



И
Г
Ь
Н
е
Д

ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ — **Коммерсантъ** — 30.11.2021

СЧИТАЕМ ДЕНЬГИ МАРШАЛЛА

ЧТО ПОТРАТИЛА АМЕРИКА
НА ЕВРОПУ

ПОСТИГАЕМ СЕКРЕТЫ БИЗНЕСА

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ
НАЦПРОЕКТОВ РОССИИ

ИЗУЧАЕМ МАРКЕТИНГ

НА ОПЫТЕ МАСТЕРОВ
ГАЗПРОМБАНКА

ИДЕМ ПУТЕМ ПУТИЛОВА

ЛЕГКИХ ПУТЕЙ НЕ ИЩЕМ!

ВЫБИРАЕМ ЭКЗОТИЧЕСКИЕ ФОНДЫ

В НАДЕЖДЕ ПЕРЕГНАТЬ
ИНФЛЯЦИЮ

КУЛЬТИВИРУЕМ ФИНАНСОВОЕ ОЗЕЛЕНЕНИЕ

ПОД РУКОВОДСТВОМ
ТОП-МЕНЕДЖЕРА ВТБ

РОЕМ БУНКЕРЫ

НА ВСЯКИЙ СЛУЧАЙ ДОРОГО

 СБЕР БАНК

СОЗДАЙ СВОЁ
БУДУЩЕЕ
С ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ
КРЕДИТОМ



- ✓ Любой лицензированный ВУЗ
- ✓ Всего 3% годовых
- ✓ Выплата основного долга после окончания обучения

Потребительский кредит «Образовательный кредит с государственной поддержкой» ПАО Сбербанк (далее – Кредит) доступен при подаче кредитной заявки в офисе Банка для всех граждан РФ в возрасте от 14 до 75 лет в рамках предоставления государственной поддержки образовательного кредитования в соответствии с постановлением Правительства РФ от 15 сентября 2020 г. № 1448 «О государственной поддержке образовательного кредитования» (вступил в силу с 1 января 2021 г.). Кредит предоставляется с целью оплаты стоимости или части стоимости получаемых образовательных услуг в текущем учебном году или последующих периодах обучения по программам высшего образования. В период пользования Кредитом предоставляется Льготный период по погашению кредита и уплате части процентов, который представляет собой оплату части процентов за 1-й и 2-й годы пользования образовательным кредитом из расчета не менее 60% суммы платежа по процентной ставке в течение 1-го года пользования образовательным кредитом и не менее 40% суммы платежа по процентной ставке в течение 2-го года пользования образовательным кредитом; заёмщик осуществляет платежи по договору о предоставлении образовательного кредита в следующем порядке: начиная с начала пользования образовательным кредитом осуществляются платежи по погашению части текущих процентов за 1-й и 2-й годы пользования образовательным кредитом в соответствии с льготным периодом; начиная с 3-го года пользования образовательным кредитом осуществляются в полном объеме платежи по погашению текущих процентов за 3-й и последующие годы пользования образовательным кредитом; начиная с даты истечения льготного периода пользования образовательным кредитом осуществляются равные платежи по погашению суммы основного долга, текущих процентов и процентов за 1-й и 2-й годы пользования образовательным кредитом в части, по уплате которой была предоставлена отсрочка. Процентная ставка по Кредиту – 3%, ставка фиксированная. Максимальная сумма кредита определяется стоимостью образовательных услуг. Срок Кредита – 15 лет, возможно досрочное погашение без комиссии. Валюта Кредита – рубли РФ. Итоговая сумма Кредита для конкретного заёмщика определяется Банком индивидуально в зависимости от стоимости образовательных услуг. Комиссии и дополнительные расходы по Кредиту отсутствуют. Погашение Кредита – аннуитетными платежами. Ограничения по Кредиту: предоставляется на оплату образовательных услуг в вузах. Банк вправе отказать в выдаче Кредита без объяснения причин. Изменение условий производится Банком в одностороннем порядке. Подробнее об условиях кредитования Банка, имеющихся ограничениях и иных условиях – на www.sberbank.ru или по телефону 8 800 555-55-50. ПАО Сбербанк. Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1481 от 11.08.2015.

СТРАХ ПРОДАЕТСЯ



МИХАИЛ МАЛУХИН
выпускающий редактор

По оценкам американской компании Rising S Bunkers, за минувшие пару лет спрос на бомбоубежища в США вырос на 2000%. Реликт времен холодной войны теперь хорошо продается на волне страха коронавируса и «российской военной угрозы». Страх во все времена пользовался спросом, избавляя одних от порой совсем нелишних денег и помогая другим сколачивать миллиардные состояния. Ноябрьские слухи в американской прессе о скором нападении России на Украину привели к ажиотажному оттоку капитала с российских торговых площадок и притоку — на американские. Попытка Джо Байдена успокоить энергетический рынок, раскупорив стратегические запасы нефти, привела к обратной реакции — страх взметнул цены вверх. В России ежедневное заклинание инфляции пока ее не останавливает. По замерам компании «Ромир», суммы затрат россиян растут уже несколько месяцев, а в ноябре побили рекорд. Люди скупают лекарства, электронику, автомобили и недвижимость, опасаясь дальнейшего роста цен. В этой ситуации банки едва ли не впервые за многие годы отказались от традиционных предновогодних спецпредложений вкладов с повышенными ставками и кредитов — с пониженными. Для потребителей страх всегда плохой советчик. В юбилейном — 50-м по счету — номере приложения «Деньги», как и во всех прежних, мы попытались взглянуть на вещи беспристрастно.

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

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

СЕРГЕЙ ВИШНЕВСКИЙ — ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ

ВЛАДИМИР ЛАВИЦКИЙ — ДИРЕКТОР «ИЗДАТЕЛЬСКОГО СИНДИКАТА»

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

МИХАИЛ МАЛУХИН — ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР

ОЛЬГА БОРОВЯГИНА — РЕДАКТОР

КИРА ВАСИЛЬЕВА — ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ

ПЕТР БЕМ — ГЛАВНЫЙ ХУДОЖНИК

ЕКАТЕРИНА РЕПЯХ,

ГАЛИНА КОЖЕУРОВА — ФОТОРЕДАКТОРЫ

ЕЛЕНА ВИЛКОВА — КОРРЕКТОР

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+

ЦЕНА СЛОВ

6

ВОЙНА НЕРВОВ
ПОНЕРВНИЧАТЬ ИНВЕСТОРОВ В НОЯБРЕ ЗАСТАВИЛИ ПОЛИТИКИ

ТРЕНД

8

ВВЕРХ ЗА ИНФЛЯЦИЕЙ
РЫНКИ ЖДУТ ПОДЪЕМА КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ

ТЕМА НОМЕРА

10

МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА ИЛИ ФИСКАЛЬНАЯ РЕФЛЯЦИЯ
КАК ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ СПРАВЛЯЮТСЯ С КОРОНАКРИЗИСОМ

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

14

КАК БАНК РАЗБУДИЛ РЕВОЛЮЦИЮ
ФИНТЕХ В РОССИИ ОТМЕЧАЕТ 15-ЛЕТИЕ

16

ГОДОВЩИНА ВСЕГО
ИСПОЛНИЛОСЬ 70 ЛЕТ ПЛАНУ МАРШАЛЛА

21

САМОЗАНЯТЫМ ПОДОБРАЛИ МЕРЫ
САМОЗАНЯТЫХ ВКЛЮЧИЛИ В НАЦИОНАЛЬНУЮ СИСТЕМУ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

22

БИЗНЕС НА ВЫРОСТ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ ОБЕЩАН ПОЛНЫЙ ЦИКЛ ПОДДЕРЖКИ

24

ШИРЕ ОХВАТ
МИНЭКОНОМИКИ НАМЕРЕНО ПРИВЛЕКАТЬ БОЛЬШЕ МСП К ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКЕ

26

«Я ДОВЕРЯЮ ИНТУИЦИИ, НО ВСЕГДА СВЕРЯЮ ЕЕ С ЦИФРАМИ»
ГОВОРИТ НАЧАЛЬНИК ДЕПАРТАМЕНТА КОММУНИКАЦИЙ И МАРКЕТИНГА ГАЗПРОМБАНКА АНАСТАСИЯ СМЕРНОВА

29

ФРС ПОДДЕРЖАЛА ДОЛЛАР
РУБЛЬ ПОСТРАДАЛ ИЗ-ЗА РОСТА ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ РИСКОВ

30

ВЭД 360 — КОМПЛЕКС РЕШЕНИЙ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ И ИМПОРТЕРОВ
НОВЫЙ ПРОЕКТ ЗАПУСКАЕТСЯ В БАНКЕ «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»

32

АМЕРИКАНСКИЙ ПРИТОК
УПРАВЛЯЮЩИЕ ОЦЕНИЛИ РЕЗУЛЬТАТЫ КОМПАНИЙ И РОСТ ИНФЛЯЦИИ В США

34

«САМАЯ ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА — СИНЕРГИЯ МЕЖДУ БИЗНЕС-ЛИНИЯМИ В ТОЧКАХ СЕТИ»
ИНТЕРВЬЮ ЗАМЕСТИТЕЛЯ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПСБ СЕРГЕЯ ПЛАТОНОВА

ВЕЛИКИЕ ФИНАНСИСТЫ

36

ЕСЛИ НЕ ПУТИЛОВ, ТО КТО?
КАК ОФИЦЕР ВОЕННОГО ФЛОТА СТАЛ СТАЛЬНЫМ КОРОЛЕМ РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ

СВОИ ДЕНЬГИ

42

ВОЗВРАЩЕНИЕ ЗОЛОТА
САМЫЕ УСПЕШНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ НОЯБРЯ

44

БАНКАМ НЕ ДО ПОДАРКОВ
НОВОГОДНЯЯ ОХОТА НА КЛИЕНТОВ ОТКЛАДЫВАЕТСЯ

47

«РАНЬШЕ КЛИЕНТ ЖДАЛ РЕШЕНИЯ ПО КРЕДИТУ ДВА ДНЯ. А СЕЙЧАС ДВЕ МИНУТЫ — ЭТО УЖЕ ДОЛГО»
РАССКАЗАЛ СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ВТБ ПАВЕЛ КУДРЯВЦЕВ

48

ПАЕВАЯ ЭКЗОТИКА
КАКИЕ ТЕМАТИЧЕСКИЕ ФОНДЫ ДОСТУПНЫ ЧАСТНЫМ ИНВЕСТОРАМ

52

«НУЖНО ЛИ СТАНОВИТЬСЯ ЗЕЛЕНЫМ ЛЮБОЙ ЦЕНОЙ? КОНЕЧНО, НЕТ»
ИНТЕРВЬЮ СТАРШЕГО ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТА БАНКА ВТБ ДМИТРИЯ СНЕСАРЯ

54

ОКНА РОСТА
ИНВЕСТОРЫ ОЦЕНИЛИ РЕНТНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В ЛОКДАУН

58

«ТРЕНД СЕГОДНЯШНЕГО ДНЯ — ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИЙ»
РАССКАЗАЛА РУКОВОДИТЕЛЬ ПРЕМИАЛЬНОЙ СЕТИ «СБЕРПЕРВЫЙ» МАРИЯ ПОДЕНКО

59

МОЯ КРЕПОСТЬ
В МИРЕ — ВЗРЫВНОЙ СПРОС НА ЛИЧНЫЕ БУНКЕРЫ

62

ВЛОЖЕНИЯ ПО УМУ
О ТОМ, КАК СОЗДАТЬ ИНВЕСТИЦИОННУЮ КОМПАНИЮ

64

КЛУБНЫЕ ДОМА УХОДЯТ В ИСТОРИЮ
ДЛЯ НИХ В СТОЛИЦЕ БОЛЬШЕ НЕТ МЕСТА

67

НОВОСТРОЙКИ СТАНОВЯТСЯ ТЕХНОЛОГИЧНЫМИ
КАК ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ МЕНЯЕТ СОВРЕМЕННОЕ ЖИЛЬЕ

68

ТРУДНОСТИ ПЕРЕДАЧИ
КАК ЛУЧШЕ НАСЛЕДОВАТЬ НЕДВИЖИМОСТЬ

71

ТАБЛЕТКА НА МИЛЛИОН
СКОЛЬКО СТОЯТ САМЫЕ ДОРОГИЕ ЛЕКАРСТВА И ПОЧЕМУ ОНИ ТАК ДОРОГИ

76

ВРЕМЯ ПАРА
КОНЦЕПЦИЯ СНИЖЕНИЯ ВРЕДА В БОРЬБЕ С КУРЕНИЕМ

78

ПРИВИВКА СТРАНСТВИЙ
КУДА РОССИЯНЕ ОТПРАВЛЯЮТСЯ ВАКЦИНИРОВАТЬСЯ

80

ЦЕНЫ ИДУТ НА ОБГОН
КАК БЫСТРО БУДУТ ДОРОЖАТЬ АВТОМОБИЛИ

STORY

83

ЛЮБЛЮ ТЕБЯ, КУПЦОВ СОБРАНИЕ!
КАК В РОССИИ ПОЯВИЛАСЬ ПЕРВАЯ БИРЖА

СТИЛЬ

88

СТРЕЛКА НА СТРЕЛКУ
САМЫЕ ИНТЕРЕСНЫЕ ЧАСЫ АУКЦИОНА ONLY WATCH 2021

A man and a child are looking at a telescope under a starry night sky. The man is kneeling and looking up at the child, who is standing and looking through the telescope. They are in a campsite with a tent and director's chairs. The sky is dark blue with many stars and the Milky Way visible. The tent is illuminated from within, and a lantern is lit on the ground.

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

* Эксклюзив (англ.).

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

ВОЙНА НЕРВОВ

К концу года финансовые рынки перестали волноваться о политике регуляторов, поскольку те определились с целями и средствами для перехода от борьбы с коронакризисом к борьбе с инфляцией. Американская ФРС объявила о постепенном сворачивании программы выкупа активов. Российский ЦБ дал понять, что рост ключевой ставки продолжится.

Понервничать инвесторов в ноябре заставили политики. Российскому президенту удалось значительно сбить газовые цены распоряжением «Газпрому» о заполнении европейских хабов. Белорусский президент со своей стороны слегка подогрел цены угрозой «перекрыть трубу» в ходе обсуждения миграционного кризиса на границе с Польшей.

Судя по вялой реакции рынков на заявление президента США распечатать нефтяные резервы, Америка сейчас не имеет былого влияния на энергетический рынок. Зато нагнетание паники из-за мнимой российской военной угрозы повлияло на рынок акций: инвесторы стали массово выводить средства из российских ценных бумаг, спровоцировав рекордный (с лета) обвал на российских биржах •

ГЛАВА БАНКА АНГЛИИ
ЭНДРЮ БЕЙЛИ
(В ХОДЕ ОНЛАЙН-КОНФЕРЕНЦИИ)

«ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА НЕ МОЖЕТ РЕШИТЬ ПРОБЛЕМЫ СО СТОРОНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, НО ОНА ДОЛЖНА ВСТУПИТЬ В ДЕЙСТВИЕ И СДЕЛАЕТ ЭТО, ЕСЛИ МЫ УВИДИМ РИСКИ, ОСОБЕННО ДЛЯ СРЕДНСРОЧНОЙ ИНФЛЯЦИИ И СРЕДНСРОЧНЫХ ИНФЛЯЦИОННЫХ ОЖИДАНИЙ».



ГЛАВА ФРС США
ДЖЕРОМ ПАУЭЛЛ
(В ХОДЕ ОНЛАЙН-ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ)

«Я ДУМАЮ, НАСТАЛ МОМЕНТ ДЛЯ СВОРАЧИВАНИЯ (СКУПКИ АКТИВОВ — «ДЕНЬГИ»), НО НЕ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ СТАВОК. МЫ ДУМАЕМ, ЧТО СЕЙЧАС МОЖЕМ ПОБЫТЬ ТЕРПЕЛИВЫМИ И ПОЗВОЛИТЬ РЫНКУ ТРУДА ВЫЗДОРОВЕТЬ».

ПРЕЗИДЕНТ РОССИИ
ВЛАДИМИР ПУТИН

«АЛЕКСЕЙ БОРИСОВИЧ, Я ВАС ПРОШУ, ПОСЛЕ ТОГО КАК ВЫ ЗАКОНЧИТЕ РАБОТУ ПО ЗАКАЧКЕ В ПОДЗЕМНЫЕ ХРАНИЛИЩА ГАЗА В РОССИИ, К 7 ИЛИ 8 НОЯБРЯ, НАЧАТЬ ПЛАНОВУЮ РАБОТУ ПО ПОВЫШЕНИЮ ОБЪЕМА ГАЗА В ВАШИХ ПХГ В ЕВРОПЕ — В АВСТРИИ И В ГЕРМАНИИ».



17 октября

ДОХОДНОСТЬ ДЕСЯТИ-ЛЕТНИХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОБЛИГАЦИЙ ВЕЛИКОБРИТАНИИ ВЫРОСЛА НА 0,06 П. П., ДО 1,173% ГОДОВЫХ



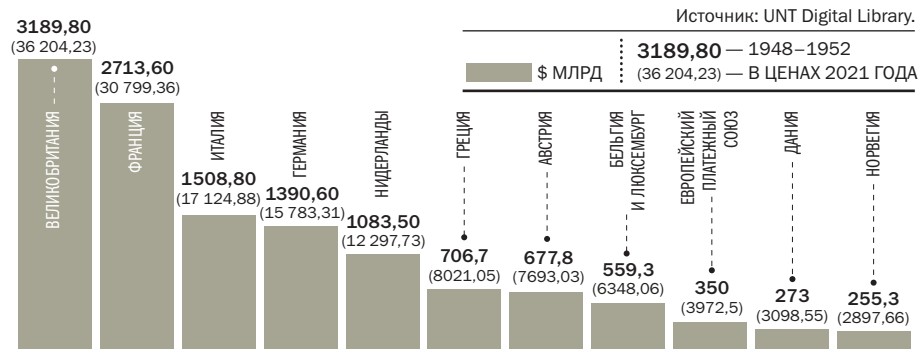
22 октября

ИНДЕКС DXY (КУРС ДОЛЛАРА ОТНОСИТЕЛЬНО ШЕСТИ ВЕДУЩИХ ВАЛЮТ) СНИЗИЛСЯ НА 0,13%, ДО 93,6 ПУНКТА

27 октября

ЦЕНА ГАЗА В ЕВРОПЕ СНИЗИЛАСЬ НА 3%, ДО \$1015 ЗА 1 ТЫС. КУБ. М

ДЕСЯТЬ СТРАН, ПОЛУЧИВШИХ НАИБОЛЬШУЮ ПОМОЩЬ ПО ПЛАНУ МАРШАЛЛА

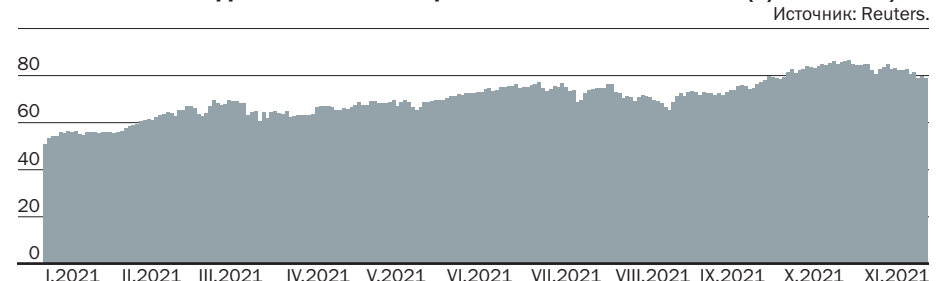


\$150 МЛРД ДЖОРДЖА МАРШАЛЛА

В декабре исполняется 70 лет официального завершения американской программы экономической помощи Европе, которая вошла в историю как план Маршалла. По нему Европа получила от США \$13 млрд, или более \$150 млрд по современному курсу. Крупнейшими получателями оказались Великобритания, получившая \$3,2 млрд (\$36 млрд по сегодняшнему курсу), Франция — \$2,7 млрд (\$30,1 млрд), Италия — \$1,5 млрд (\$17 млрд), Германия — \$1,3 млрд (\$16 млрд) и Нидерланды — \$1 млрд (\$12 млрд).

КАК БЫЛИ ПОТРАЧЕНЫ ДЕНЬГИ «МАРШАЛЛА», ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ГОДОВЩИНА ВСЕГО» НА СТРАНИЦЕ 16.

КАК С НАЧАЛА ГОДА ИЗМЕНИЛАСЬ ЦЕНА НЕФТИ МАРКИ BRENT (\$/БАРРЕЛЬ)



НЕФТЬ НА ВСЕ 100

Рост цен на нефть на фоне дефицита газа и ускорения темпов восстановления экономик после коронакризиса насторожил руководство США. Эксперты предсказали, что черное золото достигнет и \$100 за баррель. Желая остановить рост, Белый дом объявил о «распечатке резервов» и выводе на рынок 50 млн баррелей нефти. Однако рынки этот ход не впечатлил, и цены на нефть марки Brent, вместо того чтобы понизиться, в ноябре укрепились в районе \$82 за баррель.

КАК НЕФТЯНОЙ БУМ ОТРАЗИЛСЯ НА КУРСЕ РУБЛЯ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ФРС ПОДДЕРЖАЛА ДОЛЛАР» НА СТРАНИЦЕ 29.

ПРЕЗИДЕНТ БЕЛОРУССИИ

АЛЕКСАНДР ЛУКАШЕНКО

(ГОСАГЕНТСТВО БЕЛТА)

«МЫ ОБОГРЕВАЕМ ЕВРОПУ, ОНИ НАМ ЕЩЕ УГРОЖАЮТ, ЧТО ЗАКРОЮТ ГРАНИЦУ. А ЕСЛИ МЫ ПЕРЕКРОЕМ ПРИРОДНЫЙ ГАЗ ТУДА?»

СОВЕТ ФЕДЕРАЦИИ / FLICKR



ГЛАВА ЦБ

ЭЛЬВИРА НАБИУЛЛИНА

(ВЫСТУПАЯ В ГОСДУМЕ)

«ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК ОБЯЗАТЕЛЬНО ДОЛЖЕН ВМЕШАТЬСЯ, ЧТОБЫ ПРЕДОТВРАТИТЬ РОСТ ИНФЛЯЦИИ. ИМЕННО ПОЭТОМУ МЫ ПОВЫСИЛИ СТАВКУ НА ПОСЛЕДНЕМ ЗАСЕДАНИИ ДО 7,5% И, ВОЗМОЖНО, БУДЕМ РАССМАТРИВАТЬ НЕОБХОДИМОСТЬ ДАЛЬНЕЙШЕГО ПОВЫШЕНИЯ НА БЛИЖАЙШИХ ЗАСЕДАНИЯХ».

ДАМИТРИЙ АЗАРОВ



ПРЕЗИДЕНТ ТУРЦИИ

РЕДЖЕП ТАЙИП ЭРДОГАН

(В ПАРЛАМЕНТЕ СТРАНЫ)

«МЫ ПЕРЕЖИЛИ МНОГО АТАК НА НАШУ ЭКОНОМИКУ. НАДО ПОНИМАТЬ, ЧТО СТАВКА — ПРИЧИНА, ИНФЛЯЦИЯ — СЛЕДСТВИЕ. МЫ УБЕРЕМ С ПЛЕЧ НАРОДА ЭТУ БЕДУ — ВЫСОКУЮ СТАВКУ, ДРУГОГО ВЫХОДА БЫТЬ НЕ МОЖЕТ. ПОСМОТРИТЕ НА ДРУГИЕ СТРАНЫ — США, ИЗРАИЛЬ. ОНИ ОПУСКАЮТ СТАВКИ. ПОКА Я НА ЭТОМ ПОСТУ, Я БУДУ БОРОТЬСЯ СО СТАВКОЙ И С ИНФЛЯЦИЕЙ».



REUTERS



ГЕНСЕК НАТО

ЙЕНС СТОЛТЕНБЕРГ

(НА КОНФЕРЕНЦИИ)

«КОНЕЧНО, ГЕРМАНИЯ ДОЛЖНА РЕШАТЬ, БУДЕТ ЛИ (РАЗМЕЩЕНО ИНОСТРАННОЕ. — «ДЕНЬГИ») ЯДЕРНОЕ ОРУЖИЕ В ЭТОЙ СТРАНЕ, НО АЛЬТЕРНАТИВОЙ ЭТОМУ ЛЕГКО МОЖЕТ СТАТЬ ТО, ЧТО ЯДЕРНОЕ ОРУЖИЕ МОЖЕТ ОКАЗАТЬСЯ В ДРУГИХ ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАНАХ, В ЧАСТНОСТИ К ВОСТОКУ ОТ ГЕРМАНИИ».

ПРЕЗИДЕНТ США

ДЖО БАЙДЕН

(ВЫСТУПАЯ В БЕЛОМ ДОМЕ)

«НАШИ ОБЩИЕ УСИЛИЯ (РАСПАКОВЫВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЗАПАСОВ НЕФТИ. — «ДЕНЬГИ») НЕ МОГУТ СРАЗУ РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ. ОДНАКО В КОНЕЧНОМ СЧЕТЕ ОНИ ПРИВЕДУТ К ПОЛОЖИТЕЛЬНЫМ ПОСЛЕДСТВИЯМ».



REUTERS

11 ноября

15 ноября

17 ноября

19 ноября

23 ноября

ЦЕНА ГАЗА В ЕВРОПЕ ВЫРОСЛА НА 2%, ДО \$847 ЗА 1 ТЫС. КУБ. М

ДОХОДНОСТЬ ДЕСЯТИЛЕТНИХ ОФЗ ВЫРОСЛА НА 0,09 П. П., ДО 8,21% ГОДОВЫХ

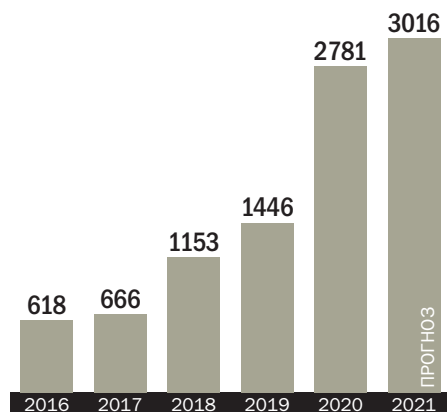
ТУРЕЦКАЯ ЛИРА ПОДЕШЕВЕЛА НА 2,6%, ДО 10,68 ЛИРЫ ЗА ДОЛЛАР

КУРС ДОЛЛАРА НА МОСКОВСКОЙ БИРЖЕ ВЫРОС НА 0,8%, ДО 73,44 РУБ./\$.

ЦЕНА БЛИЖАЙШЕГО КОНТРАКТА ТЕХАССКОЙ НЕФТИ WTI ВЫРОСЛА НА 1%, ДО \$79 ЗА БАРРЕЛЬ

ОБОРОТ ВНУТРЕННЕГО РОССИЙСКОГО РЫНКА ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ (МЛРД РУБ.)

Источник: Ассоциация компаний интернет-торговли.

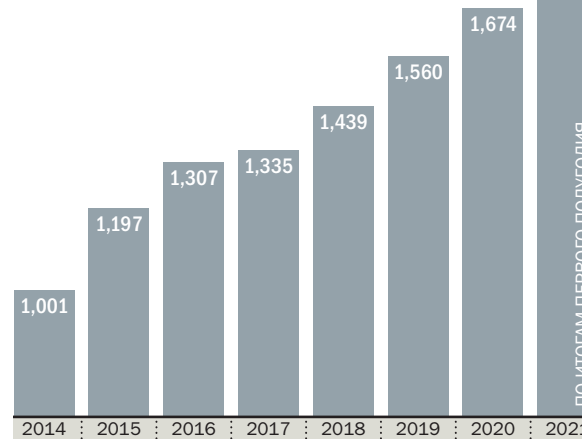


ТРИЛЛИОНЫ ПО ИНТЕРНЕТУ

Пандемия коронавируса ударила по многим отраслям экономики, но принесла успех индустрии онлайн-покупок. По прогнозу Ассоциации компаний интернет-торговли, в 2021 году объем внутреннего сегмента этого рынка в России превысит 3 трлн руб. — это вдвое больше, чем в доковидном 2019-м. Только в дни ноябрьских массовых распродаж, приуроченных к «черной пятнице», по оценкам SberIndex, россияне потратили на покупки 63 млрд руб., значительная часть из которых ушла на приобретение бытовой техники и электроники через интернет.

СРЕДНЯЯ ЦЕНА НОВОГО АВТО В РОССИИ (МЛН РУБ.)

Источник: «Автостат».



МАШИНЫ РАСТУТ В ЦЕНЕ

По данным «Автостата», за последние семь лет автомобили на российском рынке подорожали на 80%. Только с начала прошлого года средняя розничная цена новой машины в России выросла на 20% — с 1,5 млн руб. до 1,9 млн руб. Подорожание происходит вместе с сокращением модельного ряда. Кроме того, покупку в ряде случаев приходится ожидать несколько месяцев в связи с дефицитом микрочипов на глобальном рынке.

ЧТО И КАК ПОКУПАЮТ РОССИЯНЕ В ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНАХ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ЭЛЕКТРОННЫЙ ДЕФИЦИТ» НА СТРАНИЦЕ 74.

О НОВОСТЯХ АВТОРЫНКА ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ЦЕНЫ ИДУТ НА ОБГОН» НА СТРАНИЦЕ 80.

ВВЕРХ ЗА ИНФЛЯЦИЕЙ

РЫНКИ ЖДУТ ПОДЪЕМА КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ

Доходности длинных облигаций федерального займа (ОФЗ) обновили полуторагодовые максимумы, а ставки по среднесрочным — вернулись на уровень 2016–2017 годов. Рост доходностей происходит на всех рынках развивающихся стран на фоне ужесточения риторики ФРС из-за роста инфляции. Подливает масла в огонь внутренняя инфляция и в России, подталкивающая к жесткой реакции ЦБ в ответ на рост рисков.



В ноябре доходности долгосрочных ОФЗ вернулись к максимальным уровням с весеннего кризиса 2020 года. По данным агентства Reuters, 20 ноября доходность десятилетних ОФЗ достигла отметки 8,39% годовых — максимума с 19 марта 2020 года. Двадцатимесячный максимум обновила и доходность двадцатилетних ОФЗ, поднявшись до отметки 8,3% годовых. Стремительный подъем ставок продолжается четвертый месяц подряд, за это время доходности выросли на 150 и 121 базисный пункт (б. п.) соответственно. Более значительный рост произошел в среднесрочных ОФЗ, доходности которых поднялись на 170–200 б. п. и достигли отметок 8,3–8,7% годовых — максимальных значений за последние четыре-пять лет.

По оценкам главного аналитика долговых рынков БК «Регион» Александра Ермака, основанным на данных Refinitiv, российские десятилетние гособлигации занимают восьмое место по темпам своего роста с начала текущего года (+242 б. п.) среди гособлигаций развитых и развивающихся стран. Более высокими темпами (258–690 б. п.) выросли доходности гособлигаций Намибии, Колумбии, Чили, Шри-Ланки, Нигерии, Бразилии и Турции. «Аналогичную позицию десятилетние ОФЗ занимают и по итогам осени», — отмечает господин Ермак. По его оценкам, по абсолютному уровню доходности десятилетние ОФЗ занимают 15-е место среди аналогичных госбумаг 70 развитых и развивающихся стран. Выше доходности, в частности, у госбумаг Пакистана (10,79% годовых), Казахстана (9,97% годовых) и ЮАР (9,44% годовых).

Общему подъему ставок способствует движение доходности американских казначейских облигаций (US Treasuries, UST). С начала августа доходность десятилетних UST выросла на 43 б. п., до 1,6% годовых. С начала года она выросла на 67 б. п. Этому способствует ужесточение риторики ФРС США на фоне роста инфляции в стране. В октябре инфляция в США, скорректированная на сезонные факторы, ускорилась до 0,9% и составила в годовом исчислении 6,2% — максимум с октября 1990 года. Аналитики, опрошенные агентством Bloomberg, прогнозировали значение индекса CPI на уровне 5,9%. В таких условиях на рынке заговорили о более раннем повышении ставки, чем ожидалось раньше. По данным CME Group, 75% аналитиков прогнозируют повышение ставки до конца лета следующего года.

На российский госдолг давит и внутренняя инфляция, которая вынуждает уже ЦБ РФ агрессивно повышать ставку. По словам начальника аналитического управления банка «Зенит» Владимира Евстифеева, годовые темпы инфляции к середине ноября достигли 8,1%, тогда как еще в августе они находились



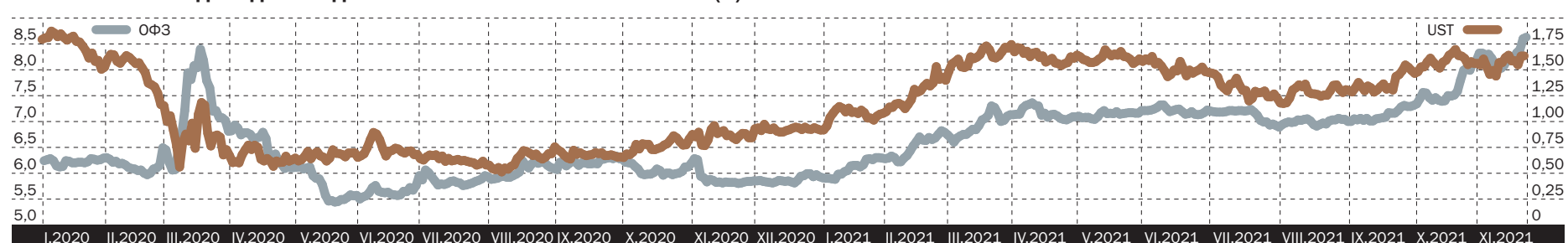
КОНСТАНТИН КОКОШКИН

на 140 б. п. ниже. В таких условиях ЦБ на октябрьском заседании неожиданно повысил ключевую ставку сразу на 75 б. п., до 7,5%. Одновременно регулятор повысил оценку среднегодового уровня ключевой ставки в 2022 году до 7,3–8,3%. «Банк России на двух осенних заседаниях повысил ключевую ставку на 100 б. п. и существенно ужесточил риторику своих заявлений», — отмечает Александр Ермак.

Добавляют нервозности инвесторам на локальном рынке и возросшие в ноябре геополитические риски. Этому способствовал миграционный кризис на границе Белоруссии и Польши, на фоне которого ухудшились отношения между Россией и Западом. Добавил масла в огонь проект резолюции в Конгрессе США о непризнании Владимира Путина президентом после выборов 2024 года, конфликт Армении и Азербайджана и напряженность на украинском направлении. «В условиях ослабления рубля привлекательность рынка ОФЗ даже при возросших доходностях

ТЕКСТ **Татьяна Палаева**
ФОТО **Константин Кокошкин**

КАК ИЗМЕНИЛАСЬ ДОХОДНОСТЬ ДЕСЯТИЛЕТНИХ ОФЗ И US TREASURIES (%)





ВЕЛИКОЕ ИЗНУРЕНИЕ

РАВИЛЬ ЮСИПОВ,

заместитель гендиректора УК ТФ

Если 2020 год вошел в историю как год рекордного падения мирового ВВП и пандемии COVID-19, то текущий войдет как год мирового инфляционного шторма. Показатели индексов потребительских цен (основной индикатор потребительской инфляции, далее — ИПЦ) в развитых странах обновляют многолетние максимумы.

В последние несколько десятилетий считалось, что высокая инфляция — удел развивающихся экономик, но ситуация кардинально изменилась. С одной стороны, страны Юго-Восточной Азии, Япония и Китай показывают низкие уровни ИПЦ, формируя свой «азиатский антиинфляционный феномен», который, возможно, является результатом недостоверных методологий подсчета. С другой стороны, индекс ИПЦ в США достиг отметки 6,2% в октябре 2021 года и пытается обновить 30-летний «рекорд». Похоже, он может даже превысить отметку в 7% до конца года и вернуть экономику США в парадигму конца 1970-х — начала 1980-х го-

дов, когда инфляция достигла 15%. Индекс ИПЦ в еврозоне превысил 4%, что является самым высоким показателем с момента создания единой европейской валюты. В России ИПЦ превысил 8,1%, что последний раз было в 2011 году, если исключить девальвационный шок 2014 года.

Общие причины роста ИПЦ очевидны: резкий рост потребления на фоне постковидного восстановления экономики, раздача «вертолетных» денег населению, низкие процентные ставки и разрушенные логистические цепочки, но текущая инфляция имеет ряд особенностей. Первая особенность — высокий вклад двух компонент ИПЦ: цены на энергоносители и цены на поддержанные машины. При общем весе этих компонент в 10,6% в индексе их вклад в инфляцию — более 50%. Чем это можно объяснить? В период пандемии резко изменилась структура затрат: резко сократилось потребление услуг (вес более 60% в структуре ИПЦ в США против 32% в РФ) и выросло потребление товаров первой необходимости, к которым и можно отнести данные компоненты, что привело к шоковому скачку цен. Положительным моментом является то, что конъюнктура рынков и «эффект высокой базы» конца 2020 года данных компонент позволяют прогнозировать разворотный тренд ИПЦ, но не ниже 3–4% в 2022 году. Вторая особенность высокого ИПЦ в США — Great Attrition/Resignation («великое(ая) изнурение/отставка», англ.) — добровольный массовый уход людей с работы. Только

в США с апреля по октябрь уволилось добровольно более 19 млн человек, что сильно повышает стоимость рабочей силы во всех развитых экономиках. Почему так происходит? Во-первых, пандемия резко изменила приоритеты людей в развитых странах, формируя новый тип социальных отношений. Во-вторых, раздача «вертолетных» денег населению, сильный рост рынков акций, недвижимости, криптовалют быстро икратно переоценили сбережения, что снизило зависимость людей от постоянного дохода.

В части промышленной инфляции ситуация выглядит также напряженной: индексы цен производителей (ИЦП) превысили двузначные отметки. Даже в Китае, который на фоне укрепляющегося юаня остается оплотом низкой потребительской инфляции (в 1,5%), ИЦП превысил максимум середины 1990-х годов и пока застыл на уровне 13,5%, который в конечном итоге подтолкнет уже ИПЦ дальше вверх. Причины роста промышленной инфляции: кратный рост цен на сырье и особенно рост стоимости рабочей силы. По состоянию на середину ноября этого года, несмотря на исторические максимумы, основные мировые центральные банки сохраняют выжидательную позицию и преимущественно сохраняют отрицательные реальные ставки (номинальная ставка за вычетом инфляции). Особняком стоит Банк России, который первым начал ужесточать денежно-кредитную политику (ДКП) и поднимать ключевую ставку. Еще

невысока для иностранных инвесторов, в том числе керритрейдеров. Давление на локальный долговой рынок отмечается по большинству развивающихся экономик», — отмечает Владимир Евстифеев.

Относительно перспективы ближайших месяцев аналитики высказываются очень осторожно, отмечая, что происходящее будет зависеть от данных по инфляции в России и в США. По мнению Владимира Евстифеева, пик по инфляции в РФ еще не пройден, поэтому Центробанк может повысить размер ключевой ставки на декабрьском заседании до 8,25–8,50% годовых. «Если до заседания ЦБ (17 декабря) мы увидим признаки стабилизации темпов инфляции или их замедление, то это будет позитивным фактором для внутреннего долга. В противном случае мы, вероятно, получим повышение ключевой ставки на 75–100 б. п. и сохранение „ястребиной“ риторики регулятора», — отмечает господин Евстифеев.

В какой-то мере рынок уже заложил в цены дальнейшее повышение ключевой ставки, полагает портфель-

ный управляющий «РСХБ Управление Активами» Вадим Кононов, что позволяет надеяться, что доходность десятилетних ОФЗ не превысит уровень 8,50% к концу 2021 года. «Учитывая сохраняющиеся условия неопределенности, наращивать длинные позиции в бумагах с фиксированной доходностью можно с известной осторожностью, по возможности хеджируя риск при помощи защитных активов», — предупреждает господин Кононов.

Снижения инфляции аналитики ждут не раньше первой половины 2022 года. «В базовом сценарии полагаем, что годовая инфляция сейчас проходит свой пик и до конца года останется вблизи 8%. Уже в первом квартале ожидаем снижения инфляции до 7,5% и к концу следующего года — до 5%», — сообщает главный аналитик Совкомбанка Михаил Васильев. Он не исключает, что в середине следующего года Банк России может приступить к циклу смягчения монетарной политики для постепенного возвращения ключевой ставки в нейтральный диапазон 5–6% ●

в первом полугодии было много рассуждений о преждевременности ужесточения ДКП, но осенняя статистика по инфляции явно пополнила лагерь «ястребов». Основные валюты показывают исторические минимумы в реальных ставках: доллар США — минус 5,92%, евро — минус 4,6%. Несмотря на то что Россия стала лидером по росту ИПЦ, уступая только Бразилии, Турции и Аргентине, резкий разворот Банка России в ДКП позволил занять лидирующие позиции по реальным ставкам на уровне минус 0,6% (ключевая ставка 7,5% при инфляции — 8,1%), создав существенный дифференциал против основных валют российского торгового баланса.

В результате ужесточения ДКП Банком России кривая ОФЗ приняла инвертируемую форму (доходности «коротких» двухлетних ОФЗ выше «длинных» десятилетних ОФЗ), что говорит о вере финансового рынка в эффективность принятых мер и временном преобладании проинфляционных факторов. Но ситуация пока неоднозначная. Можно ожидать дальнейшего поднятия ключевой ставки до уровня 8,5% уже в декабре 2021 года, и рынок это уже «принял», судя по доходностям краткосрочных ОФЗ, а вот последующие повышения уже будут иметь низкую эффективность без существенной трансформации макропруденциальной, фискальной и таможенной политики. В текущий момент сдерживающим фактором в борьбе с инфляцией в РФ являются высокие цены на сырье и мягкие ДКП со стороны

ФРС, ЕЦБ и других центральных банков стран G7, которые делают открытые заявления, что повышение ставок сдвигается на 2023 год. Несмотря на такие заявления, кривая облигаций США (US Treasuries, UST) начала процесс «медвежьего уплощения» за счет более быстрого роста доходности «короткого» конца против «длинного». Доходность двухлетних UST за месяц выросла более чем в 2,5 раза. Рынок сигнализирует американским монетарным властям, что время действовать пришло, но ФРС пока не готова это делать до конца 2022 года. Как и в российском случае, ФРС понимает, что текущую инфляцию ставкой не победить, нужны реформы в налогах, в торговых соглашениях, время на формирование новых потребительских привычек. В 2022 году сырьевая конъюнктура как проинфляционная сила будет ослабевать, но в будущем в уравнении по таргетированию инфляции в РФ появится новая «постоянная» переменная — дифференциал реальных ставок «рубль против китайского юаня». Китай — основной торговый партнер России, с которым планируется почти удвоить товарооборот до \$200 млрд в течение трех-пяти лет, при этом вес расчетов в национальных валютах будет только расти, что предопределяет важность таргетирования дифференциала реальных ставок «рубль—юань» в будущем. А пока все мировые монетарные власти пытаются не допустить, чтобы «великое изнурение/отставка» перекинулось на всю мировую экономику.

МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА ИЛИ ФИСКАЛЬНАЯ РЕФЛЯЦИЯ

КАК ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ СПРАВЛЯЮТСЯ С КОРОНАКРИЗИСОМ

«Постпандемическое восстановление экономики почти так же коварно, как выздоровление человека после ковида. Когда худшее позади, хочется не обращать внимания на оставшиеся неприятные симптомы, но реальная угроза здоровью остается и требует внимания и при необходимости — лечения», — заявила глава Банка России Эльвира Набиуллина в ходе выступления в Госдуме 18 ноября 2021 года, добавив в своем выступлении, что «сейчас задача — от восстановления перейти к устойчивому росту. А для этого необходимо подавить негативные эффекты, которые до сих пор создает пандемия, в первую очередь справиться со скачком инфляции. Именно на это направлена сейчас наша политика, именно поэтому мы повышаем ставку».



ействительно, центральные банки обеспокоены ростом инфляции и начинают сворачивать многолетние монетарные стимулы, правда, с оглядкой на продолжающуюся пандемию. Так, глава Совета управляющих Федеральной резервной системы США Кристофер Уоллер сказал в интервью 19 ноября, что рынок труда быстро приближается к максимальной занятости, но, если COVID-19 или какой-либо другой фактор существенно замедлит восстановление, препятствуя продвижению к максимальной занятости, FOMC может пересмотреть темпы сокращения выкупа активов. «Но если экономика быстро продвинется к максимальной занятости или данные по инфляции не покажут признаков отступления от их нынешних высоких показателей, комитет может принять решение ускорить сокращение, что позволит ему ускорить последующие шаги по ужесточению денежно-кредитной политики, если это необходимо», — заявил Уоллер.

Денег немерено

Выход мировой экономики из пандемийной рецессии 2020 года был оплачен беспрецедентной в истории человечества эмиссией денег. Денежная масса в крупнейших экономиках мира выросла в прошлом году на 26%, в 2021 году темпы эмиссии снизились, но все еще остаются примерно на 10% выше многолетних значений. Общий объем ликвидности, предоставленный финансовым рынкам со стороны центральных банков и частных кредитных организаций в Соединенных Штатах, Китае, еврозоне, Японии и Великобритании, составил в прошлом году 28,8% от их совокупного ВВП. Общий объем вливаний денег в мировую экономику в период с марта 2020-го по апрель 2021 года оценивается в эквиваленте \$27 трлн.

Значительный рост денежного предложения и быстрое восстановление экономической активности после снятия ограничений в условиях кризиса глобальных цепочек поставок и дефицита предложения реальных товаров вызвали глобальную инфляцию.

Но ни в одной стране мира ни правительства, ни центробанки не хотят признавать ответственность за инфляцию, поэтому в развитых странах в качестве главной причины инфляции часто называют проблему с цепочками поставок, а в развивающихся говорят об импорте инфляции из развитых стран.

Кризис в цепочке поставок, который первоначально оценивался как временное явление, вероятно, будет продолжаться и в следующем году. К этому кризису добавляется еще и энергокризис «зеленой трансформации». Повсеместный рост цен на углеводородное топливо перекладывается через энергетику и транспорт на большинство отраслей экономики и также является мощным проинфляционным фактором.

Но фактор эмиссионной накачки экономики и избыточной денежной ликвидности заставляет центральные банки мира пусть и нехотя, но все же сокращать денежное стимулирование после полутора лет рекордных денежных вливаний. Правда, синхронная остановка «печатных станков» центробанков может вновь привести к торможению мировой экономики, привыкшей к постоянному денежному допингу, и тогда вместо глобальной инфляции мир столкнется с гораздо более опасным явлением — стагфляцией, когда в дополнение к высокой инфляции экономика окажется в состоянии стагнации.

Начиная с третьего квартала 2021 года темпы роста мировой экономики ощутимо замедляются, это особенно заметно по статистике из США — главного потребительского рынка мира, и Китая — «всемирной фабрики», при этом инфляция продолжает раздуваться. Угроза глобальной стагфляции вполне может материализоваться уже в 2022 году, и избежать этого явления, по всей видимости, не удастся, если принять во внимание, что волны заражений коронавирусом продолжают терзать развитые регионы мира, несмотря на высокий процент вакцинированных, и правительствам приходится вновь и вновь вводить локдауны и ограничения, негативно влияющие на экономику.

В таких условиях таргетирование инфляции с помощью инструментов денежно-кредитной политики — дело безнадежное. Необходимо разумное сочетание как монетарной политики центральных банков, так и фискальной политики правительства.

Когда монетарные меры исчерпаны или правительства недостаточно прибегают к фискальной рефляции, то есть набору мер, направленных на увеличение объемов национального производства внутри страны посредством государственного стимулирования экономики посредством поощряющей рост и активность бюджетно-фискальной политики, появляются своего рода монетарные качели, где на одной стороне — Центральный банк (или в случае США — ФРС), на другой стороне — Минфин (или Казначейство). В спокойные периоды, когда внешние шоки отсутствуют, правильный баланс денежно-кредитных и фискальных мер помогает создать благоприятную экономическую среду, в которой рост сохраняется устойчивым, а инфляция — стабильной и низкой. Это в идеале.



ТЕКСТ **Александр Лосев,**
генеральный директор
УК «Спутник —
Управление
капиталом»

ФОТО Reuters



REUTERS

Однако в экономической истории немало примеров, когда чрезмерное увлечение денежно-кредитной политикой или излишне щедрая бюджетная политика вызывали вначале резкий взлет и настоящий бум, но в итоге все это приводило к разрушительным последствиям для реальной экономики, обрушению финансовых рынков и потерям своих активов и сбережений инвесторами и гражданами. Поэтому государствам крайне важно, особенно в непростых текущих условиях, направлять базовую экономику таким образом, чтобы, с одной стороны, не допускать перегрева, за которым могут последовать период стагнации и рост уровня безработицы, а с другой — не допустить сваливания в стагнацию прямо сейчас, когда инфляция бьет рекорд за рекордом и экономическая траектория грозит превратиться в стагфляционную спираль.

Фискальная политика

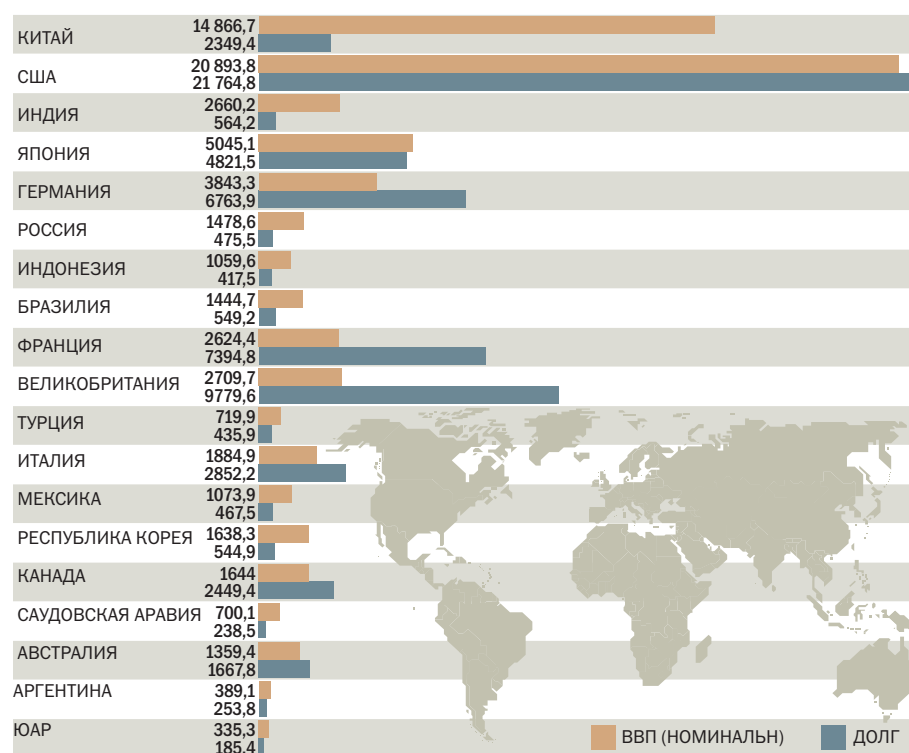
Под фискальной политикой понимается использование государственных расходов и налоговой политики для воздействия на экономический рост, на совокупный спрос на товары и услуги, на занятость, инфляцию и прочие макроэкономические условия.

Фискальная политика может быть экспансионистской, когда увеличение государственных расходов и снижение налогов ведут к увеличению совокупного спроса и стимулируют экономический рост, а может быть сдержи-

Общий объем вливаний денег в мировую экономику в период с марта 2020 года по апрель 2021 года оценивается в эквиваленте \$27 трлн

НОМИНАЛЬНЫЙ ВВП И ВНЕШНИЙ ДОЛГ СТРАН G20 НА КОНЕЦ 2020 ГОДА (\$ МЛРД)

Источники: Всемирный банк, МВФ.



вающей, когда перегрев экономики и рост инфляции очевидны и необходимо сокращать расходы и изымать «лишние» деньги из экономики в виде налогов.

Терминальный случай фискальной политики — это теория «Волшебного денежного дерева» (Magic Money Tree — ММТ), или «Современная денежная теория» (Modern Monetary Theory — ММТ), согласно которой государство обладает монополией на эмиссию собственных денег и может не ограничивать себя ни в бюджетных тратах, ни в выпуске долговых обязательств, потому что деньги на покупку этих обязательств также эмитируются государством. Если денег окажется слишком много, то излишки ликвидности можно изъять из экономики простым повышением налогов. К чести монетарных властей развитых стран, теория «Волшебного денежного дерева» живет в основном в головах левых политиков и популистов.

Не существует ни одной теории, способной идеально смоделировать и предсказывать поведение сложных экономик, связанных друг с другом нестабильными цепочками поставок при мало прогнозируемом поведении рыночных цен на топливо и базовые материалы.

К сожалению, даже без левых популистов в правительствах и в советах директоров центробанков поведение монетарных властей стран Запада и Китая в 2020–2021 годах похоже на азартную

игру в казино на заемные деньги. Исход такой игры может оказаться драматичнее, чем игра персонажей пушкинской «Пиковой дамы». Еще какое-то время можно поднимать потолок госдолга в США и удивлять мир рекордными бюджетными дефицитами или реальным соотношением долга к ВВП, как в Китае, но затем гиперинфляция и кризис доверия к правительствам, а потом и к валютам приведет к Великой депрессии в масштабах всего мира.

Фискальная политика и долговая проблема

Мировой долг вырос до нового рекордного уровня почти в \$300 трлн во втором квартале 2021 года, но соотноше-

Не существует ни одной теории, способной идеально смоделировать и предсказывать поведение сложных экономик, связанных друг с другом нестабильными цепочками поставок, при мало-прогнозируемом поведении рыночных цен на топливо и базовые материалы

структурные реформы, которые могут дать положительный эффект для экономики и бюджетных поступлений в будущем. К тому же фискальные меры обладают мультипликативным эффектом, поскольку вызванный ими рост экономики приводит к увеличению налоговой базы, а значит, и будущих поступлений в бюджет.

В России, страдающей от импортруемой инфляции, стратегические инвестиции в инфраструктуру, образование и медицину в сочетании с разумной и гибкой налоговой политикой помогут стимулировать увеличение деловой активности, что, в свою очередь, будет способство-



ние долга к ВВП немного снизилось впервые с начала пандемии на ускоренном восстановлении экономического роста и составляет 353% глобального ВВП, сообщил в сентябре Институт международных финансов (Institute of International Finance). Тем не менее в середине этого года совокупный мировой долг оказался на \$36 трлн выше уровня января 2020 года.

За этот же период задолженность развивающихся стран достигла уровня \$92,6 трлн, притом что возможности печатать резервные валюты у них нет. Наиболее резкий рост уровня задолженности по сравнению с другими странами наблюдается в Китае.

Долг домашних хозяйств во всем мире за первые шесть месяцев этого года вырос на \$1,5 трлн и составляет \$55 трлн.

«В условиях политического и социального давления и больших расходов на здравоохранение, ограничивающих усилия правительств по сокращению дефицита, высокие потребности в государственном финансировании представляют собой источник уязвимости во многих странах перед лицом более широкой слабости дохо-

дов», — говорится в отчете Института международных финансов.

Получается, что продолжать печатать деньги на исходе 2021 года уже не *comme il faut*, а бюджетное стимулирование упирается в пределы возможностей брать в долг.

Означает ли это, что пора переходить к принципу *laissez-faire*, когда государственное вмешательство в экономику должно сводиться к минимуму? Ответ очевиден: конечно же, нет. После такой колоссальной денежной эмиссии и после всех локдаунов, протекционистских мер и ограничений, вводимых правительствами разных стран, вручать судьбу отдельных государств и мировой экономики в целом «невидимой руке рынка» равносильно открытию ящика Пандоры, наполненного болезнями, смертями и прочими напастями.

Очевидно, что принятые в последние пару лет монетарные меры достигли пределов своей эффективности. Единственным рецептом спасения от двух напастей одновременно — от гиперинфляции и от стагнации — может стать фискальная рефляция, если проводить ее грамотно и координировать усилия всех ведущих экономик мира.

Рефляция

Экономическая политика, основанная на фискальной рефляции, имеет и плюсы, и минусы. С одной стороны, управляя доходами и расходами бюджета через госзаказы и инфраструктурные проекты или снижая налоги на прибыль бизнеса и доходы граждан и оставляя компаниям и населению больше средств, которыми они смогут распоряжаться по своему усмотрению, можно сглаживать колебания экономических циклов и увеличивать совокупный спрос. Но, с другой стороны, доходы бюджета будут сокращаться, а инфраструктурные проекты окупятся и начнут приносить доход еще очень нескоро. Для любой страны существует оптимальный уровень налогов, поскольку фискальная рефляция — это не только снижение налоговой нагрузки на население и бизнес, но и рост государственных расходов, средства на которые в бюджете должны появляться не только из источников долгового финансирования.

Плюсы рефляции значительно перевешивают минусы в том случае, когда государство идет на серьезные

вать притоку инвестиций, локализации производства и меньшей зависимости от импорта и внешней инфляции. В текущей ситуации очень важно снизить инфляционные ожидания и обеспечить стабильный валютный курс для сокращения оттока капитала.

Удастся ли быстро справиться с инфляцией? Скорее всего, нет. Проинфляционные факторы, такие как избыток ликвидности, дефицит предложения реальных товаров, энергетический кризис и кризис цепочек поставок, сохранятся и в 2022 году. Но резкое ограничение денежного предложения само по себе не приведет к быстрому снижению глобальной инфляции, напротив — это станет началом стагфляции. Мировому обществу придется договариваться о координации экономических мер, направленных на устранение возникших дисбалансов. Но учитывая состояние международной политики и начавшегося противостояния США и Китая, успех не гарантирован. И риски будущего мирового экономического кризиса не стоит недооценивать ●

«ЗОЛОТОЙ» СТАНДАРТ ЖИЗНИ

Софийская набережная включается в жизнь города



На рынке элитной недвижимости Москвы наблюдается ажиотажный спрос: количество сделок уже на 60% превышает показатели трех кварталов 2020 года. На фоне повышенного спроса объем качественного предложения достиг минимального с 2016 года показателя. Редкие новые проекты – в особенности обладающие всеми атрибутами deluxe-сегмента – пользуются повышенным интересом со стороны покупателей. Подтверждение этому – один из самых дорогих проектов России – жилой квартал «Золотой» на Софийской набережной, в котором за год было реализовано 30% площадей. Мы разобрались, каково это жить напротив Кремля и возвращаться домой, проезжая или проходя вдоль зданий – символов Москвы, и почему ранее никому не удавалось реализовать настоящий проект элитной квартальной застройки.

Ажиотаж на рынке элитных новостроек Москвы сохраняется: согласно оценкам Savills в январе–сентябре 2021 года в сегменте квартир и апартаментов дороже \$1 млн было заключено 625 сделок, это более чем на 60% превышает значения за аналогичные периоды 2020 и 2019 годов. Для сравнения, во вторичном сегменте динамика оказалась куда менее выраженной – здесь годовой прирост числа сделок составил всего 9%. На фоне такой активности покупателей, выбирающих как инвестиционные лоты, так и высокобюджетное новое жилье для собственных нужд, объем экспозиции заметно сократился.

Согласно подсчетам аналитиков Knight Frank по итогам третьего квартала предложение достигло минимального значения с 2016 года, сократившись за год на 36% по совокупной площади (до 217 тыс. кв. м) и на 43% по числу экспонируемых лотов (до 1,6 тыс. квартир и апартаментов). Потенциальных покупателей этот тренд пока не смущает: отмечая их высокую активность, консультанты к концу года ждут установления нового рекорда по объему реализованных элитных лотов.

Активность покупателей сверхдорогой недвижимости поддерживает не только рыночная конъюнктура, но и наличие востребованного предложения. Один из наиболее заметных проектов в этом сегменте – жилой квартал «Золотой». Этот объект – один из двух проектов, реализуемых в рамках осво-

ения Софийской набережной Capital Group. По соседству с «Золотым» девелопер также строит квартал The Residences at Mandarin Oriental, Moscow.

Оба проекта – первый пример элитной квартальной застройки: ранее архитектурная неоднородность Москвы не позволяла выдержать единый стиль в столь масштабном проекте. Здесь же квартал окружен Репинским сквером, набережной Москвы-реки, резиденцией посла Великобритании и Кремлем, и поэтому других проектов, которые могли бы диссонировать с «Золотым», здесь не появится. Покупатели уже оценили такую возможность: менее чем за год в проекте реализовано 30% площадей.

В портфеле самой Capital Group – уже такие знаковые проекты, как небоскребы «Город столиц» и ОКО в «Москва-Сити», небоскребы с квартирами Capital Towers возле делового кластера, клубные дома White Khamovniki в Олсуфьевском переулке, Mon Cherg на Большой Якиманке и La Rue на Петровке.

«В The Residences at Mandarin Oriental, Moscow основная ставка сделана на сервисную составляющую: резиденции будут управляться люксовым отельным оператором Mandarin Oriental и предлагают масштабную инфраструктуру жителям обоих кварталов. Ключевая концепция «Золотого» – максимальная приватность и полностью закрытая территория», – отмечает директор по продажам Capital Group Оксана Дивеева. У жителей «Золотого» есть возможность пользоваться как всеми сервисами соседнего комплекса, так и собственной инфраструктурой – будут работать фитнес-клуб, детская студия, кафе и рестораны.

В компании уверены, что открытие отеля Mandarin Oriental в значительной степени скажется на инвестиционной привлекательности проектов – брендированные резиденции по всему миру оцениваются в 20-30% дороже аналогичных проектов без сервисной составляющей. Учитывая, что Mandarin Oriental смело можно назвать олицетворением люкса, открытие отеля станет аргументированным поводом для сопоставимого повышения цен.

Еще одно преимущество «Золотого» – возможность выбрать квартиру с эксклюзивными видовыми характеристиками – па-

норами на Кремль и Москву-реку. Всего в комплексе 126 квартир площадью от 135 до 415 кв. м, в том числе 19 двухуровневых лотов с террасами и садом, 12 пентхаусов с собственными открытыми пространствами и видами на все главные достопримечательности и частным паркингом, а также пять схожих по характеристикам резиденций (от 492 до 870 кв. м), где отдельно предусмотрено помещение для отдыха личного водителя.

Сложно переоценить и саму возможность жить на Софийской набережной – в окружении парков и воды, возвращаться домой, проезжая или проходя вдоль главных зданий – символов Москвы. Историческая

же значимость места сформировалась еще в XIV веке. В дальнейшем локация стала традиционной для жизни московских купцов и предпринимателей. Свои усадьбы здесь устраивали выходцы из семьи Лопухиных, родственники первой супруги Петра I царицы Евдокии, по соседству жил и духовник царя Тимофей Надаржинский. Территорию их домов впоследствии заняло легендарное Мариинское училище, ансамбль которого был отреставрирован Capital Group. Немного позднее возведен находящийся неподалеку особняк «сахарного короля» Павла Харитоненко, интерьеры для городской усадьбы которого разработал архитектор Федор Шехтель. Сейчас в здании – резиденция посла Великобритании.

Архитектура «Золотого» органично вписывается в исторический контекст, став новой точкой притяжения обеспеченной московской публики. Над концепцией квартала с самого начала работало архитектурное бюро SPEECH Сергея Чобана, перед которым стояла сложнейшая задача – сочетания нового строительства с историческим окружением и Кремлем. В результате бюро предложило воссоздать фасады проекта в старомосковской стилистике и украсило каждый дом индивидуально подобранными орнаментами. Выполнены же фасады из современных материалов – известняка и архитектурной бронзы. «Все расположенные на участке памятники и объекты исторической застройки бережно сохраняются, а новые здания занимают по отношению к ним подчеркнута уважительную соподчиненную позицию», – поясняет господин Чобан.

Освещение отдельно взял на себя Light Alliance, над дизайном лобби поработало 1508 London, а благоустройством занималась компания Gillespies, работающая над знаковыми мировыми проектами, среди которых штаб-квартира Google в Лондоне и лондонский же элитный квартал One Hyde Park, долгое время возглавлявший рейтинг самых дорогих жилых комплексов британской столицы.



КАК БАНК РАЗБУДИЛ РЕВОЛЮЦИЮ

ФИНТЕХ В РОССИИ ОТМЕЧАЕТ 15-ЛЕТИЕ



ПУТЬ В 15 ЛЕТ ГЛАЗАМИ ТИНЬКОФФ-БАНКА

«Тинькофф» создал в России финтех еще до того, как в стране появилось это слово. Для нас технологии и финансы уже неразделимы — любые наши сервисы построены на технологиях. «Тинькофф» было легче пережить пандемию, чем многим другим игрокам. Мы знаем, что во время пика коронакризиса в банковском сообществе ходила шутка, что многие игроки хотят быть в этот период такими, как «Тинькофф». Наш формат дистанционного обслуживания, который мы развивали уже несколько лет, оказался как нельзя кстати. Пока некоторым конкурентам пришлось переориентировать модель своей работы в диджитал, мы резко выросли по многим показателям и стали третьим крупнейшим в России розничным банком по числу активных клиентов. Если говорить о перспективных направлениях будущего, мы хотим, чтобы клиенты, заходя в наше приложение, видели, что мы уже подумали за них. Для этого мы будем максимально активно развивать технологии персонализации. Вместе с этим мы развиваем все бизнес-линии и продукты, сервисы, от которых ждем хорошего роста.

ТЕКСТ **Ольга Иванова**
ФОТО **Александр Коряков,**
РИА Новости

Пятнадцать лет назад известный предприниматель Олег Тиньков основал Тинькофф банк — первый в России банк без отделений, работающий с клиентами полностью онлайн. Именно с этого момента многие эксперты отсчитывают начало финтех-революции, которая в считанные годы полностью изменила нашу реальность.

Банки — локомотив финтеха

России, в отличие от европейских или азиатских стран, именно банки всегда выступали локомотивом развития финансовых технологий. И именно благодаря банкам Россия на сегодняшний день является одним из лидеров на мировом финансовом и платежных рынках. Так, согласно исследованиям ЕУ, Россия входит в топ-3 государств по уровню проникновения финтех-услуг (82%) и уступает в этой области только Индии и Китаю. По переводам и платежам страна, согласно исследованию ЕУ, является бесспорным мировым лидером: 100% населения знакомы с такими услугами, 90% ими пользовались хотя бы однократно. В то же время, согласно исследованию, минимум четверть жителей мира никогда не используют технологии для совершения платежей. В принципе продвинутость россиян видна невооруженным глазом даже за границей: для нас давно стала нормой оплата «телефоном», тогда как те же европейцы, например, в большинстве своем для расчетов используют пластик.

«На Западе развитие финтеха началось еще в конце 1960-х», — указывает партнер департамента управления рисками и руководитель направления предоставления услуг финансовым институтам «Делойт» Екатерина Трофимова. По ее мнению, за точку отсчета следует брать запуск первых объединенных платежных систем (SWIFT, карты Diner's Club, изобретение банкоматов, запуск автоматизированных площадок для торгов (NASDAQ)). «Россия же прошла этот же путь в четыре раза быстрее», — отмечает госпожа Трофимова.

Платежный рынок как фундамент

Предпосылкой для появления финтеха стала потребность в удобных и быстрых платежах. Первые шаги в России были сделаны еще в 1990-х, тогда на российский рынок пришла первая система перевода денежных средств «Золотая корона». «Фундаментом зарождения финтеха в России явились различные банковские интеграторы с передовой IT-инфраструктурой, обслуживающие финансовые транзакции», — указывает CEO группы Qiwi Андрей Протопопов. — Следующий эволюционный виток связан с появлением подрывных технологий и способностью бизнеса внедрить их в массмаркет: банковские карты, платежные терминалы, электронные кошельки и эквайринг». Например, в 2000 году уже можно было открыть электронный кошелек и хранить данные об электронном кошельке на дискете, в 2004-м уже появились платежные терминалы, вспоминает руководитель аналитического отдела Ассоциации Финтех Никита Ломов. По словам Екатерины Трофимовой, важной вехой стало и создание электронной платежной системы Qiwi в рекордно короткие сроки.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

Финтех. Зарождение

Однако революцию на рынке банковских услуг совершило появление первого в стране онлайн-банка, для которого развитие финансовых технологий стало синонимом банковского бизнеса.

Так, Никита Ломов напомнил, что появление в 2006 году «банка без отделений» Тинькофф банка (тогда «Тинькофф кредитные системы») стало значимым событием для развития финтеха в стране. С ним согласна Екатерина Трофимова, подчеркнувшая, что сейчас этот неонбанк, который за 15 лет вырос в масштабную экосистему, имеет статус системно значимого и входит в топ-15 банков по активам.

В 2006 году успех банка, ориентированного на дистанционное банковское обслуживание, был совсем не очевиден. Никита Ломов напомнил: хотя первый интернет-банк в России появился в 1997 году, по состоянию на конец 2005 года этим сервисом пользовались всего 5–10% банковских клиентов. Неудивительно, что при таких вводных саму идею банка без отделений финансисты воспринимали с большим скепсисом. В интервью „Ъ“ от 2008 года основатель банка Олег Тиньков отмечал, что на банковском рынке он «белая ворона, выскочка, а они все толстые, уверенные в себе и безрисковые».

Вслед за первопроходцами

Но вскоре все изменилось. Развитию финтеха в стране, да и в мире, способствовал мировой финансовый кризис, который вынудил финансистов, в том числе и кредитные организации, существенно сокращать расходы. Активное развитие в те же годы мобильных технологий подтолкнули банки к освоению новых технологий. Вслед за Тинькофф банком и под его влиянием с 2010 года российские кредитные организации начинают активно развивать свои банковские приложения. Тот же Сбербанк запустил свое первое приложение в 2011 году для iPad, годом позже появилось приложение для смартфонов.

Кроме того, в 2010–2018 годах в России наблюдался феноменальный, а именно 30-кратный рост числа безналичных карточных транзакций. Технологии Apple Pay и Google Pay появились в России в 2016 году, а в 2019-м Россия стала мировым лидером по количеству проводимых бесконтактных платежей при помощи смартфона. Это также стало точкой развития финтеха в России.



РИА НОВОСТИ

Вслед за Тинькофф банком стали активно появляться и другие банки без отделений. Среди наиболее ярких игроков — появившийся в 2013 году Рокетбанк, сделавший ставку на сервисы для молодых потребителей (просуществовал до 2020 года). Или же созданный в 2015 году онлайн-банк для предпринимателей «Точка», банки начали развивать дистанционные каналы обслуживания, усовершенствовать свои мобильные приложения.

А в пандемийном 2020 году, когда в нашей стране вводились ограничительные меры в связи с коронавирусом и клиенты физически не могли посещать отделения, даже самые консервативные кредитные организации были вынуждены встать на путь цифровизации, переводя максимальное количество операций в онлайн. Первый зампред правления Совкомбанка Сергей Хотимский рассказывал в интервью Forbes, что в разгар пандемии банкиры шутили друг с другом, что за два месяца всем банкам пришлось стать «Тинькофф».

Проактивная роль регулятора

Немаловажную роль в развитии финтех в стране опрошенные эксперты отводят ЦБ: без проактивной позиции регулятора вряд ли бы российский рынок финтеха мог развиваться столь стремительно. Даже при наличии на рынке позитивных примеров. «Регулирование выступило дополнительным драйвером в эволюции платежей в частности и финтех-индустрии в целом, это стало возможным благодаря инфраструктурным и поддерживающим мерам со стороны Банка России», — отметил CEO группы Qiwi Андрей Протопопов. Екатерина Трифонова, говоря об основных вехах раз-



РИА НОВОСТИ

вития финтеха в России, обратила особое внимание на национальную платежную систему «Мир», созданную по инициативе ЦБ в кратчайшие сроки. «Сейчас это система трансграничных переводов, используют „Мир“ четыре из десяти человек в России», — указала она. Также эксперты упомянули Систему быстрых платежей (СБП), которая была запущена регулятором для перевода средств между счетами физлиц в январе 2019 года, а по итогам 2020 года объем переводов средств через СБП почти в 16 раз превысил показатель 2019 года. Сейчас система позволяет также проводить платежи от физических лиц юридическим и от граждан организациям.

Не платежами едиными

Однако развитием платежей финтех в стране не ограничился. Одним из важнейших трендов последних лет в российском финтехе, по словам Екатерины Трофимовой, стало развитие экосистем и маркетплейсов как со стороны банков, так и со стороны IT-компаний, объединяющих финансовые и нефинансовые продукты для потребителей. В качестве наиболее

успешных интеграций она назвала «Тинькофф», «Сбер», «Яндекс», «Озон». Согласно исследованию Ассоциации Финтех, именно развитие конкуренции и регулирование экосистем, по мнению 50% опрошенных экспертов, позволят сформировать идеальный финансовый рынок в будущем.

Еще одна важная веха в развитии финтеха — биометрическая идентификация. Летом 2018 года у граждан России появилась уникальная возможность дистанционно открывать счет или вклад в любом банке с идентификацией по биометрии, ранее сданной в Единую биометрическую систему (ЕБС). И хотя эта система не нашла широкого отклика у населения, это стало стимулом для банков разрабатывать и внедрять собственные биометрические сервисы. Например, Сбербанк заявил о появившейся возможности для их клиентов платить с использованием биометрии лица — не понадобится никаких физических носителей, покупателю на кассе достаточно посмотреть в камеру — и платеж совершен; Тинькофф банк — оплату и переводы по селфи, а Почта-банк, как и Тинькофф банк, использует биометрию для защиты от мошенничества. Кроме того,

многие тестируют банкоматы с идентификацией клиента на основании биометрических данных.

Технологии будущего

Эксперты назвали и технологии, активное внедрение которых можно будет считать важной вехой в развитии финтеха в будущем. Например, открытое API. По словам председателя правления НПС Алмы Обаевой, использование открытого API при условии его обязательности для всех игроков позволит уже в ближайшем десятилетии объединять мобильные приложения разных банков в одном смартфоне, без лишних проблем менять кредитную организацию с автоматическим переносом остатков по счетам и т. д. Проведенное в 2021 году совместное исследование Ассоциации Финтех и компании Accenture показало, что с партнерскими API работают 57% опрошенных кредитных организаций, в то же время 55% опрошенных участников отметили необходимость создания доверенной среды для работы с открытым API: сертификация участников, внедрение общедоступных механизмов авторизации, разработка необходимых нормативных документов и т. д., которые позволят получать данные из госисточников.

Еще один тренд сегодняшнего дня, способный изменить наш мир в будущем, — использование банками искусственного интеллекта (ИИ). На сегодняшний день с ИИ работает лишь треть участников финансового рынка. В то же время технологически продвинутые кредитные организации уже используют ИИ на полную катушку. Так, в Сбербанке подчеркнули, что уже 80% процессов в банке покрыто AI. В Тинькофф банке также сообщили «Деньгам», что еще в конце 2019 года начали переходить на новую стадию — развитие стратегии AI Bank, то есть банка, в основе работы которого лежат технологии, основанные на ИИ.

Заглядывая в будущее

В скором времени нас ждет очередная технологическая революция. Сейчас Банк России работает над концепцией цифрового рубля, который может полностью изменить наше представление о традиционных расчетах. Не все финансисты восприняли идею цифровой валюты ЦБ оптимистично, звучали опасения оттока клиентов, сокращение объема вкладов, недостатка фондирования и т. д. Но пока одни высказывают опасения, другие входят в пилотную группу ЦБ по тестированию новой цифровой валюты. И тот факт, что первый онлайн-банк страны может стать одним из первых в пилотировании нового средства платежа, не вызывает удивления ●



UNDERWOOD ARCHIVES/GETTY IMAGES

ГОДОВЩИНА ВСЕГО

ИСПОЛНИЛОСЬ 70 ЛЕТ ПЛАНУ МАРШАЛА

В декабре 1951 года официально завершилась послевоенная американская программа поддержки экономики Европы, вошедшая в историю как план Маршалла. Общая сумма ассигнований по плану Маршалла (с 4 апреля 1948 по декабрь 1951 года) составила около \$13 млрд. Что обрели Америка и Европа за это время и эти деньги.



В июне 1997 года госсекретарь США Мадлен Олбрайт, участвуя в выпускных торжествах в Гарвардском университете, посвятила свое выступление 50-летию плана Маршалла. «В течение последних лет мы отмечаем 50-летия буквально всего», — с некоторой иронией заявила она. Действительно, зачастую по какой-то непостижимой логике знаковые исторические события очень кучно располагаются на оси времени. Если назвать одну круглую дату, то тут же в памяти всплывают и другие исторические вехи, чьи юбилеи только состоялись или вот-вот грянут. Так обстоит дело и с годовщинами плана Маршалла. Нынешнее 70-летие с момента его завершения — это в буквальном смысле годовщина всего. Это предстоящее 75-летие Генерального соглашения о тарифах и торговле (подписано в октябре 1947 года); 70-летие создания Европейского объединения угля и стали, которое принято считать отправной точкой Европейского союза (апрель 1951 года); 70-летие завершения деятельности Международной администрации Рурской области, способствовавшего консолидации промышленных и сырьевых ресурсов Западной Германии (октябрь 1951 года); 65-летие Люксембургского договора, который закрепил возвращение ФРГ богатой углем Саарской области (октябрь 1956 года); 50-летие «никсоновского шока» — решения президента Ричарда Никсона о прекращении размена доллара на золото (август 1971 года). Также вспоминаются вехи формирования международной валютной системы: Бреттон-Вудское соглашение, создание международных финансовых институтов и институтов развития. Все эти события тесно переплетены между собой, так как именно в них содержатся зародыши мощных тенденций глобализации, поляризации и конкуренции, которые определяют ход истории по сей день.

«Вопрос политэкономический в буквальном смысле»

Мадлен Олбрайт помимо того, что по праву считалась одной из самых влиятельных женщин в мире, запомнилась многим своей любовью к замысловатым брошкам с закодированными в них посланиями. Однако ее склонность к смысловым аллюзиям, по всей видимости, не ограничивалась только ювелирными изделиями. Выступление госсекретаря четверть века назад в Гарварде буквально пронизано скрытым

смыслом. Именно в этом университете в 1947 году на таких же выпускных торжествах госсекретарь США Джордж Маршалл предъявил миру свой знаменитый план. Причем совпадают не только место и повод, но и день — 5 июня. Не менее примечательно смысловое сравнение отмечаемого события с днем завершения учебы. «Это веха в жизни, которая позволяет отметить достигнутое и одновременно устремить свои помыслы в будущее», — напутствовала выпускников Олбрайт. Действительно, замысел плана Маршалла выходил далеко за рамки сиюминутной финансовой помощи странам Западной Европы. Это был стратегический план, и базировался он на экономической мощи США, которые до поры до времени воздерживались от открытой демонстрации своих претензий на мировое лидерство. И вот их час настал.

В мае 1947 года глава только что созданного в недрах Госдепартамента США подразделения политического планирования (Policy Planning Staff) Джордж Кеннан, считающийся одним из авторов доктрины Трумэна, в своем письме заместителю госсекретаря Дину Ачесону писал: «Это должно быть абсолютно понятно, что вопрос предоставления американской помощи является, по существу, вопросом политической экономии в буквальном смысле слова и что такая помощь будет поддержана только в случае удовлетворяющей нас взаимосвязи между ожидаемыми результатами и затраченными американскими ресурсами и усилиями». Однако достичь «удовлетворяющих» США результатов планировалось за счет других стран. В сохранившихся документах, свидетельствующих о ходе подготовки плана восстановления Европы, американцы последовательно проводят одну и ту же мысль — восстановление экономики континента является не только задачей самих европейцев, но и должно быть оформлено как их инициатива. Об этом Джордж Кеннан писал Дину Ачесону, а в октябре 1949 года сам Ачесон в том же ключе уговаривал министра иностранных дел Франции Робера Шумана занять лидирующую позицию в вопросе развития Европы. Вот и в июне 1997 года госпожа Олбрайт с решительностью убеждала слушателей в том, что Джордж Маршалл даже не пытался приклеить к своему плану ярлык «сделано в Америке». Столь осторожный подход к целеполаганию определялся далеко идущими американскими политическими и экономическими интересами, в которые не следовало посвящать ни союзников, ни противников. Кроме того, выделение помощи другим странам, осо-

ТЕКСТ Владимир Миловидов, заместитель директора ИМЭМО РАН, заведующий кафедрой МГИМО МИД России

ФОТО Underwood Archives/Getty Images, Daily Express/Hulton Archive/Getty Images, Bettmann/CORBIS/Bettmann Archive, Mirrorpix via Getty Images, Berliner Verlag/Archiv/picture alliance via Getty Images, AP





DAILY EXPRESS / HULTON ARCHIVE / GETTY IMAGES

бенно тем, которые были причастны к развязыванию Второй мировой войны, не имело однозначного отклика в обществе и среди политиков. Администрации Трумэна необходима была поддержка в Конгрессе, а для этого — убедительные аргументы о безальтернативности помощи Европе.

Кнут и пряник

В процессе подготовки плана Маршалла прослеживаются как минимум две тактические линии поведения его идеологов. Первая — педалирование фактора советской угрозы в Европе и мире, а также роли США в качестве защитника человечества от коммунизма. Начало гражданской войны в Греции, вывод в 1947 году с Балканского полуострова британских войск, а также обращение греческого правительства к США за финансовой помощью стали катализатором жесткой риторики Вашингтона. Следующим очагом напряженности, по мнению американских стратегов, могла стать Турция. В упомянутом письме Кеннана без обиняков утверждается, что Греция и Турция являются кри-

тическими регионами, в которых продвижение с решительными действиями может иметь особенно серьезные последствия. Встал вопрос о срочном выделении денег и получении одобрения Конгресса. Лидер республиканского большинства в Сенате Артур Ванденберг, узнав о планах Трумэна запросить

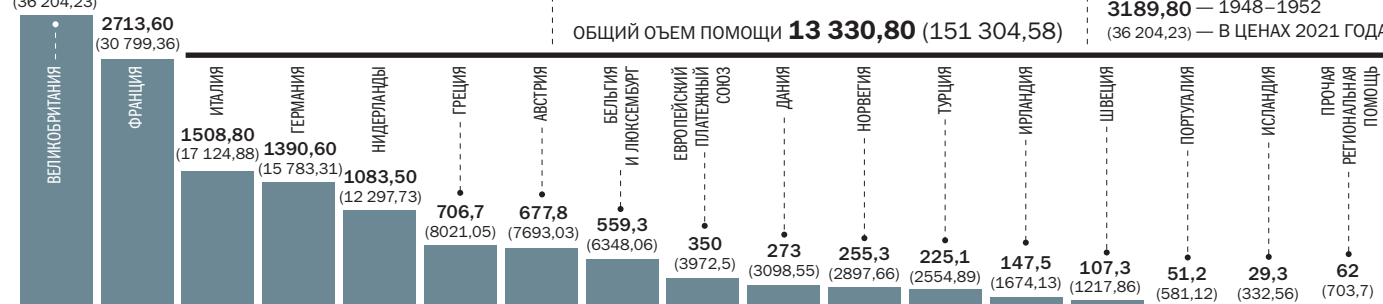
Конгресс выделить первые \$400 млн для греческого правительства, якобы дал тому совет: «Если это то, что вы хотите, то есть единственный способ это получить. Приходите лично в Конгресс и до чертей напугайте страну». Так Трумэн и поступил, зачитав свою речь в Капитолии 12 марта 1947 года.

Приложив руку к созданию послевоенной глобальной экономики, обеспечив ее долларизацию, США столкнулись с конкуренцией со стороны тех, кому активно помогали, — 1970 год стал фактически последним годом в новейшей истории, когда торговый баланс Америки был положительным

ОБЪЕМ МАТЕРИАЛЬНОЙ ПОМОЩИ ПО ПЛАНУ МАРШАЛЛА (\$

3189,80

(36 204,23)



3189,80 — 1948–1952

(36 204,23) — В ЦЕНАХ 2021 ГОДА

Вторая линия — умиротворение политических оппонентов и бывших союзников по антигитлеровской коалиции, прежде всего СССР, кому, собственно, и были адресованы жесткие слова американского президента. В силу необходимости продолжать взаимодействие США и СССР в Европе нужно было как-то сгладить очевидно негативное восприятие Москвой провозглашенной внешнеполитической доктрины. Как утверждают историки, госсекретарь Маршалл получил текст выступления Трумэна, буквально сойдя с трапа самолета вернувшего его из Москвы в Париж. Будучи непосредственно вовлеченным в сложные переговоры с высшим руководством СССР, Маршалл понимал, что подобная риторика может существенно осложнить ситуацию в Европе. Именно поэтому его целью стало стремление несколько понизить градус политических деклараций, перейдя к конкретным экономическим предложениям. Промежуточная роль была отведена Дину Ачесону, которому президент поручил выступить на выпускных торжествах в Педагогическом колледже в Кливленде. Речь заместителя госсекретаря 18 мая 1947 года стала своего рода прологом к выступлению Джорджа Маршалла 5 июня в Гарварде.

Гарвардская речь Маршалла — это отправная точка для начала формальных процедур одобрения финансовой помощи Европе. Благодаря парному выступлению Ачесона и Маршалла, а также наступательной риторики Трумэна в США формировался благоприятный фон для общественной поддержки задуманного — в июле 1947 года 57% населения поддерживали высказанные госсекретарем предложения. Меньше чем через год, 3 апреля 1948 года, президент США подписал одобренный обеими палатами Конгресса закон о зарубежной помощи (The Foreign Assistance Act of 1948).

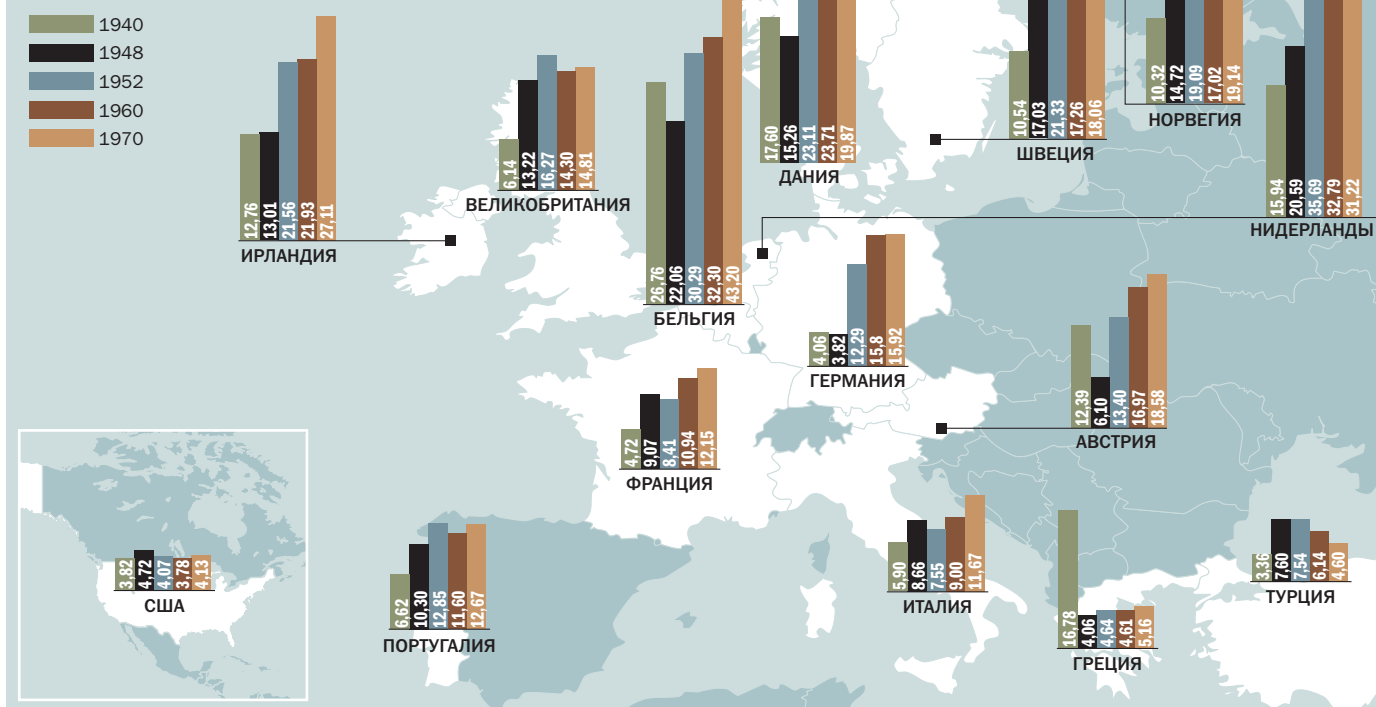
План Маршала подстегнул европейские правительства встать в очередь за финансовой помощью. Общий объем запросов составил порядка \$22 млрд, из которых Конгресс одобрил \$17 млрд. В настоящее время в большинстве исторических источников фигурируют цифры реально предоставленной помощи — \$11,8 млрд, а вместе с дополнительными грантами и ссудами — свыше \$13 млрд.

Звено в длинной цепи

План Маршала, как справедливо отметил Дин Ачесон, являл собой политэкономический вопрос, в котором теснейшим образом переплелись и политика, и экономика. Он способствовал европейской интеграции, согла-

УДЕЛЬНЫЙ ВЕС ЭКСПОРТА В ВВП В СТРАНАХ—ПОЛУЧАТЕЛЯХ ФИНАНСОВОЙ ПОМОЩИ И США В 1940–1970 ГОДАХ (%)

Источник: Fouquin and Hugot.



сованию интересов конкурирующих держав и послевоенному экономическому росту. При этом некоторые немецкие историки считают, что экономическое значение плана несколько преувеличено. Так, в 1945–1948 годах в рамках государственной программы помощи на оккупированных территориях (GARIOA), реализуемой США, Германия получила \$1,1 млрд, а всего иностранной помощи — \$2,9 млрд (примерно \$730 млн ежегодно). В следующие пять лет, с 1948 по 1952 год, в рамках плана Маршала или «Программы восстановления Европы» (European Recovery Program) Германии досталось в два раза меньше — \$1,4 млрд (\$280 млн в год). Однако официальные лица Германии горячо поддерживали и высоко оценивали этот план. Автор немецких послевоенных реформ Людвиг Эрхард в своей книге «К процветанию через конкуренцию» не без пафоса заявляет: «Федеральное правительство и народ Германии обязаны быть благодарными Соединенным Штатам и гражданам Америки за план Мар-

шалла». Правда, эта благодарность не мешала ему сетовать на многочисленные препоны, которые приходилось преодолевать, согласовывая с оккупационными властями проведение тех или иных рыночных преобразований: снижение налогов, введение свободного ценообразования, реформирование торговой политики и т. д.

Благодарность немцев, хотя и смешанная с некоторым скептицизмом, может быть объяснена одной фразой историков, исследовавших «политэкономиию» плана Маршалла: «Политическая составляющая плана не позволила Франции восстановить свое доминирование в Европе за счет Германии». То, что США планировали укрепить свое мировое влияние за счет экономического возрождения Германии и ее особой роли в создаваемом Атлантическом союзе, было на руку политическому руководству ФРГ. Дело в том, что после войны необходимость восстановления экономики европейских стран требовала существенных сырьевых ресурсов. Промыш-



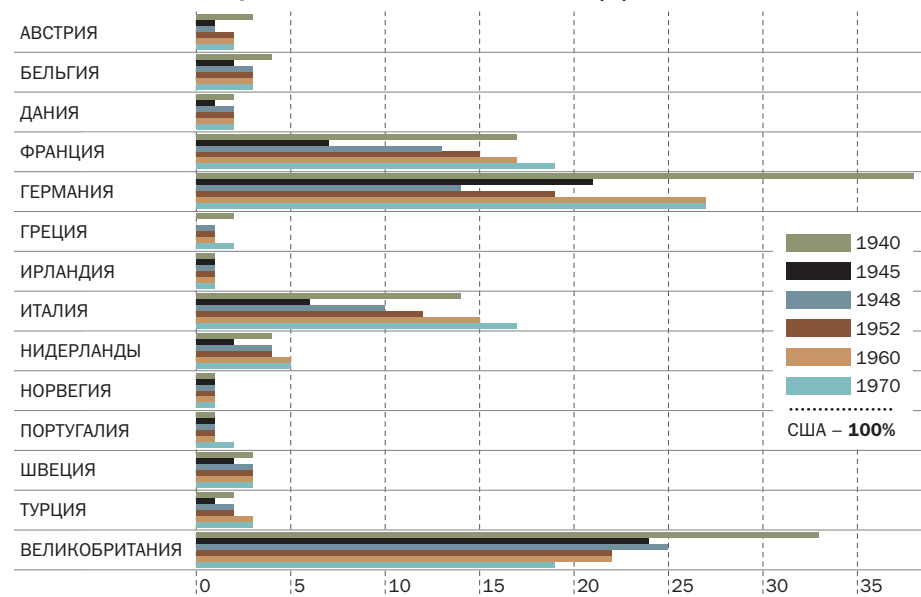
MIRROPIX VIA GETTY IMAGES



BERLINER VERLAG / ARCHIV / PICTURE ALLIANCE VIA GETTY IMAGES

СООТНОШЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО ВВП И ВВП США (%)

Источник: correlatesofwar.org.



ленный и сырьевой потенциал Рура и Саара был привлекательным для стран-победителей. Великобритания, как и Франция, по свидетельствам исследователей, претендовала на контроль за Руром, а Саар в 1946 году Франция просто объявила своим протекторатом. Поэтому любая внешняя сила, которая была бы способна предотвратить дробление страны, вне зависимости от ее собственных далеко идущих интересов, могла найти поддержку в Германии. В США это пони-

мали и спешили, чтобы не допустить прихода такой силы с Востока.

Еще в ходе войны американцы начали выстраивать фундамент своего глобального лидерства. Его слагаемыми должны были стать устойчивая и контролируемая система международных расчетов, свободная торговля и отсутствие протекционистских барьеров, гибкое, конкурентоспособное, инновационное промышленное производство. Первым шагом стало подписание летом 1944 года Бреттон-Вудского со-





BETTMANN / CORBIS / BETTMANN ARCHIVE

глашения, определившего роль доллара как ключевой мировой валюты, а также предусматривающего создание Международного валютного фонда (МВФ) и Всемирного банка. МВФ должен был обеспечить стабильность мировой валютной системы, а Всемирный банк — содействовать экономическому развитию, реформированию национальных экономик, созданию современной экономической инфраструктуры, одновременно способствуя выравниванию уровней экономического развития стран—реципиентов его кредитов. Практически параллельно с подготовкой плана Маршалла велась работа по созданию международных механизмов защиты свободной торговли. В итоге в октябре 1947 года 23 страны подписали Генеральное соглашение о тарифах и торговле, ставшее основой создания в 1995 году ВТО. План Маршалла был нацелен на то, чтобы, по сути, дополнить формирующуюся сеть институтов и соглашений, обеспечив финансовую поддержку пострадавшим в годы войны странам Европы.

Вся эта система могла работать эффективно только в условиях обеспечения политической стабильности и бесконфликтности в мире и главным образом в Европе — в важнейшем очаге послевоенного экономического роста. Несмотря на целенаправленную послевоенную деиндустриализацию и падение ВВП, экономика Германии оставалась второй в Европе, уступая лишь Великобритании. Кроме этого, страна становилась форпостом Запада в противостоянии с СССР. В силу этих причин американцы последовательно сдерживали экспансионистские устремления Франции и Великобритании. Центром потенциального внутриевропейского конфликта мог стать Рур, вокруг которого развернулась сложная дипломатическая борьба между бывшими союзниками. План Маршалла до

По последним данным, в 2013–2017 годах Китай ежегодно расходовал на финансовую поддержку других стран более \$85 млрд, а США — \$37 млрд. Примечательно, что в ценах 2021 года общая помощь странам Европы в рамках плана Маршалла составляла порядка \$150 млрд, то есть, по сути, те же \$37 млрд в год, что и сейчас

определенной степени выполнял роль гироскопа, стабилизирующего их взаимоотношения. Более того, он создал предпосылки для начала интеграционных процессов в Европе.

На первом этапе движения к цели европейской интеграции 28 апреля 1949 года создается Организация европейского экономического сотрудниче-

ства, в дальнейшем преобразованная в ОЭСР. Спустя полгода заместитель госсекретаря США Дин Ачесон обращается к министру иностранных дел Франции Роберу Шуману с пространственным письмом, в котором буквально уговаривает того в необходимости поддержки развития Германии и заверяет в невозможности возрождения немец-

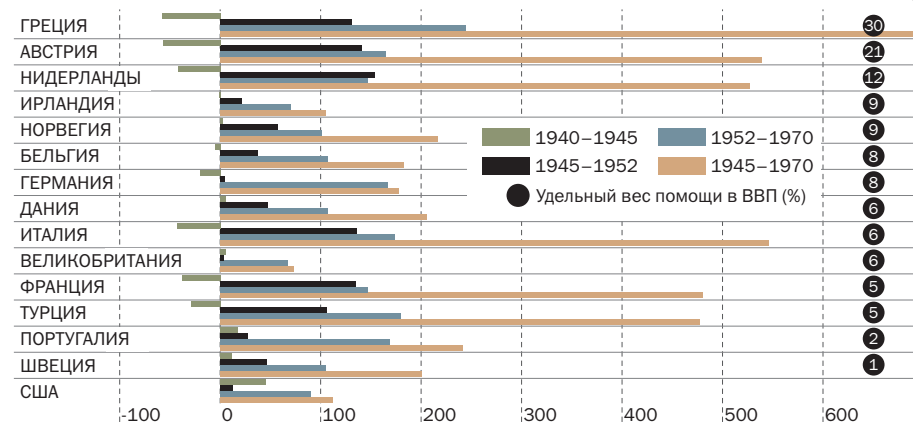
кого милитаризма, угрожающего соседям. Письмо датировано 30 октября и написано буквально по следам создания Германской Демократической Республики 7 октября 1949 года. В новых условиях, по мнению Ачесона, «нужны присущие Франции инициатива и лидерство, чтобы обеспечить быструю и решительную интеграцию ФРГ в Западную Европу; промедление серьезно ослабит шансы на успех». Фактически Ачесон призывал французское правительство предпринять активные шаги к развитию европейской интеграции, которая бы смягчила проблему контролируемых территорий. Призыв был услышан, ведь такой подход позволял Франции обеспечить контроль над промышленными ресурсами того же Рура не напрямую, а через коллективные общеевропейские институты. Робер Шуман, взяв за основу план, разработанный руководителем французской генеральной комиссии по планированию Жаном Монне, 9 мая 1950 года сформулировал предложения, известные как «Декларация Шумана», об объединении французских и немецких промышленных ресурсов. На основе этой декларации 18 апреля 1951 года был подписан договор о создании Европейского объединения угля и стали. Это стало одной из важнейших вех в истории Евросоюза.

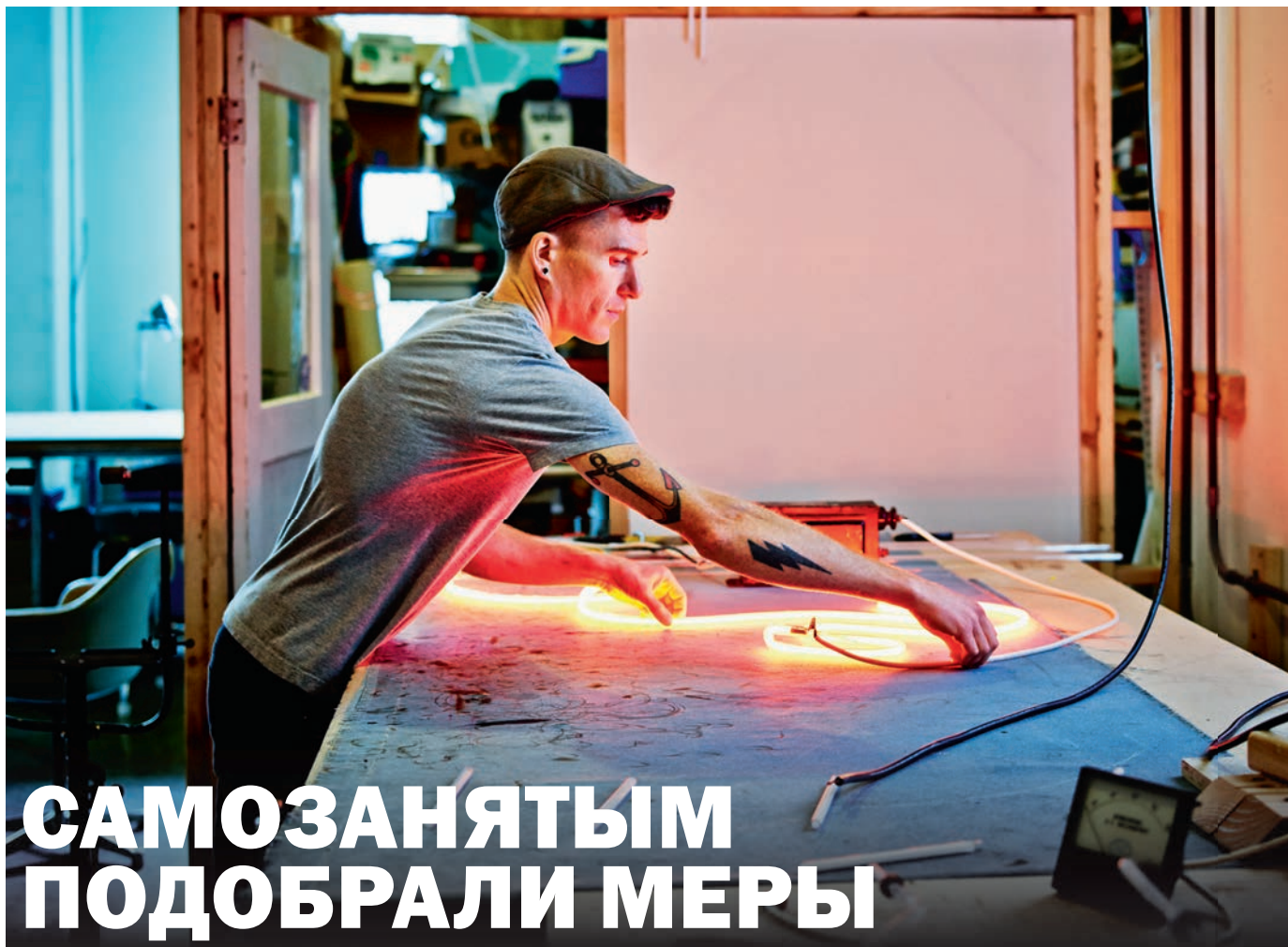
Инициатива была поддержана и в Германии, так как там также видели выгоду от «общеевропейского зонтика», под которым можно было последовательно восстанавливать собственную экономику и конкурентоспособность. Первым зримым результатом стало прекращение в октябре 1951 года деятельности Международной администрации Рурской области. Дальновидность канцлера Конрада Аденауэра, поддержавшего декларацию Шумана, оправдалась и в долгосрочном плане — ФРГ стала экономическим, а затем и политическим лидером Европы.

Закон Севарейда

В 1970 году ведущий вечерних новостей компании CBS Эрик Севарейд изрек сентенцию, которая впоследствии вошла в список так называемых законов Мэрфи: «Главная причина проблем — их решение». За четыре года до этого, в 1966 году, английский психолог Питер Уэйсон несколько с иной стороны подошел к похожему выводу: «Определить проблемы гораздо более важно и сложно, чем найти им решение». Для американцев план Маршалла был элементом в их комплексной стратегии послевоенного международного развития. Однако, как показали последующие события, найденное в 1947 году решение создало новые

ПОМОЩЬ И ВВП В СТРАНАХ-ПОЛУЧАТЕЛЯХ 1940–1970 (%) Источник: correlatesofwar.org.





GETTY IMAGES

САМОЗАНЯТЫМ ПОДОБРАЛИ МЕРЫ

САМОЗАНЯТЫХ ВКЛЮЧИЛИ В НАЦИОНАЛЬНУЮ СИСТЕМУ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА



Число самозанятых в РФ продолжает стремительно расти и превысило уже 3,4 млн человек, тогда как в правительстве рассчитывали зарегистрировать 2,1 млн самозанятых лишь к концу 2024 года. Популярность режима объясняется возможностью легализации бизнеса с минимальными издержками. Кроме того, самозанятые могут рассчитывать на комплексную поддержку со стороны государства — от прямой финансовой помощи до консультационных и образовательных услуг. Между тем Минэкономики прорабатывает параметры социальной защиты самозанятых.

Согласно национальному проекту по созданию благоприятных условий для самозанятых граждан, по итогам 2024 года к режиму должны присоединиться 2,1 млн человек — при этом на ноябрь 2021 года количество зарегистрированных самозанятых уже превысило 3,4 млн человек. Наиболее популярными видами деятельности являются автомобильно-транспортные услуги, ремонт, строительство, а также услуги в сфере красоты, указывали ранее в Минэкономике. Интерес к самозанятости в правительстве объясняют возможностью легально вести предпринимательскую деятельность, получать подтвержденный доход и не опасаться штрафов за незаконную предпринимательскую деятельность.

Самозанятость предусматривает специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход» (НПД) со ставкой в 4% при работе с физлицами и 6% с компаниями и индивидуальными предпринимателями. В 2019 году налоговый режим был запущен в экспериментальном режиме на территории четырех регионов — в Москве, Татарстане, Московской и Калужской областях, а с июля 2020 года распространился на все регионы страны. Статус самозанятого могут получить как физлица, так и индивидуальные предприниматели (при отсутствии наемных работников и без совмещения с иными налоговыми режимами) с профессиональным доходом не более 2,4 млн руб. в год. Для этого нужно зарегистрироваться в приложении «Мой налог». Плюсом режима является его простота — так, от плательщика профналога требуется только формирование чека при расчетах с клиентом в приложении. Эта информация автоматически передается в налоговые органы, где и рассчитывается сумма налога. При этом самозанятый платит налог только за те месяцы, когда получает доход, что позволяет делать перерывы в работе без избыточной налоговой нагрузки. Таким образом, по словам замглавы Минэкономики Татьяны Илюшниковой, институт самозанятых позволяет людям пробовать себя в различных направлениях и совмещать основное место работы с подработками. «Это стало инструментом дополнительного заработка, абсолютно легального. Самозанятый уплачивает налоги, и не нужно связываться с отчетностью», — отмечает она.

Рост числа самозанятых способствовал включению их в национальный проект «Малое и среднее предпринимательство», предполагающий поддержку на всех этапах развития бизнеса — в частности, «самозанятости». Условно меры поддержки плательщиков проф-

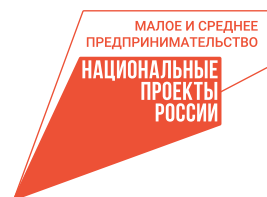
налога можно разделить на три блока — финансовые, имущественные, информационно-консультационные и образовательные услуги (проще всего получить их в центрах «Мой бизнес»), следует из федпроекта по поддержке самозанятых. В частности, они могут получить льготные микрозаймы до 1 млн руб. на три года по ставке, не превышающей 1,5 размера ключевой ставки ЦБ, а при недостатке залога — поручительства по микрозаймам, кредитам, лизингу и банковским гарантиям от Корпорации МСП, МСП Банка или региональной гарантийной организации. Таким образом можно покрыть до 70% как по льготным займам, так и по «обычным». В рамках имущественной поддержки плательщики НПД могут арендовать государственное или муниципальное имущество (помещение, землю, оборудование, транспорт) по льготной ставке или получить его бесплатно во временное пользование. Также самозанятые могут рассчитывать на льготную аренду оборудованных рабочих мест в коворкингах и бизнес-инкубаторах или компенсацию по арендным платежам за пользование частными площадями.

Одним из ключевых направлений поддержки начинающих предпринимателей являются консультации по ведению бизнеса, а также образовательные программы, призванные повысить компетенции самозанятых. В частности, в центрах «Мой бизнес» самозанятым помогают проработать их идеи, консультируют по вопросам маркетинга, сбыта продукции и участия в закупках. Кроме того, самозанятым готовы помочь и в поиске клиентов — для них предусмотрены льготные условия при работе с маркетплейсами, а также возможность участия в бизнес-миссиях в регионах РФ или за рубежом для налаживания торговых отношений.

В совокупности поддержку должны получить более 70 тыс. самозанятых в 2021 году и до 240 тыс. человек к 2024 году. Впрочем, этот показатель также может быть пересмотрен. В Минэкономике отмечают, что поддержкой воспользовались уже 60,5 тыс. самозанятых. Между тем резкий рост числа самозанятых требует проработки вопросов социальной защиты такой категории граждан. Так, Минэкономики совместно с Минтрудом, профсоюзами и страховщиками уже обсуждают возможность создания в РФ механизма оплаты больничных для самозанятых ●

БИЗНЕС НА ВЫРОСТ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ ОБЕЩАН ПОЛНЫЙ ЦИКЛ ПОДДЕРЖКИ



Белый дом выстраивает комплексную поддержку малого и среднего предпринимательства на каждом этапе жизненного цикла предприятий — от старта бизнеса до выхода компаний на внешние рынки. Создание системы по «выращиванию» МСП предусмотрено обновленным национальным проектом и предусматривает донастройку финансовых и налоговых инструментов под нужды начинающих и развивающихся компаний, сокращение избыточных требований к ним и развитие инфраструктуры для комфортного ведения бизнеса. Компании МСП вскоре смогут получить господдержку и необходимые им услуги по принципу «одного окна» на базе цифровой платформы. В экспериментальном режиме она заработает уже с декабря.



В 2021 году Белый дом обновил национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», основной целевой показатель — увеличить численность занятых в сфере МСП до 25,65 млн человек к 2030 году. Подход к достижению цели был пересмотрен: новый документ предполагает оказание поддержки бизнесу на каждом этапе его развития. Так, в национальный проект вошли четыре федеральных проекта — «Поддержка самозанятых», «Предакселерация», «Акселерация субъектов МСП» и «Цифровая платформа МСП». Три первых проекта как раз и выстраивают систему поддержки бизнеса на всем его жизненном цикле. Создание цифровой платформы предполагает консолидацию всех мер поддержки предпринимателей в одной точке, что должно упростить взаимодействие бизнеса с государством. В правительстве указывали, что цифровизация обеспечит адресный и проактивный подход к поддержке — в системе будут формироваться цифровые профили субъектов МСП, на основании которых платформа будет предлагать услуги и сервисы в зависимости от потребностей компаний. В экспериментальном режиме цифровая платформа будет запущена уже в декабре. «Фактически появится „единое окно“ для бизнеса, где небольшие предприятия, самозанятые граждане и все, кто пока только планирует начать свое дело, смогут получить доступ к полному пакету государственных мер поддержки и наиболее востребованным коммерческим сервисам — от помощи на стар-



те до юридического сопровождения и профильного образования, которое часто необходимо, когда первые шаги уже сделаны и нужно решить, куда двигаться дальше», — указывал ранее глава правительства Михаил Мишустин.

Проекты по преакекселерации и акселерации МСП должны работать в комплексе. Первый предполагает создание условий для легкого старта бизнеса и расширение доступа малого бизнеса к мерам поддержки, второй должен обеспечить рост и развитие компаний, в том числе для выхода на зарубежные рынки. В результате по итогам 2021 года количество вновь созданных МСП должно составить 861,3 тыс. и превысить 1 млн к концу 2024 года. При этом должны вырасти численность работников в расчете на одну компанию (до 3,16 человека в 2024 году по сравнению с 3,09 человека в 2021 году) и выручка (ежегодный рост на 103,76%).

Развитие экспорта

Для вовлечения субъектов МСП в экспортную деятельность Минэкономики и Российский экспортный центр (РЭЦ) развивают онлайн-каналы для продажи российской продукции за рубежом. Так, на портале «Мой экспорт» запущен новый сервис РЭЦ по автоматическому подбору электронной торговой площадки для экспорта товаров и услуг: предприниматель получает список зарубежных и международных маркетплейсов, подходящих именно его продукции, а также рекомендации по применению онлайн-каналов для экспорта.



ТЕКСТ Мария Иванова
ФОТО Эмин Джафаров,
Александр Коряков

ЭМИН ДЖАФАРОВ



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В Минэкономике считают, что новая автоматизированная услуга по подбору маркетплейсов позволит максимально масштабировать имеющиеся возможности поддержки российских компаний в регионах, предлагая комплексное решение для старта экспортных онлайн-продаж тысячам предпринимателей. «Особенно стоит подчеркнуть, что онлайн-каналы открывают возможности для экспорта производителям, которые ранее не совершали поставок за рубеж», — добавляют в ведомстве.

Налоговые упрощения

По данным Центра стратегических разработок, наиболее востребованными мерами поддержки бизнес считает налоговые льготы — будь то снижение налоговой нагрузки или ее отсрочка. Проекты по преакселерации и акселерации предусматривают меры по созданию комфортных условий налогообложения. Правительство уже скорректировало условия применения упрощенной системы налогообложения (УСН) и патентов — их доработка потребовалась в связи с прекращением действия единого налога на вмененный доход (ЕНВД). Последний предполагал выплату налога с фиксированного дохода вне зависимости от реальных показателей бизнеса, из-за чего плательщики ЕНВД получали нерыночные конкурентные преимущества. С 2021 года экс-плательщики ЕНВД перешли на альтернативные налоговые режимы, которые были скорректированы для «комфортного перехода».

Наиболее приближены к режиму ЕНВД условия патентной системы налогообложения (ПСН): ИП могут уменьшать сумму налога на страховые взносы, а перечень «патентных» видов деятельности в Налоговом кодексе увеличился с 64 до 80. В результате на ПСН доступны почти те же виды деятельности, что и на «вмененке», включая розницу и общепит (с площадью зала до 150 кв. м), услуги по перевозке, парикмахерские услуги. При этом действуют ограничения на количество работников налогоплательщика (не более 15 человек) и сумму доходов (не более 60 млн руб.). Скорректированы условия и по УСН: на «упрощенке» можно продолжать работать при превышении ограничений по доходам и численности (200 млн руб. и 130 человек против 150 млн руб. и 100 человек). Но налоговая ставка при таком превышении все же вырастет с 6% до 8% или с 15% до 20% в зависимости от выбранного объекта налогообложения («доходы» и «доходы минус расходы»). При превышении этих ограничений компании должны перейти на общую систему налогообложения — такое требование зачастую «сдерживает» рост, вынуждает идти на разного рода ухищрения вроде искусственного дробления компании», отмечал ранее Владимир Путин.

Для снижения фискальной нагрузки на бизнес в Белом доме готовы расширять линейку налоговых режимов для бизнеса. С 2022 года предприятия общепита будут участвовать в пилотном проекте по плавному переходу

с «упрощенки» на ОСН. Для компаний с выручкой до 2 млрд руб. и численностью персонала до 1,5 тыс. человек будет отменен НДС, вдвое снижены тарифы страховых взносов (до 15%). По словам директора департамента инвестиционной политики и развития МСП Минэкономки Инны Дадаян, если «переходный режим» на предприятиях общепита будет успешным, ведомство «поддержит распространение его параметров и на другие компании, которые осуществляют деятельность в „человекоемких“ отраслях» (с большой долей фонда оплаты труда в структуре расходов на производство и реализацию).

Кроме того, разрабатывается новый налоговый режим для микропредприятий (на них приходится 96% всего малого бизнеса РФ) — УСН Онлайн-2.0. Предполагается, что ставки по нему составят 8% от выручки и 20% от прибыли (по сравнению с 6% и 15% по УСН). Однако компаниям и ИП не придется платить страховые взносы и сдавать отчетность — налог будет рассчитываться на основе данных контрольно-кассовой техники и банковских данных об оборотах предпринимателей. Предполагается, что это позволит сократить издержки предприятий, упростить ведение бизнеса для начинающих предпринимателей.

Оптимизация издержек

Меры по снижению регуляторной нагрузки на бизнес показали свою эффективность в рамках антикризисной поддержки в 2020 году и также нашли место в обновленном национальном проекте. Правительство продолжит сокращать отчетность МСП (налоговую, финансовую, статистическую и др.), в том числе во внебюджетные фонды. Так, от компаний, применяющих контрольно-кассовую технику, не потребуется налоговая отчетность. Избыточные барьеры будут устранены и при повторном вхождении в бизнес после банкротства — сейчас признанный банкротом предприниматель не может вернуть статус ИП в течение пяти лет. Этот срок предлагается сократить.

Малым предприятиям станет легче участвовать в закупках госкомпаний — для этого будут унифицированы требования к банковским гарантиям, которые предоставляются в качестве обеспечения заявок и договоров. В повседневной деятельности малый бизнес сможет экономить на платежах при расчетах с клиентами за счет применения системы быстрых платежей (комиссия по ним не более 0,7% от суммы транзакции, что в 2,5–3 раза ниже

эквайринговых ставок). Для МСП доступна широкая линейка льготных программ: компании на особых условиях могут арендовать производственные и офисные площади в бизнес-инкубаторах и коворкингах и получать компенсации по аренде частных помещений. Инновационному и производственному бизнесу обеспечен льготный доступ к помещениям промышленных парков и технопарков, а также гранты на создание и расширение производства инновационной продукции.

Финансовая инфраструктура поддержки также охватывает весь жизненный цикл компаний. Начинающие предприниматели могут получить льготные микрозаймы от государственных МФО, поручительства и независимые гарантии региональных гарантийных организаций (РГО) по кредитам, лизингу и другим финансовым продуктам для старта бизнеса. Перечень финансовых мер для действующего бизнеса шире. Помимо гарантийной поддержки РГО компании могут получить льготы при лизинговых сделках (субсидии авансовых платежей). Также МСП доступны программы льготного кредитования, в том числе программа «1764» на инвестиционные цели и пополнение оборотных средств (стоимость рассчитывается по формуле «ключевая ставка плюс 2,75 п. п.»), антикризисная ФОРТ 3.0 для пострадавших отраслей (ставка 3%, но при сохранении штата не менее 90%). Между тем власти расширяют доступ к финансированию для субъектов МСП путем запуска новых финансовых инструментов.

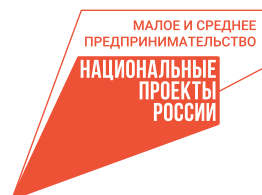
По данным опроса Корпорации МСП, на господдержку рассчитывает каждый третий предприниматель (сейчас в РФ, напомним, 5,8 млн компаний МСП и 3,4 млн самозанятых). Для них действует широкий перечень программ поддержки от федеральных и региональных властей, а также институтов развития, но зачастую у предпринимателей возникают сложности с поиском необходимых мер поддержки, считают эксперты. Поэтому уже сейчас во всех субъектах РФ созданы и функционируют центры «Мой бизнес», которые на единой площадке оказывают поддержку всем категориям МСП, самозанятым гражданам и физлицам, которые только планируют стать предпринимателями. Для упрощения доступа к мерам поддержки планируется сосредоточить оказание помощи на базе цифровой платформы МСП, работающей в режиме «одного окна». Сами меры поддержки обещано донести в зависимости от их эффективности и востребованности у предпринимателей ●

ШИРЕ ОХВАТ

МИНЭКОНОМИКИ НАМЕРЕНО ПРИВЛЕКАТЬ БОЛЬШЕ МСП К ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКЕ



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ



В условиях ограничений COVID-19 наиболее эффективными мерами поддержки бизнеса признаны программы финансового стимулирования — льготные кредиты и зарплатные гранты. Из-за ухудшения ситуации с коронавирусом обе меры вновь стали доступны предпринимателям из пострадавших отраслей. Между тем правительство готово предложить малому бизнесу комплексную финансовую поддержку и стремится охватить ею как можно больше предпринимателей. Для этого власти повышают доступность программ льготного кредитования, в том числе благодаря «зонтичным» поручительствам, и развивают альтернативные финансовые инструменты.



Из-за нового всплеска заболеваемости и возвращения к коронавирусным ограничениям в регионах Белый дом вновь развернул поддержку малого бизнеса. До конца года компаниям сектора малого и среднего предпринимательства доступны две меры финансовой поддержки — единовременные гранты в размере одного МРОТ на каждого занятого и программа льготного кредитования ФОТ 3.0 с условием сохранения занятости не менее 90%. В правительстве уверены, что обе антикризисные меры уже показали свою эффективность, и считают, что должны работать в комплексе. «С помощью грантов мы закроем прежде всего выплату средств на заработную плату, но предприятия в наиболее пострадавших отраслях, столкнувшись с падением выручки на 25–30 процентов и больше, могут ощущать серьезную нехватку дешевой ликвидности прежде всего для уплаты налогов, аренды, коммунальных платежей и так далее. Поэтому предоставление дешевых кредитов с большой рассрочкой мы считаем абсолютно адекватной и правильной мерой», — объяснял первый вице-премьер Андрей Белоусов схему поддержки президенту.

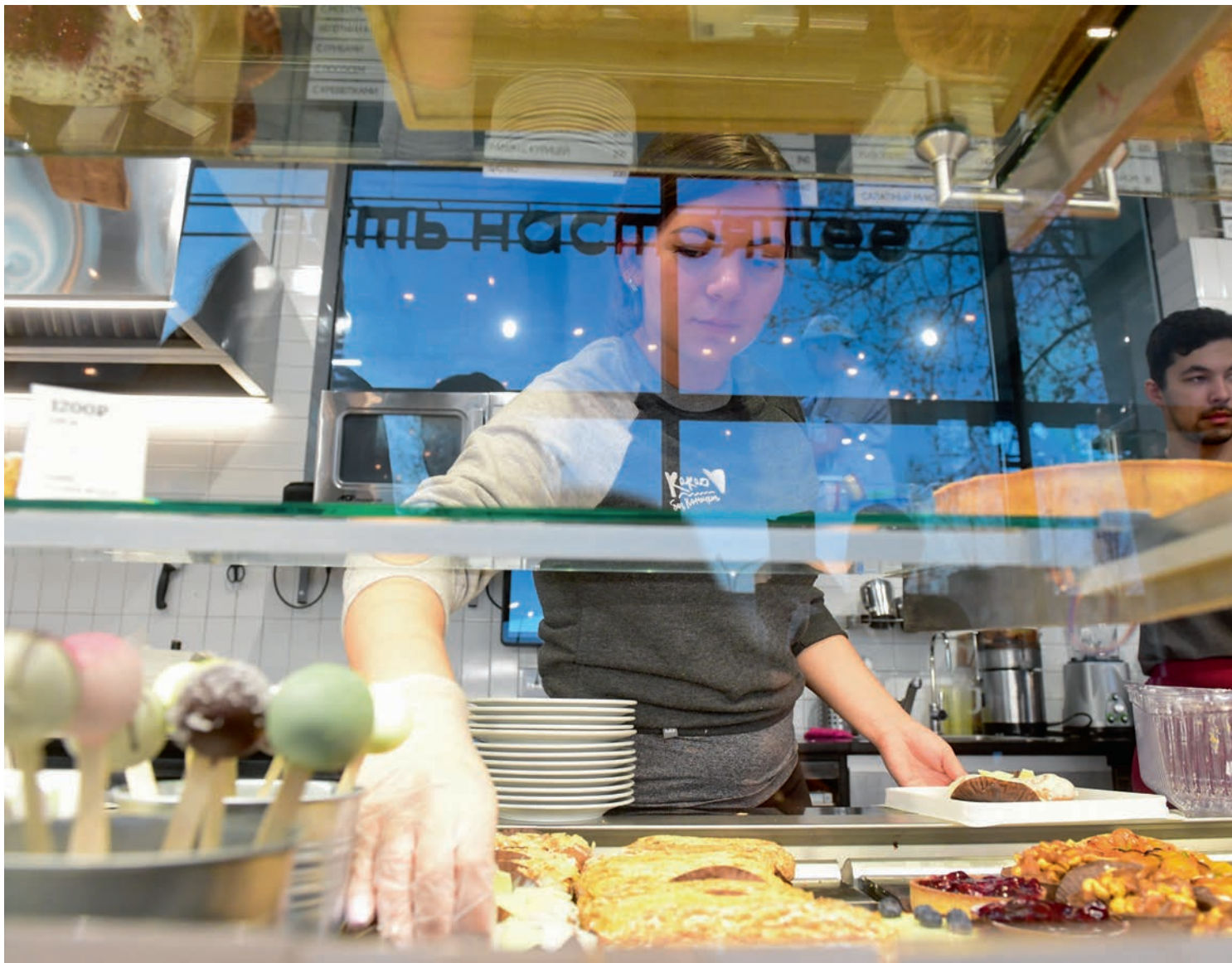
Единовременные гранты могут получить компании из 20 отраслей: гостиницы, общепит, туризм, развлечения, транспорт, стоматологии, салоны красоты, санатории, частные детские сады и другие. Предполагается, что гранты поддержат не менее 1,1 млн субъектов МСП и СОНКО и 2,2 млн работников в этих организациях, а также 0,8 млн индивидуальных

предпринимателей. Объемы поддержки оцениваются в 38,5 млрд руб. Гранты, как и в прошлом году, предоставляются по заявительному принципу через ФНС. В рамках программы ФОТ 3.0 льготные займы могут получить компании из 11 отраслей, в том числе кинотеатры, музеи, зоопарки, фитнес-центры, турагентства, гостиницы, предприятия общепита. Как поясняют в Минэкономике, ФОТ 3.0 первого этапа (действовала с марта по июль) показала, что для многих заемщиков в условиях новых ограничений требуется больше времени на погашение кредита. Поэтому срок погашения кредита увеличен в два раза — с 6 до 12 месяцев. «Важно, что в первые полгода можно ничего не платить — ни проценты, ни основной долг, а после в течение 12 месяцев погашать заем равными долями по низкой ставке — всего 3% годовых», — отмечал глава правительства Михаил Мишустин. По его словам, на программу будет дополнительно выделено до 20 млрд руб. Предполагается, что ФОТ 3.0 поможет поддержать не менее 153 тыс. компаний, или 2,3 млн занятых в секторе. За неделю работы программы в банки поступило около 16,5 тыс. заявок от бизнеса на 71 млрд руб., при этом банки готовы выдать кредиты на 75,5 млрд руб.

На старте и в развитии

Благодаря национальному проекту «Малое и среднее предпринимательство» бизнесу предложены различные финансовые инструменты, которые он может выбрать исходя из стадии развития своего бизнеса и потребностей в финансировании. В частности, одним из приоритетов национального проекта является поддержка социальных предпринимателей: с сентября им доступны гранты (плановый объем выдачи в 2021 году составит 1,1 млрд руб.). Количество грантополучателей будет известно к концу года, размер гранта варьируется от 100 тыс. до 500 тыс. руб. (до 1 млн руб. для Арктической зоны). Уровень софинансирования со стороны предпринимателя должен составить не менее половины расходов, предусмотренных на реализацию проекта, а на вторую половину будет предоставлен грант.

Поскольку банки в основном ориентированы на бизнес, который работает не менее года, для начинающих предпринимателей предусмотрена программа льготных займов в размере до 5 млн руб. в государственных микрофинансовых организациях. При этом в целях снижения нагрузки на бизнес при получении микрозайма или кредита предпринимателям предоставляются гарантии и поручительства, позволяющие сокра-



АЛЕКСАНДР ЮРЯКОВ

тить размер залога по кредиту. В результате на 1 октября 2021 года бизнес получил 16 тыс. микрозаймов на 28,9 млрд руб., а также более 7,5 тыс. поручительств и гарантий. С их помощью предприниматели привлекли 157,4 млрд руб. кредитов. Эти меры должны сгладить проблему с резким сокращением прироста новых компаний. «В 2019 году их количество было больше миллиона субъектов в год, вновь создавалось, сейчас, в 2020 году, мы просели до 841 тыс. в год», — говорил летом Владимир Путин.

Для подросших компаний главным инструментом поддержки считается программа льготного кредитования «1764». Речь идет о кредитах на инвестиционные проекты, пополнение оборотных средств, рефинансирование по ставке «ключевая ставка ЦБ + 2,75 п. п.», а также кредиты на развитие предпринимательской деятельности по ставке не выше 9,95 п. п. На начало ноября по программе «1764» заключено уже 15,4 тыс. кредитных соглашений. Согласно национальному проекту, объем поддержки МСП на 2021 год составил 530 млрд руб. и по итогам трех кварталов полностью выполнен.

В Минэкономике указывают, что корректируют программу льготного кредитования МСП, чтобы добиться роста числа компаний, которые охватывает поддержка. Недавний анализ кредитного портфеля программы «1764» показал, что доступ к средствам

получают юрлица, отвечающие признакам SPV (компании специального назначения) и входящие в группу компаний с годовой выручкой более 2 млрд руб. Предусмотренные для развития малого бизнеса кредиты также получают заемщики, владеющие 25% акций в уставном капитале крупных компаний. С мая доступ к программе для них исключен. При этом в портфеле выявлено 336 заемщиков, не соответствующих новому требованию: общая задолженность составляет 47,3 млрд руб., а средний кредит — 140,8 млн руб. В целом же у банков — участников программы «1764» разные показатели как по составу заемщиков, так и по «среднему чеку». Например, в шестерке крупнейших средний кредит составляет от 21 млн до 116 млн руб. «В целом это траектория дальнейшей донстройки основной кредитной программы для МСП с точки зрения расширения доступа для начинающих и небольших компаний», — указывает замглавы Минэкономки Татьяна Илюшникова.

Субсидиям увеличивают охват

Для увеличения охвата получателей финансовой поддержки и объемов выдачи кредитов малому и среднему бизнесу в сентябре правительство запустило новый финансовый инструмент господдержки предпринимателей — «зонтичный» механизм предоставле-

ния поручительств. Инструмент помогает снизить конечные процентные ставки по привлеченному финансированию и получить заемные средства предпринимателям, которым кредиты были недоступны. Всего «зонтичные» поручительства будут обеспечивать до половины кредита. Выдавать поручительства будет Корпорация МСП, при этом заемщик сможет воспользоваться инструментом без обращения в институт развития — в «одном окне» банка, поскольку весь документооборот между участниками цифровизирован. Кроме того, комиссию за поручительство платит банк, а не предприниматель. «Так, заемщики со средним риском смогут увеличить объем привлеченных средств за счет поручительств и высвободить залоги, с низким риском — получить кредитные средства в среднем ниже на 1–2%», — указывали в правительстве.

За месяц работы «зонтичного» механизма предприниматели получили кредиты в банках — участниках программы на 2,4 млрд руб. «Раньше получение гарантии было индивидуальным и, можно сказать, штучным и отнимало много времени и сил. Сейчас же это поток в хорошем смысле: банки — участники программы сами выдают кредиты в рамках лимита, определенного суммой портфеля», — констатировала Татьяна Илюшникова. Всего же до конца этого года предприниматели с его помощью могут допол-

нительно привлечь 20 млрд руб. при гарантийной поддержке Корпорации МСП на 8 млрд руб. Ожидается, что к 2024 году уже более 35 тыс. компаний смогут привлечь более 600 млрд руб. (поручительства — не менее 300 млрд руб.).

Минэкономки стимулирует малый бизнес к использованию альтернативных финансовых инструментов. В частности, компаниям сектора МСП доступна компенсация расходов при выходе на биржу. Программа субсидирования эмитентов действует с 2019 года. За это время компании — участники программы привлекли на фондовой бирже суммарно почти 8 млрд руб. Все эти компании — субъекты МСП: средний бизнес с оборотом до 2 млрд руб. в год, из производственной сферы, IT-разработчики, торговые компании, указывали в Минэкономике. В 2021 году из бюджета выделено 27 млн руб. на выплату субсидии по размещению ценных бумаг и 266 млн руб. на компенсацию затрат по выплате процентного дохода. При этом программа субсидирования была расширена — размер субсидии на получение рейтинга вырос с 1,5 млн до 2,5 млн руб. В начале октября завершился шестой отбор участников программы — субсидию в 72 млн руб. получит 21 компания. Отметим, что механизм дополняет другие меры господдержки. «Для повышения привлекательности облигаций и ускорения их размещения либо предоставляются гарантии Корпорации МСП, либо МСП Банк выступает якорным инвестором — покупает существенную долю выпусков», — указывал гендиректор Корпорации МСП Александр Исаевич.

В 2021 году правительство запустило программу поддержки коллективного инвестирования в проекты МСП — краудинвестинга. Так, компании смогут привлекать средства через инвестплатформы, при этом государство компенсирует расходы на услуги таких платформ. Общий объем субсидий по этой программе в 2021 году составит около 20 млн руб. Минэкономике уже заключило соглашение с пятью платформами, при этом их отбор продолжается. Кроме того, правительство займется настройкой механизма факторинга (финансирование под уступку денежного требования) — речь идет о развитии системы стандартов факторинга и принципов оценки кредитного риска, расширении практики использования факторинговых схем при исполнении госконтрактов. Суммарный объем финансовой поддержки субъектов МСП к 2024 году должен вырасти до 921 млрд руб., следует из национального проекта ●

«Я ДОВЕРЯЮ ИНТУИЦИИ, НО ВСЕГДА СВЕРЯЮ ЕЕ С ЦИФРАМИ»

Любой бизнес — это не только про качественный сервис и хорошие продукты, но и про продвижение бренда. О том, как за три года изменить имидж компании, найдя баланс между традициями и экспериментом, почему для продвижения важны селебрити — и мужской, и женский образ — и что ждет маркетинг через пять лет, рассказала «Деньгам» вице-президент, начальник департамента коммуникаций и маркетинга Газпромбанка Анастасия Смирнова, вошедшая в этом году в число лучших директоров по маркетингу по версии Ассоциации менеджеров.



Вы три года возглавляете маркетинг и коммуникации в Газпромбанке. Какие цели стояли перед командой, когда вы пришли? Как за время вашей работы изменилось это направление?

— Три года назад Газпромбанк начал активно развивать розничное направление, а следовательно, заниматься розничным маркетингом. Первой комплексной задачей стало выстраивание знания бренда и повышение лояльности клиентов. Для этого надо было запустить масштабные рекламные кампании с привлечением селебрити и сформировать новую креативную рамку. Мы с нуля создали бренд-платформу, в основе которой лежат наши ценности — проактивность, ответственность, открытость, участие и внимание к людям. Таким банк видят наши сотрудники, и мы хотим, чтобы так же нас воспринимала внешняя аудитория. Мне хотелось сохранить имидж Газпромбанка как банка с традициями, добавив при этом элементы современности, технологичности и новаторства. Так сложился целостный образ.

Вторая стоявшая передо мной задача — это формирование сильной команды. За три года она существенно выросла. В контуре созданного департамента появились медиапланирование и размещение рекламы, продуктовый и региональный маркетинг, цифровые, внутренние и внешние коммуникации, исследования. Я всегда открыта для новых людей, при этом уважаю и ценю тех, кто работает у нас давно. Именно синергия новых специалистов и команды, сложившейся к 2018 году, принесла свои плоды.

Команда, рост ее компетенций, которые приносят ощутимую пользу банку, — это, наверное, самая главная ценность, которая меня вдохновляет.

— Из трех лет вы полтора работаете в пандемии. Как она повлияла на работу? Насколько сложно было перестроиться?

— Пандемия ускорила цифровизацию, довольно жестко расставив все на свои места. Выиграли те компании, у которых были отлаженные цифровые процессы,

и те, которые смогли быстро адаптироваться к изменениям.

В начале пандемии мы спешно перебрасывали ресурсы с наружной рекламы на телевидение и в digital, активнее продвигали курьерскую доставку банковских продуктов.

Пандемия стала вызовом для всех, не только для маркетинга. И дело не только в тайм-менеджменте или перестройке процессов. Мы лишились живого общения и жили с чувством неопределенности. В то же время это был колоссальный новый опыт.

— Как в вашей медиастратегии сегодня распределены традиционные каналы рекламы и инновационные?

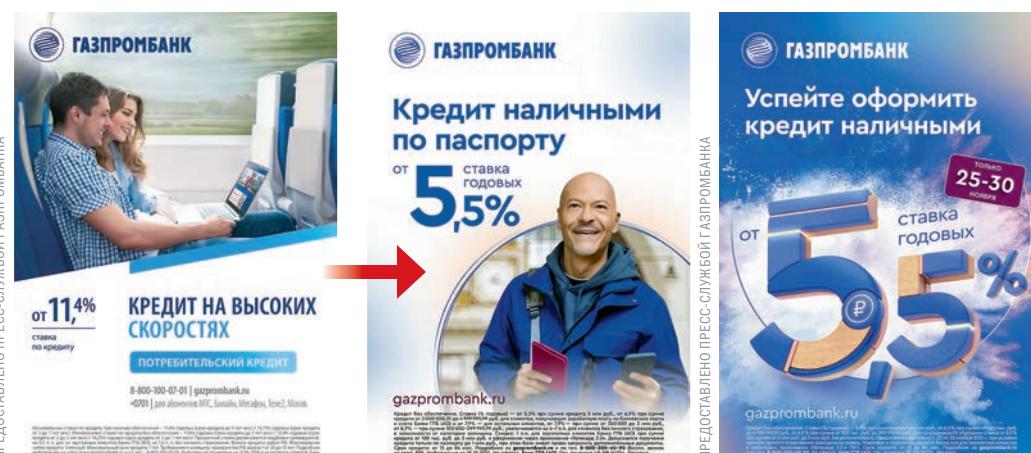
— Мы отталкиваемся от ретроспективных данных и опыта. Под каждый банковский продукт у нас разработан каталог с каналами и потенциальной отдачей в цифрах, мы опираемся на большие данные и эконометрическое моделирование в продвижении, отслеживаем метрики воронки привлечения на уровне бренда и отдельных кампаний. Важно соблюдать правильный баланс, поэтому мы продолжаем использовать традиционные ресурсы и пробовать новые инструменты, например, зашли в TikTok и работаем с блогерами.

— А насколько весомую роль сейчас играет цифровой маркетинг?

— Что касается цифрового маркетинга, и до пандемии он выходил у нас на первые позиции. Наша команда рекламы и партнерских проектов еще с конца 2019 года сотрудничает с Google по построению бренда в цифровых каналах. Это уже помогло улучшить восприятие банка и оптимизировать привлечение клиентов в онлайн, в том числе через персонализацию рекламы. Если после первого аудита Google в конце 2019-го цифровая зрелость банка была на начальном этапе, то сейчас банк вплотную приблизился к финальной стадии цифровой зрелости — по шкале Google Digital Maturity у нас 2,7 из 4, и по этому показателю мы в числе лидеров на финансовом рынке.

Прямо сейчас в работе проект, который поможет определить частоту показов медийной рекламы, оптимальную для того, чтобы клиент оформил заявку на банковский продукт. Для оценки эффективности всех рекламных каналов мы также инициировали проект

КАК ИЗМЕНИЛАСЬ ВИЗУАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ ГАЗПРОМБАНКА В 2018–2021 ГГ



ТЕКСТ **Анна Боднарь**
ФОТО **предоставлены**
пресс-службой
Газпромбанка



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ГАЗПРОМБАНКА

по сквозной аналитике и учитываем не только прямые конверсии в заявки и продажи, но и вес каждого из каналов, который повлиял на совершение этой конверсии, включая медийную рекламу, радио, телевидение. Уже сейчас мы прорабатываем план действий по работе с данными после того, как в 2023 году все основные браузеры перестанут поддерживать cookies.

— В начале 2020 года амбассадором банка стал Федор Бондарчук, а в этом году для рекламы карточных продуктов вы пригласили певицу Zivert. Не мешают ли они друг другу, на ваш взгляд?

— Если говорить о том, что объединяет наших селебрити, — это имиджевый архетип и новый стиль подачи бренда. В этом году мы сменили видеокреативную рамку и применили новый подход к съемкам рекламных роликов с Федором Бондарчуком. Сняв жесткие сценарные ограничения во время съемок, мы добились естественных реакций, дружеских теплых диалогов, которым больше доверяют.

В подобном репортажном жанре сняты и ролики с Zivert. В этом году мы впервые использовали женский образ в нашей коммуникации и точно будем развивать это направление, поскольку это делает бренд теплее и сокращает дистанцию между банком и клиентом. Сотрудничество с Zivert также помогло нарастить узнаваемость среди молодой аудитории, за которую последние несколько лет идет активная борьба между крупными банками и финтех-компаниями.

— Какие еще новшества планируете внедрять в рекламные кампании?

— Мы готовы экспериментировать в области узкосегментированных динамических рекламных кампаний, которые ориентированы на ниши, сообщества, трайбы по интересам. Например, в октябре запустили пилотный проект по точечной географической сегментации рекламы. Суть в том, чтобы в разных российских городах использовать разные инструменты продвижения и подходы в части креатива, делая акцент на локальных особенностях. В этот раз мы тестировали новый метод в трех городах — в роликах и визуальных креативах использовали узнаваемые достопримечательности, героев и ситуации. Проведя работу над ошибками, планируем повторить пилот в декабре.

— На что банк ориентируется при создании собственного креатива и как его оценивает?

— Мне нравится, что большую часть креатива мы сейчас создаем внутри: все время что-то генерируем, не боимся пробовать. Многие процессы реализуются внутри именно благодаря высокой компетенции коллектива — мы не просто департамент с базовыми функциями, а, по сути, большое коммуникационное агентство. Рынок оценил наши усилия — у нас на счету уже целый ряд наград за разные проекты.

Но что бы мы ни делали в этой области, все начинается с исследований, потому что без свежего и верного инсайта невозможен успех. Это позволяет ответить на вопрос, как люди относятся к той или иной знаменитости, определяет, запускать ли рекламу на федеральных каналах во всех городах или только в четырех-пяти, а в остальных использовать другие инструменты. В целом за три года мы провели более 500 различных исследований. Я доверяю интуиции, но всегда сверяю ее с цифрами.

— А можете привести пример конкретного кейса?

— Я бы выделила нейротестирование наших рекламных роликов — исследование, которое мы опробовали в этом году. Если при обычном классическом тестировании мы получаем оценку со слов участника, то в этом случае измеряются невербальные и психофизические реакции. В рамках тестов на фокус-группах мы отслеживаем мимику, положение глаз, скорость нажатия кнопок и даже то, как человек держит смартфон. Эта технология позволяет выявить те моменты в ролике, наличие или отсутствие которых повлияет на эффективность контента, и уже сейчас с ее помощью мы монтируем видео, используя те кадры, которые привлекают больше.

— В прошлом году при поддержке Газпромбанка была снята получившая несколько наград короткометражка «Играй для каждого». И в целом банк активно продвигает онлайн-трансляции выступлений звезд и спонсирует чемпионаты. Как внимание к культурным и спортивным проектам отражается на имидже в целом?

— Мы поддерживаем те инициативы, в которых сочетаются традиции и новаторство. Например, если новое поколение интересуется классическим искусством, то предпочитает изучать его с помощью новых технологий, поэтому мы помогаем оцифровать массивы данных и создать виртуальные панорамы, как в случае с «Гаражом», проводим интерактивные выставки, сотрудничая с Малым театром.

Для продвижения бренда мы также развиваем сотрудничество с «Газпром-медиа». Например, выступаем спонсорами ряда телевизионных программ, нативно интегрируя бренд. Недавно стали генеральным спонсором нового шоу «LAB. Лаборатория музыки Антона Беляева» на ТНТ, где музыканты не боятся идти на смелые эксперименты, исполняя популярные треки в новом, неожиданном звучании.

Из новых спортивных инициатив отмечу, что «Газпромбанк Премиум» стал генеральным партнером популярных международных соревнований Ironstar в сезоне-2022, и мы даже успели интегрироваться в гранд-финал сезона российского триатлона Ironstar в Сочи.

Если говорить о влиянии всех этих проектов, то, конечно, повышается узнаваемость бренда. В феврале 2021 года мы внедрили две новые метрики в наши исследования и начали оценивать, кто «знает» о подкастах, что Газпромбанк поддерживает культурные и спортивные мероприятия. На сегодня это 18% и 28% соответственно. По этим цифрам получается, что в спорте мы входим в топ-3 среди банков, а в культуре — в топ-4.

— Вы упомянули, что Газпромбанк недавно вышел в TikTok, есть подкаст и другие признаки развития каналов для молодой аудитории. Для чего вы их используете?

— Число наших подписчиков в традиционных социальных сетях постоянно растет — в VK на Газпромбанк подписано почти 270 тыс. человек, в «Инстаграме» — почти 55 тыс. Все наши новые форматы и каналы помогают повысить узнаваемость бренда и лояльность сре-



НА **39%**
ВЫРОСЛА
КЛИЕНТСКАЯ БАЗА
ГАЗПРОМБАНКА
С 2018 ГОДА



ди молодой аудитории. Полгода назад мы создали аккаунт в TikTok, и сейчас там уже 23 тысячи подписчиков. Со временем я надеюсь обрести в этих людях клиентов Газпромбанка, но начинать надо с того, чтобы войти в их информационное пространство. На привычных им ресурсах мы, в частности, решаем актуальные образовательные задачи, снимая ролики о финансовой грамотности.

Выходя в новые каналы, мы позволяем себе более смелые эксперименты, чем привычная коммуникация, но за основу берем платформу бренда, разработанную на базе серии исследований. Именно это позволяет, как мне кажется, добиться целостного восприятия банка в долгосрочной перспективе.

— Долгосрочные цели и перспективы как раз отражают принципы устойчивого развития. ESG сейчас — тема номер один на рынке, и Газпромбанк часто звучит в этой повестке. Маркетинг в ней участвует?

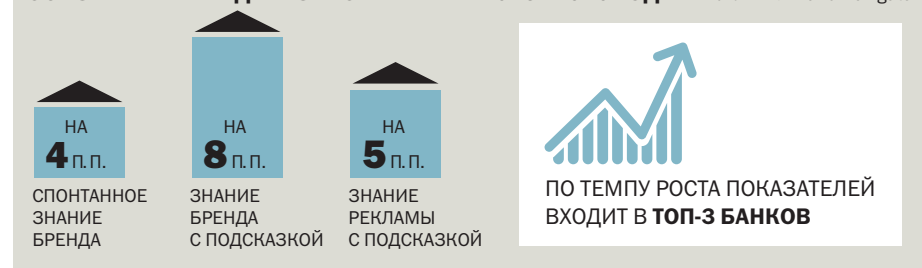
— Конечно, и весьма активно. Мы проводим много мероприятий в поддержку ответственного финансирования, разработали раздел на сайте с описанием реализованных проектов и услуг, которые предлагаем розничным и корпоративным клиентам. В этом году впервые опубликовали отчетность в области устойчивого развития, которая соответствует международным стандартам GRI, а прямо сейчас разрабатываем коммуникационную стратегию по ESG и стратегию для продвижения корпоративного бизнеса с опорой на устойчивое развитие.

— Можете привести в пример конкретный проект?

— Недавно мы поддержали международный студенческий конкурс Red Bull Basement, учредив специальную номинацию «Лучшее создается вместе». Студенты создавали проекты, направленные на инновации и созидание. Например, они придумали, как превращать в произведения искусства бумажные чеки, которые загрязняют окружающую среду, так как не подлежат переработке. Еще один участник предложил устройство, которое поможет сделать тротуары безопаснее в гололед. Газпромбанк отметил пять самых ярких проектов, а команды, занявшие первое и второе места, получили финансовую поддержку для развития своих идей.

Мы понимаем, что в основе инноваций и цифровой трансформации лежат прорывные идеи. Поэтому маркетинг активно участвует в банковской трансформационной программе «Управление человеческим капи-

РОСТ ЗНАНИЯ БРЕНДА ГАЗПРОМБАНКА В 2018–2020 ГОДАХ Источник: Brand Navigator.



НАГРАДЫ ГАЗПРОМБАНКА В СФЕРЕ МАРКЕТИНГА И КОММУНИКАЦИЙ

МЕСТО	ПРЕМИЯ	НОМИНАЦИЯ
1	«КОММЕРСАНТ ИНИЦИАТИВЫ» ПРЕМИЯ ЗА ЛУЧШИЕ ПРОЕКТЫ КОМПАНИЙ И ЧАСТНЫХ ЛИЦ В ОБЛАСТИ КУЛЬТУРЫ, ЭКОЛОГИИ И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ	«КУЛЬТУРА» ЗА ФЕСТИВАЛЬ VALKON
1	CX WORLD AWARDS МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРЕМИЯ В ИНДУСТРИИ КЛИЕНТСКОГО ОПЫТА	«КЛИЕНТОЦЕНТРИЧНАЯ КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА»
2	INTERCOMM 2021 МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ КОРПОРАТИВНЫХ КОММУНИКАЦИЙ	«КОМАНДА ГОДА»
3	«СОЗДАВАЯ БУДУЩЕЕ» ВСЕРОССИЙСКИЙ КОНКУРС ЛУЧШИХ ПРАКТИК РАБОДАТЕЛЕЙ	«СООБЩЕСТВО СООБЩЕСТВ» ЗА ПРОЕКТ «ПЛАТФОРМА ВСЕСТОРОННЕГО РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ GPB TRANSFORM»
3	BIG PICTURE FESTIVAL ФЕСТИВАЛЬ ВИДЕОИНДУСТРИИ	«РЕКЛАМНЫЙ РОЛИК» И «ЛУЧШАЯ РЕЖИССУРА» ЗА ИМИДЖЕВЫЙ РОЛИК «ТЕПЛО»
3	КОНКУРС ГОДОВЫХ ОТЧЕТОВ RAEX ЕЖЕГОДНЫЙ КОНКУРС РЕЙТИНГОВОГО АГЕНТСТВА RAEX («ЭКСПЕРТ РА»)	«ЛУЧШИЙ ГОДОВОЙ ОТЧЕТ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ» ЗА 2020 ГОД

талом», чтобы активнее привлекать в банк талантливых сотрудников. Например, запустили онлайн-игру на совместимость Perfect Match, в которой соискатели могут проверить, насколько их привычное поведение соответствует ценностям компании. Важно, чтобы на рынке знали: в Газпромбанке у каждого есть возможность предложить полезные изменения вне зависимости от должности и специализации.

— Корпорациям пришлось существенно усилить работу с сотрудниками в период пандемии. Что в этом направлении сделал Газпромбанк?

— У нас и до пандемии была насыщенная внутрикорпоративная жизнь как один из способов нематериальной мотивации сотрудников. И в целом работа о команде — одно из важнейших направлений нашей работы, связанных с устойчивым развитием.

Во время пандемии моей команде удалось безболезненно перевести все ключевые проекты в удаленный формат и создать новые в условиях дистанционной работы — это платформа для всестороннего развития личности GPB Transform, онлайн-встречи с интересными людьми и киберспортивный турнир. Мы организовали обучающий и творческий проект для детей сотрудников — «ГПБдети». Кстати, месяц назад Газпромбанк стал лауреатом международной премии InterComm 2021, команда внутренних коммуникаций взяла награду в номинации «Команда года», чем мы очень гордимся.

— Раз вы упомянули команду, легко ли найти хорошего маркетоло-

га на рынке? Что важно в людях вашей команды?

— Я за энергию и желание делать: если сотрудник заряжен, ему интересно, это половина успеха, а может, и больше. Когда вижу в глазах равнодушие и стремление к развитию, для меня это сигнал, что человек должен быть в моей команде. Такие же требования предъявляю и к себе, поэтому сейчас учусь на зарубежной программе EMBA и интегрирую системные знания в сферу менеджмента в решение наших задач. У моих коллег мотивация состоит не только в материальной компенсации, но и в ощущении причастности, стремлении победить, не сидеть в зоне комфорта, постоянно развиваться. Это ДНК нашей команды.

— Мы обсудили довольно много проектов и инициатив. Как они конвертируются в реальные цифры?

— С 2018 по 2020 год мы нарастили спонтанное знание бренда на четыре процентных пункта, знание бренда с подсказкой — на восемь пунктов и знание рекламы с подсказкой — на пять. По темпу роста этих показателей мы третьи среди всех банков. Также в рейтинге Brand Navigator по знанию бренда мы поднялись за это время на две позиции — и это лучший рост среди банков из топ-10. Помимо роста знания бренда, мы также видим, что растет его конвертация в рассмотрение и пользование нашими продуктами и услугами. С 2018 по 2020-й по этому показателю мы выросли на 3,4 процентного пункта.

Все это помогло привлечь большее число новых клиентов — за три

года клиентская база Газпромбанка выросла на 39%.

— Как решаете вопрос с негативом от клиентов?

— Негатив неизбежен, но у нас процесс управления репутацией налажен. Мы обрабатываем более 95% целевых упоминаний бренда на публичных площадках. В том числе за счет этой работы наш рейтинг на площадках-отзовиках с конца 2019 года вырос на 45%.

— Какие планы у Газпромбанка в маркетинге и коммуникациях на следующий год?

— Их много. Планируем применять сегментационный подход к рекламе, опираясь в роликах на интересы и потребности жителей российских городов. Будем экспериментировать в дизайне, чтобы найти менее строгий подход к визуальным имиджам, и обновим словесную коммуникацию. В целом перед креативной командой стоит задача сделать наш стиль еще более консистентным и узнаваемым. При этом будем использовать таргетированную коммуникацию на отдельные сообщества — так, уже сейчас в рамках HR-бренда продвигаем банк на IT-аудиторию. Конечно, мы продлим на новый сезон наши флагманские проекты — среди них фестиваль Valkon, подкаст «Прикладывайте». В следующем году для привлечения клиентов продолжим креативные эксперименты на новых площадках. Также одна из ключевых задач — завершить проект построения платформы сквозной аналитики.

— Как, по вашему мнению, будет развиваться это направление в России в ближайшие пять лет? Что сейчас является самым важным для привлечения клиентов?

— В маркетинге важно держать нос по ветру и все время смотреть вокруг, ведь рынок быстро меняется. Если когда-то раньше можно было позволить заниматься общей картинкой бренда, имиджем, то сейчас ключевыми становятся цифры, и их будет только больше. Все, что мы делаем, должно быть ими подкреплено. Ведь клиент становится более рациональным и заранее хочет знать, где получит лучший сервис, а для этого нужны измеримые достижения.

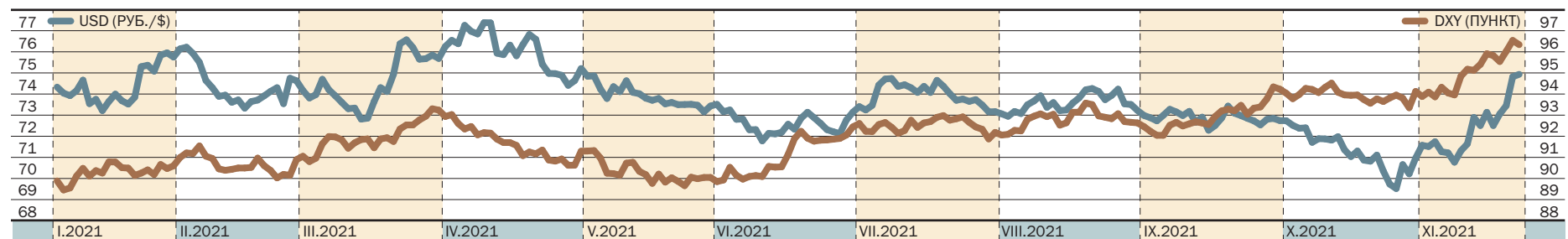
При этом маркетинг будет находиться в поиске баланса даже больше, чем сейчас. Несмотря на стремительную цифровизацию, новые подходы и инструменты, крайне важно будет держать в фокусе традиции бренда, его ДНК, ведь при взаимодействии с компаниями люди будут продолжать испытывать эмоции, нуждаться в них. А маркетологи в стремительно меняющемся мире будут творцами этих эмоций ●

ФРС ПОДДЕРЖАЛА ДОЛЛАР

РУБЛЬ ПОСТРАДАЛ ИЗ-ЗА РОСТА ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ РИСКОВ

КАК ИЗМЕНИЛСЯ ИНДЕКС DXY (КУРС ДОЛЛАРА К ШЕСТИ ВЕДУЩИМ ВАЛЮТАМ) И КУРС ДОЛЛАРА В РОССИИ

Источник: Reuters.



В ноябре курс доллара на Московской бирже поднялся выше 75 руб./\$, вернувшись к значениям пятимесячной давности. За четыре недели американская валюта подорожала на 4,77 руб. Укрепление американской валюты происходит во всем мире на фоне рекордных данных по инфляции в США, которые могут вынудить ФРС США приступить к более раннему росту ставки. При этом российская валюта пострадала из-за роста геополитической напряженности в отношениях России и западных стран.

Возможно, рубль и смог бы удержаться от ослабления, чему активно сопротивлялся все предыдущие месяцы, но в ноябре к финансово-экономическим факторам добавились политические: миграционный кризис на белорусско-польской границе, конфликт Армении и Азербайджана, заявления НАТО о возможности размещения ядерного оружия восточнее Германии, проект резолюции в Конгрессе США о непризнании Владимира Путина президентом после выборов 2024 года и публикации о якобы подготовке вторжения России на Украину. «Резко возросшая страновая премия за риск, способствовавшая спаду интереса к российским активам, вновь оказала давление на национальную валюту», — констатирует главный аналитик ПСБ Егор Жильников. По словам начальника управления торговых операций на российском фондовом рынке «Фридом Финанс» Георгия Ващенко, иностранные игроки пока еще не бегут из ОФЗ массово, но переток есть, что давит на курс рубля.

В связи с тем, что дальнейшего роста геополитических рисков на рынке не ждут, основное влияние будет оказывать поведение доллара по отношению к валютам развитых рынков. «Инфляционные настроения ухудшаются, а безопасные активы растут в цене. Важно и развитие ситуации на рынке нефти, где прослеживается по фьючерсам замедление спроса на энергоноситель», — говорит Егор Жильников. Георгий Ващенко отмечает, что в базовом прогнозе компании до конца года цена доллара ожидается в диапазоне 70–75 руб./\$. «В 2022 году можно ожидать улучшения конъюнктуры сырьевых рынков. При росте цены на нефть до \$90 за баррель пара USD/RUB опустится к отметке 65», — полагает господин Ващенко ●

22

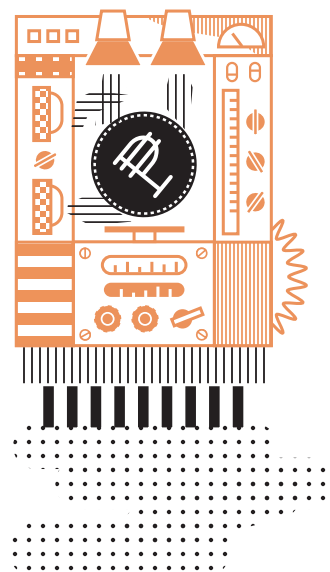
ноября курс доллара на Московской бирже впервые с начала июля превысил уровень 75 руб.

В ходе торгов этого дня курс достигал отметки 75,08 руб./\$. На следующий день — достигал 75,29 руб./\$, максимума с 8 июля. Даже с учетом последующей коррекции и отката к отметке 74,23 руб./\$ он вырос за четыре недели на 4,77 руб. Сильнее доллар США в России рос в марте 2020 года, тогда за четыре недели он прибавил более 15 руб. и достиг отметки 79,93 руб./\$.

Американская валюта укрепляет позиции в целом на мировом рынке. По данным агентства Reuters, индекс DXY (курс доллара относительно шести ведущих валют) поднимался во вторую декаду ноября до отметки 96,5 пункта — максимума с середины июля 2020 года. За четыре недели индекс вырос на 3,5%. Относительно валюты развитых стран американский доллар вырос на 2,5–6,3%. Наиболее сильный рост доллара произошел по отношению к норвежской кроне, курс которой упал на 6,3%. Евро ослабил свои позиции только на 3%, до \$1,125, что близко к минимальным значениям с начала июля прошлого года. Среди валют развивающихся стран аутсайдером стала турецкая лира, потерявшая за неполный месяц почти 26%.

Укрепление доллара на мировой арене связано в первую очередь с ожиданиями ужесточения денежно-кредитной политики ФРС США. Как и ожидало большинство аналитиков, с ноября регулятор начал ежемесячно снижать объем программы выкупа активов на \$15 млрд (со \$120 млрд) до полного ее завершения в середине 2022 года. По словам портфельного управляющего «РСХБ Управление активами» Михаила Армякова, решение ФРС привело к смене ожиданий рынка относительно дифференциала процентных ставок. В ответ на это и произошел активный уход инвесторов в доллар и рост его курса в мире. «При подобных сильных движениях валютных курсов российский рубль не может оставаться в стороне. Даже дорогие нефть и газ не могут притормозить ослабление рубля», — считает господин Армяков.

В пользу скорого роста ставки ФРС США говорят все выходящие в последнее время данные по инфляции. Годовая инфляция в США, скорректированная на сезонные факторы, в октябре ускорилась до 0,9% и составила в годовом исчислении 6,2% — это максимум с октября 1990 года. И это притом что аналитики, опрошенные агентством Bloomberg, прогнозировали значение индекса CPI на уровне 5,9%.



ТЕКСТ Василий Синяев

ВЭД 360 — КОМПЛЕКС РЕШЕНИЙ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ И ИМПОРТЕРОВ

Несмотря на продолжение пандемии коронавируса и введение локдаунов, компании наращивают объемы внешней торговли. Между тем малый и крупный бизнес формирует запрос на комплексную поддержку внешнеэкономической деятельности (ВЭД), способной покрыть возрастающие риски. Новый проект для участников ВЭД с декабря запускается в банке «Санкт-Петербург»: специальное пространство «ВЭД 360». В фокусе, как обещают разработчики, будут нишевые предложения для бизнеса, охватывающие весь спектр услуг, от собственно банковских до услуг по продвижению продукции, поиску контрагентов за рубежом. Оптимальный пакет для каждого предпринимателя будет собирать экспертная группа.



Компании адаптировались к шокам пандемии и успешно наращивают объемы внешней торговли — экспорт и импорт устойчиво растут с середины 2020 года, свидетельствуют данные Федеральной таможенной службы (ФТС). Так, в январе—сентябре 2021 года внешнеторговый оборот России вырос на 36,3% в годовом выражении и составил \$557,3 млрд, при этом экспорт вырос на 41,4% (\$343,8 млрд), а импорт на 28,9% (\$213,5 млрд). Однако ковидные ограничения заметно увеличивают риски предпринимателей при выходе на внешние рынки и усиливают запрос бизнеса на комплексное сопровождение внешнеэкономической деятельности. «Запрос со стороны бизнеса остается неизменным уже несколько лет. Сложностей и вопросов в процессе ВЭД возникает много — компании хотят, чтобы на любое препятствие находились поддержка, ответ и решение. А за последние полтора-два года из-за ситуации с ковидом запрос усилился еще в аспектах защиты от рисков, причем как финансовых, то есть расчетов, валютных курсов и ставок, так и предпринимательских — это запрос на проверку благонадежности контрагентов», — рассказывает директор дирекции внешнеторговых операций ПАО «Банк „Санкт-Петербург“» Сергей Норицин.

Во многом, впрочем, сложности в сфере ВЭД остаются неизменными. Речь идет, например, о выстраивании оптимальных логистических маршрутов, таможенном оформлении, сертификации товаров, адаптации российской продукции под требования зарубежных рынков, поиске новых иностранных контрагентов для работы. При этом внешнеторговая деятельность сильно отличается для каждого предприятия в зависимости от отраслевой специфики и размера бизнеса, чтобы можно было унифицировать и сгруппировать всевозможные сложности. В ответ на запрос экспортеров и импортеров о помощи государственные и частные структуры запускают сервисы поддержки таких компаний.

Поддержка полного цикла

Одно из наиболее амбициозных решений готовят в банке «Санкт-Петербург» — проект «ВЭД 360: Возможности, экспертиза, действие» будет запущен уже в начале декабря. Речь идет о создании экосистемы как для экспортеров, так и для импортеров, которая будет работать в режиме «одного окна». Проект объединяет все банковские и небанковские сервисы, связанные с выходом на новые рынки, а также предполагает IT-поддержку для ВЭД. «Клиент сможет найти через нас продавца или покупателя; через наших партнеров — привезти или отправить товар, получить и выслать документы, правильно учесть средства в бухгалтерии, доставить, растаможить, сертифицировать. Каждый клиент получит удобный интерфейс, с которым будет общаться с банком по всем интересующим его вопросам. В совокупности для компаний эти услуги должны стать дешевле», — считают в банке. При этом обслуживание будет мультиформатным как в онлайн-формате, так и в аналоговом режиме, что обеспечит удобство предпринимателям. Кроме того, банк откроет коворкинг-пространство для экспортеров и импортеров, где они смогут обмениваться опытом, проводить встречи с клиентами — площадка пока откроется в Санкт-Петербурге, там же для предпринимателей будут организованы обучающие мероприятия.

Банк готов предложить комплексный подход по всем аспектам ВЭД — все они будут сконцентрированы в шести блоках. Первый предусматривает комплекс услуг по расчетно-кассовому обслуживанию. В частности, предпри-



ТЕКСТ **Екатерина Ершова**
ФОТО **предоставлено**
пресс-службой банка
«Санкт-Петербург»

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ БАНКА «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ БАНКА «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»

ниматель может рассчитывать на предварительную экспертизу контракта и помощь в заполнении документов валютного контроля — это позволит предупредить валютные нарушения. Бизнесу также обещано сопровождение в рамках международных переводов — речь идет об индивидуальной маршрутизации платежа, минимизации рисков комплаенс-контроля и исполнении переводов день в день, что позволит оптимизировать издержки.

Второй блок объединяет инструменты хеджирования разных типов рыночных рисков (валютных, процентных и товарных) и международного факторинга. Для защиты от курсовых потерь предприниматели могут заключить форвардный контракт — он позволит зафиксировать курс будущей покупки или продажи валюты, а фактические расчеты проводить в будущем без дополнительной комиссии и отвлечения собственных средств. В результате инвестор гарантированно получает прибыль. Еще один механизм снижения рисков — опцион, то есть право на покупку или продажу валюты по выбранному курсу в будущем. Своп, например, позволит при временном избытке валюты временно обменять ее на другую, тем самым защитить затраты по кредиту от колебаний процентной ставки. Третий блок предлагает инструменты снижения рисков невыполнения контрактных обязательств — речь идет, например, об аккредитивах и гарантиях (обязательствах банка оплатить товар при неплатежеспособности контрагента или нарушении условий контракта). Подобрать оптимальный инструмент с учетом специфики внешнеэкономической деятельности

помогут эксперты банка. «Мы не только умеем анализировать в перспективе риски клиентов, анализируя их контракты, графики платежей, сроки, саму ситуацию с той или иной валютой, но и предлагаем инструменты защиты, инструменты глобальных рынков, которые и покрывают эти риски, как товарные, так и процентные и валютные», — поясняет Сергей Норицин.

Отдельный блок услуг покрывает взаимодействие предпринимателей с таможенной. В частности, компании получают возможность проводить таможенные платежи онлайн в момент декларирования (через программы электронного декларирования, из личного кабинета на портале ФТС и из личного кабинета в «ВЭД 360»), при этом сервис позволяет избавить бизнес от обязательств по авансированию и переплат — так, компании могут получить банковские гарантии по обязательствам перед таможенными органами.

Еще два блока образуют инфраструктуру поддержки. Так, для участников «ВЭД 360» формируется онлайн-среда. Вся внешнеэкономическая деятельность представлена в личном кабинете в режиме онлайн — предприниматели получают доступ к базе товарных деклараций ФТС, могут создавать предзаполненные справки, контролировать сроки предоплаты по импорту и поставкам по экспорту, а также просматривать в режиме онлайн информацию по контрактам и сальдо расчетов. Кроме того, в кабинете проводятся платежи — списания и зачисления от нерезидентов с актуальными кодами валютных операций. Автоматизированная система позволяет минимизировать ошибки

и предупредить валютные нарушения. Однако помимо автоматизации услуг компаниям готовы предложить и персональный подход — речь идет о пакете консалтинговых услуг по проработке бизнес-стратегии ВЭД, решению правовых, финансовых и налоговых вопросов. Кроме того, компаниям будут доступны и партнерские программы — например, по маркетингу, позиционированию и продвижению продукта, финансовому аудиту бизнеса, логистике и др. Эксперты в рамках «ВЭД 360» готовы организовать переговоры с потенциальными партнерами и бизнес-миссии для презентации продукта зарубежным партнерам, а также обучающие мероприятия с экспертами ЦБ, ФТС, ФНС, страховых компаний и банка. «Наша задача состоит в том, чтобы у клиентов заработала вся цепочка — от производства до получения мер поддержки, поставок и будущей экспансии деятельности. Поэтому мы работаем с партнерами, в том числе с государственными институтами и РЭЦ — вылетаем решения, которые они предлагают, в канву ВЭД клиента», — указывают в банке.

Индивидуальные и корпоративные решения

Банк «Санкт-Петербург» уже давно занимается поддержкой экспортеров и импортеров и является одним из лидеров в сфере внешнеэкономической деятельности, что позволило накопить большую экспертизу. Сейчас по ВЭД в банке обслуживаются более 10 тыс. клиентов, при этом 70% приходится на микро- и малый бизнес, 30% — на средний и крупный. При этом портфель на 75% состоит из импортных кон-

трактов и на 25% — экспортных (за два года экспортный портфель увеличился почти вдвое). Как поясняет Сергей Норицин, для малого бизнеса актуальны специальные тарифные предложения, позволяющие эффективно выстроить работу за счет предложения набора опций, крупный же бизнес заинтересован в других инструментах. «Сложно структурированные сделки реализуем с более крупным сегментом, хотя стремимся развивать это направление и среди более мелких сегментов. Так, запустили в тестовом режиме специальный тип аккредитивов для малого бизнеса. И, надо отметить, МСБ понемногу начинают использовать и такие инструменты, как процентное хеджирование, более сложные варианты валютного хеджа — уверенность и понимание среди клиентов растут, считаем это нашей общей заслугой», — указывает он.

Добиться прогресса помогает подход к работе с клиентами, базирующийся на экспертизе команды по ВЭД и наличии широкой сети коммуникаций и партнерств в инфраструктуре ВЭД. «Ключевая проблема ряда игроков на рынке в поддержке экспортеров и импортеров сейчас связана с тем, что специалисты могут консультировать лишь по отдельным вопросам — по финансированию проекта, валютным рискам и так далее. У нас же работает группа экспертов, так что мы сначала изучим финансовую модель компании, учтем особенности продукции, выявим риски и затем предложим индивидуальный набор инструментов, которые подойдут именно нашему клиенту», — разъясняет Сергей Норицин. Такое персональное сопровождение позволяет заранее уточнить детали и предупредить возможные сложности. Кроме того, за годы работы в сфере ВЭД банк наладил связи с профильными институтами и организациями как в России, так и за рубежом, что позволяет получить профессиональную помощь в любой ситуации.

В фокусе сегодня и на ближайшую перспективу нишевые предложения для определенных категорий и направлений бизнеса. В банке «Санкт-Петербург» отмечают, например, потребности малых компаний в простых расчетных инструментах с небольшими тарифами, чтобы без лишних справок и документов можно было провести несколько платежей в год и ничего не нарушить. Сейчас уже в линейке банка есть, например, комплексное тарифное предложение «ВЭД. Китай» для компаний, активно работающих с контрагентами КНР. В ближайшее время в планах пополнить этот ряд решениями для разных профилей клиентов — каких, зависит от конъюнктуры рынка. Сейчас это в разработке, делаются планами в банке ●

АМЕРИКАНСКИЙ ПРИТОК

УПРАВЛЯЮЩИЕ ОЦЕНИЛИ РЕЗУЛЬТАТЫ КОМПАНИЙ И РОСТ ИНФЛЯЦИИ В США

Международные инвесторы увеличили активность на рынке акционерного капитала. За неполный месяц объем вложений в этот класс активов превысил \$85 млрд — это третий по величине результат с начала года. Однако высоким спросом у портфельных управляющих пользуются в основном акции американских и китайских компаний. Из общей картины развивающихся стран выбиваются и российские фонды, привлекательность остается высокой на фоне стабильных цен на нефть. Впрочем, рост геополитических рисков вокруг России может вызвать бегство международного капитала с российского рынка.



В ноябре на американском фондовом рынке наблюдался сильнейший за полгода приток инвестиций. Об этом свидетельствуют данные Bank of America (BoFA, учитывающие данные EPFR). По оценке «Денег», за четыре недели, завершившиеся 17 ноября, международные инвесторы вложили в фонды, инвестиционная декларация которых ориентирована на рынки акций США, свыше \$42 млрд. Это более чем вдвое выше привлечений предшествующего месяца.

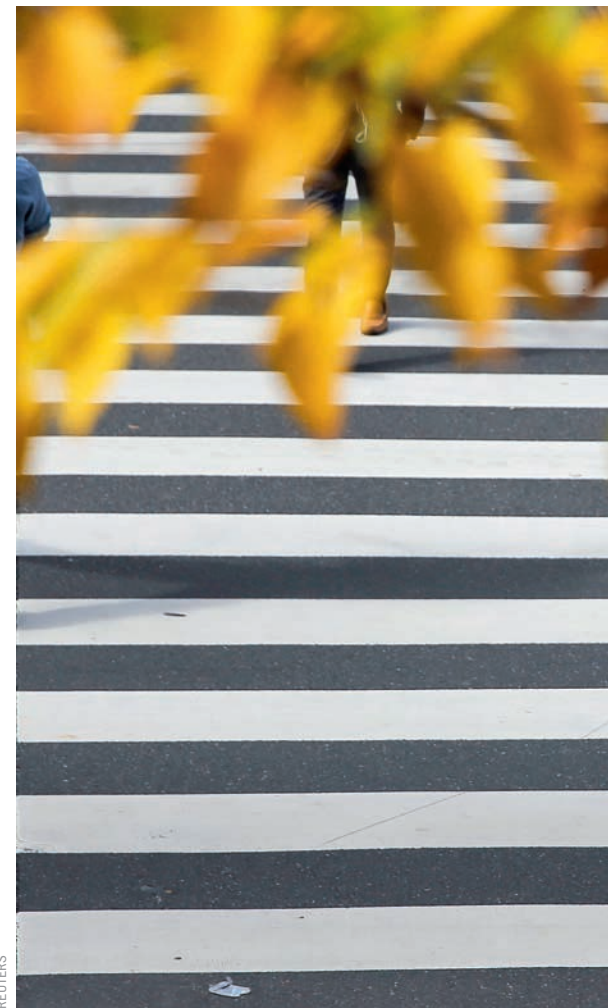
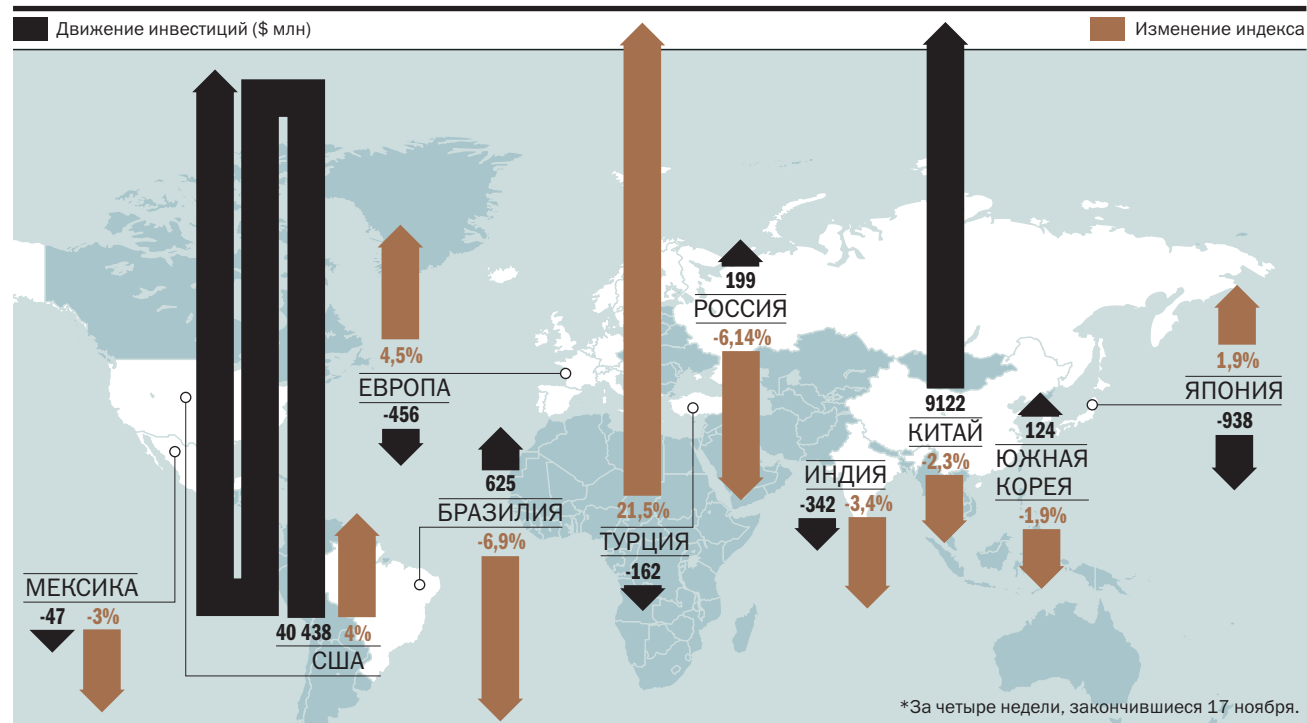
Более сильные притоки отмечались весной этого года. Тогда на фоне ударных темпов вакцинирования в США и роста американской экономики международные инвесторы вложили за четыре недели, закончившиеся 17 марта, \$93 млрд. Непрерывный приток средств в американские фонды продолжается 13-й месяц подряд и за это время такие инвестиции превысили \$430 млрд.

О росте спроса на акции американских компаний говорил и ноябрьский опрос BofA, проведенный среди глобальных портфельных управляющих. В анкетировании приняли участие 388 управляющих, распоряжающихся активами на \$1,2 трлн. По данным BofA, число управляющих, у которых уровень вложений в акции американских компаний превышал индикативный уровень, на 23% пре-

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

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ*

Источники: Bloomberg, BofA, Midlincoln Research.



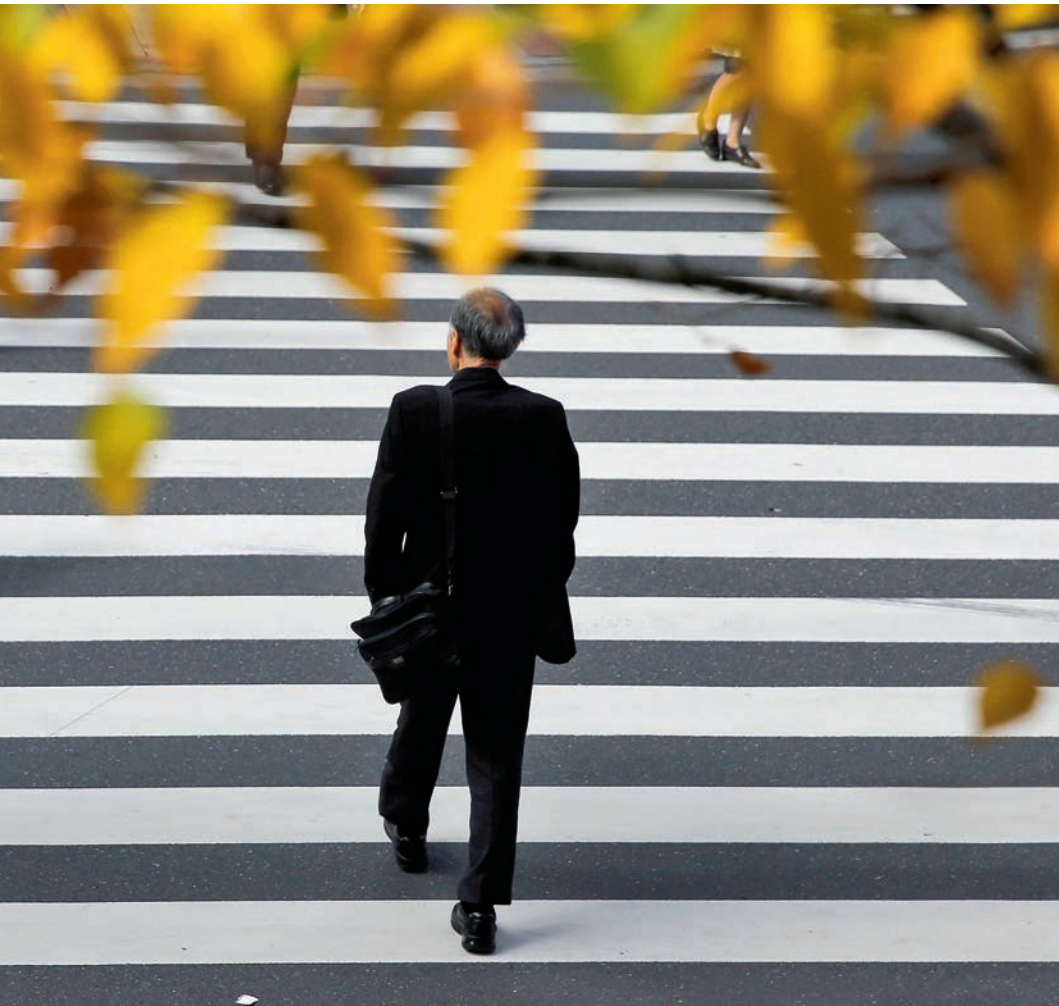
REUTERS

высило число тех, у кого он был ниже. Месяцем ранее оптимистов было на 13 процентных пунктов меньше (16%). В результате изменений портфели инвесторов перевешены американскими акциями наиболее сильно с августа 2013 года.

Инвестиции отчетного периода

Высокому интересу к вложениям на американском рынке акций способствовал сезон корпоративной отчетности в США. По словам аналитика «КСП Капитал УА» Михаила Беспалова, за период с 18 октября по 17 ноября более 80% отчитавшихся компаний из индекса S&P 500 превзошли ожидания рынка по прибыли. По данным FactSet, 89% компаний из индекса S&P 500 отчитались за третий квартал текущего года. При этом у 81% компаний наблюдалось превышение уровня прибыли на акцию над консенсус-прогнозами аналитиков. Прибыль отчитавшихся компаний в среднем выше оценки аналитиков на 10,3%. За последние пять лет в среднем 76% компаний отчитывались лучше ожиданий, отмечают эксперты «БКС Экспресс».

На динамике могли сказаться и ожидания сворачивания стимулирующих мер в США. По итогам заседания 3 ноября комитета по открытым рынкам ФРС США, как и ожидалось, сохранил ставку на прежнем уровне и объявил, что процесс сворачивания программы количественного смягчения будет запущен в этом месяце. Предполагается, что объем ежемесячной покупки активов, на данный момент составляющий \$120 млрд, будет



сокращаться со скоростью \$15 млрд в месяц. «Несмотря на постепенное сворачивание политики „количественного смягчения“ и ожидание повышения базовой ставки, американский рынок получил мощный стимул из-за снижения неопределенности. Негативная определенность относительно параметров замедления „количественного смягчения“ — лучше, чем неопределенность», — уверена руководитель департамента анализа и исследований Accent Capital Елена Михайлова. К тому же, как отмечает директор по инвестициям Amber Lion Partners Роман Нойхаузер, ужесточение денежно-кредитной политики ФРС говорит о том, что экономика США продолжает расти, что позитивно для рынка акций.

Остальной развитый мир

Высокий спрос на американские акции оказывает влияние и на рынки других развитых стран. По оценкам «Денег», суммарный приток на фондовые рынки developed markets по итогам рассмотренного периода времени составил \$74 млрд. Это на \$22 млрд больше объема средств, инвестированного месяцем ранее. Наряду с американскими фондами высокой популярностью у инвесторов пользовались интернациональные фонды, приток в которые за неполный месяц составил \$32 млрд. В этих фондах американские акции занимают доминирующую долю.

В аутсайдерах минувшего месяца оказались японские фонды, из которых было выведено около \$1 млрд. Это в шесть раз меньше привлечений

месяцем ранее. Вместе с тем данные опроса VofA свидетельствуют о том, что интерес глобальных управляющих к инвестициям в японские акции остается по-прежнему выше среднего показателя за последние четыре года. Это говорит о том, что продажи ноября носят временный характер.

Отток инвестиций идет и из фондов Европы, но гораздо меньшими темпами, чем месяцем ранее. По данным EPFR, в ноябре инвесторы забрали из таких фондов \$456 млн, что в пять раз меньше оттока месяцем ранее. По мнению управляющих, европейские фонды страдают из-за ухудшения эпидемиологической ситуации в регионе, которая вынуждает разные страны вводить новые локдауны.

Китайский приток

Международные инвесторы с осторожностью относятся к вложениям в акции компаний большинства развивающихся стран. По данным EPFR, объем средств, поступивших в ноябре в фонды emerging markets, составил \$10,7 млрд, что почти вдвое выше притока месяцем ранее. Однако почти весь объем привлечений пришелся на фонды Китая, клиенты которых вложили свыше \$9,1 млрд, что почти в четыре раза выше привлечений октября.

Китайский рынок привлекает инвесторов своей дешевизной. С начала года китайский индекс SSE Composite вырос только на 4,5%, заняв лишь 74-е место в рейтинге основных мировых индексов от Bloomberg. Партнер FP Wealth Solutions Алексей Дебелов отмечает, что на конец сентября —

В аутсайдерах минувшего месяца оказались японские фонды, из которых было выведено около \$1 млрд

октябрь пришлось очередная полоса тревожных новостей, включая энергетический кризис и угрозы дефолта девелопера Evergrande. «В результате предыдущего бегства иностранных инвесторов китайский рынок акций оказался рекордно дешево в этом веке оценен относительно чистых активов компаний по сравнению с рынком акций США. Многие крупнейшие управляющие компании увеличили свои ставки на китайский рынок или стали рекомендовать сделать это своим клиентам», — отмечает Алексей Дебелов.

Наряду с китайскими фондами приток инвестиций отмечается и в фонды России. По данным EPFR, за четыре недели инвесторы вложили в фонды, ориентированные на вложения в акции российских компаний, почти \$200 млн. Это вдвое меньше притока, зафиксированного в прошлом месяце, но второй по величине результат в этом году.

По-прежнему высокому спросу на рублевые активы способствуют высокие цены на энергоносители и в первую очередь нефть. По данным агентства Reuters, 26 октября цена ближайшего контракта на поставку нефти Brent достигала максимальной отметки с ноября 2014 года, \$86,7 за баррель. 20 ноября цены откатились к отметке \$80 за баррель, чему способствовали заявления руководства США о необходимости распылять стратегические запасы сырья, чтобы снизить стоимость энергоносителей на фоне растущей инфляции. Впрочем, текущие цены на нефть все равно более чем на 50% выше уровня конца 2020 года. «Фундаментально российские акции по-прежнему выглядят привлекательно, и в первую очередь акции нефтегазового сектора, чему способствует устоявшийся высокий уровень цен на энергоносители», — отмечает директор по инвестициям April Capital Дмитрий Скворцов.

Снижению привлечений способствовали геополитические факторы — миграционный кризис на бело-русско-польской границе, заявления НАТО о возможности размещения ядерного оружия восточнее Германии, проект резолюции в Конгрессе США о непризнании Владимира Путина президентом после выборов 2024 года, конфликт Армении и Азербайд-

жана и напряженность на украинском направлении. «Геополитические риски, вернувшиеся на повестку дня в последние несколько недель, не могли не оказать влияния как на российскую валюту, так и на рынок акций», — полагает Михаил Беспалов.

В таких непростых условиях аналитики опасаются более кардинального изменения в поведении международных инвесторов на российском рынке. «В случае если в краткосрочной перспективе усилия США по сдерживанию роста нефтяных цен окажутся результативными, потенциал роста российских бумаг, вероятно, будет ограничен. Геополитические риски также могут продолжать оказывать негативное влияние на российский рынок в течение определенного времени», — считает Михаил Беспалов.

Прогноз глобальный

На глобальных рынках управляющие не ждут кардинальных изменений в предпочтениях. Акции американских компаний продолжают показывать лучшие результаты, считает Роман Нойхаузер. При этом притоки в фонды Китая и рынки развивающихся стран будут неустойчивы. «В Китае наблюдается усиление ограничений для технологических компаний, долговой кризис девелоперских и строительных компаний (Evergrande) и более существенное влияние правительства на бизнес, что влечет геополитические риски», — отмечает Роман Нойхаузер. «Локдауны в Европе также не способствуют увеличению апсайд-потенциала акций европейских компаний, за исключением отдельных секторов», — считает Михаил Беспалов.

При этом основными факторами для всех рынков останутся макроэкономика и пандемия. «Если инфляция не будет сокращаться или продолжит расти, это подтолкнет ФРС и другие монетарные власти к более быстрому увеличению процентных ставок, что негативно скажется в первую очередь на компаниях развивающихся стран. Можно лишь рассчитывать на дальнейшую географическую диверсификацию средств инвесторов в поисках доходности на крайне неоднородном мировом рынке акций, инвестирующих в рынки за пределами США», — предупреждает Алексей Дебелов ●

«САМАЯ ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА — СИНЕРГИЯ МЕЖДУ БИЗНЕС-ЛИНИЯМИ В ТОЧКАХ СЕТИ»

Пандемия заставила банки по-новому взглянуть на планы по развитию своей региональной сети, оценить эффективность и целесообразность присутствия в тех или иных регионах, а также применить новейшие достижения цифровизации. О том, что такое офисы нового поколения, как премиальные клиенты относятся к digital-форматам, и о том, как повышать эффективность работы региональной сети в целом, в интервью «Деньгам» рассказал заместитель председателя ПСБ Сергей Платонов.



Как вы оцениваете в целом влияние пандемии на развитие региональной сети ПСБ?

Что удалось реализовать, а что пришлось отложить?

— С началом пандемии банки перестроили свою модель бизнеса, и конкуренция переместилась в сферу цифрового формата. Мало просто обладать ресурсом, надо его еще очень быстро и качественно довести до потребителя. По нашему банку очень показательный пример — как мы сработали по линии поддержки малого и среднего предпринимательства. Мы заняли второе место по всей банковской системе страны по количеству выданных МСП кредитов в рамках реализации правительством антикризисных планов поддержки самых пострадавших сегментов в 2020 году как раз благодаря тому, что активно применяли цифровые каналы продаж.

Также важно, что все наши региональные отделения продолжали работать и обслуживать все без исключения клиентские сегменты. По объемам бизнеса ПСБ с опережением выполняет предусмотренные стратегией показатели. Рост активов кратно превосходит динамику рынка: за последние три года при росте рынка примерно на 30% активы банка увеличились почти в три раза и к концу текущего года, по нашим ожиданиям, приблизятся к 4 трлн рублей. И мы продолжаем работать над повышением эффективности наших процессов и услуг.

— Вы имеете в виду уже упомянутую цифровизацию процессов?

— Да, цифровизация является ключевым фактором дальнейшей эволюции бизнес-модели ПСБ, повышения ее конкурентоспособности и достижения стратегических целей. В октябре в ПСБ была утверждена стратегия цифровой трансформации до 2025 года. Документ разработан в соответствии со стратегическими целями банка и учитывает актуальные рыночные тенденции, а также направлен на внедрение российских цифровых решений и импортозамещение.

— Как эта стратегия отразится на развитии региональной сети банка?

— Наша главная задача — вывести все сервисные операции в цифровые каналы продаж, а в офисах проводить уже более сложные операции, например вексельные и ипотечные сделки. В 2021 году ПСБ кратно увеличил продажи в цифровых каналах в сравнении с 2020 годом. Сегодня подавляющую часть операций можно проводить онлайн, это существенно экономит время клиентов и позволяет оптимизировать работу персонала банка.

Наша глобальная цель — сделать так, чтобы клиенты могли комфортно обслуживаться в ПСБ, даже если они живут и работают в регионе, где у нас нет физического присутствия. Кроме того, сейчас пилотируется новый формат обслуживания клиента через видеобанкомат с консультацией в онлайн через видеосвязь (получение банковской карты в один визит, получение выписок и т. д.).

— Насколько private-сегмент готов к обслуживанию в цифровых каналах, ведь традиционно эти клиенты предпочитали личное общение?

— Вы правы — это особый клиентский сегмент. Несмотря на развитие цифровых технологий, эти клиенты предпочитают работать напрямую с персональными менеджерами. В этой части мы переориентировались на альтернативные форматы коммуникаций — выезд к клиентам для подписания документов, использование видеосвязи и мессенджеров для коммуникации и пр.

Кроме того, мы работаем над обновлением стратегии ПСБ Private Banking. В обновленную стратегию войдут принципы стандартизации VIP-офисов, новый маркетинг и требования к персоналу. Главная задача — усиление синергии между бизнес-линиями в точках сети для достижения максимального результата и эффективности бизнеса.

— Процесс ускоренной цифровизации совпал с серьезным укрупнением банка за счет сделок M&A — ПСБ присоединил Связь-банк и Роскосмосбанк. Как эти сделки повлияли на ваши планы по развитию региональной сети?

— Приобретение банков обеспечивает синергетический рост наших активов и бизнеса в целом. В рамках интеграции Связь-банка мы присоединили 18 точек продаж, из которых 12 — это новые города присутствия. Таким образом, эта сделка помогла нам значительно усилить свою экспансию: ПСБ начал работать в таких городах, как Северск, Орел, Петрозаводск, Биробиджан, Кызыл, Якутск, Йошкар-Ола, Черкесск, Грозный, Махачкала, Владикавказ, Нальчик. В остальных шести городах ПСБ уже работал, но мы нарастили свое присутствие, проведя анализ всей сети Связь-банка и сохранив эффективные точки.

В рамках сделки по приобретению Роскосмосбанка было присоединено пять точек продаж в новых городах, где ПСБ ранее не был представлен, включая зарубежную локацию, — Плесецк, Мирный, Байконур. Эта покупка нам особенно важна с точки зрения выстраивания дальнейших партнерских отношений с «Роскосмосом» — ПСБ активно участвует в развитии космической промышленности, планомерно развивая сотрудничество с госкорпорацией.



— Можно ли уже оценить, как повлияли эти сделки на эффективность региональной сети?

— Во-первых, можно отметить стабильное увеличение операционного результата ПСБ — за девять месяцев этого года активы банка увеличились на треть, чистая прибыль выросла почти в 2,5 раза, а рентабельность капитала приблизилась к 20%. Также растет кредитный портфель и объем привлечения. Кроме того, мы отмечаем, что в новых регионах присутствия, куда ПСБ вышел благодаря сделкам M&A, темпы роста показателей выше среднего по сети банка.

— Какие меры по оптимизации сети, регионального штата, расходов ПСБ принимал в пандемию?

— С 2020 года сеть ПСБ сократилась на 27 точек продаж, из них 24 были закрыты именно в 2020 году. Мы закрывали только те офисы, которые показывали низкую эффективность, что, однако, не является прямым следствием пандемии. Причем ПСБ

«В новых регионах присутствия, куда ПСБ вышел благодаря сделкам M&A, темпы роста показателей выше среднего по сети банка»

не вышел ни из одного региона присутствия в ходе оптимизации сети.

— Как регионы адаптируются к новым реалиям? Это требует определенной корректировки планов по развитию в них сегодня?

— Наиболее устойчивыми к новым реалиям оказались города-миллионники. В целом разная по сложности эпидемиологическая обстановка напрямую не коррелирует с эффективностью наших офисов, что еще раз свидетельствует о правильном подходе банка в выстраивании работы.

— Какие новые технологии и принципы обслуживания вы планируете внедрять?

— Мы планируем запуск пилотного отделения нового поколения в формате «Идеальный офис». Это инновационное отделение с новыми современными технологиями. Так, в пилотном отделении планируется использование принципов «безбарьерного» обслуживания с различным цифровым наполнением, включая работу сотрудников на ноутбуках, видеобанкинг, цифровой аватар, интерактивную витрину и прочее. Офисное простран-

ство будет соответствовать новым передовым технологиям оснащения. Это отделение в инновационном формате станет прототипом для дальнейшего возможного тиражирования на всю региональную сеть.

Еще один проект, который сейчас находится в стадии проработки, — использование такого инструмента, как геомаркетинг. Это важно для достоверной оценки потенциала регионального присутствия точек продаж в различных форматах с учетом комплексного геоинформационного и пространственного анализа. Это поможет нам усилить эффективность управления сетью банка.

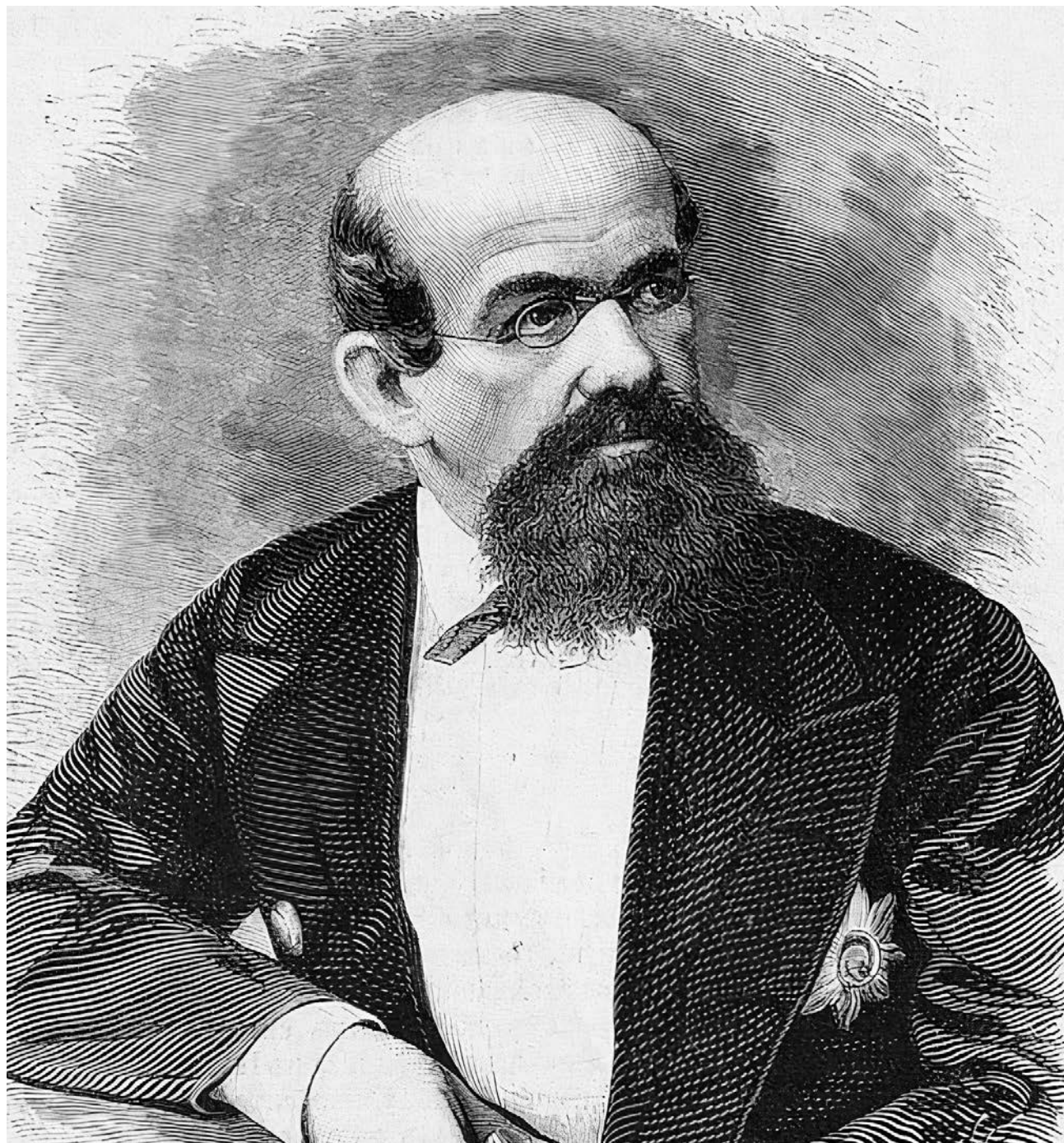
— Какие у вас планы по развитию сети на 2022 год? Какие ключевые задачи стоят перед банком?

— Самая важная задача — модернизировать отделения, внедряя новые технологии и принципы обслуживания клиентов, которые я уже упомянул. Мы будем менять подходы и в части оптимизации инфраструктуры сети, и использования цифровых каналов для продаж продуктов банка. Отдельное направление работы — это одновременная централизация функций мидл- и бэк-офиса вне сети банка. При этом, разумеется, мы будем расширять присутствие банка в новых городах и продолжать наращивать бизнес.

Также важная для нас задача — не останавливать темпы кредитования: клиенты всегда имели доступ к финансированию в рамках работы, которая проводилась в антикризисный период в рамках антикризисных мер, и наша задача сейчас этот темп сохранить.

Мы продолжим совершенствовать свою региональную сеть, в том числе с точки зрения ее оптимизации, повышения эффективности и усиления позиций ПСБ по всей стране. Наиболее перспективными для развития бизнеса видим регионы с большей емкостью рынка: те из них, которые взяли активный старт на реализацию национальных проектов, развитие жилищного строительства, социальной сферы. Также стратегическими для нас, как для опорного банка ОПК, являются регионы с развитой оборонной промышленностью, где мы предоставляем как финансовую поддержку самим предприятиям сектора, так и банковское обслуживание сотрудников этих организаций.

В ближайшие годы мы планируемкратно увеличить клиентскую базу, и не менее половины этого роста придется на регионы ●



WIKIPEDIA.ORG

ЕСЛИ НЕ ПУТИЛОВ, ТО КТО?

КАК ОФИЦЕР ВОЕННОГО ФЛОТА СТАЛ СТАЛЬНЫМ КОРОЛЕМ РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ

Он родился в небогатой семье, заработал миллионы и умер банкротом, имея миллионные долги. Он создал крупнейший металлургический и машиностроительный завод страны. Его фамилию можно было увидеть в любом месте России, куда дошла железная дорога, — высеченной на рельсах. Благодаря его инициативе возник Санкт-Петербургский морской порт. Он был военным и штатским, изобретателем, предпринимателем, промышленником, знатоком математики, металлургии, строительства, судостроения, артиллерии, талантливым управленцем. И всегда — патриотом.



Николай Путилов родился в 1820 году (точная дата рождения неизвестна, местом рождения считается деревня Ерюхино Боровичского уезда Новгородской губернии, но документально это не подтверждено). Отец его, титулярный советник Иван Никифорович Путилов, был инвалидом Отечественной войны 1812 года, имел в собственности небольшой земельный надел и 89 душ крестьян.

Николай с 10 лет воспитывался в морской роте Александровского кадетского корпуса в Санкт-Петербурге, в 12 лет был переведен в Морской кадетский корпус, директором которого был прославленный мореплаватель вице-адмирал Иван Крузенштерн.

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **wikipedia.org, Universal Images Group via Getty Images**

Петербургское братство

При выпуске из кадетского корпуса 23 декабря 1837 года унтер-офицер Николай Путилов получил звание мичмана. Большинство воспитанников старшей роты назывались гардемаринами, унтер-офицерское звание Путилов, вероятно, получил за успехи в учебе.

Он продолжил образование на офицерских классах. В двадцатилетнем возрасте впервые опубликовал статью в научном журнале. В ней он рассказал об ошибке, допущенной французским математиком Огюстом Коши в его книге о дифференциальном и интегральном исчислении. На эту ошибку указал в своей публичной лекции академик Михаил Остроградский. В статье приводилась не только ошибка Коши, но и правильное решение. Публикацию заметили многие. И Коши, приславший Путилову новое издание своей книги с исправленной ошибкой. И Остроградский, пригласивший Путилова к себе в помощники и в том же 1840 году опубликовавший совместную с ним работу по баллистике.

После окончания офицерских курсов в 1841 году Путилов был произведен в лейтенанты флота. В том же году начал преподавать в своей alma mater астрономию, навигацию и курс математики для поступающих в высшие учебные заведения.

Но два года спустя ему пришлось по состоянию здоровья прервать и военную, и научную карьеру. Он переехал на юг страны, работал письмоводителем в управлении 6-го округа Корпуса инженеров военных поселений. Поправив здоровье, в Санкт-Петербург вернулся в 1848 году, получив должность младшего чиновника особых поручений в кораблестроительном департаменте Морского министерства.

Кадетская дружба и братство в ту эпоху сохранялись на всю жизнь. Судьба впоследствии не раз сводила Николая Путилова с однокашниками и выпускниками Морского кадетского корпуса других лет.

Оружие на новых физических принципах

В 1853 году Россия вступила в войну, получившую впоследствии название Крымской. Но хотя основные боевые действия велись в районе Черного моря, весной 1854 года корабли англо-французской эскадры появились на Балтике. Неприятель блокировал русский военный флот в Кронштадте и Свеаборге (крепость в Финляндии, в настоящее время район города Хельсинки), обстреливал финские города. Англо-французский десант высадился на Аландских островах и взял крепость Бомарсунд. Угроза нависла над Санкт-Петербургом.

19 июня 1854 года поэт Федор Тютчев писал жене из столицы: «...на пегтергофском молу, смотря в сторону заходящего солнца, я сказал себе, что там, за этой светящейся мглой, в 15 верстах от Дворца Русского Императора, стоит самый могущественно снаряженный флот, когда-либо появлявшийся на морях, что это весь Запад пришел выказать свое отрицание России и преградить ей путь к будущему».

Явное преимущество противника на море объяснялось техническим отставанием русского флота. «Могучий пар и архимедов винт заменили ветр и парус». Это слова из статьи Николая Путилова «Краткое описание сооружения канонерской флотилии вообще и преимущественно изготовления 32 винтовых машин на частных заводах». Статья была написана еще во время Крымской войны, а опубликована в «Морском сборнике» уже после ее окончания, в мае 1856 года. В то время как российский военный флот состоял в основном из парусных кораблей с глубокой осадкой, во французском и английском флотах было множество канонерок и паровых корветов — быстрых, маневренных, не зависящих от ветра, способных лучше действовать в шхерах и на мелководье Финского залива.

Осенью 1854 года в связи с окончанием навигации англо-французская эскадра покинула Финский залив, чтобы вернуться следующей весной.

«Наша сборка машин была похожа на сборку в Женеве часов: из одной мастерской — циферблат, из другой — стрелки, из третьей — корпус и т.д.»

Согласно исторической легенде, сын царя Николая I великий князь Константин Николаевич, управлявший Морским министерством, вызвал к себе Путилова и сказал: «Можешь ли ты, Путилов, сделать невозможное? Построить до конца навигации флотилию винтовых канонерок для обороны Кронштадта? Денег в казне нет — вот тебе мои личные двести тысяч». По другой версии, еще до того, как пал Бомарсунд, коллежский ассесор Путилов подал по команде рапорт с предложением создать флотилию канонерок, который после пяти месяцев хождения по инстанциям попал на стол к великому князю Константину.

В упомянутой статье Путилова рассказывается, что решение о создании флотилии канонерок — быстроходных винтовых паровых судов с мелкой осадкой, оснащенных тремя артиллерийскими орудиями крупного калибра, — было принято еще летом 1854 года. В Санкт-Петербурге и Або (Финляндия) было построено два опытных

образца, спущенных на воду соответственно 17 сентября и 9 ноября. А 30 ноября Путилов получил высочайшее повеление построить к началу навигации 1855 года 32 канонерские лодки.

Мало того что оборонный заказ нужно было выполнить в кратчайшие сроки, задача осложнялась тем, что крупнейшие заводы Санкт-Петербурга, работавшие с Морским министерством, были заняты выполнением других заказов. Только Александровский Главный механический завод готов был взять заказ на пять паровых машин. На то, чтобы разместить заказы в других городах, не было времени.

Путилов принял решение распределить заказ между множеством исполнителей — как на крупных заводах, так и в небольших механических и котельных мастерских Санкт-Петербурга.

«С января дружно началась работа, днем и ночью, в будни и праздники, как будто давным-давно заводы уже работали на винтовые машины, тогда как

СУДЬБА ФИНСКИХ ЗАВОДОВ ПУТИЛОВА

Завод в Хаапакоски несколько раз менял собственников, был перефилирован на литейное производство. В системах водопровода и канализации Хельсинки и Турку использовались трубы, произведенные на этом заводе. В 2011 году были закрыты последние заводские цеха, территория завода перешла в частную собственность, новый хозяин превратил его в туристический объект. В 2016 году стали организовываться экскурсии на территорию бывшего завода (по предварительному заказу, не менее семи человек, цена — 10 евро с человека). Кроме заводских сооружений сохранилась также бывшая хозяйская усадьба.

Завод в Хутокоски был закрыт в 1877 году, до наших дней сохранилось одно бывшее заводское здание. Завод в Орави был закрыт в 1901 году. В настоящее время на его месте находится магазин-ресторан Ruukinranta, в интерьере которого можно увидеть фотографии путиловского завода.

некоторые ограничивали всю деятельность свою изготовлением зонтиков на подъезды, литьем решеток на могилы, починкою заграничных машин... Весь январь, февраль и март во всех уголках столицы, где только есть что-либо для механического дела, работали с неутомимой деятельностью — в две смены... Толпы мастеровых-новичков смело шли на работу единственно в убеждении, что незнание можно заменить сметливостью. Через два или три дня по открытии работ уже тысяча мастеровых под руководством десятка учителей начали исполнять дело... Наша сборка машин была похожа на сборку в Женеве часов: из одной мастерской — циферблат, из другой — стрелки, из третьей — корпус и т.д., — писал Путилов.

На постройку 32 канонерок из казны было выделено 640 тыс. руб. Путилов сумел уложиться в меньшую сумму, сэкономив 20 130 руб. На ремонтные работы на протяжении всей навигации была истрачена смешная сумма — 600 руб.

К началу июня 32 канонерки были спущены на воду. А на их месте уже складывались новые. Путилову были даны новые заказы на паровые машины и котлы не только для канонерок, но и для более крупных паровых винтовых корветов. 14 корветов с 11 артиллерийскими орудиями на каждом вошли в строй в навигацию 1856 года.

Завод по переработке озерных руд в Орави



«Стальные короли» Павел Обухов и Николай Путилов

Двумя из построенных канонерок командовал бывший однокурсник Путилова по Морскому кадетскому корпусу Владимир Мейснер. Другой однокурсник, Николай Стеценко, командовал корветом. Оба впоследствии дослужились до звания вице-адмирала.

При общей стоимости всех заказов, превысившей 2 млн руб., Путилов опять сэкономил казенные средства — 82 405 руб. серебром. В 1856 году владельцы заведений, выполнявших заказы, преподнесли Путилову венок, изготовленный из 81 серебряного листа — по количеству построенных канонерок и корветов. Путилов был произведен в чин надворного советника, назначен старшим чиновником особых поручений кораблестроительного департамента, награжден орденом Святого Станислава 2-й степени.

Курс на импортозамещение

19 августа 1857 года Николай Путилов уволился с государственной службы и начал новую карьеру — предпринимателя.

Осенью 1857 года какой-то купец из Санкт-Петербурга (его имя не сохранила история) купил у Йохана Эрнста Августа Бойе обанкротившийся чугуноплавильный завод и прилегающие к нему земли в Хаапакоски (Санкт-Михельская губерния, Финляндия) и почти сразу перепродал его Николаю Путилову. Поломка первой доменной печи на первом заводе стала причиной сильного пожара летом 1859 года. Но к тому времени Путилов уже построил в городе Хуутокоски той же губернии Екатерининский Путилова завод. Первый завод работал на водной энергии, на втором кроме водяных колес стояли также паровые машины. В 1868 году был построен третий завод — в Орави, с самыми мощными паровыми машинами. Суточный выпуск чугуна на трех заводах достигал 1750 пудов в сутки. Было начато строительство четвертого завода, планировался пятый.

Для добычи руды со дна озер и болот Финляндии необходимо было получать разрешения. За все время нахождения Финляндии в составе Российской Империи было выдано всего 7770 таких разрешений, из них Путилову — 2438, почти каждое третье. Руда для заводов Путилова добывалась на территории примерно 40–50 тыс. квадратных верст (45,5–56,9 тыс. кв. км), на 385 озерах. От добычи на болотах он отказался, так как из озерной руды получался чугун более высокого качества.

В 1859 году Екатерининский завод получил заказ Морского министерства на изготовление котельных листов для топков паровых судов. До того для этой цели закупалась продукция английской Low Moog Ironworks. Еще недавно пули и ядра, отлитые на заводах этой же компании, летели в русских воинов в Севастополе. Так что избавиться от подобной зависимости в импортных комплектующих было выгодно во всех отношениях.

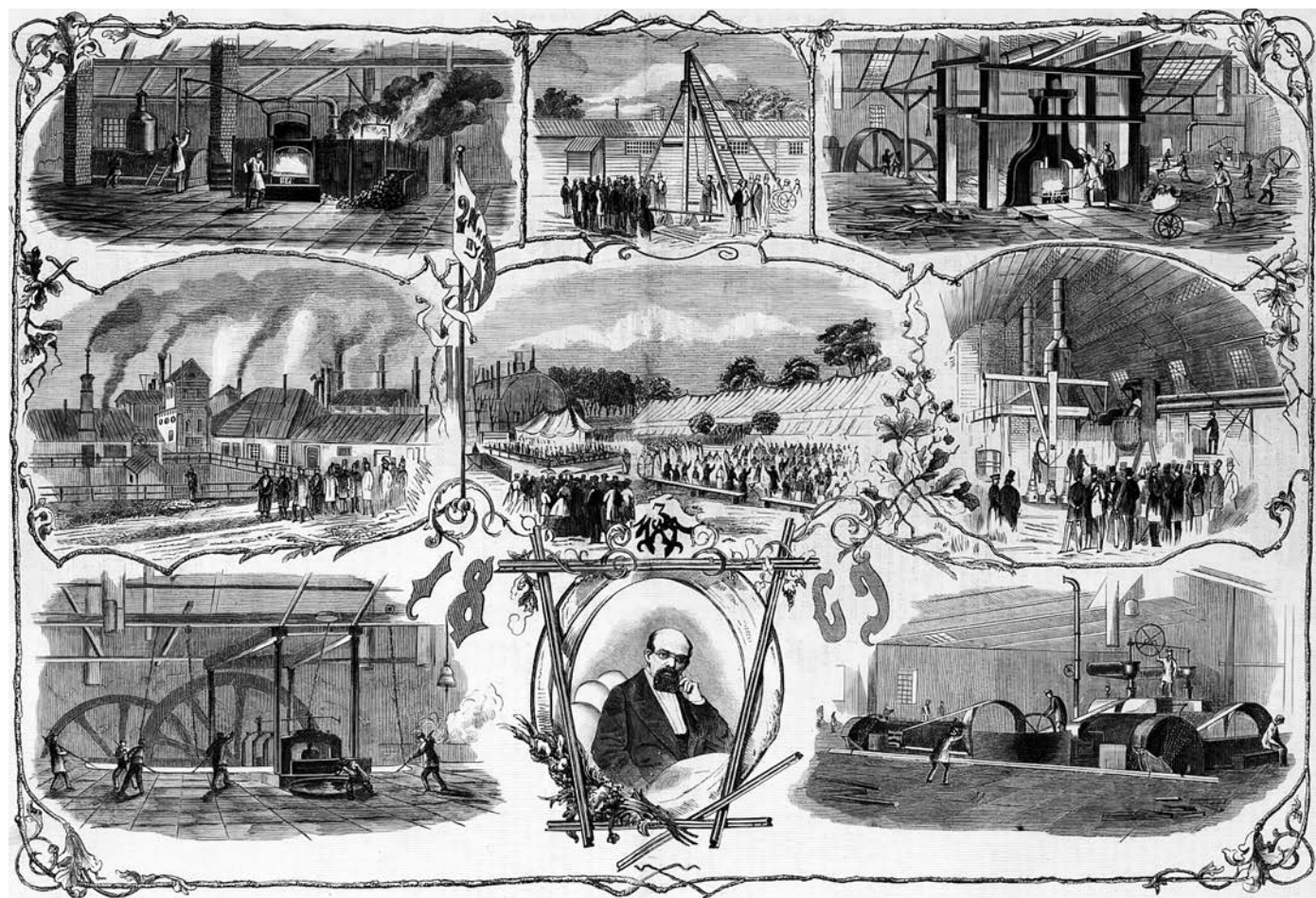
Перевооружение армии

В 1860 году управляющим Морским министерством был назначен генерал-адъютант Николай Краббе. Ближайший помощник великого князя Константина Николаевича, потомственный моряк, выпускник Морского кадетского корпуса 1830 года. Отец Краббе был финном, так что управляющий Морским министерством благожелательно относился к бизнесу Путилова в Финляндии.

Европа перевооружалась. Новыми военными технологиями, активно развивавшимися после Крымской войны, были броненосное судостроение и нарезная артиллерия. Пушки из стали пришли на смену чугунным. Российские военные ведомства рассматривали возможность организовать производство стальных пушек по технологии Круппа. Но и в этом случае нашлась возможность обойтись собственными силами. Управляющий Златоустовской оружейной фабрикой Павел Обухов разработал свой метод изготовле-



Долгое время у Николая Путилова было два бизнес-союзника — армия и флот



Путиловский завод снабжал рельсами строящиеся в Российской Империи железные дороги

ВЕЛИКИЕ ФИНАНСИСТЫ

ния литой стали. Полученная им сталь не уступала крупшовской. К тому же ее производство обходилось дешевле и не зависело от политической ситуации. Первая в России сталепушечная фабрика открылась в Златоусте. Но транспортировка тяжеловесных пушек на большие расстояния была связана с большими сложностями. Обухов предложил перевести производство в столицу.

Николай Краббе поддержал идею создания частного завода стальных орудий для флота в Санкт-Петербурге. Завод был основан 4 мая 1863 года товариществом Обухова, Путилова и Сергея Кудрявцева. Обухов перевез в столицу из Златоуста рабочих и мастеров и возглавил завод, который получил имя Обуховского. Кудрявцев уже ранее сотрудничал с Путиловым, обеспечивая его проекты рабочей силой. Кроме того, Кудрявцев владел кирпичным заводом, продукция которого использовалась для строительства Обуховского завода, а также имел большой капитал, чем Обухов и Путилов. По контракту с Морским министерством завод должен был в течение пяти лет произвести орудия общей массой 690 тонн по цене 24 руб. за пуд.

Несмотря на предоставляемые министерством ссуды на то, чтобы достроить завод, компаньонам не хватило средств. В 1865 году завод перешел под управление Морского министерства. На нем кроме морской и береговой артиллерии также стали выполняться заказы и для полевой артиллерии.

Николай Путилов выполнял и другие военные заказы. В 1864 году он взялся за заказ Главного артиллерийского управления на снаряды из закаленного (быстроохлажденного) чугуна, что дало возможность отказаться от закупок таких снарядов у крупнейшего европейского производителя боеприпасов — германского завода Германа Грузона. Организация производства обошлась Путилову более чем в 300 тыс. руб. Работы велись в Санкт-Петербурге, на арендованных мощностях на Чугунно-медно-сталелитейном и котельном заводе Людвиг Нобеля и в кузнице «Гальванопластического, литейного и художественной бронзы механического заведения» герцога Лейхтенбергского. С 1864 по 1867 год на заводе Нобеля было изготовлено 63 100 чугунных бомб.

О еще одном заказе сам Путилов рассказывал так: «В 1869 году повелено было экстренно открыть на шести петербургских заводах переделку машинистами и машинными слесарями 10 000 ружей, заряжающихся с казенной части. На шесть заводов был дан один образец; ни одного лекала, ни одного чертежа. Через два месяца нача-

лась уже приемка переделанных ружей». Увы, комиссия представителей оружейных заводов предпочла нарезной винтовке Баранова, производство которой было налажено Путиловым, винтовку системы Крнка (Кренке). Винтовка Баранова была лучше по тактико-техническим характеристикам, но представители комиссии решили, что переделка ружей в винтовку Крнка будет обходиться дешевле.

Поднять с колен

Долгое время у Николая Путилова было два бизнес-союзника — армия и флот. Но главного успеха в деле он добился благодаря поднышшему в России железнодорожному буму.

В 1864 году Путилов купил у потомков купца Москвина небольшой железодельный завод «Аркадия» на окраине Санкт-Петербурга. Москвин разрабатывал способ переработки металлического лома. Путилов усовершенствовал этот способ и, таким образом, организовал первое в России предприятие по переработке лома. В 1867 году завод «Аркадия» продал выработанной продукции на 107 423 руб. На «Аркадии» была впервые опробована технология изготовления железнодорожных рельсов со стальной головкой.

Летом 1867 года Путилов заключил с железнодорожным ведомством договор об организации завода по производству рельсов производительностью от 300 до 400 тыс. пудов, который должен был в течение семи лет поставлять правительственным железным дорогам рельсы по цене 1 руб. 45 коп. за пуд.

По легенде, Путилов явился на прием к министру путей сообщения Павлу Мельникову с изготовленным на «Аркадии» рельсом новой конструкции в руке, положил его на стол и заявил, что готов завалить страну русскими рельсами, более качественными и более дешевыми, чем те, что закупались в Бельгии и Англии. Ему просто нужен какой-нибудь завод.

Такой завод нашелся. Еще в 1789 году, во время русско-шведской войны, на острове Котлин рядом с Кронштадтской крепостью был построен казенный чугунолитейный завод, на котором отливали боеприпасы для крепостной артиллерии. В 1801 году он был перенесен в Санкт-Петербург, на 7-ю версту Петергофской дороги, перестроен и расширен, на нем выполнялись преимущественно военные заказы. Официальной датой основания завода считается 22 марта (3 апреля) 1801 года. В 1824 году завод сильно пострадал от наводнения, с 1834 по 1842 год практически не работал. Попытки казны продать его в частные руки были безуспешными, поэтому в 1842 году завод



OFFICIAL PARTICIPANT

Russia Forum: driving the future

3-4 декабря, 2021

Экспо-2020, Дубай, ОАЭ



ПМЭФ'22
ПЕТЕРБУРГСКИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ФОРУМ



Пространство доверия

+7 925 999 2614, sk@eventica.co.uk

WWW.EXPO2020RUSSIA.ORG

Форум Россия: определяя будущее
ПАО Сбербанк

16+
реклама

ПУТИЛОВСКИЙ РЕСАЙКЛИНГ

«Общество путиловских заводов в Санкт-Петербурге, выставив массу замечательных предметов, прислало еще модели зданий, построенных по идее г. Путилова, из старых, негодных рельсов. Эта новинка пришла по вкосу нашим заатлантическим друзьям; им очень понравилась мысль г. Путилова — воспользоваться старыми рельсами для возведения построек». (Журнал «Нива», 1876 год, статья «Всемирная выставка в Филадельфии»)

был передан в безвозмездное пользование Обществу русских горных заводов для изготовления рельсов. Качество выпускаемой продукции было низким. Затем завод снова был остановлен и возвращен в казну. В 1851 году он был сдан в аренду полковнику Николаю Огареву. При нем он назывался Механический железопрокатный, железоковальный и литейный завод. При нем завод стал терпеть убытки. Огарев заложил его в банке, потом остановил производство и сдал завод в аренду фирме «И. Дей и К°» Василия Хенлея. Хенлей в 1858 году взял ссуду на развитие производства, а к 1864 году довел предприятие до банкротства. В 1866 году кредиторы Хенлея петербургские купцы Самуил Гвейер, Вильгельм Риттер, банкир барон Константин Фелейзен и председатель строительного комитета Морского министерства генерал-майор Эдуард Тилло основали товарищество на паях — Санкт-Петербургское товарищество железодельного завода «Перун». Оно должно было возродить завод, расширить производство, а также погасить ссуду в размере 199 065 руб. 20 коп. Капитал товарищества был определен в 800 тыс. руб. «Перун» существовал недолго. Вскоре завод оказался в собственности казны, а в начале января 1868 года его приобрел на предоставленный ему казенный заем Николай Путилов. И уже через 18 дней после того, как он вступил во владение многострадальным предприятием, на заводе началась прокатка рельсов.

Спешка с началом производства была вызвана форс-мажором. На Николаевской железной дороге (Санкт-Петербург—Москва) из-за сильных морозов полопались рельсы иностранного производства. Запасных рельсов для ремонта было слишком мало, а срочные новые закупки за рубежом были невозможны: зима, навигация давно закрыта. Так что Путилову были предложены новые условия дого-

Рабочие Путиловского завода были едва ли не самыми революционно настроенными рабочими в городе и в стране

вора — поставлять 5 тыс. пудов рельсов в сутки. И новая цена — 1 руб. 88 коп. за пуд (что было все равно дешевле, чем цена заграничной продукции). Также Путилов оговорил право использовать в производстве отслужившие свой срок рельсы (включая те самые полопавшиеся английские).

Одновременно с началом производства началась масштабная реконструкция завода, получившего имя Путиловского. В 1869 году на заводе работало около 2 тыс. человек — в прокатной, литейной, кузнечной, механической, бессемеровской мастерской.

Путилов проводил на заводе целые дни. Он здоровался с мастерами за руку, называл по имени-отчеству, по-

могал деньгами семьям рабочих в случае проблем (например, если пала корова). Ветеранам завода платил больше. Рабочие завода организовывались в артели, заработок выдавался на всю артель. В артели Путилов старался подбирать родственников и земляков.

Весь металл с путиловских заводов в Финляндии направлялся на Путиловский завод в Санкт-Петербурге. На заводе работали прокатные, литейные, механические, сталелитейные, мартеновские мастерские, кузницы.

Деньги за выполненные заказы позволили Путилову вернуть кредит и стать собственником завода. Миллионы пудов выпущенных рельсов (каждый миллион отмечался на заво-

де праздником) сделали Николая Путилова миллионером.

Корреспондент газеты The New York Herald, побывавший летом 1870 года на XIV Всероссийской мануфактурной выставке в Санкт-Петербурге, где была выставлена продукция Путиловского завода, писал: «Мистер Путилов — основатель металлургии в Санкт-Петербурге и с огромным успехом занимается своим ремеслом». В том же году на Путиловском заводе с размахом отпраздновали окончание четвертого миллиона (пудов рельсов). В 1873 году было образовано Акционерное общество Путиловских заводов с основным капиталом в 8 млн руб., в которое вошли заводы Путилова в Финляндии и в Санкт-Петербурге.

Путиловский завод стал выпускать не только рельсы, но также вагоны и паровозы. Для их строительства нужны были квалифицированные рабочие. Путилов выписывал специалистов из других городов, создал при заводе в 1876 году школу для детей и вечерние курсы для взрослых, на которых учили черчению, геометрии, технологиям.

Океанский порт

В 1869 году Путилов взялся разрабатывать новый проект — грандиозный по масштабу и потенциальной пользе для российской экономики. Проект создания морского порта в Санкт-Петербурге. В то время корабли, имеющие большую осадку, не могли войти до столицы. Ближайшим морским портом был Кронштадт, где товары перегружали на плоскодонные баржи-лихтеры, и на них доставляли в Санкт-Петербург. В результате доставка груза из Лондона в Кронштадт обходилась дешевле, чем из Кронштадта в Санкт-Петербург.

Чтобы превратить Санкт-Петербург из речного порта в морской, необходимо было углубить фарватер, создать морской канал между Кронштадтом и Невой, построить в столице склады и портные сооружения. А также протянуть железнодорожную ветку к новому порту. И тогда, по словам Путилова, «какой-нибудь куль из Саратова будет грузиться сразу на океанский пароход».

Как раз в 1869 году было завершено строительство Суэцкого канала. Его успех хотели повторить многие.

О проекте писали не только российские, но и зарубежные газеты. Проект оценивался Путиловым в 18 млн серебряных рублей (£2,7 млн). Корреспондент лондонской газеты The Morning Post сообщал в январе 1872 года из Санкт-Петербурга, что Путилов обязуется построить порт за три года. Путилов надеялся привлечь акционерный капитал, выпустив 48 тыс. акций по 125 серебряных рублей каждая, при-



Благодаря Путилову на карте Санкт-Петербурга появились Морской канал и морской порт



UNIVERSAL IMAGES GROUP VIA GETTY IMAGES

чем оплачивать сразу нужно будет только 20% цены акции, остальное — в течение двух лет. Английская газета также сообщала, что нашлись желающие вложить средства в проект постройки канала, «в том числе М. Симен из Берлина, М. Мюллер из Берлина, Липман и Роланд из Амстердама, а также „синдикат“ из 41 банковского дома, в том числе берлинский банк Disconto-Gesellschaft и лондонский The German Bank». Все они вместе готовы были подписаться на акции на общую сумму 12 млн руб. Сам Путилов собирался вложить 3 млн руб. и более, а также надеялся на государственную субсидию от Министерства финансов в размере 3 млн руб.

Но в 1873 году в Европе и Северной Америке начался финансовый кризис, продлившийся до конца 1870-х. Газеты писали о Великой депрессии (в 1929 году этот термин обретет новое значение). И хотя в 1874 году власти отдали предпочтение именно путиловскому проекту как наиболее выгодному, его воплощение в жизнь шло медленно.

Объем государственной поддержки оказался ниже, чем рассчитывал Путилов. Казна вложила в строительство канала только 2 млн руб. Этого хватило только на строительство железнодорожной ветки. Работа на канале

Миллионер Путилов был хорошо известен за рубежом, хотя в последние годы его жизни до западных газет доходили слухи о том, что ему может грозить банкротство

продвигалась еле-еле. Не сложилось и с акционерами. Путилов вкладывал в строительство порта свои деньги — сколько мог, но их катастрофически не хватало. Из-за кризиса объем заказов на рельсы снизился. Нужно было платить и рабочим, и поставщикам, а денег на то и другое сразу не хватало. Рабочим Путиловского завода он стал выдавать только часть зарплаты деньгами, на остальную сумму давал расписку. При этом честно обратился к ним: «Хотите работать в долг — работайте. Не хотите — закрою завод». В 1875 и 1876 годах начались увольнения (при возможности некоторых уволенных принимали обратно).

Путилов залез в долги. В 1877 году большая часть акций Путиловского завода оказалась у Государственного банка. Также заложены были и продукция, и заводские корпуса.

Николай Путилов умер от инфаркта 8 апреля 1880 года в возрасте шестидесяти лет. Умер, оставив после себя долги, превышавшие 4 млн руб.

Согласно завещанию, он был похоронен на острове Гладкий — так, чтобы от его могилы были одновременно видны и Путиловский завод, и порт, когда он будет построен. Рабочие Путиловского завода несли носилки с гробом хозяина от его квартиры до места похорон (согласно разным источникам, от 14 до 20 км).

Порт был достроен еще при жизни Путилова, но ему уже не принадлежал. Торжественное открытие 32-километрового канала для прохода крупнотоннажных судов состоялось через пять лет после его смерти, 15 мая 1885 года. В этот день Петербург стал крупнейшим портом России.

Путиловы и путиловцы

Железнодорожный бум спал. После кончины Путилова финансовое положение завода продолжало ухудшаться. К 1883 году на заводе скопилось свыше 6 млн пудов рельсов, долг казне составлял 16 млн руб. После смерти основателя несколько раз менялись хозяева завода.

В зависимости от общего состояния экономики и наличия или отсутствия крупных государственных заказов завод переживал взлеты и падения. Курс акций Общества Путиловских заводов при номинальной стоимости в 100 руб. колебался от 50 руб. за акцию в 1901 году до 210 руб. в 1912 году. В 1910 году во главе правления общества встал Алексей Путилов, внучатый племянник Николая Путилова (в 1916 году он был отстранен от руководства из-за обвинений в крупных финансовых нарушениях, а завод перешел в казну).

Накануне Первой мировой войны Путиловский завод был крупнейшим частным предприятием оборонной промышленности Российской Империи. Джонатан Грант в книге «Big Business in Russia: The Putilov Company in Late Imperial Russia. 1868–1917» пишет, что в 1914 году капитализация предприятия составляла эквивалент £2,5 млн. При этом рабочие Путиловского завода были едва ли не самыми революционно настроенными рабочими в городе и в стране.

После прихода большевиков к власти завод потерял имя. В январе 1918 года он был национализирован и переименован в «Красный путиловец», а после убийства Сергея Кирова в 1934 году — в Кировский завод.

Часовня, в которой был захоронен прах Николая Путилова и его супруги, была уничтожена в советское время.

Только в 2020 году, к 200-летию со дня рождения Николая Путилова, ему впервые был установлен памятник на территории завода, который когда-то по праву носил его имя ●

НИКОЛАЙ ПУТИЛОВ В ПРОИЗВЕДЕНИЯХ ЛИТЕРАТУРЫ И В ФОЛЬКЛОРЕ

Произнесенную однажды Николаем Путиловым фразу «Петр Великий прорубил окно в Европу, нам нужно открыть туда дверь» Николай Некрасов обыграл в сатирической поэме «Современники», в которой вывел Путилова под именем Ладьяна.

«Все другие планы к черту!
Составляйте капитал:
Смело строй дорогу к порту
И веди к нему канал!
Подойдут вагон и барка
И корабль... Сдавай, грузи!
Как маяк, горящий ярко,
Будет порт мой на Руси!
Я уж рельсы дал дорогам,
Я войскам оружие дал...
В новый путь иду я с богом...
Составляйте капитал!...
Уж давно я был бы Крезом,
Мог бы лавры пожинать,
Но бесплодным железом
Не хочу я торговать.
Металлических заводов
С пивоваренным котлом
Я не строю для доходов...
Наживаться воровством
Сродно подлому холопу!
Цель моя: к окну в Европу,
Что прорублено Петром,
Вековой пристроить дом!»

В конце XIX века уличные певцы в Санкт-Петербурге пели песню про заводчика Путилова, где были такие строки:

«Недалеко от Нарвской заставы,
От почтамта версты на седьмой
Там открыты глубоко каналы
Для рабочих приют дорогой.

Там же жил надзиратель конторы
(вариант — Там же жил генерал заслуженный)
А фамилие Путилов ему,
Он от Бога умом награжденный
И научен на свете всему.

Стал завод понемногу он строить,
Чтоб впоследствии иметь барыши,
За границу поехал он смело
И оттуда привез чертежи».

Песня заканчивалась банкротством Путилова.

До революции появилась и такая частушка:

«На Путиловском заводе
Запороли конуса.
Мастер бегаёт по цеху,
Рвет на ж... волоса.

В советское время первую строчку поменяли на «Как на Кировском заводе».

ВОЗВРАЩЕНИЕ ЗОЛОТА

САМЫЕ УСПЕШНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ НОЯБРЯ



В ноябре в рейтинге лучших инвестиций произошли существенные изменения. По оценкам «Денег», впервые за семь месяцев самым успешным вложением стало золото и паевые фонды, на него ориентированные. Более высокую прибыль можно было получить лишь в отдельных категориях ПИФов, ориентированных на акции иностранных компаний, но таковых было немного. Аутсайдерами рейтинга стали прежние лидеры роста: акции российских компаний и фонды, на них ориентированные.

Золото

После семимесячного перерыва самой лучшей инвестицией по итогам месяца стало золото, которое все последние месяцы находилось в числе аутсайдеров. По оценке «Денег», вложения в благородный металл по итогам месяца, завершившегося 19 ноября, принесли бы почти 8,2% прибыли в рублях. Этого результата с лихвой хватило для компенсации потерь предыдущих двух месяцев, когда инвестиции в металл были убыточными. С начала года такие вложения по-прежнему в убытке — теперь на 4%.

Результат минувшего месяца стал лучшим для инвестиций в благородный металл с марта 2020 года. Тогда на фоне обвала цен на нефть, а также введенных во многих странах мира локдаунов международные инвесторы сокращали вложения в риск и увеличивали инвестиции в защитные активы. В итоге благородный металл принес в марте прошлого года свыше 17%, при этом рост цены и валютная переоценка дали почти равный вклад (см. «Деньги» от 19 марта 2020 года).

В ноябре высокая доходность инвестиций в благородный металл также была обусловлена ростом его долларовой цены и валютной переоценкой. За месяц золото подорожало на 4,3%, до \$1850 за тройскую унцию. Этому росту способствуют усилившиеся инфляционные опасения и мягкая риторика ФРС США. По итогам ноябрьского заседания американский финансовый регулятор приступил к сокращению программы выкупа активов, но отметил, что в случае необходимости может пересмотреть параметры. «Золото выступает в качестве инструмента хеджирования инфляционных рисков, пока ФРС проявляет терпение и придерживается мягкой позиции», — отмечали в начале ноября аналитики Sberbank Investment Research. Эффект растущих цен на золото был усилен подъемом курса доллара в России (+3,6%), что привело к положительной валютной переоценке таких инвестиций.

Впрочем, аналитики сомневаются в устойчивости роста цен на металл, даже если подъем инфляции в мире продолжится. «В течение последних нескольких месяцев объемы запасов физического обеспеченного золота имели тенденцию к снижению, что свидетельствует о том, что ни один из четырех эпизодов подъема, наблюдавшихся на рынке золота в этом году, не имел положительного эффекта на спрос на защитные активы», — полагает руководитель исследовательской группы Next Generation Julius Baer Карстен Менке. По его мнению, в 2022 году экономические риски продолжают снижаться, а вопрос инфляции уже не будет стоять так остро. «Мы придерживаемся нейтрального прогноза по золоту, даже

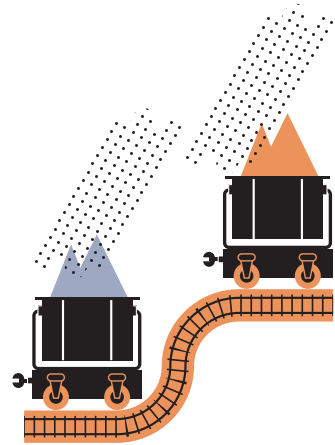


несмотря на отрицательную ценовую динамику. При этом колебания вполне могут продолжиться, поскольку финансовые рынки склонны прогнозировать нестабильность денежно-кредитной политики», — отмечает господин Менке.

ПИФы

Высокую прибыль инвесторам принесли отдельные категории паевых инвестиционных фондов. По оценкам «Денег», основанным на данных Investfunds, за минувший месяц из 162 крупных фондов, чистые активы которых превышают 500 млн руб., рост цены паев показали только 64 ПИФа. Это сопоставимо с результатом предыдущего месяца.

Вместе с тем произошли заметные изменения в рейтинге лучших фондов по доходности. Лучшую динамику продемонстрировали фонды — аутсайдеры последних месяцев, ориентированные на вложения в иностранные активы. Такие фонды есть среди отраслевых фондов акций, ориентированных на вложения в высоко-



ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **Reuters**

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО* (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	5,86	1,93	-3,40	67,02
ФОНДЫ ФОНДОВ	5,84	0,83	-8,80	59,01
КУРС ДОЛЛАРА	3,66	-1,02	-3,42	11,87

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

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

КАТЕГОРИЯ ФОНДОВ	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
АКЦИИ	-11→+18	-13→+17	8→46	32→150
ИНДЕКСНЫЕ	-8→+5	-6→+17	21→37	90→102
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	-0,7→3	-0,4→2,2	-3→+3	16→25
ЕВРООБЛИГАЦИИ	1→3,3	-1,6→5	-0,3→5	20→48
СМЕШАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	-7→+7,3	-4→+12	8→32	30→108
ФОНДЫ ФОНДОВ	-5,8→+12	-7→+28	-16→+17	10→86

Источники: Investfunds. *Данные на 19 ноября по фондам, США которых превышает 500 млн руб.



REUTERS

технологичные компании, и фондов фондов. По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, за месяц вложения в эти фонды обеспечили бы инвестору доход на уровне 6–12%. Ноябрьскому росту высокотехнологичных компаний способствовали позитивные квартальные отчеты компаний.

Неплохо заработать инвесторы могли и на фондах драгоценных металлов и еврооблигаций. Эти категории ПИ-Фов смогли принести своим держателям доход на уровне 5–6% и 1–3,3% соответственно.

Худшую динамику продемонстрировали отраслевые фонды российских акций, ориентированные на компании нефтегазового и горно-перерабатывающего секторов. Паи таких фондов потеряли за месяц 5–7%. Фонды сырьевых компаний пострадали из-за снижения цен на сырье и усилившегося в конце месяца бегства международных инвесторов. В таких условиях сильно пострадали и фонды широкого рынка, стоимость паев которых снизилась на 2–6,5%.

Депозиты

Уже не первый месяц растет привлекательность банковских вкладов. По итогам второй декады октября средняя максимальная ставка у топ-10 банков по рублевым вкладам составляла 6,5% годовых, максимального значения с сентября 2019 года. За три декады показатель вырос на 0,37 п. п. В итоге за месяц, закончившийся 19 ноября, рублевый депозит на 100 тыс. руб. мог принести его держателю доход в размере 558 руб.

Более успешными были депозиты в долларах. Такой депозит обеспечил бы прибыль его держателю в размере 2,63 тыс. руб. С учетом того, что ставки по таким вкладам на небольших горизонтах остаются на околонулевых уровнях, единственной причиной высокого результата стало ослабление рубля по отношению к доллару США. За минувший месяц курс американской валюты на Московской бирже вырос почти на 2,6 руб., до отметки 73,44 руб./\$.

Согласно данным Bloomberg, за месяц рубль ослабил позиции к доллару на 3,5% и по этому показателю занял шестое место среди 24 валют развива-

ющихся стран. Сильнее обесценилась турецкая лира, подешевевшая относительно доллара на 17,6%, ранд ЮАР, потерявший 7,6%, польский злотый — 5,3%, венгерский форинт — 4,1% и колумбийский песо — 3,8%. Это стало реакцией на глобальный уход инвесторов в американскую валюту на фоне роста инфляции в США.

Вклады в евро остаются для владельцев убыточными. За месяц такой депозит обесценился бы на 0,3%. И это несмотря на то, что курс евро укрепился. По итогам месяца европейская валюта выросла в России на 50 коп., до отметки 83,015 руб./€, но весь прирост съели надбавки и дисконты, по которым обменивают валюту крупные российские банки.

Дальнейшие перспективы рубля во многом будут зависеть уже от внутренних факторов, связанных с геополитической ситуацией вокруг страны. «Рубль уже в значительной степени заложил очередной виток напряженности, и при его реализации будет меньше реагировать на этот фактор. В то же время для рынка опаснее сохранение неопределенности, нежели реализация санкционного риска, именно поэтому российская валюта вряд ли сможет начать восстанавливать позиции в ближайшие дни», — отмечает начальник аналитического управления банка «Зенит» Владимир Евстифеев.

Акции

Аутсайдерами минувшего месяца стали акции российских компаний, которые почти весь год возглавляли рейтинг «Денег». После того как в начале октября индекс Московской биржи обновил исторический максимум, достигнув отметки 4292,86 пункта, все последующие недели он неуклонно снижался. За четыре недели, завершившиеся 19 ноября, индекс потерял свыше 6% и откатился к двухмесячному минимуму 4016,47 пункта. Долларовый индекс РТС упал еще больше — на 9,2%, до полуторамесячного минимума — 1723,74 пункта. По словам старшего персонального брокера «БКС Мир инвестиций» Виктора Щеглова, на фоне возросших геополитических рисков из-за напряженной ситуации на границах с Украиной междуна-

родные инвесторы снизили интерес к вложениям в российские акции.

Хуже рынка выглядели акции Сбербанка, цена которых снизилась более чем на 12%. Этому, по словам Виктора Щеглова, способствовали продажи акций со стороны институциональных международных инвесторов. «Акции банка имеют большой вес в индексах. Поэтому, когда крупный иностранный инвестор решает покинуть российский рынок, большим продажам подвержены бумаги Сбербанка. ETF имеют огромное влияние на рынок и отдельные бумаги», — отмечает господин Щеглов.

В таких условиях инвесторы проигнорировали даже позитивную статистику госбанка. По итогам десяти месяцев Сбербанк отчитался о рекордной прибыли, которая составила 978 млрд руб., что больше, чем за весь 2020 год. «Наша рекомендация как по привилегированным, так и обыкновенным бумагам банка — покупать», — советует Виктор Щеглов.

Из-за роста геополитической напряженности между Россией и западными странами продажи отмечались и в акциях нефтегазового сектора. Акции «Роснефти» и «Газпрома» снизились на 8,2% и 8,5% соответственно. Нервозности инвесторам в эти бумаги добавило снижение цен на нефть на фоне планов США распаковать стратегические запасы нефти. В минувшем месяце цена ближайшего контракта нефти Brent снизилась на 7,3%, до отметки \$78,8 за баррель, минимума с начала октября.

Из общей картины выделялись только акции «Яндекса», цена которых выросла почти на 9%. Основной рост произошел в конце октября на фоне выхода позитивной отчетности компании. Выручка «Яндекса» увеличилась по итогам третьего квартала на 56,5% г/г, до 91,3 млрд руб., что превзошло ожидания аналитиков. В итоге прогноз по росту выручки был повышен с 330–340 млрд руб. до 340–350 млрд руб. «Некоторую поддержку оказали и сильные отчеты американских хайтек-компаний, и ряд инвесторов предпочли начать покупки задолго до открытия Nasdaq», — отмечали аналитики BCS Global Markets ●

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ* (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	0,56	1,55	4,42	22,50
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	2,64	-1,85	-3,49	15,94
ВКЛАД В ЕВРО	-0,37	-5,02	-8,86	10,91
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ДОЛЛАРА	3,66	-1,02	-3,42	11,87
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ЕВРО	0,59	-4,14	-8,11	10,32

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

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ* (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС МОСКОВСКОЙ БИРЖИ	-6,08	1,14	27,80	69,50
СБЕРБАНК	-12,22	-2,10	30,20	64,27
«РОСНЕФТЬ»	-8,16	9,04	28,04	43,64
«ГАЗПРОМ»	-8,46	7,90	81,61	119,36
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	-6,45	-8,60	1,95	86,46
«РУСГИДРО»	-4,47	-2,09	3,07	49,09
«МАГНИТ»	-5,46	8,41	20,63	72,17
«ЯНДЕКС»	8,92	4,72	16,69	210,71
АЛРОСА	-1,76	-10,49	44,07	28,76
«АЭРОФЛОТ»	-4,65	-4,95	-8,28	-39,91

Источник: Reuters. *Данные на 19 ноября.

БАНКАМ НЕ ДО ПОДАРКОВ

НОВОГОДНЯЯ ОХОТА НА КЛИЕНТОВ ОТКЛАДЫВАЕТСЯ

В

опреки многолетней традиции, когда уже в середине ноября банки начинали активную охоту на вкладчиков, заманивая их разными маркетинговыми акциями, в этом году новогодних предложений откровенно мало. Ряд банков объявил о повышении ставок по вкладам в ноябре, однако именно сезонные предложения есть всего у нескольких банков — банка «Санкт-Петербург» (вклад «Зимний Петербург»), Новикомбанка (вклад «Новогодний»), ПСБ (вклад «Крутой процент»), ВТБ (депозит «Новое время» и «Выгодное начало»), Россельхозбанка («Весомый процент»), «Зенита» («Орбита. Управляемый доход»), Московского индустриального банка («Выгодный старт»).

При этом клиенты охотно откликаются на сезонные предложения, признают участники рынка. «Наш банк запускает сезонные вклады перед Новым годом и летом. В прошлом году 67% клиентов, оформивших депозит, выбрали именно сезонные вклады, потому что по ним всегда самые высокие ставки в линейке. А для вкладчиков самый важный критерий — наибольшая доходность», — отмечает руководитель бизнеса депозитов банка «Санкт-Петербург» Наталья Матвеева. Максимальные ставки в рамках акционных предложений у ряда банков уже достигли 9% годовых. Такого уровня ставок на рынке вкладов не было уже давно.

С такими щедрыми предложениями банки выступили, конечно, не случайно. К этому их подтолкнули действия Банка России, который после долгого тренда на снижение ключевой ставки начал серию обратных шагов. В конце октября ЦБ в шестой раз повысил ключевую ставку, которая является индикатором для банков по уровню доходности вкладов. Однако это решение было для рынка неожиданным, потому что регулятор повысил ставку сразу на 0,75 процентного пункта (п. п.) — до 7,5%, вернув ее к уровню июня—июля 2019 года. Обычно ЦБ делает повышение более плавно, выбирая шаги 0,25–0,5 п. п. Ситуация с резким ростом цен вынудила ЦБ принимать более радикальные меры. Напомним, что повышение ключевой ставки — это инструмент ЦБ по борьбе с растущей инфляцией. После 6,7% в августе в сентябре инфляция ускорилась до 7,4%, а в октябре — до 8,13%.

Таким образом, результат заседания ЦБ в октябре для многих игроков рынка оказался шоком. «Конечно, мы ждали определенного повышения ставки, впрочем, как и весь рынок, но не ожидали, что оно будет столь значительным, — вспоминают в банке „Уралсиб“.— Сейчас мы понимаем, что до конца года можно ждать

следующего повышения, из этого регулятор не делает большого секрета. Это будет уже седьмое повышение ставки подряд, и регулятор не исключает, что повышение снова может быть существенным». В этой ситуации банкам пришлось поднимать ставки по вкладам. Причем даже не для того, чтобы нарастить портфель за счет новых вкладчиков, но чтобы удержать уже существующих. По данным ЦБ, максимальная ставка топ-10 банков по объему рублевых депозитов в ноябре превысила 6,98%, что стало самым высоким показателем с июля 2019 года. Очевидно, что по итогам ноября этот показатель превысит 7% годовых.



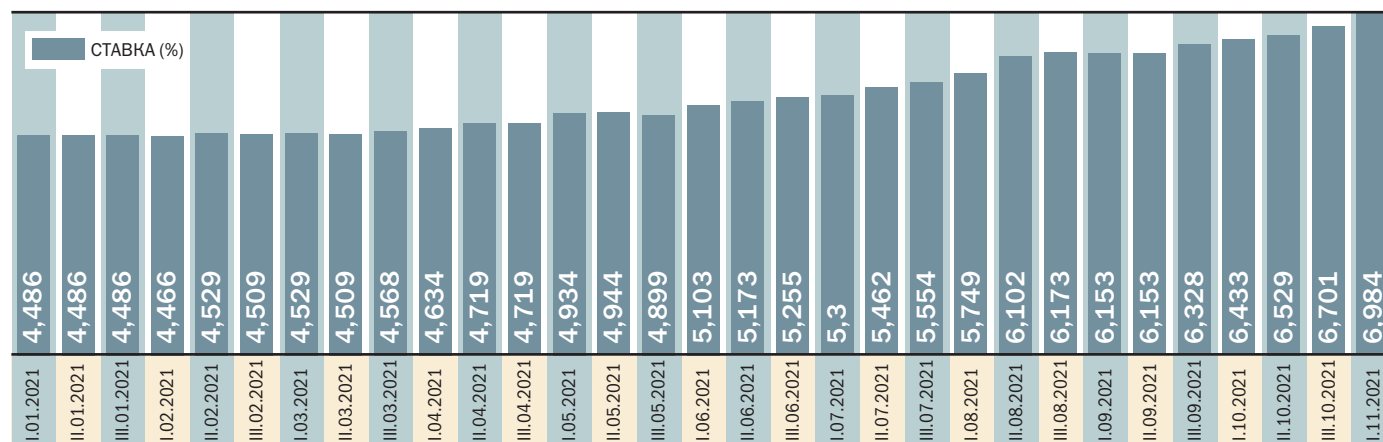
В условиях, когда ЦБ дал сигнал рынку, что повышение ключевой ставки продолжится, многие банки притормозили с анонсированием сезонных акций. «В значительной мере на новогодние акции банков влияет не недавнее повышение ключевой ставки Банка России, а неопределенность ее следующего значения», — объясняет директор департамента частного банковского обслуживания Новикомбанка Александр Сычков, уточняя, что на декабрьском заседании совета директоров Банка России по ключевой ставке 17 декабря диапазон возможного роста — до 8,5–8,75%. «Поэтому в текущем году в отличие от большинства предыдущих, скорее всего, новогодняя активность банков будет смещена с конца ноября на самый конец года и даже на январь—февраль 2022 года», — заключает он.



ТЕКСТ **Майя Марлинская**
ФОТО **Анатолий Жданов,**
Алексей Смагин

ДИНАМИКА МАКСИМАЛЬНОЙ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ ПО ДЕПОЗИТАМ ТОП-10 БАНКОВ В 2021 ГОДУ

Источник: ЦБ.





АНАТОЛИЙ ЯДАНОВ

Режим экономии

В ситуации неопределенности банки выбрали стратегию повышать ставки по коротким депозитам. Если посмотреть на динамику базового уровня доходности, то видно, что наибольший рост по ставкам наблюдается по вкладам до востребования, а также на срок до девяти месяцев, гораздо медленнее растут ставки по срокам от одного года. «Это связано с двумя противоположными факторами: с одной стороны, банки не хотят сейчас привлекать на длинный срок по высоким ставкам, поскольку в случае снижения квартала ставки в первом-втором кварталах банки будут нести повышенные процентные расходы по таким вкладам, с другой стороны, клиенты, которые понимают, что возможен и дальнейший рост ключевой ставки, и, соответственно, ставок по вкладам, стараются размещать на менее короткие сроки, а зачастую просто на накопительных

«Мы ожидаем, что следующий, 2022 год уступит нынешнему по объему продаж банковских продуктов, прежде всего кредитных»

счетах», — объясняет директор департамента розничных продуктов Абсолют-банка Виталий Костюкевич.

Наблюдая такую картину, вкладчики оказались в некотором замешательстве. Они стояли перед выбором — перекладываться ли сейчас в более дорогие депозиты или еще подождать, ведь буквально через месяц-два ставки могут вырасти еще на 0,5–1 п. п. Именно поэтому банки не фиксировали значительный объем досрочного за-

крытия вкладов. «Что касается потока средств вкладчиков на депозиты с более высокой ставкой, то это происходит в основном в результате планового закрытия вкладов, срок действия которых истек. Всплеска досрочных закрытий с целью воспользоваться продуктом с более высокой ставкой банк не фиксирует», — рассказали в ВТБ. Сейчас большинство вкладчиков предпочитают вклады на 6–12 месяцев, уточняют в ПСБ.

По оценке рейтингового агентства АКРА, рост ставок на денежном рынке будет продолжаться в первом квартале 2022 года, а снижение возможно не ранее середины 2022 года. «Все это время депозиты будут более чувствительны к росту ключевой ставки ЦБ, чем кредиты. Это связано с растущим интересом населения к инвестициям на фондовом рынке, которые при удачном стечении обстоятельств могут обеспечить более высокую доходность, чем вклады. Для того чтобы удержать вкладчиков, банки будут увеличивать ставки по депозитам по меньшей мере до конца первого квартала 2022 года, хотя темпы роста по банкам будут различаться по бизнес-соображениям», — оценивает ситуацию генеральный директор АКРА Михаил Сухов. По мнению участников рынка, в случае дальнейшего повышения ключевой ставки доходность депозитов может вырасти до 9–9,5% годовых, что приведет к усилению конкуренции на рынке привлечения вкладов.

Несмотря на то что сезонные вклады остаются самым популярным маркетинговым продуктом для банков в преддверии Нового года, также можно найти и акции по кредитам. На фоне новогоднего ажиотажа банки обычно стимулируют клиентов больше тратить и придумывают различные акции. Например, «Тинькофф» запустил акцию «Мысли шире с Tinkoff Platinum», пообещав увеличить до двух раз лимит по кредитной карте для клиентов, оформивших ее с 1 декабря по 10 января. В Райффайзенбанке запустили акцию, в рамках которой банк снизит ставку на 2% в канун Нового года по 100 кредитам, выбранным случайным образом. Это снижение будет действовать до конца срока кредитного договора. Чтобы принять участие в акции, нужно подать заявку на кредит на сайте банка с 15 ноября до 30 ноября и получить кредит до 15 декабря 2021 года.

Тот факт, что многие банки не придумывают специальные акции по кредитам, в ПСБ объясняют тем, что в предновогодний период многие торговые сети традиционно устраивают рождественские распродажи, запускают специальные акции и разыгрывают призы, что позволяет многим клиентам сделать крупные покупки (техника, мебель и т. п.) со значительными скидками, не прибегая к потребительским кредитам.

Ипотека начала дорожать

Не торопясь порадовать клиентов новогодними акциями с более привлекательными условиями по кредитам, банки начали цикл повышения ста-

САМЫЕ ВЫСОКИЕ СТАВКИ ПО ДЕПОЗИТАМ КРУПНЫХ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

БАНК	НАЗВАНИЕ ВКЛАДА	СТАВКА ПО ВКЛАДУ (%)	МИНИМАЛЬНАЯ СУММА ВКЛАДА (ТЫС. РУБ.)	СРОК ВКЛАДА (ДНИ)
ПСБ	«КРУТОЙ ПРОЦЕНТ»	до 9	10	250
НОВИКОМБАНК	«НОВОГОДНИЙ»	до 8,25	50	367
АЛЬФА-БАНК	«АЛЬФА-ВКЛАД»	до 9,01	10	92–1095
«ВОСТОЧНЫЙ»	«ВОСТОЧНЫЙ»	до 8,88	30	30–1097
ТКБ	«ТКБ. ПРОСТО ВКЛАД»	до 8,5	50	181–1110
РОССЕЛЬХОЗБАНК	«ВЕСОМЫЙ ПРОЦЕНТ»	до 8,5	3	181–1460
ВТБ	«НОВОЕ ВРЕМЯ»	до 8,5	1	181
«СОЮЗ»	«ВЫСОКИЙ ПРОЦЕНТ»	до 8,47	100	367–550
«ТАВРИЧЕСКИЙ»	«МАКСИМУМ»	до 8,4	50	91–1095
МТС-БАНК	«МТС-ВКЛАД»	до 8,3	50	181–731

Источники: сайт banki.ru, данные банков.

вок по самому народному продукту — ипотеке. Триггером для этого стало решение лидера рынка Сбербанк, который объявил о повышении ставок на покупку и новостроек (+0,4 п. п.) и «вторички» (+0,6 п. п.). Вслед за ним о повышении ставок сообщил и ВТБ (+0,7 п. п.). Это напрямую связано с резким изменением ключевой ставки, а также анонсированными планами ЦБ по ее росту в декабре. Так, с начала года ключевая ставка ЦБ увеличилась на 3,25 п. п., до 7,5%, достигнув значений середины 2019 года, когда средневзвешенная ставка по ипотеке составляла 10,2–10,3%. В ВТБ добавляют, что, вероятнее всего, в случае дальнейшего повышения ключевой ставки до 8%, ипотека на рынке может снова подорожать. «Поэтому рекомендуем клиентам, которые заинтересованы в решении своего жилищного вопроса, оформить заявку по ипотеке в ближайшее время», — советуют в ВТБ. После Сбербанк и ВТБ о повышении ставок по ипотеке также сообщили ключевые игроки этого рынка Абсолют-банк, Райффайзенбанк, ПСБ и МТС-банк.

Ипотека первой из кредитных продуктов входит в цикл изменения процентных ставок, объясняет генеральный директор Frank RG Юрий Грибанов. По его словам, у ипотеки наименьший запас по маржинальности и потому, когда на рынке начинается тренд повышения ставок вслед за ключевой ставкой ЦБ, банки пересматривают ценовые условия. «Поэтому после октябрьского заседания ЦБ рост ставок по ипотеке был вопросом времени», — заключает эксперт. Однако резкого роста цены ипотеки игроки рынка не прогнозируют. «Плавное движение ставок вверх охладит рынок ипотеки, и я не жду повторения тех рекордных выдач, которые мы наблюдали эти годы на фоне планомерного снижения процентных ставок», — прогнозирует господин Грибанов.

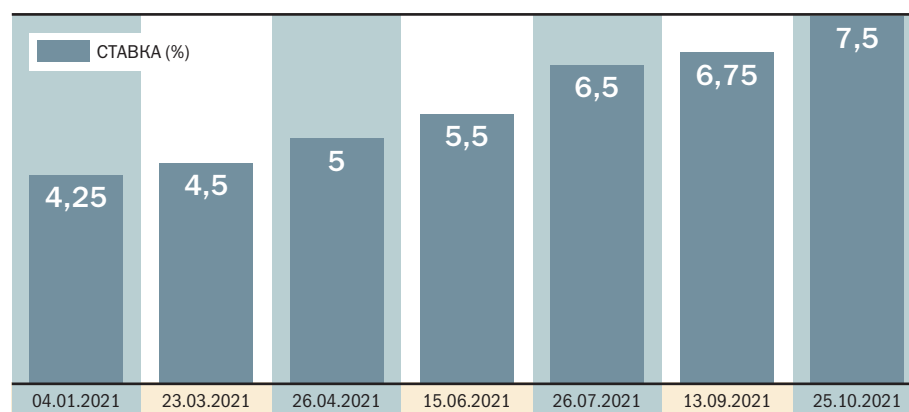
Кто следующий?

И все же ипотека по-прежнему останется драйвером роста розничных портфелей банка, как это происходит уже несколько лет. По словам экспертов, спрос на нее остается высоким. Согласно недавнему прогнозу ЦБ, рост ипотечного кредитования по итогам 2021 года может составить 25–27%. «Охлаждение рынка ипотеки приведет к тому, что цены на недвижимость наконец стабилизируются», — надеется Юрий Грибанов. — Хотя на то, что квартиры подешевеют, я бы не расчи-



ДИНАМИКА КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ БАНКА РОССИИ

Источник: Банк России.



тывал. Спрос не будет опережать предложение, однако объемы застройки не будут такими значительными, чтобы девелоперам приходилось стимулировать продажи».

Есть еще один фактор, который позволяет банкам быстрее повышать ставки по ипотеке, чем по другим кредитам. Ипотека в отличие от других кредитов не ограничена значениями полной стоимости кредита (ПСК, параметр, который регулярно публикует ЦБ как ориентир, который банки не могут превышать более чем на одну треть). Причина в том, что ипо-

тека регулируется законом «Об ипотеке», а остальные кредиты — законом «О потребительском кредите».

И все же повышение ставок затронет не только ипотеку, предупреждают банки. Следующее повышение после ипотеки произойдет в сегменте потребительских кредитов. «В зависимости от решения регулятора и конъюнктуры рынка ставки по потребкредитам могут вырасти на 2–3 п. п., что может привести к замедлению роста рынка потребительского кредитования в следующем году», — прогнозируют в ПСБ.

Впрочем, с другими кредитными продуктами ситуация не такая однозначная. «По кредитным картам ставки находятся и так на высоком уровне и вряд ли изменятся», — считает Юрий Грибанов. — В автокредитовании я не ожидаю движения ставок вверх, так как сейчас тренды в этом сегменте определяют не банки, а дилеры и в ситуации огромного дефицита автомобилей у банков нет возможности зарабатывать на этом продукте».

Что год грядущий нам готовит

Несмотря на устойчивый тренд на рост депозитных ставок, рассчитывать, что ставки по вкладам могут вырасти слишком сильно, пока не стоит. «Дело в том, что вклады населения не единственный источник ликвидности для банков, зато из всех существующих он не такой дешевый, как может показаться», — объясняет Михаил Сухов. — По розничным депозитам банки несут дополнительные расходы на инфраструктуру ритейла и отчисления в Фонд страхования вкладов, что в конечном счете удорожает стоимость вкладов приблизительно на 1% годовых. В случае потребности в дополнительной ликвидности банкам может быть дешевле проводить краткосрочные операции с Банком России или привлекать корпоративных клиентов».

В целом сейчас на рынке стоит обозначить три ключевых тренда, отмечает управляющий директор по кредитным розничным продуктам Райффайзенбанка Андрей Спиваков. Первый — это рост процентной ставки, вызванный общим дисбалансом мировой экономики с точки зрения урожая, стоимости нефтепродуктов и цены на газ в Европе. Второй — отложенный спрос потребителей с 2020 года, который, несмотря на рост процентной ставки, продолжит реализовываться. И третий — завершение программ господдержки, которые были реальным драйвером роста ипотеки, автокредитования и МСБ. «Мы ожидаем, что следующий, 2022 год уступит нынешнему по объему продаж банковских продуктов, прежде всего кредитных. Поэтому, говоря о 2022 году, мы думаем, что все будет достаточно ровно относительно 2021 года — ровно потому, что все тренды, которые я перечислил, приводят к стабилизации экономики, но не к ее росту», — заключает господин Спиваков ●

«РАНЬШЕ КЛИЕНТ ЖДАЛ РЕШЕНИЯ ПО КРЕДИТУ ДВА ДНЯ. А СЕЙЧАС ДВЕ МИНУТЫ — ЭТО УЖЕ ДОЛГО»



АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

В 2021 году рынок розничного кредитования ставит рекорды, несмотря на попытки Банка России его охладить. За девять месяцев 2021 года портфель необеспеченных кредитов в российских банках составил 11,3 трлн руб., что на 19,2% выше, чем годом ранее, следует из данных регулятора. О том, как и за счет чего будет развиваться сегмент розничного кредитования дальше, на что обращают внимание клиенты банка и какие ESG-технологии применяются в розничном бизнесе, рассказывает старший вице-президент ВТБ Павел Кудрявцев в преддверии инвестиционного форума «ВТБ Капитала» «Россия зовет!».



Можно ли говорить, что рынок банковской розницы уже оправился от ограничений, связанных с пандемией?

— Эффекты пандемии страшно лишь звучат. В реальности же снижения рынков даже по потребкредитованию в 2020 году не наблюдалось. А в 2021 году мы выдадим рекордные объемы. По большей части рынку и не требовалось восстанавливаться. Это касается всех его сегментов: и ипотеки, и кредитов наличными, и кредитных карт. За три квартала 2021 года ВТБ выдал около 1,9 трлн руб. розничных кредитов, что на 11% превышает объем продаж за весь прошлый год. Портфель кредитов физлицам вырос с начала года на 20% и достиг 4,4 трлн руб. Что очень важно: несмотря на рекордные показатели выдач, мы контролируем долговую нагрузку своих клиентов, не допуская их закредитованности.

— Как в целом за последние два года изменился сегмент потребительского кредитования, клиент, его путь и опыт в банке? Как банку пришлось трансформироваться в новых условиях?

— Произошла глобальная цифровизация. Сейчас для кредитов наличными выдачи без визитов в офис составляют почти 50%. Раньше клиенты могли ждать решения от банка два-три дня. Сейчас клиент ждет две-три минуты — и это уже долго для него. Если ждать дольше, клиент пойдет в приложение другого банка. Это добавило и прозрачности рынку, и вариативности продуктовой линейке. Раньше банки боролись ставками, теперь важна наполненность программы. Естественно, такие изменения происходят не только в кредитах наличными. Карты можно выпустить онлайн, добавить в приложение за одну секунду и сразу же начать ими пользоваться. Не надо никуда ходить и получать пластик: активация, перевыпуски — все это делается дистанционно и быстро. То же происходит и с ипотекой, и с автокредитованием. Путь, который ВТБ проделал за последние два года с точки зрения цифровизации продуктов и упрощения клиентских путей, огромен. Именно мы выдали первую онлайн-ипотеку и кредит на авто.

— Как в таких условиях трансформируется роль офисов банков? Они еще нужны?

— Офисы — это витрина всех технологических решений, которые делает банк, и сеть является проводником этих цифровых услуг в клиентскую базу. Сегодня число активных розничных клиентов составляет почти 16 млн человек, и наша стратегическая задача — по итогам 2025 года обслуживать 30 млн. Безусловно, большинство клиентов (свыше 70%) являются пользователями «ВТБ Онлайн». Для всех остальных мы стремимся продвигать цифровые сервисы в сети отделений. Например, показывать, что проще и быстрее получить справку по продукту онлайн, что не обязательно заявку на кредитную карту оставлять менеджеру в отделении, а быстрее открыть цифровую и начать сразу ею пользоваться. Если надо решить сложные финансовые вопросы, которые требуют консультации, например, сделки по ипотеке, наши менеджеры готовы в офисе все рассказать и помочь разобраться в деталях продукта. Поэтому отделения остаются частью инфраструктуры. Сейчас у нас вторая по размерам офисная сеть в стране — около 1400 точек, мы ее активно модернизируем, делаем более технологичной, современной, эффективной, чтобы у клиентов был более комфортный уровень обслуживания.

— Розница все еще остается массовым сегментом с набором стандартных операций или здесь уже возможны индивидуальные предложения?

— Мы стремимся к работе в таком формате, когда «каждый клиент — это отдельный сегмент». Мы будем промоутировать и оценивать кредитный потенциал каждого конкретного пользователя и предлагать ему не «взять кредит наличными на полмиллиона рублей», а подбирать продукт, который необходим именно ему именно сейчас. Обслуживание становится более персональным, в том числе в массовых сегментах, и степень персонализации будет углубляться и усложняться.

— Пандемия подстегнула развитие инвестиций в массовой рознице. Вы считаете этот сегмент перспективным, он будет дальше расти?

— В привилегированном сегменте проникновение индивидуальных инвестиционных продуктов высокое, в массовом сегменте оно только начало увеличиваться. Понятно, что это не профессиональные инвесторы, и регулятор следит, чтобы продукты для квалифицированных инвесторов отличались от предложений для неквалов. Мы в свою очередь уделяем повышенное внимание обучению клиентов. Это относится не только к начинающим, но и уже опытным инвесторам. Мы растем большими темпами по количеству счетов и объемов под управлением. С начала года портфель инвестпродуктов массового сегмента вырос на 30% и на начало ноября 2021 года превысил 200 млрд руб. Сейчас доля ВТБ уже составляет 25% всего рынка. Мы хотим оставаться лидерами и рассчитываем стать единым партнером для наших клиентов во всех финансовых сферах их жизни и интересах, в том числе и на фондовых рынках.

— Как стандарты ESG интегрируются в бизнес банка?

— ВТБ никогда не оставался в стороне от социальной повестки. Именно мы запустили дальневосточную ипотеку под 0,1%, а также работаем с органами власти в рамках госпрограмм. Насколько возможно, убираем бумагу из документооборота. Сегодня каждый второй клиент, придя в офис, уже подписывает электронный договор у себя в мобильном приложении. ВТБ запустил ESG-платформу. Там больше 20 направлений деятельности. ESG — это уже не дань моде, это объективная реальность, в которой мы живем ●

ПАЕВАЯ ЭКЗОТИКА

КАКИЕ ТЕМАТИЧЕСКИЕ ФОНДЫ ДОСТУПНЫ ЧАСТНЫМ ИНВЕСТОРАМ



Массовый приток частных инвесторов на фондовый рынок и рынок коллективных инвестиций положительно сказался на индустрии финансов. По данным ЦБ по итогам первого полугодия, число управляющих компаний, осуществляющих доверительное управление паевыми инвестиционными фондами (ПИФами), достигло 252, пополнившись тремя новичками. В предыдущие пять лет количество УК неуклонно снижалось, а общее их число уменьшилось за этот период более чем на 70 (до 249). Основной спад произошел в 2016 году, когда число компаний сократилось с 321 до 301.

С начала года количество пайщиков — физических лиц увеличилось более чем вдвое, до 5,7 млн человек. Неудивительно, что в таких условиях управляющие компании активно расширяли всю продуктовую линейку, начиная от закрытых и заканчивая биржевыми фондами. По оценкам «Денег», с января по начало ноября общее число розничных фондов (открытые паевые инвестиционные фонды (ОПИФы) и биржевые паевые инвестиционные фонды (БПИФы)) выросло на 61 единицу, до 350.

В связи с тем, что БПИФы — новое направление для управляющих (появилось только в 2018 году), основные продуктовые пополнения происходили именно за счет таких фондов. С начала года на Московской бирже начал торговаться 61 подобный фонд, а общее их число достигло 102. По данным биржи, российские БПИФы запущены на бенчмарки, покрывающие порядка 50 стран, включая Россию,

СТРУКТУРА ВЛОЖЕНИЙ РОЗНИЧНЫХ ФОНДОВ (МЛРД РУБ.)

	30.09.2020	31.12.2020	31.03.2021	30.06.2021	30.09.2021
СТРУКТУРА АКТИВОВ ОПИФОВ:					
ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА В ТОМ ЧИСЛЕ	10,6	12,9	16,0	10,8	12,8
АКЦИИ РОССИЙСКИХ ЭМИТЕНТОВ (ОБЫКНОВЕННЫЕ + ПРИВИЛЕГИРОВАННЫЕ)	119,4	151,4	188,5	231,4	276,7
ОБЛИГАЦИИ РОССИЙСКИХ ЭМИТЕНТОВ	235,4	237,1	229,0	234,0	222,4
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ	49,3	52,5	70,6	65,3	72,6
ЦЕННЫЕ БУМАГИ СУБЪЕКТОВ РФ	9,3	12,3	10,7	12,5	10,9
МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ	0,0	0,2	0,2	0,2	0,2
ИНОСТРАННЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ	162,7	181,6	216,7	255,5	280,5
НЕДВИЖИМОСТЬ, ИПОТЕЧНЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ И ЗАКЛАДНЫЕ, В ТОМ ЧИСЛЕ	2,3	3,1	2,6	2,5	1,3
ПРОЧИЕ АКТИВЫ	17,7	20,4	27,1	31,8	29,8
СТРУКТУРА АКТИВОВ БПИФОВ:					
ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА В ТОМ ЧИСЛЕ	0,1	0,4	0,4	0,9	1,1
АКЦИИ РОССИЙСКИХ ЭМИТЕНТОВ (ОБЫКНОВЕННЫЕ + ПРИВИЛЕГИРОВАННЫЕ)	7,2	10,7	14,5	22,4	27,9
ОБЛИГАЦИИ РОССИЙСКИХ ЭМИТЕНТОВ	6,0	21,9	26,1	27,5	32,0
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ	12,2	19,3	21,4	19,0	21,8
ЦЕННЫЕ БУМАГИ СУБЪЕКТОВ РФ	0	0	0	0,00	0,01
ИНОСТРАННЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ	20,9	28,4	42,3	52,8	62,7
ПРОЧИЕ АКТИВЫ	1,5	5,0	7,1	10,3	16,0

Источник: ЦБ.



ТЕКСТ Иван Евишкин
ФОТО Getty Images



GETTY IMAGES

Казахстан, США, страны Евросоюза, Великобританию, Китай, Японию, Австралию. Базовыми активами фондов выступают фондовые индексы, акции, облигации, инструменты денежного рынка и товарные активы.

Инвесторов потянуло на экзотику

В предыдущие годы управляющие в основном расширяли линейку за счет стандартизированных стратегий на акции, облигации или — смешанного типа, включающего и акции, и облигации. В этом году все активнее запускаются фонды с уникальными для нашего рынка стратегиями. «Хотя в последние годы индексы российских и американских акций демонстрируют активный рост, среди инвесторов все чаще прослеживается спрос на новые инструменты. Это связано как с развитием инфраструктуры рынка, так и с законодательными инициативами по расширению доступных российским частным инвесторам классов активов», — считает директор департамента управления благосостоянием ПСБ Алексей Жоголев.

Впрочем, это не только российский, но и общемировой тренд, отмечают управляющие. По словам гендиректора УК «Альфа-Капитал» Ирины Кривошеевой, в прошлом году наиболее динамично среди ETF развивались именно тематические фонды, рост которых на американском рынке составил 430%. «Дело в том, что существенно поменялась миссия биржевых фондов. Теперь это не столько альтернатива прямой покупке ценных бумаг в виде диверси-



фицированного фонда, сколько „строительный материал“ для создания портфелей более высокого порядка, отвечающих целям и убеждениям клиентов», — отмечает Ирина Кривошеева.

Широкая линейка, включающая множество отраслевых фондов, удобна с точки зрения маркетинга. По словам директора по инвестициям УК «Открытие» Виталия Исакова, в каждом периоде будет хотя бы один фонд, показывающий опережающую доходность, а значит, будет интерес частных инвесторов.

С некоторыми уникальными для российского рынка стратегиями мы стараемся познакомить своих читателей.

Устойчиво и ответственно

В последние годы в мире набирают популярность программы устойчивого развития и ответственного инвестирования с учетом факторов ESG (экология, социальная ответственность, управление). «ESG — принципы развития компаний, основанные на защите экологии, добросовестном отношении к сотрудникам и клиентам и ответственном корпоративном управлении. Инвесторы все больше разделяют подходы к инвестированию в соответствии с критериями ESG», — отмечает гендиректор «РСХБ Управление активами» Роман Серов.

Российским частным инвесторам доступно несколько розничных ПИФов, соответствующих стандартам ESG, как на акции российских и иностранных компаний, так и на облигации и еврооблигации российских эмитентов. Такие фонды есть в линейке «ВТБ Капитал Управление активами», «РСХБ

«Сервисы на основе спутниковых данных все более востребованы среди широкого спектра клиентов из самых разных отраслей»

Управление активами», «Райффайзен Капитал», «Тинькофф Капитал», «Сбер Управление активами». «При выборе инвестиционных инструментов учитываются не только традиционные метрики — а именно оценка бизнеса, потенциал роста, конкурентные преимущества, — но и экологические (E — Environmental), социальные (S — Social) и управленческие (G — Governance) факторы», — отмечает гендиректор УК «Райффайзен Капитал» Ольга Сумина.

Результативность таких инвестиций зачастую превышает результаты широкого рынка. «Некоторые ESG-фонды в 2021 году показывают более высокие результаты, чем S&P 500. На наш взгляд, корреляция частично обоснована минимизацией рисков компаний при наличии высоких ESG-рейтингов», — отмечает госпожа Сумина.

Ответственное инвестирование находит отклик у российских инвесторов. По оценкам «Денег», основанным на данных Investfunds, с начала года ESG-фонды привлекли свыше 7 млрд руб., а суммарный объем активов под их управлением составил свыше 14 млрд руб. Российский рынок ESG-инвестиционных инструментов еще очень молод, но, как отмечает Оль-

га Сумина, имеет заметный потенциал для роста, учитывая темпы развития ESG-повестки в мире. «Частные и институциональные инвесторы будут значительно увеличивать свои аллокации в фонды ESG, учитывая стимулы для ответственных инвесторов, хорошую доходность на длинных горизонтах», — не сомневается Роман Серов.

Космос в один клик

Если ответственному инвестированию физические лица только сейчас начали уделять повышенное внимание, то к теме освоения космоса интерес был всегда. Даже в непростых экономических условиях программы освоения космоса не сокращаются. По данным опроса ВЦИОМа, проведенного в День космонавтики 12 апреля 2021 года, только 15% россиян считают, что надо сократить расходы бюджетных средств на космическую программу, при этом 75% уверены, что этого делать не стоит.

Долгое время программы освоения космоса были только государственными и закрытыми, но в последние годы роль частных компаний резко выросла, что позволяет и рядовым инвесторам поучаствовать в развитии космических

Комиссии по ОПИФам выше, чем по БПИФам. По оценкам «Денег», основанным на данных Investfunds, вознаграждение управляющих в случае ОПИФов составляет 1–3%, максимальную комиссию придется заплатить в случае фондов акций. Расходы биржевых фондов гораздо ниже и в редких случаях превышают 1%. К тому же стоит учитывать, что по ОПИФам возможны расходы при покупке и продаже паев в виде премии и дисконта, которые могут достигать 2%. В случае БПИФов при покупке и продаже взимается только брокерская комиссия, которая редко превышает 0,02%.

программ. В сентябре УК «Альфа-Капитал» запустила БПИФ «Альфа-Капитал Космос», ориентированный на акции компаний — поставщиков продукции для космической отрасли. В портфель фонда вошли акции Boeing, Teradyne, Viasat, EchoStar, Trimble, Virgin Galactic и др. «Мы наблюдаем ускоренный рост инвестиций в этот сегмент, новые проекты становятся дешевле и доступнее, растет спрос как на сами запуски, так и соответствующую инфраструктуру. Сервисы на основе спутниковых данных все более востребованы среди широкого спектра клиентов из самых разных отраслей. Эти факторы будут способствовать росту капитализации компаний сектора в долгосрочной перспективе», — отмечает Ирина Кривошеева.

От ОПК к здравоохранению

Освоение космоса важно для развития науки и высоких технологий, а также для обеспечения обороноспособности страны. Это самые популярные ответы на вопрос ВЦИОМа: «Для чего России надо участвовать в космической программе?». Частные инвесторы могут участвовать в росте и самой оборонной отрасли, правда, уже только российской, а не иностранной. Для этого подойдет ОПИФ УК ПСБ — «Промсвязь — Оборонный». Средства фонда инвестируются в облигации предприятий ОПК. В частности, в портфеле есть долговые бумаги корпорации «Иркут», ОДК, УОМЗ. «Крупные компании ОПК известны, имеют статус стратегически важных предприятий, пользуются государственной поддержкой, их продукция остается востребованной даже в условиях экономической нестабильности, что добавляет им надежности в глазах инвесторов», — отмечает Алексей Жоголев.

Важной составляющей обороноспособности страны является здоровье нации, что особенно актуально в условиях пандемии коронавируса. В текущих непростых эпидемиологических условиях во всем мире растет спрос

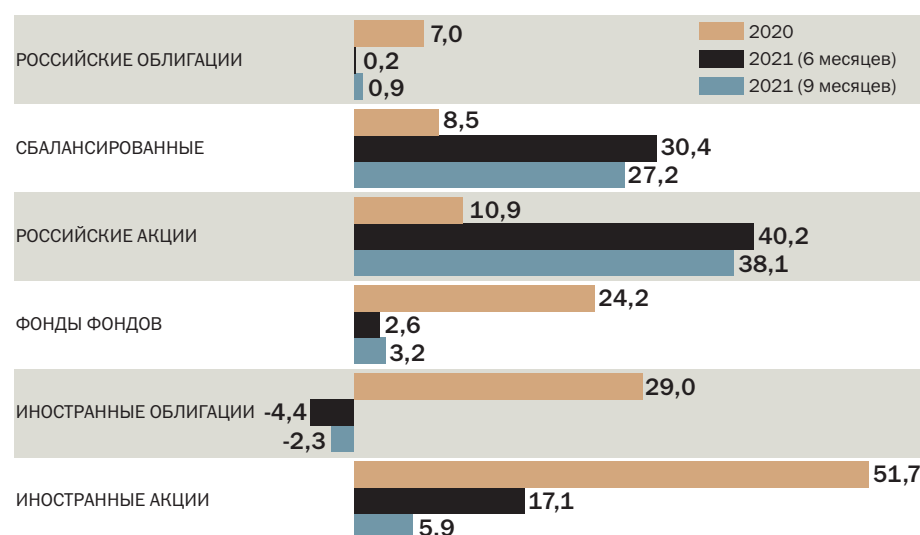
на инвестиции в компании здравоохранения и биотехнологий. По оценкам «Денег», основанным на данных EPFR, с начала года фонды этих секторов привлекли свыше \$26,3 млрд. В России такие фонды доступны в виде ОПИФов («Сбер — Биотехнологии», «Система Капитал — Биотехнологии») и в виде БПИФов («Альфа-Капитал Медицина», «Тинькофф Насдак Биотехнологии», «Атон — Медицина и биотех США», «Атон — Генетическая революция»). Причем если фонды Сбербанка, «Альфа-Капитала», «Атона» сформированы на основе иностранных ETF, то в фондах «Тинькофф Капитал» и «Система Капитал» — акции крупнейших фармацевтических и биотехнологических компаний. «Основную часть фонда занимают биотехнологические и фармацевтические компании, но также точно рассматриваем идеи из сектора медицинского оборудования», — уточняет старший аналитик УК «Система Капитал» Андрей Ушаков.

Прорывные технологии

Еще одним следствием пандемии стал резкий рост спроса на акции технологических компаний. На российском рынке доступно несколько десятков таких фондов. Казалось бы, что тема не нова, но и в этом секторе появляются новинки. В последние месяцы УК «Тинькофф Капитал» запустила сразу несколько тематических БПИФов, ориентированных на индустрию кибербезопасности («Тинькофф Индекс Кибербезопасность»), производителей полупроводников («Тинькофф Насдак Полупроводники»), искусственный интеллект («Тинькофф Насдак Искусственный интеллект»). Первый фонд следует за индексом компании Tinkoff Cyberse-

ДОХОДНОСТИ ОПИФОВ И БПИФОВ ПО СТРАТЕГИЯМ (% ГОДОВЫХ)

Источник: ЦБ.



curity Total Return Index, который отражает динамику стоимости 31 публичной компании из США, Израиля и Индии. Остальные повторяют структуру отраслевых индексов Nasdaq — индекс PHLX Semiconductor Sector (акции 30 компаний — производителей полупроводников и полупроводникового оборудования), STA US AI & Robotics (62 компании, занимающиеся развитием искусственного интеллекта и робототехники). «Из года в год растет не только количество киберпреступлений, но и масштаб ущерба для корпораций. Нет сомнений, что в результате дальнейшей диджитализации общества потребность в защите информации будет только расти, а сектор кибербезопасности станет одним из ключевых в цифровой экономике», — отмечает гендиректор компании Руслан Мучипов.

Еще одна хайповая тема последних лет — это биткойн и блокчейн-технологии. Однако ЦБ РФ выступает против инвестиций в криптовалюты. Оста-

ются только компании, разрабатывающие блокчейн-технологии, в росте которых поучаствует УК БКС, запустившая БПИФ «БКС Цифровая галактика». Фонд вкладывает средства пайщиков в компании, развивающие технологию децентрализованного хранения и обработки данных — блокчейн. В портфель включено около 15 компаний, среди которых PayPal, Square, NXP Semiconductors и Broadcom. «Самостоятельные инвестиции в этот сектор довольно сложные, затратные и рискованные: чтобы оценить перспективы той или иной компании, необходимы значительные аналитические ресурсы. Кроме того, для формирования диверсифицированного портфеля потребуется крупная сумма средств», — отмечает гендиректор УК БКС Владимир Соловьев.

IPO и SPAC

В 2021 году на российском рынке акционерного капитала, да и во всем мире



GETTY IMAGES

наблюдается бум первичных и вторичных размещений. Однако покупка акции в ходе IPO считается высокорисковой инвестицией, поэтому «Тинькофф Капитал» предлагает сделать это в рамках БПИФов. В состав линейки фондов компании входят БПИФы «Тинькофф Индекс IPO» и «Тинькофф Индекс СПАК». В состав индекса входят акции нескольких десятков компаний, в первом БПИФе — недавно разместившихся компаний на бирже, во втором БПИФе компании-спонсоры, которые выходят на биржу с целью последующего слияния с перспективной частной компанией. По словам Руслана Мучипова, такие компании работают по новым, более эффективным бизнес-моделям и либо быстро захватывают существующие рынки, либо своими революционными продуктами создают принципиально новые.

САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ ЭКЗОТИЧЕСКИЕ ФОНДЫ 2021 ГОДА

Ранг	УК	ОБЪЕМ ПРИВЛЕЧЕНИЙ (МЛН РУБ.)	СЧА (МЛН РУБ.)	ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ (УК (%))	СТОИМОСТЬ ПАЯ (РУБ.)	ФОРМИРОВАНИЕ ФОНДА	ТИП ФОНДА	ДОХОДНОСТЬ С НАЧАЛА ГОДА (%)
1	«РАЙФФАЙЗЕН – США»	4878,91	11190,8	2,9	70022,66	01.09.2020*	ОПИФ	19,88
2	«СБЕР – БИОТЕХНОЛОГИИ»	1597,32	3016,0	1	1534,58	МАЙ 2015	БПИФ	2,5
3	«ВТБ – ФОНД МИРОВЫЕ ПРЕМИАЛЬНЫЕ БРЕНДЫ»	1458,5	1733,4	3	28,86	НОЯБРЬ 2007	ОПИФ	20,03
4	«ТИНЬКОФФ ИНДЕКС ПЕРВИЧНЫХ ПУБЛИЧНЫХ РАЗМЕЩЕНИЙ»	1127,38	1670,8	0,9	8,64	ДЕКАБРЬ 2020	БПИФ	23,64
5	«ТИНЬКОФФ ИНДЕКС ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»	734,59	1003,4	0,9	7,4	ИЮЛЬ 2021	БПИФ	—
6	«СБЕР – ОТВЕТСТВЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ»	592,67	1385,7	0,7	13,68	ЯНВАРЬ 1900	БПИФ	16,42
7	«ВТБ – ФОНД АКЦИЙ. ОТВЕТСТВЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ»	497,17	966,3	0,7	2917,84	06.04.2020*	ОПИФ	24,14
8	«ТИНЬКОФФ НАСДАК ПОЛУПРОВОДНИКИ»	452,65	452,6	0,6	7,77	НОЯБРЬ 2021	БПИФ	—
9	«ПРОМСВЯЗЬ – ОБОРОННЫЙ»	359,71	410,1	1	1299,64	16.10.2019*	ОПИФ	1,5
10	«ТИНЬКОФФ ИНДЕКС СПАК»	241,09	223,4	0,9	6,46	АПРЕЛЬ 2021	БПИФ	—
11	«АЛЬФА-КАПИТАЛ МЕДИЦИНА»	203,28	252,5	1,2	68,25	ИЮНЬ 2021	БПИФ	—
12	«ТИНЬКОФФ НАСДАК ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ»	160,59	160,6	0,6	7,16	ОКТАБРЬ 2021	БПИФ	—
13	«РСХБ – РОССИЙСКИЕ КОРПОРАТИВНЫЕ ЕВРООБЛИГАЦИИ, ВЕКТОР И.ЭС.ДЖИ»	99,97	96,9	0,45	726,53	АПРЕЛЬ 2021	БПИФ	—
14	«АЛЬФА-КАПИТАЛ КОСМОС»	78,98	84,8	1,5	68,75	СЕНТЯБРЬ 2021	БПИФ	—
15	«ТИНЬКОФФ ИНДЕКС КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ»	70,64	515,4	0,6	7,36	ОКТАБРЬ 2021	БПИФ	—
16	«АТОН – ГЕНЕТИЧЕСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ»	61,41	47,7	0,8	71,7	АПРЕЛЬ 2021	БПИФ	—
17	«АТОН – МЕДИЦИНА И БИОТЕХ США»	60,8	65,1	0,8	106,52	АПРЕЛЬ 2021	БПИФ	—
18	«ВТБ – ФОНД УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ ЭМИТЕНТОВ»	50,95	59,7	0,6	98,46	СЕНТЯБРЬ 2021	БПИФ	—
19	«РСХБ – ИНДЕКС МОСБИРЖИ – РСПП ВЕКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ, ПОЛНОЙ ДОХОДНОСТИ, БРУТТО»	-1,95	151,4	0,8	1446,19	ИЮНЬ 2020	БПИФ	13,3

*Дата преобразования стратегии фонда. Источник: Investfunds



Премиальные тренды

Основные экзотические стратегии появляются в биржевых фондах, но можно найти уникальные стратегии и в рамках ОПИФов акций, проверенных временем. Например, «ВТБ Капитал Управление активами» предлагает клиентам фонд «Мировые премиальные бренды». В него входят акции компаний крупнейших производителей и владельцев ведущих премиальных брендов по всему миру. По словам портфельного управляющего «ВТБ Капитал Инвестиции» Вадима Бит-Аврагима, ключевые позиции в фонде занимают акции LVMH, Richemont, Kering, Hermes, Christian Dior, Moncler, Ferrari, Shiseido, Daimler, Seiko Holdings. «Уровень потребления обеспеченных слоев населения статистически даже в периоды кризиса остается без существенных изменений, поддерживая спрос на люксовые товары. В результате даже в условиях сильного роста издержек производители предметов роскоши могут повышать отпускные цены без существенного снижения объемов продаж, сохраняя рентабельность на высоком уровне», — отмечает портфельный управляющий «ВТБ Капитал Инвестиции» Вадим Бит-Аврагим.

Возможности и риски

Отраслевые фонды — это в первую очередь инструмент для инвесторов, которые хотят сделать ставку на определенный сектор или на инвестиционную идею, предполагая у них потенциал роста выше рынка, но при этом не хотят сами выбирать компании и управлять портфелем, отмечает Ольга Сумина. Причины такого выбора могут быть продиктованы как хайпом вокруг отрасли, так и большим пониманием рынка, уверенностью человека в перспективах

«Отраслевые ПИФы дают возможность более точно балансировать свой портфель по соотношению риск/доходность, чем фонды широкого рынка»

инструмента. «Человек, который работает в ритейле, даже не являясь опытным инвестором, может лучше разбираться в перспективах компаний потребительского сектора, чем, например, в нефтяном секторе», — приводит пример руководитель отдела продаж «Сбер Управление активами» Андрей Макаров.

Вместе с тем участники рынка предупреждают, что вложения в отраслевые фонды, тем более тематические, сопряжены с высоким риском, а значит, могут как принести повышенную доходность, так и оказаться более убыточными, чем фонды широкого рынка. По словам Андрея Ушакова, во время пандемии коронавируса лучшие результаты были у технологических компаний, ARK Innovation (активно управляемый ETF, ориентированный на акции компаний, которые имеют отношение к развитию «подрывных технологий», disruptive innovations) вырос за 2020 год на 149%. За это же время индекс широкого американского рынка S&P 500 вырос только на 16%. В этом году этот же ETF поднялся только на 5%, тогда как S&P 500 прибавил более 26%.

Выбрать нужный фонд заранее весьма и весьма сложно, а после периода опережающей доходности покупать его может быть уже поздно и опасно, предупреждают управляющие. «На

практике инвесторы часто покупают отраслевые фонды, принимая решение исходя из предыдущей доходности, вкладывая в самый растущий за последние годы фонд. А когда на рынке начинается волатильность, выходят или снижают долю этого фонда, а это прямой путь к потере капитала», — считает Ольга Сумина.

В связи с этим управляющие не советуют инвестировать в отраслевые фонды начинающим, неискушенным инвесторам. По словам Андрея Макарова, отраслевые фонды требуют довольно специфической и глубокой экспертизы. «Покупать такие фонды стоит, если опыт и уровень понимания финансовых рынков действительно позволяют выбрать отрасль с хорошим ожидаемым соотношением доходности и риска, а не по чьему-то совету, поддавшись хайпу, и ни в коем случае не ориентироваться на цифры недавней доходности», — предостерегает Виталий Исаков.

Горизонт таких инвестиций должен быть широким и не подходит для консервативных инвесторов. «Срок инвестиций крайне важен, в нашем фонде биотехнологий рекомендованный срок инвестиций составляет три года, за это время есть возможность реализовать стратегию, не обращая внимания на временные трудности и повышенную

волатильность. Намного проще определить долгосрочный тренд, чем победителя на ближайший месяц», — считает Андрей Ушаков. По словам Андрея Макарова, если цель клиента — сохранить средства, то есть доходность должна перекрывать инфляцию и доходы по депозитам, если он не готов вкладываться на срок свыше 2–3 года, то секторальные фонды лучше вообще не использовать. «Скорее, они подходят для тех инвесторов, кто уже получил опыт работы с фондами облигаций и акций, инвестирующих в широкий рынок, и готов диверсифицировать свой портфель, увеличив в нем вес отдельной отрасли», — отмечает господин Макаров.

Долю таких вложений стоит ограничивать. «Категорически не рекомендуем выбирать для вложений какой-то один отраслевой фонд или делать его большей частью портфеля», — предупреждает господин Исаков. «В целом мы рекомендуем вкладывать в секторальные фонды не более 30% от портфеля, в среднем — 10–15%», — советует Андрей Макаров. Инвесторам нужно следовать портфельному подходу и включать в свои вложения фонды широкого рынка и различных инструментов, а не концентрировать вложения в одном фонде. «Отраслевые ПИФы дают возможность более точно балансировать свой портфель по соотношению риск/доходность, чем фонды широкого рынка», — отмечает Андрей Макаров.

Новинки не за горами

В ближайшем будущем участники рынка не исключают появления новых интересных фондов, которые станут ответом на растущий запрос физических лиц на клиентов. «Сейчас у неквалифицированного инвестора мало возможностей для инвестирования именно в отдельные отраслевые истории. Поэтому в очень скором времени мы планируем существенно расширить нашу линейку фондов», — отмечает Руслан Мучипов.

В целом тематические фонды не только направлены на возможности получения более высокого дохода в более узких сферах, но и, как идея ESG, соответствуют преобразующей миссии отраслей и направлений развития будущего. «Инвестировать в такие фонды не только выгодно, но и модно, престижно и очень интересно, так как ты не только следишь за котировкой, но и за тем, как развивается та или иная отрасль, что ей движет, — инвестор начинает лучше понимать суть и вовлекаться в процесс. На наш взгляд, за этим будущее в развитии сферы частных инвестиций и биржевых фондов в частности», — отмечает Ирина Кривошеева ●

«НУЖНО ЛИ СТАНОВИТЬСЯ ЗЕЛЕНЫМ ЛЮБОЙ ЦЕНОЙ? КОНЕЧНО, НЕТ»

В 2021 году бизнес изменил свое отношение к повестке ESG. Процесс ускорился после принятия в Европе трансграничного углеродного налога. В интервью «Деньгам» старший вице-президент банка ВТБ, руководитель департамента по работе с клиентами рыночных отраслей **Дмитрий Снесарь** рассказал о том, что ESG-повестка не ограничивается вопросами экологии и важно помнить про социальную составляющую.



Сегодня многие компании следуют принципам ESG и стремятся придерживаться мировых тенденций в этом направлении. Регуляторы разрабатывают стимулирующие меры и нормативную базу. Насколько это актуальная повестка — особенно в условиях пандемии?

— ESG-повестка актуальна до такой степени, что все об этом говорят. Другой вопрос, что при этом делают. Повестке устойчивого развития не один год, и мы уже столкнулись с перекосами. Например, инвестиционные фонды несколько лет назад стали отказываться от инвестиций в угольные активы. Логика понятная: при сжигании угля выделяет в том числе много CO₂. Но в Европе случился энергетический кризис, который помимо всего прочего можно связать с недалёковидностью и просчётами при переходе на возобновляемые источники энергии. Это первое, а второе — дефицит газа, который возник по иным причинам. И все вдруг вспомнили про уголь, для тех же самых инвесторов уголь вновь стал интересным активом. Теперь они говорят: «Мы поняли, что не будет никакой резкой остановки угольной генерации, а будет плавный переход к другим видам генерации в течение 20 лет». Пока идет такой энергопереход, инвесторы будут зарабатывать на таких активах и, соответственно, стимулировать эти угольные компании становиться «зелеными».

— Вы тоже стимулируете своих клиентов становиться еще «зеленее»? Как именно?

— Я считаю, что мы, как банк, не должны быть Бармалеем от ESG. Регулирование, стимулирование и санкции — это задачи в первую очередь государства. Более того, мы осторожно относимся к поспешным действиям клиентов в этом вопросе. Мы задаем вопросы о том, а что будет с прибылью компании через пять лет, просчитываем удар, который она может получить. Так что мы за прагматичный подход. К нам, например, обращалась компания, которая хотела с нашей помощью профинансировать в одной из стран строительства угольного разреза, находившегося прямо возле моря. Мы не стали рассматривать этот проект по этическим соображениям. Экологические последствия могут быть слишком тяжелыми, а это так или иначе повлечет и убытки.

— Есть компании, для которых выше ставки?

— Ставки будут выше автоматически, как только введется некий углеродный налог, который напрямую будет бить по прибыльности той или иной компании. Когда правила игры будут написаны для всех одинаково, государство с помощью такого налога будет заставлять компании трансформироваться.

У нас есть, напротив, поощрительные программы. Например, спецпрограмма кредитования ESG-проектов, по которой мы предоставляем относительно небольшую скидку — около 0,25 процентного пункта. Мы запустили и финансируем ее самостоятельно, за счет своей собственной прибыли. По большому счету так мы поддерживаем партнеров.

— По каким критериям вы отбираете ESG-проекты в рамках программы?

— Это проекты, которые направлены либо на снижение выбросов CO₂, либо которые имеют другие экологические составляющие.

Но хотел бы подчеркнуть, что ESG — это уж точно не только сокращение выбросов парниковых газов. Например, ВТБ поддерживает увеличение экспорта про-

дукции компаний деревообрабатывающей и стекольной промышленности, ведущих деятельность в соответствии со стандартами ESG. За 2021 год представителей только этих отраслей в рамках программ господдержки экспорта мы профинансировали на 14 млрд рублей. Реализуемые ESG инициативы данных компаний включают переработку мусора или стеклотары, высадку леса, финансирование программ обучения и так далее.

— Понятно, что экологическая составляющая в первую очередь относится к добывающим предприятиям, производству. Насколько ESG-оценки применимы к активам банков?

— Что касается банков, то многие из них уже анализируют свой кредитный портфель на предмет возможных зеленых рисков. Не исключено, что банки обяжут раскрывать углеродный след в кредитном портфеле. С такими инициативами уже выступили саморегулируемые организации. Потенциально речь может идти и о дополнительной нагрузке на капитал, если кредитный портфель оставляет большой углеродный след. Пока такое развитие маловероятно, но это обсуждается в Европе и лоббируется небольшими странами, которым легко сказать «нет» нефти либо газу, — это Дания, Голландия, Бельгия. На уровне Европейского союза ни одна большая страна не поддерживает такую инициативу. Очевидно, что для реализации экологических и социальных проектов в большей мере необходимы стимулы, а не наказания.

Вы знаете, что у нас утверждена стратегия в области устойчивого развития, и мы в числе прочих ставим задачей интеграцию ESG-факторов в систему интегрированного управления рисками. Речь идет о ESG-скоринге всего портфеля с 2023 года.

Скажу прямо, российский бизнес на пути трансформации, и отказываться, например, от угольных проектов в Кемерово все-таки неправильно. Простите, а чем еще в ближайшей перспективе в Кузбассе зимой топить? Опять-таки все почему-то ополчились на добывающие компании, а я приведу в пример одежду сегмента fast-fashion, которую произвели дешево, мы один раз надели и выбросили. И бренды масс-маркета стоят перед проблемой в том

ВТБ

Банк ВТБ (ПАО), его дочерние банки и финансовые организации (группа ВТБ) — международная финансовая группа, предоставляющая широкий спектр финансово-банковских услуг в России, странах СНГ, Западной Европы, Азии и Африки. Основной акционер — правительство РФ с 60,9% голосующих акций.

ТЕКСТ **Ксения Дементьева**
ФОТО **Анатолий Жданов**



АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

числе дальнейшего роста производства, ведь 20 лет назад было нормально и социально приемлемо производить такую одежду. Люди относились спокойно, все хотели хорошо одеваться. Сейчас же «одноразовая» одежда становится социально неприемлемой.

— То есть вы за взвешенный подход в данном вопросе? Не будет ли буксовать тема от такой взвешенности?

— В ESG-подходе нужно быть очень аккуратным и дальновидным, не надо ссориться здесь с реальностью. Непродуманные шаги могут привести к социальным волнениям. В Европе за переход на зеленую энергетику в конечном счете платит потребитель. В Англии, Испании и Франции люди уже недовольны тем, что повышаются цены на электричество. В Испании, например, в 2021 году цены выросли на 50% по сравнению с прошлым годом. Напомню, страна находится в затяжном кризисе с высокой безработицей. Соответственно, люди вышли на улицы на манифестации.

Наш подход к ESG практичный и прагматичный. Нужно ли становиться зеленым? Конечно, нужно. Нужно ли становиться зеленым любой ценой? Конечно, нет.

— Какой ценой нельзя?

— Многие в погоне за экологией забывают про социальную составляющую. А они ведь связаны. Я лично считаю, что на первое место мы должны ставить социальную составляющую. И надеюсь, что на форуме «Россия зовет!» обсудим, на каком из трех факторов — E, S или G — важно сфокусировать внимание в первую очередь, чтобы решать проблемы, а не только говорить о них.

Вопрос сокращения выбросов CO₂ намного сложнее, чем просто сокращение выбросов в развитых странах и принуждение развивающихся стран следовать за ними. Надо помнить, что еще около 4 млрд человек проживают в небогатых странах. Что им делать? Чем отапливать дома? Из какого источника получать электроэнергию? У них денег на зеленую энергетику нет. Саммит в Глазго сопровождался криками о помощи от бедных стран. Они говорят: «Вы даете нам помощь в форме кредитов. Нам эту помощь нужно будет все равно возвращать». И даже такая «кредитная» поддержка поступает ниже уровня, который изначально декларировался развитыми странами.

Мы живем на одной планете, дышим одним воздухом, поэтому простое сокращение выбросов CO₂ в отдельных странах не решит глобальную проблему. Бедные страны тоже хотят жить хорошо. Нельзя допустить, чтобы в погоне развитых стран за экологичностью получился Элизиум из голливудского фильма, а люди в развивающихся странах стали жить хуже.

— Выступления Греты Тунберг за чистое небо все-таки более понятны, чем какие-то далекие рабчие на плантациях...

— Возможно, все же стоит протянуть руку тому, кто рядом? Честно говоря, меня очень вдохновляют компании «Полюс» или «Полиметалл», которые делают в регионах большое количество социальных историй. И примеров таких компаний много в РФ. Эта работа колоссальна, но ее многие не замечают. Вплоть до того, что они выкупают целые дома для того, чтобы

привлекать сотрудников, в том числе выпускников, для работы в Амурске или другом городе. Я в одной из командировок в такой квартире жил, очень неплохая квартира по современным меркам. Это же социальная поддержка? Конечно. Кроме того, они строят те же бассейны, спортзалы, чтобы создать инфраструктуру — не только для своих сотрудников, но и для их детей, для других горожан.

— Зарубежные инвесторы оценивают такие шаги?

— Безусловно. Год назад «VTB Капитал» был одним из организаторов выпуска социальных облигаций РЖД. Там спрос заметно превысил предложение. А половина выпуска пришлась на иностранных инвесторов. РЖД вообще один из крупнейших российских ESG-заемщиков и единственный, кто представляет Россию на рынке зеленых еврооблигаций. Там опережающими темпами растет объем капитала под управлением зеленых фондов. И что важно — такие шаги оценивают и локальные инвесторы.

— Вернемся в VTB. Что вы делаете в рамках этой повестки по отношению к клиентам, кроме льготных кредитов?

— Мы запустили открытую платформу ESG — это одно окно для клиентов, и не только по предоставлению услуг и сервисов. По линии розницы мы льготно кредитруем покупку электромобилей, ввели зеленую ипотеку, страхование средств пенсионеров от мошенников.

По линии корпоративно-инвестиционного бизнеса есть ESG-консалтинг, то есть рейтинго-

ДМИТРИЙ СНЕСАРЬ

Руководитель департамента по работе с клиентами рыночных отраслей — старший вице-президент ВТБ. В 1995 году окончил Российскую экономическую академию им. Плеханова. Являлся генеральным и финансовым директором Объединенной финансовой группы, работал в Deutsche Bank. В ВТБ с 2011 года. Является членом совета директоров ряда дочерних компаний ВТБ, а также «РусГидро», «Первого канала». Владеет английским и испанским языками.

вое консультирование. Очень скоро, в 2026 году, будет введен европейский трансграничный углеродный налог. В первую очередь он коснется компаний, которые ориентированы на экспорт из России в Европу. Для оценки его влияния на прибыль наших производителей необходимо оценить их углеродный след. Нужно внимательно изучить, измерить след и сделать выводы: есть проблема или нет. Это часть рейтингов, в которых также оцениваются социальные аспекты, корпоративное управление. Особенно это актуально для публичных компаний, которые торгуются на западных рынках, в Лондоне и Нью-Йорке. Они в первую очередь получили эти рейтинги, потому что зарубежные инвесторы смотрят на эти значения.

— Сколько ваших клиентов имеют ESG-рейтинги? Какой порядок цифр?

— Это не сотни, скорее всего, десятки.

— Какая верхняя граница по числу российских компаний, которые могут получить ESG-рейтинг?

— Мне кажется, в ближайшие пять лет десятки точно могут стать сотнями, но это в основном касается публичных компаний, которые так или иначе занимаются природными ресурсами, электроэнергетикой.

— Какие ESG-инициативы банк развивает внутри себя?

— Мы активно переходим на энергосберегающие технологии, «умные офисы», повсеместно вводим безбумажный документооборот. Если раньше на заседания кредитных комитетов приносили огромные талмуды, которые подписывали рукой, то сейчас все практически безбумажно, все подписи цифровые. Пандемия всех научила читать с экрана. Согласования тоже перешли в цифру, поэтому у нас минимально бумажный офис. И конечно, социальные программы, проекты — в том числе с музеями, театрами, в спорте. Такие вложения — лучшая инвестиция. ●

ОКНА РОСТА

ИНВЕСТОРЫ ОЦЕНИЛИ РЕНТНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В ЛОКДАУН

Пандемия и локдауны не смогли удержать спрос неквалифицированных инвесторов на закрытые паевые инвестиционные фонды (ЗПИФ), ориентированные на рентную недвижимость. С начала года активы таких фондов выросли более чем на 40%, до 34 млрд руб. Управляющие в основном предлагают ЗПИФы на торговую и складскую недвижимость, сегменты, менее всего пострадавшие из-за эпидемии. Впрочем, бизнес научился подстраиваться под меняющуюся конъюнктуру, поэтому в будущем году не исключено расширение направлений для инвестиций, в том числе за счет гостиничного бизнеса.



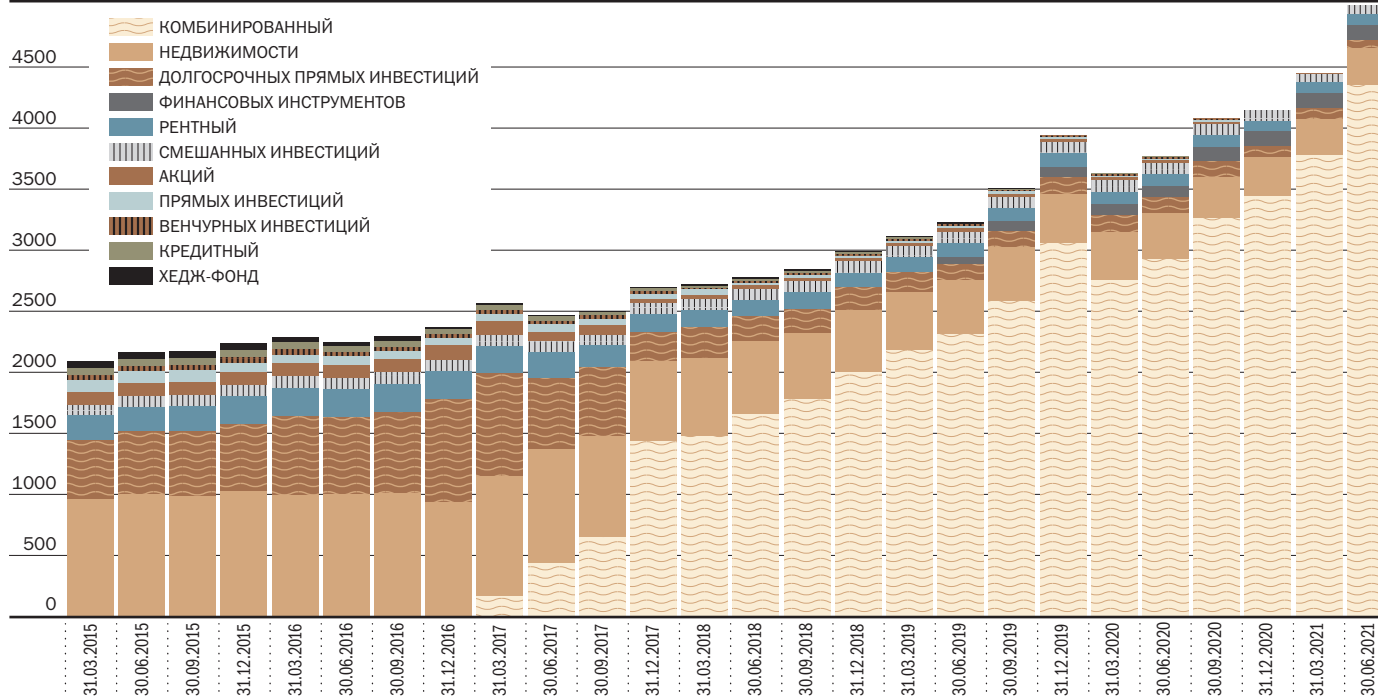
Российский рынок доверительного управления и коллективных инвестиций по итогам третьего квартала составил 10,5 трлн руб. Об этом свидетельствуют оценки рейтингового агентства «Эксперт РА». С начала года объем активов под управлением УК вырос почти на 1 трлн руб. Это сопоставимо с приростом за аналогичный период 2020 года. Однако если в прошлом году основным локомотивом роста выступала розничная часть бизнеса, то в этом основной прирост обеспечили активы ЗПИФов. По словам директора по страховым и инвестиционным рейтингам «Эксперт РА» Дианы Сергиенко, только по итогам третьего квартала прирост активов ЗПИФов составил 308 млрд руб.

В значительной степени рост объема ЗПИФов в третьем квартале был обусловлен существенной положительной переоценкой рыночных активов в отдельных ЗПИФах для квалифицированных инвесторов, отмечает госпожа Сергиенко. Уверенно растет и число персональных и розничных ЗПИФов недвижимости. На конец третьего квартала объем активов в последнем классе фондов, по оценкам «Эксперт РА», увеличился на 45,5%, до 86 млрд руб.

ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **Влад Некрасов,**
Reuters

КАК МЕНЯЛСЯ РЫНОК ЗПИФОВ (МЛРД РУБ.)

Источник: оценки Accent Capital, ЦБ.



Рентный подход

По оценкам Accent Capital, за три квартала активы рыночных ЗПИФов коммерческой недвижимости выросли на 9,6 млрд, до 33,7 млрд руб. Это сопоставимо с ростом за весь 2020 год. В качестве объектов инвестирования розничных фондов коммерческой недвижимости выступает в первую очередь недвижимость торговая и складская. По оценкам Accent Capital, объем логистической недвижимости в таких ЗПИФах вырос по итогам девяти месяцев на 7,4 млрд руб., до 15,2 млрд руб., торговая недвижимость прибавила только 2,7 млрд руб., до 15,8 млрд руб. Объем офисной недвижимости снизился с 3,2 млрд руб. до 2,5 млрд руб., гостиничный же бизнес до сих пор не представлен.

Разборчивость управляющих связана с пандемией коронавируса, которая по-разному влияет на разные сегменты коммерческой недвижимости. По мнению гендиректора УК «Велес Траст» Дмитрия Осипова, последнее ухудшение эпидемиологической ситуации и новый ноябрьский локдаун показывают, что вирус с нами надолго, и это еще более ускоряет перестройку поведения потребителей товаров и влияет на предпочтения управляющих.

Гостиницы и офисы

В числе наиболее пострадавших секторов остается гостиничный бизнес: он сильно зависит от деловой и туристической активности. «Из-за пандемии существенно изменилась целевая аудитория, представленная теперь в основном внутренним спросом, который, во-первых, более короткий в контексте планирования поездок, а во-вторых, более волатилен с точки зрения реакции на локдауны с связи с резкой отменой заездов и эвент-событий», — отмечает директор по альтернативным инвестициям «Альфа-Капитала» Андрей Богданов.

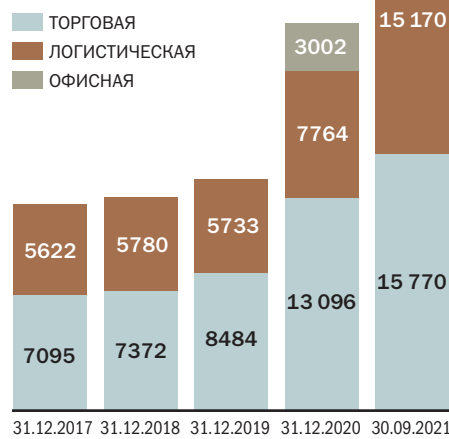
Вместе с тем в текущем году ситуация в гостиничном бизнесе лучше, чем в 2020 году. По оценкам госпожи Богданова, средний уровень загрузки московских номеров стабилизировался в этом году на уровне 60% против 10–40% в прошлом году и 80% — до пандемии. Заместитель гендиректора компании Ales Capital Елена Алюшина ожидает возвращения уровня загрузки 2019 года только в 2023 году. «За счет работы над затратами некоторые гостиничные форматы смогли повысить маржинальность», — отмечает госпожа Алюшина.

Офисная недвижимость также остается под давлением пандемии, так как компании по-прежнему вынуждены



КАК МЕНЯЛСЯ ОБЪЕМ АКТИВОВ РОЗНИЧНЫХ ЗПИФОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (МЛРД РУБ.)

Источник: оценки Accent Capital, ЦБ.



часть сотрудников держать на удаленке. «Многие компании отказываются от классической аренды, предпочитают снимать коворкинги, где они могут получить не только помещение, но и полный комплекс необходимых для работы услуг, включая мебель, оргтехнику. Многие компании отдают предпочтение дистанционным форматам работы», — отмечает заместитель гендиректора «КСП Капитал УА» Дмитрий Ярцев.

Ритейл ритейлу рознь

В локдауны сильно страдают и крупные торговые центры, которые из-за карантинных ограничений вынуждены простаивать. По словам гендиректора УК «Сбер Фонды Недвижимости» Екатерины Черных, даже неделя ограничений и частичного закрытия многих ритейлеров в торговых центрах скажется на арендной выручке. «Расходы на эксплуатацию торговых центров растут в силу инфляции, доходы от аренды снижаются. Чтобы сохранить арендаторов, собственники будут искать компромиссные условия по скидкам», — полагает Дмитрий Осипов.

Впрочем, после снятия ограничений отложенный потребительский спрос отчасти компенсирует выпавшие за это время доходы магазинов. «Если смотреть на горизонте в 3–5 лет, за который в основном формируются фонды, то текущие ограничения не должны оказать заметного влияния. К тому же торговая недвижимость, как и в целом сектор ритейла, уже давно живет в режиме высокой неопределенности, поэтому к каждой новой волне ограничений они подходят более подготовленными — развивают онлайн-каналы, доставку и другие способы адаптации к происходящему», — считает госпожа Черных.

Особняком в сегменте торговой недвижимости стоит стрит-ритейл — это небольшие магазины у дома, продуктовые магазины, аптеки, которые продолжали работать и в локдаун. «Стрит-ритейл во время ограничений чувствует себя довольно уверенно, по-

ВЫШЕ, ВЫШЕ И ВЫШЕ

Рентные фонды коммерческой недвижимости для неквалифицированных инвесторов компании «Сбер Фонды Недвижимости» принесли за девять месяцев 2021 года доходность 7,3–17,6% годовых. Фонды под управлением «КСП Капитал УА» принесли за тот же период 8–9%, доходность аналогичных ЗПИФов «ВТБ Управление активами» с учетом выплат и изменения стоимости пая за три квартала составила 10,7% годовых.

тому что у них клиентский поток и выручка, как правило, увеличиваются. Людям просто больше негде покупать товары. Фастфуд переориентировался на доставку и даже до ограничений и локдауна развивал это направление. Негативное влияние локдауна будет обусловлено скорее бизнес-моделью конкретной компании», — считает Екатерина Черных.

По словам Дмитрия Осипова, стрит-ритейл всегда был хорошей инвестицией, но для профессиональных инвесторов. Причина тому — возможные более высокие риски, к которым можно отнести потерю арендатора, предоставление избыточных скидок, риск проверок контролирующих органов, потери клиентского потока из-за строек или изменения пассажиропотоков. «Это все требует очень профессионального подхода», — предупреждает господин Осипов.

Складская недвижимость

Локдауны сыграли на руку только складской недвижимости, спрос на которую резко вырос в последние годы. По словам Дмитрия Ярцева, пандемия значительно изменила поведение покупателей, существенно выросло количество товаров, которые заказываются с доставкой на дом. В итоге поменялась логистическая цепочка поставки товаров потребителю. Если раньше товар поставлялся на распределительный склад, а оттуда в торговые центры, то сейчас товар поставляется непосредственно потребителю или в точку выдачи.

Складскую недвижимость управляющие делят на два вида — на внутригородскую и загородную. При этом наиболее дефицитными считаются объекты внутригородской логистики: склады последней мили, дарксторы, даркситчены и т. д. «Доставка продуктов за 15 минут, как это сейчас происходит, требует полной перестройки инфраструктуры. Отсюда и огромный спрос, который не будет удовлетворен еще года два. Цена на объекты растет, растут ставки аренды», — отмечает Дмитрий Осипов.

СРЕДНЕГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ REITS ПО СЕКТОРАМ В 1994–2020 ГОДАХ (%)

Источник: оценки Accent Capital, NAREIT.

СКЛАДЫ ДЛЯ ЛИЧНОГО ХРАНЕНИЯ	15,1
ЖИЛЬЕ	11,2
ПРОМЫШЛЕННЫЕ ОБЪЕКТЫ	10,9
ЗДРАВООХРАНЕНИЕ	10,9
ОФИСЫ	9,4
РИТЕЙЛ	8,3
ДИВЕРСИФИЦИРОВАННЫЕ	6,8
ИПОТЕЧНЫЕ REIT	5,7
КУРОРТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ	3,9

Запас роста

До конца года и в следующем году управляющие ожидают сохранения высоких темпов роста активов розничных фондов недвижимости. При этом они полагают, что опережающие рынок темпы сохранит только сектор складских комплексов и логистической недвижимости. «С одной стороны, повышенный спрос со стороны арендаторов будет способствовать росту арендных ставок и, соответственно, выручки от аренды. С другой — спрос со стороны

инвесторов на сами объекты оказывает давление на потенциальную доходность, потому что уже сейчас можно говорить о некотором перегреве цен в этом сегменте», — отмечает госпожа Черных.

Доходность вложений в складскую недвижимость может быть на уровне 10% и выше, считает Екатерина Черных. Дмитрий Ярцев ожидает доходности этого года в диапазоне 8–12%. В отношении перспектив года следующего участники рынка более осторожны. По



ЗАРУБЕЖНЫЕ ПУБЛИЧНЫЕ ФОНДЫ НЕДВИЖИМОСТИ: ОТ ПАНДЕМИИ К РОСТУ

МАРИНА ХАРИТОНОВА,
гендиректор Accent Capital

На Западе индустрия инвестиций в недвижимость ведет свое начало с 60-х годов прошлого века, когда в США были созданы первые REIT (real estate investment trusts) — фонды недвижимости. С тех пор их целеполагание не изменилось — они обеспечивают институциональным и розничным инвесторам регулярный поток доходов, диверсификацию, долгосрочное увеличение стоимости капитала за счет недвижимости без транзакционных издержек, связанных с приобретением имущественных активов.

Большинство REIT торгуются на биржах. Они обязаны распределять не менее 90% своего налогооблагаемого дохода между акционерами в качестве дивидендов. Операционная модель REIT проста — она строится на относительно стабильном и предсказуемом потоке арендной платы, которая фиксируется в договорах с арендаторами объектов недвижимости. На конец сентября 2021 года рыночная капитализация REIT, котирующихся на

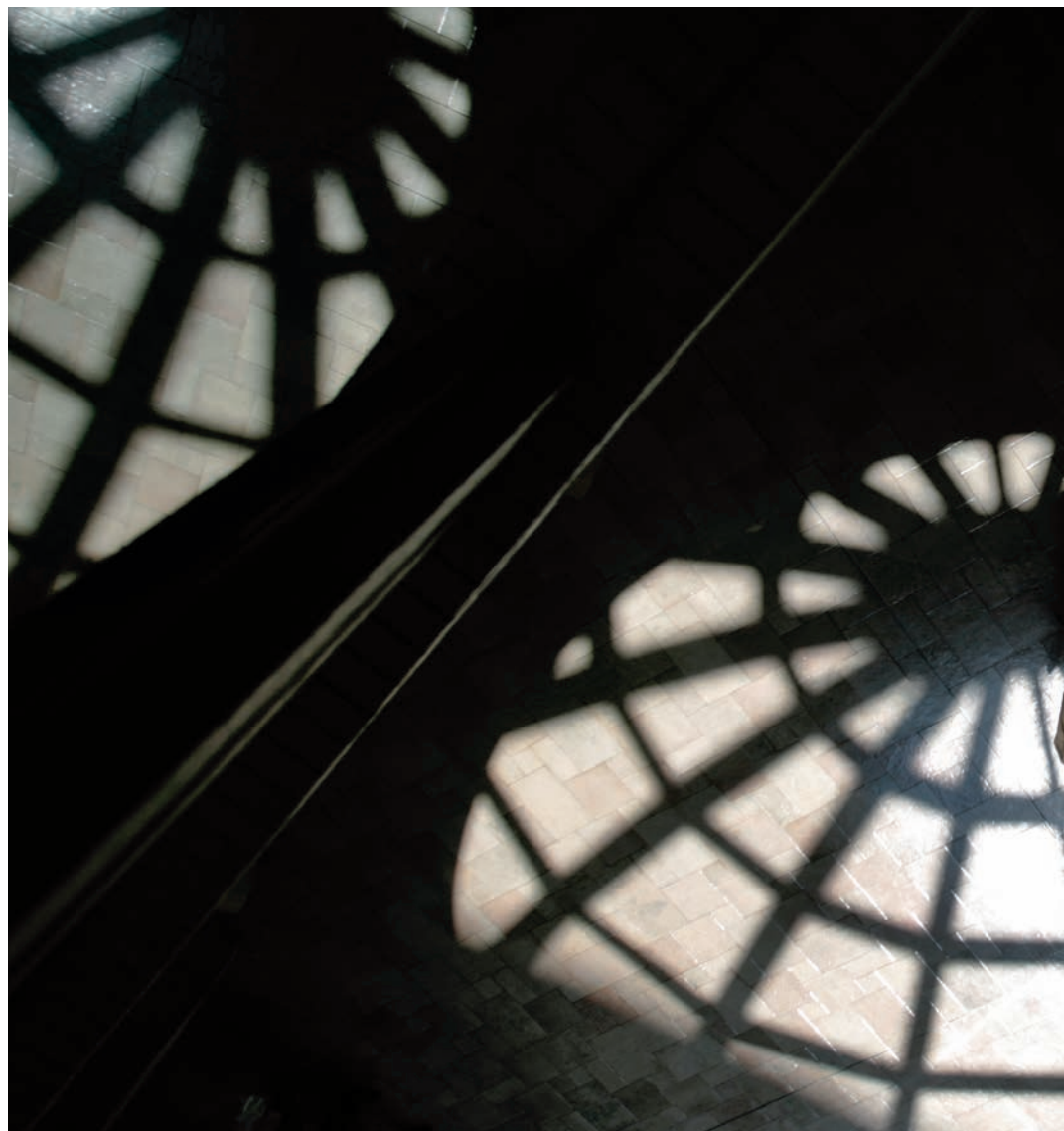
Нью-Йоркской фондовой бирже, составляла \$1,321 трлн. Согласно данным NAREIT (Национальной ассоциации инвестиций в недвижимость через трасты), чуть более чем 40% домохозяйств, в которых проживают 145 млн американцев, владеют акциями REIT, прямо или косвенно через взаимные фонды, EFT или фонды с целевой датой. Изменения в законодательстве США в 1986 году открыли для американских REIT новые возможности — не только финансировать и владеть реальными объектами недвижимости, но и управлять ими. Это значительно расширило класс активов, включив в список более 220 REIT, торгующихся на биржах США.

Популярность REIT в Соединенных Штатах привела к еще большей сегментации по классу активов — от традиционных, включая офисы, жилые помещения, торговые центры, складские объекты, до совсем необычных, таких как больницы, дата-центры, рекламные щиты или тюрьмы. Сейчас девятьдесят американских REIT классифицируются по 13 секторам недвижимости. В Великобритании действует 56 REIT. В Европе, теперь уже исключая Великобританию, их 151. Индустрия REIT стала глобальной, охватив и весь остальной мир. Азиатско-тихоокеанский индекс (MSCI AC Asia-Pacific REIT) состоит из 21 REIT с общей рыночной капитализацией \$172 млрд, он охватывает пять развитых стран — Австралию, Новую Зеландию, Гонконг, Японию, Сингапур — и девять развивающихся — Китай, Индию, Индонезию, Южную Корею, Малайзию, Пакистан, Филиппины, Тайвань и Таиланд. Для сравнения: индекс REIT на Ближнем Востоке и в Африке не

считывает 29 REIT в пяти странах — ЮАР, Израиле, Саудовской Аравии, Кувейте, ОАЭ. Его рыночная капитализация — более \$26 млрд. Доходность таких инвестиций представляется вполне стабильной. На протяжении последних 30 лет индекс FTSE Nareit All Equity REIT (индекс акций американских REIT, взвешенный по рыночной капитализации) показал доходность 1680%, или 10,1% годовых. При этом в разных секторах недвижимости показатели прибыли различны. Например, средняя доходность в складах для личного хранения составила 15,1%, тогда как в курортной недвижимости только 3,9%. Неоднородность — это, пожалуй, ключевое слово, которое характеризует доходы от инвестиций в REIT за последние несколько лет. В 2018 и 2020 годах показатели снижались, тогда как в 2017 и 2019 годах они значительно выросли. Годовая доходность таких инвестиций в 2017 году составила более 15%, в следующем году они оказались убыточными с потерями в размере 5,5%, но уже в 2019 году принесли доход в размере 23,58%. Пандемия 2020 года привела к снижению доходности таких инвестиций до 9,16%. Однако совсем не пандемия стала причиной отрицательной прибыли, зафиксированной в 2018 и 2020 годах. Неуверенность инвесторов после завершения бума технологических бумаг и повышение процентных ставок десятилетних казначейских облигаций США, как считают аналитики, «уронило» REIT. Последний фактор повлиял сильнее всего, поскольку инвесторы посчитали, что в условиях снижения дивидендной доходности их премия за риск недостаточно высока. Ди-

виденная доходность и цена акций имеют обратную зависимость, повышение ставок приводит к увеличению дивидендной доходности, что обычно приводит к снижению цен на акции. Доходность десятилетних казначейских облигаций США выросла с 2,05% в сентябре 2017 года до 3,22% в ноябре 2018 года, что привело к снижению стоимости REIT. В 2019 году доходность REIT снова выросла, в то время как доходность облигаций упала до 1,47% в сентябре того же года. Однако совсем бесследно пандемия не прошла, оказав негативное влияние на стоимость акций REIT. Самым драматичным было падение фондов в Африке и на Ближнем Востоке, которые просели почти на 35%, тогда как в среднем по Европе даже августовское снижение доходности десятилетних казначейских облигаций, смягчение денежно-кредитной политики нивелировало этот позитивный эффект. Однако частичное восстановление мировой экономики и низкие процентные ставки позволили сектору восстановиться, и уже в конце октября 2021 года глобальная доходность REIT увеличилась на 20,14%. Инвесторы с тревогой смотрят в будущее, но, несмотря на то что инфляционное давление нарастает, им вряд ли стоит беспокоиться — REIT вполне могут защитить инвесторов, поскольку стоимость недвижимости и доходов от аренды обыч-

но положительно коррелируется с ростом цен на потребительские товары и услуги. Объекты недвижимости с более коротким сроком аренды и квартиры, могут относительно быстро адаптироваться к растущим ценам, в то время как многие коммерческие договоры аренды привязаны к индексу. В результате REIT может обеспечить рост дивидендов выше среднего в течение ближайших лет, если арендная плата будет расти быстрее инфляции, как это уже бывало ранее в эпоху кризисов на Западе. Что критически важно для доходов инвесторов от владения REIT в будущем, так это реакция финансовых регуляторов на текущий рост цен и противодействие инфляционным ожиданиям. Не сама инфляция, а резкое повышение ключевой ставки в борьбе с ней может ударить по стоимости зарубежной недвижимости, как это уже было в 70-е годы прошлого века, и, как следствие, по рыночной стоимости REIT, которые используют заемные средства. Однако, как считают западные экономисты, такой сценарий маловероятен, поскольку центральные банки и правительства стран с крупным долгом не будут приветствовать резкое повышение ставок. И хотя не так давно Банк Англии объявил о повышении базовой ставки, которое потенциально может снизить стоимость REIT в Великобритании, Кристин Лагард из ЕЦБ вряд ли подаст противоположный сигнал до покупки облигаций. Все эти факторы означают положительные перспективы для REIT в Америке, Европе и других частях мира.





«Если рост ставок будет длительным, то и в ставках доходности недвижимости наметится рост»

словам господина Ярцева, все будет зависеть от эпидемиологической ситуации, локдаунов и ограничительных мер. «Диапазон доходностей в зависимости от принимаемого отраслевого и специфического риска, если изменять его ставкой капитализации в ближайшее время — до года, скорее всего, останется примерно на текущих уровнях — в диапазоне 9–11% в метрополиях и 12–15% в регионах», — считает господин Богданов.

Участники рынка видят возможности заработать и в других сегментах недвижимости, как торговой, так и офисной. По мнению Екатерины Черных, сейчас можно приобрести качественную торговую или офисную недвижимость с дисконтом, который даст доход пайщикам

во время продажи объекта и компенсирует как раз тот выпавший в какой-то момент доход от арендного потока. «Была пауза в строительстве новых объектов офисной недвижимости, сформировался дефицит качественного предложения. Новый график работы, совмещающий удаленный режим и присутствие в офисе, сформировал новые требования к офисным комплексам. Себестоимость строительства офисных комплексов будет расти, ставки аренды тоже», — предупреждает Дмитрий Осипов.

Не исключается появление фондов и на другие сегменты недвижимости, например гостиничную. По словам Елены Алюшиной, гостиничный бизнес при грамотном формате и управлении является гаванью сохранения капитала

ПАЙЩИКОВ ПРИБЫЛО

По оценке «Денег», основанной на данных ЦБ, по итогам первого полугодия 2021 года общее число пайщиков ЗПИФов коммерческой недвижимости, доступных неквалифицированным инвесторам, составило почти 11 тыс., что на 67% выше показателя конца 2020 года. Средний размер счета клиента в фонде остался на уровне полугодичной давности — 2,6 млн руб.

за счет исключительной адаптивности этой индустрии к финансовым и политическим кризисам. «Мы видим движение на рынке в сторону появления в ближайшие год-два новых инвестиционных идей в рамках ЗПИФ, которые будут базироваться на гостиничных портфелях», — говорит госпожа Алюшина. «Если мы увидим, что, например, гостиничная недвижимость сможет обеспечить нашим клиентам 9–10% годовых, то сделаем такой фонд. Пока уровень доходности в этом секторе заметно ниже, а у нас есть возможность дать такую доходность клиенту с другими типами недвижимости», — поясняет Екатерина Черных.

Впрочем, такого же разнообразия недвижимости, как в западных REIT, управляющие не ждут. Этому мешают и ограниченный спрос на подобные продукты, и действующие регуляторные ограничения. «Практически все REIT-фонды используют кредитное плечо в своей работе, в России есть ограничение в привлечении кредитного плеча в фонды для неквалов. Также мы не можем приобретать в такие фонды строящиеся или еще не сданные в аренду объекты, что тоже могло бы дать потенциально более высокую маржу для инвесторов», — сокрушается Екатерина Черных. К тому же, как отмечает Андрей Богданов, ряд нормативных ограничений усложняют совершение сделок для фондов, до сих пор не развиты привлекательные с помощью инвестиционных обязательств (commitment, обязательство пайщика внести средства к покупке актива).

С оглядкой на ЦБ

Ужесточение денежно-кредитной политики ЦБ может внести коррективы

КОМИССИЯ

Комиссия за управление рентных ЗПИФов для неквалифицированных инвесторов в среднем составляет 1%, варьируется от 0,25% до 2%, подсчитали в Accent Capital.

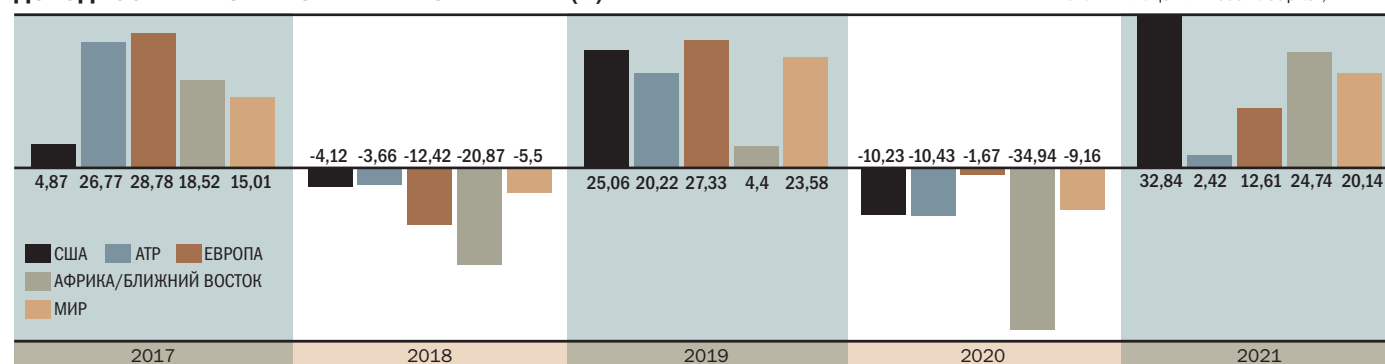
в прогнозы управляющих. 21 октября Банк России повысил ключевую ставку на 0,75 процентного пункта (п. п.), до 7,5%. Участники рынка ожидали подъема лишь на 0,25–0,5 п. п. Одновременно регулятор повысил оценку среднегодового уровня ключевой ставки в 2022 году до 7,3–8,3%. По словам Андрея Богданова, повышение безрисковых ставок, произошедшее вслед за ростом ключевой ставки, будет оказывать влияние на доходность рентных фондов.

Однако в отличие от ликвидных инструментов фондового рынка коммерческая недвижимость реагирует на движение базовых ставок гораздо медленнее. По словам Андрея Богданова, недвижимость более инертна, что обусловлено длинным циклом сделок — от полугодия до года и выше, а значит, и более поздней реакцией участников рынка в отношении цен по активам. «Первая реакция скорее торможение инвестиционных сделок для проведения переоценки будущего рынка. Если рост ставок будет длительным, то и в ставках доходности недвижимости наметится рост», — полагает Андрей Богданов. По его оценкам, при долгосрочной инфляции и высоких безрисковых ставках доходности для новых сделок вырастут на процентный пункт, а для действующих портфелей — соответствующее снижение доходности в части динамики стоимости портфелей.

Однако рост ключевой ставки влечет за собой рост ставок по депозитам, а они для частного инвестора зачастую являются бенчмарком для оценки доходности рентного фонда. И при примерно равных доходностях инвестор может выбрать более безопасный банковский депозит. «Поэтому в случае дальнейшего роста ключевой ставки управляющие во избежание оттока инвесторов будут за счет индексации арендных ставок стараться повышать доходности рентных фондов», — считает Дмитрий Ярцев. Но, как отмечает Андрей Богданов, gross-доходность (доходность до уплаты вознаграждений/расходов за управление и налогов) во всех секторах недвижимости результативнее ставок по вкладам, поскольку недвижимость по определению более рискованный класс активов, требующий больше премии в доходности ●

ДОХОДНОСТЬ REITS В РАЗНЫХ РЕГИОНАХ МИРА (%)

Источник: оценки Accent Capital, NAREIT.



«ТРЕНД СЕГОДНЯШНЕГО ДНЯ — ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИЙ»



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ «СБЕРПЕРВЫЙ»

В октябре количество уникальных брокерских счетов на Московской бирже впервые превысило рубеж 15 млн. О высокой инвестиционной активности состоятельных клиентов, их предпочтениях, влиянии кредитно-денежной политики ЦБ на переток сбережений на фондовый рынок рассказала «Деньгам» руководитель премиальной сети «СберПервый» Мария Поденко.

к инвестициям не спадает, поскольку доходность инвестиционных продуктов все равно выше. Недавно Сбербанк разместил рублевые облигации с купоном 8,8% в объеме 25 млрд руб., и весь выпуск инвесторы раскупили за один день.

— Вы отмечали, что ваши клиенты интересуются IPO. Участвуют ли они в самих размещениях акций? Почему?

— Высокий интерес к первичным размещениям акций — общемировой тренд. Среди его причин — диджитализация брокерского инструментария и огромный объем средств, влитых центральными банками в финансовую систему.

В ответ на этот запрос мы обеспечили нашим клиентам возможность участвовать в IPO российских компаний, в частности Ozon. Сейчас наша управляющая компания, входящая в одну группу с банком, готовит к запуску ЗПИФ, ориентированный на компании, которые находятся на этапе late-stage или pre-IPO. К концу года мы увидим, каков интерес к нему со стороны наших клиентов.

— Появления каких инвестиционных решений стоит ждать в ближайшем будущем?

Важнейший тренд сегодняшнего дня — персонализация инвестиций. Мы разработали специализированное приложение для менеджеров, которое позволяет составить индивидуальный портфель для любого клиента. В него могут включаться любые продукты компаний, входящих в группу Сбербанка, будь то корпоративные решения или стратегии доверительного управления, а также рыночные активы, доступные на биржевом и внебиржевом российском рынке. По сформированному портфелю будут рассчитаны все метрики потенциального дохода, в зависимости от сценариев развития. Его риск-рейтинг будет соизмеряться с инвестиционным профилем клиента и удовлетворять его риск-аппетит.

Отмечу гибкость, с которой мы формируем продуктовый каталог: в нем можно будет подобрать портфель, нацеленный на рост рынка акций или облигаций, на рентный доход в валюте или в рублях, на длинный горизонт или короткий, ликвидные и неликвидные активы, с гарантией возврата капитала и без. На любую формулировку клиента «Я хочу...» у всех сотрудников всегда есть вариант ответа ●



Как активно инвестируют клиенты «СберПервого»?

— В последнее время мы наблюдаем беспрецедентный рост инвестиционной активности наших клиентов. Если сравнивать сентябрь 2021 года с тем же месяцем 2020 года, число активных брокерских счетов выросло на 17,3%. Сегодня каждый пятый наш клиент, у кого открыт брокерский счет, совершает сделки чаще чем раз в месяц. Это один из лучших показателей среди наших ближайших конкурентов. Еще один важный показатель активности — это средний объем торгов на бирже, он у наших клиентов составляет 9,5 млн руб. в месяц, что в разы выше среднего показателя по рынку.

— Как в этом году изменился спектр инвестиционных услуг в рамках премиального обслуживания? Какие инвестиционные продукты были наиболее востребованы клиентами?

— Мы наблюдаем очень сильный рост интереса к альтернативным инвестициям. Все чаще состоятельные клиенты интересуются первичными сделками на рынке акционерного капитала, структурными нотами, ЗПИФами недвижимости и другими инвестиционными продуктами. На этот запрос мы активно реагируем, предлагая самые актуальные инвестиционные решения.

Например, нашим клиентам доступны рентные фонды коммерческой и складской недвижимости, которые неплохо себя показали в условиях пандемии. К тому же паи этих фондов имеют листинг на Московской бирже, то есть имеют вторичную ликвидность. Это очень важно для клиентов, поскольку позволяет в случае необходимости досрочно продать пай ЗПИФа, а не дожидаться закрытия фонда через 5–10 лет.

Меняется и направление инвестиционной активности. Клиенты все чаще хотят покупать более рискованные активы, акции. Поэтому есть запрос на свежие аналитические материалы, прямое общение с аналитиками. Для удовлетворения этого запроса мы начали проводить специальные клиентские мероприятия.

В частности, мы приглашаем на встречу с клиентами команду аналитиков Sberbank Investment Research, крупнейшую и сильнейшую ресерч-команду в нашей стране, покрывающую всю отрасль экономики. Они активно общаются с нашими клиентами и понятным языком рассказывают о своих взглядах на рынок в целом, на отдельные сектора и эмитентов в частности, делятся инвестиционными идеями.

— Продолжится ли рост доли инвестиций в портфеле сбережений ваших клиентов?

— Несомненно, продолжится, так как проникновение инвестиций в портфели наших клиентов по-прежнему не дотягивает до показателей стран Европы. Мы отчетливо видим, как все большее число клиентов, которые раньше держали средства на депозитах, начинают инвестировать.

Важную роль в этом тренде играют инфляционные ожидания. Люди наконец стали более осознанно относиться к своим сбережениям, хранящимся во вкладах. Они начали понимать, что инфляция их личной потребительской корзины, которая у состоятельных людей привязана в основном к валюте, растет быстрее дохода, приносимого валютными вкладами, а значит, такие сбережения обесцениваются.

— С учетом ужесточившейся денежно-кредитной политики ЦБ и роста ставок по вкладам стоит ли ждать снижения темпов роста доли инвестиций в следующем году?

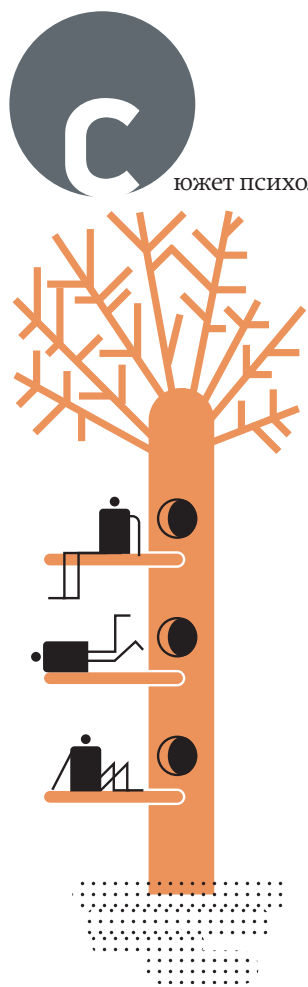
— Вы правильно отметили, что динамика инвестиционной активности зависит от уровня ставок по вкладам. Не зря бум инвестирования пришелся на 2019–2020 годы, когда ставки по вкладам упали почти вдвое, до 3,5–4%. В итоге был преодолен психологический барьер, после которого вкладчики не могли дальше мириться с низкими доходами и стали искать альтернативу вкладам.

Сложно сказать, какова верхняя грань депозитной ставки, после которой люди перестанут инвестировать и вернут средства на счета в банки. Сейчас даже при 7–8% по вкладам интерес

МОЯ КРЕПОСТЬ

В МИРЕ — ВЗРЫВНОЙ СПРОС НА ЛИЧНЫЕ БУНКЕРЫ

Пандемия коронавируса и непростая политическая обстановка спровоцировали на Западе взрывной спрос на подземные убежища. Во сколько обходится строительство личного бункера и чем он отличается от обычного подвала, разужнали «Деньги».



ТЕКСТ Мария Разумова
ФОТО Visual China Group/
Getty Images, Getty
Images, Hulton Archive/
Getty Images

ожет психологического триллера-антиутопии «Судная ночь», в котором у каждой приличной американской семьи был дом с бронированными панелями и целый подземный этаж, возможно, уже частично воплотился в жизнь.

В США, стране, которая уже является мировым лидером по строительству личных убежищ, сегодня наблюдается небывалый спрос на защитные сооружения. По оценкам компании Rising S Bunkers, за время пандемии число запросов на данный тип недвижимости увеличилось на 2000%. Другой американский игрок — девелопер Vivos — оценивает рост рынка в 500% за тот же период. «Бункеры дают людям чувство контроля над ситуацией, ощущение, что они могут постоять за себя. Новообретенная популярность убежищ отражает общую тенденцию к повышению готовности к стихийным бедствиям и другим потенциальным форс-мажорам. Поведение, которое раньше казалось параноидальным, например накопление запасов продовольствия, в свете продолжающейся пандемии выглядит нормальным, а временами даже целесообразным», — объясняет «Деньгам» генеральный директор Vivos Роберт Вичино. Эксперт отмечает, что многие его клиенты решили построить бункеры еще до того, как появился коронавирус, и теперь чувствуют себя готовыми к следующему кризису. «Люди ищут любые возможности обеспечить надежное будущее себе и своей семье в социальном, политическом, расовом, религиозном отношении. И частью данной стратегии может стать строительство бункера», — убеждает «Деньги» владелец Survival Realty Brokerage Services Джонатан Роулз.

Востребованность «защитного укрытия индивидуального назначения» или, проще, того, что недавно называли простым словом «бомбоубежище», отмечают в Европе и в России. Только защищать оно теперь должно не от бомб, включая атомную, главную страшилку времен холодной войны, и не от химического и бактериологического оружия, а от вирусов, полагают эксперты. Например, выручка компании «Спецгеопроект», которая строит бункеры в Подмосковье, с начала пандемии выросла в три раза, в месяц компания зарабатывает около 10 млн руб. только на комнатах безопасности. По мнению основателя «Спецгеопроекта» Даниила Андреева, дело не только в вирусе, а в психологических последствиях пандемии: сознательные клиенты, понимающие, что мир меняется, пытаются найти инструмент, который поможет контролировать ситуацию. Партнер инвестиционной группы Sesegar Ирина Жарова-Райт указывает, что такие сооружения есть в 30% домов на

Рублевке, но об этом хозяева стараются не распространяться никому, в том числе и самым близким друзьям. Помещение зачастую скрывают и от обслуживающего персонала. Например, в 2018 году на аукцион был выставлен подмосковный дом за \$1,4 млн. Столь высокую цену лоту обеспечило наличие бомбоубежища, которое не просматривается со спутников и способно защитить своих обитателей даже в случае ядерной катастрофы. Над созданием бункера трудились специалисты с опытом в строительстве важнейших правительственных объектов спецназначения, уверяет эксперт.

Антикварные крепости

Развитие рынка подземных убежищ изначально связано с мировыми и гражданскими войнами. Сегодня большая часть таких сооружений стала музеями. Так, подземный Рейхсбан-бункер в Берлине с толщиной перекрытий 2 м и вместимостью 2,5 тыс. человек, состоящий из пяти этажей и 120 помещений, находится сейчас под охраной государства. После войны ему довелось послужить тюрьмой, складом сухофруктов и даже диско-клубом. В 2003 году сооружение выкупил коллекционер Христиан Борос и сделал из него музей. Сам инвестор, кстати, поселился в пентхаусе на крыше здания.

Бункер «Эль Кармель», оставшийся со времен гражданской войны в Испании и расположенный на вершине одного из холмов в Барселоне, сегодня является центром притяжения местной молодежи. На территории исторического здания выступают молодые

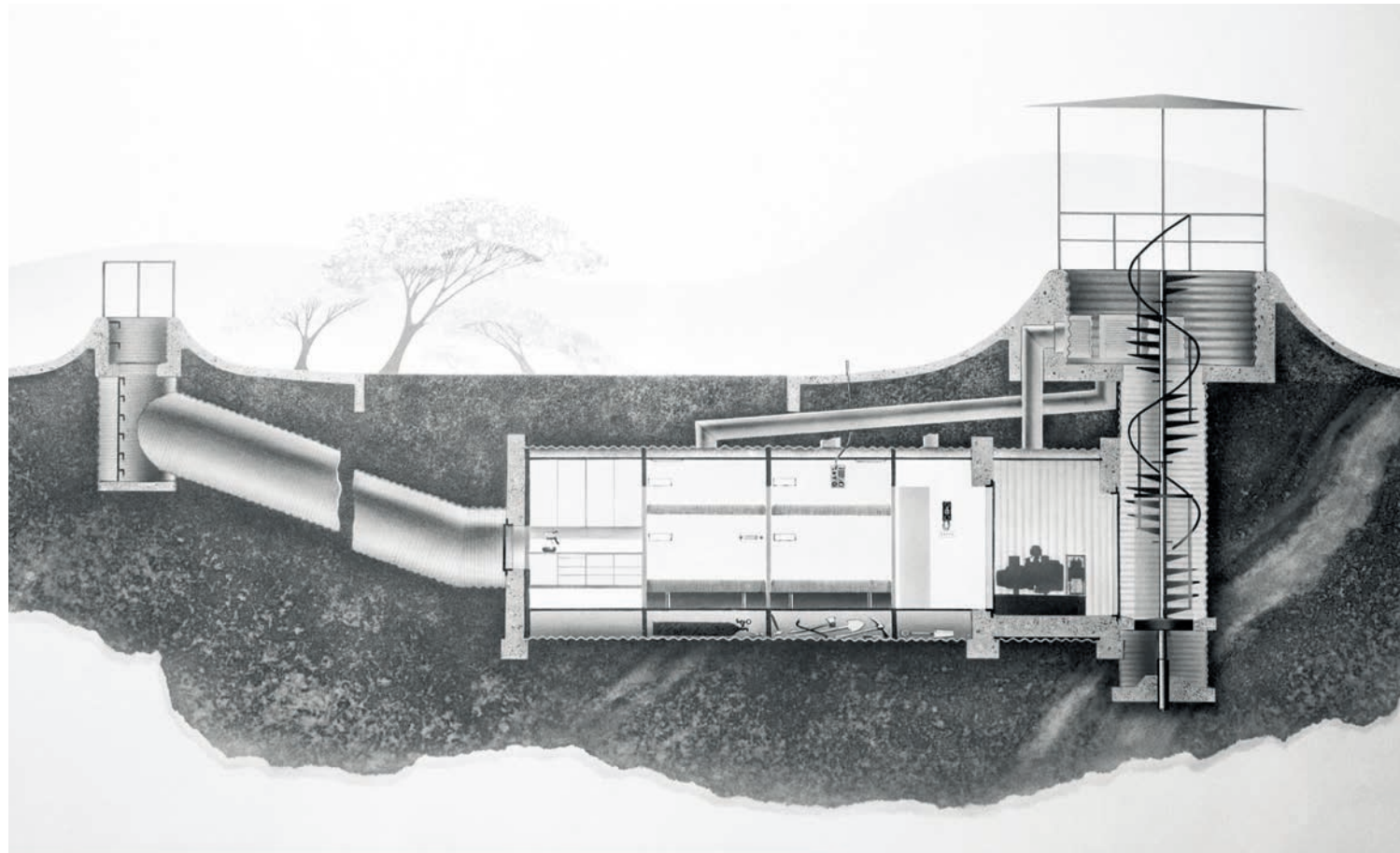
музыканты испанского андерграунда, проходят экспозиции работ перспективных художников, фотографов и выставки представителей барселонской богемы.

Военный бункер на юге Лондона используется в качестве фермы для выращивания зелени. Британцы Ричард Баллард и Стивен Дринг модернизировали бомбоубежище под огород для разведения сельдерея, кориандра, руколы и базилика.

В России судьбы старых бункеров сходны с европейскими. «Бункерные помещения прошлого века в текущих условиях — абсолютно уникальная история. Ранее их активно перестраивали под подземные парковки, сдавали под ночные клубы и различные квест-бродилки. В недавно приобретенном нами объекте был когда-то магазин шуб. Подходящие для хранения меха температура и влажность воздуха поддерживались там естественным путем, без дорогих холодильных установок», — рассказывает генеральный директор УК «Деловой мир» Марат Севикян. По его словам, месторасположение объекта определяет его функцию. «Иногда бункеры — это не просто склады, там хранятся музейные ценности. Например, музей-заповедник „Царицыно“ хранит свои коллекции в одном из бомбоубежищ. В случае если речь идет о центре города, то бункер, расположенный, например, на территории бизнес-центра, чаще всего используется как подземный паркинг. Это позволяет извлечь дополнительную выгоду из дорогой столичной земли при наименьших вложениях», — поясняет эксперт.

Впрочем, некоторые секретные объекты той эпохи до сих пор используются по своему прямому назначению. Например, в портфолио вышеупомянутой компании Vivos есть убежище на месте немецкой военной базы времен холодной войны. Пройти в бункер можно только после приобретения участка на менее 230 кв. м. В подземный дом встроены климатические вентиляционные автономные системы, система выработки воды с тремя дизельными генераторами и водоочистительными сооружениями. Кроме того, в убежище работают рестораны, медицинский центр, колодцы и даже электростанция. Основная цель создателей проекта — возможность жизни в бункере без всякой поддержки извне. Убежище неформально уже прозвали современным Ноевым ковчегом, поскольку в нем, помимо прочего, хранятся ДНК всех видов животных.

Еще один бункер в США появился на месте вышедшей из употребления



пусковой шахты межконтинентальной баллистической ракеты времен Карибского кризиса. Американец Ларри Холл построил там 14 этажей квартир, соединенных между собой лифтом. В комплекс входят 25-метровый бассейн, спортзал, кинотеатр, собачий парк и скалодром. Там тщательно спроектирована система жизнеобеспечения с автономными источниками воды и энергии. Целый уровень занимают склады с порошкообразными продуктами, а ферма с технологией аквапоники обеспечит постоянный запас свежих овощей и рыбы. Жильцы бункера могут прожить без всякого контакта с внешним миром в течение пяти лет.

Убежища массового потребления

Массовое производство бункеров началось в 50–60-х годах прошлого века в США как ответ на угрозу ядерной атаки со стороны Советского Союза. Владелец чикагской компании по строительству домашних убежищ Atomic Shelter Corporation Фрэнк Нортон в интервью 1962 года журналу Times назвал Хрущева и Кеннеди своими лучшими сейлзами. В тот период проектировщики убежищ утверждали, что продают по 200 бункеров в неделю. Цена начиналась от нескольких сот долларов, за которые можно было получить «конструктор» из металлических плит и деталей для самостоятельной сборки. Стандартное убежище выглядело как подземная комната размером 3x3 м с бетонными стенками и стальной плитой сверху. В секретный подвал помещали радиоприемник, запасы воды и пищи, прибор для измерения радиации и аптечку. Не подумайте, что это стандарты для

бедных. Даже личный бункер Джона Кеннеди, построенный во Флориде около виллы президента, не отличался изысканностью и напоминал притопленный на три метра под землю металлический сарай. Роскошные укрытия-дворцы считались огромной редкостью. Например, в 2020 году на продажу был выставлен бункер бывшего исполнительного директора компании Avon Жирарда Хендерсона стоимостью \$18 млн. «Обособняк Судного дня» общей площадью 15 тыс. кв. м был построен в 1978 году. В доме пять спален, кухня, кинозал, несколько зон отдыха, игровая комната с двумя барами и каменный камин. В бункере есть импровизированный дворик с лужайкой и различными типами деревьев, бассейн, фонтан и зона барбекю. Помимо этого особняк оборудован своей системой коммуникаций, работающей от генератора и резервуара, рассчитанного на 4,5 тыс. л воды.

Бункеры не для всех

Современные бункеры — это multifunctional помещения, сделанные по последнему слову техники и порой напоминающие пятизвездные отели или целые населенные пункты. Например, недалеко от Праги на 30 тыс. кв. м располагается «Оппидум» — самый большой частный бункер для миллиардеров. На гигантской двухуровневой бывшей военной базе постояльцы могут воспользоваться бассейном и спа-салонам, винным погребом, кинотеатром, библиотекой и даже побродить по саду с имитацией светового дня. Комнаты для укрытия в бункере стоят от \$33 до \$261 тыс. Всего бункер сможет приютить 5 тыс. человек.

Одним из наиболее популярных мест для убежищ среди элиты является Новая Зеландия. На том конце Земли подземные дома построили сооснователь Google Лари Пейдж, владелец Amazon Джефф Безос, создатель PayPal Питер Тиль, бизнесмен Стив Хоффман, голливудский режиссер Джеймс Кэмерон и другие известные личности. По слухам, роскошный бункер здесь есть и у Билла Гейтса. «Сказать, что вы „покупаете дом в Новой Зеландии“, — это сделать намек на апокалиптическое убежище», — отвечал в беседе с корреспондентом журнала New Yorker соучредитель соцсети LinkedIn Рид Хоффман, уверяя, что более 50% миллиардеров из Кремниевой долины уже обзавелись тихими гаванями на случай катастрофических событий.

Выбор страны не случаен. В частности, Питер Тиль в различных интервью называл книгу Джеймса Дейла Дэвидсона «Суверенный гражданин: как выжить и процветать во время коллапса государства благоденствия» одним из важнейших литературных произведений, повлиявших на его становление как личность. В книге рассказывается, как «элита интеллигенции» заново отстроит мир после того, как переждет падение существующего режима в заранее созданных убежищах. Дэвидсон отдельно выделяет Новую Зеландию в качестве идеального места для строительства бункера.

Цена укрытия

По оценкам Bloomberg, средняя цена убежища в Новой Зеландии составляет \$3,5 млн, но с такими дополнительными опциями, как роскошные ванны и игровые комнаты, тир, сауны и бассейны, цена может достичь \$8 млн. По заверению производителей, эти

убежища позволяют уберечься, как от природных катаклизмов (ураганов, землетрясений, торнадо, пожаров, наводнений и засух), так и от антропогенных катастроф (биологического, ядерного или химического оружия, эпидемий, террористов или войн).

У российских строительных компаний цены на защитные сооружения варьируются в среднем от 3 млн до 10 млн руб. По нижней границе ценового диапазона предлагается изолированная комната в уже имеющемся доме. Отдельное подземное убежище обойдется в десятки миллионов, а за полностью оборудованный бункер в частном доме надо быть готовым выложить порядка 100 млн руб. — в зависимости от размера и систем жизнеобеспечения прилегающей территории, а также от того, намеревается ли владелец использовать секретное

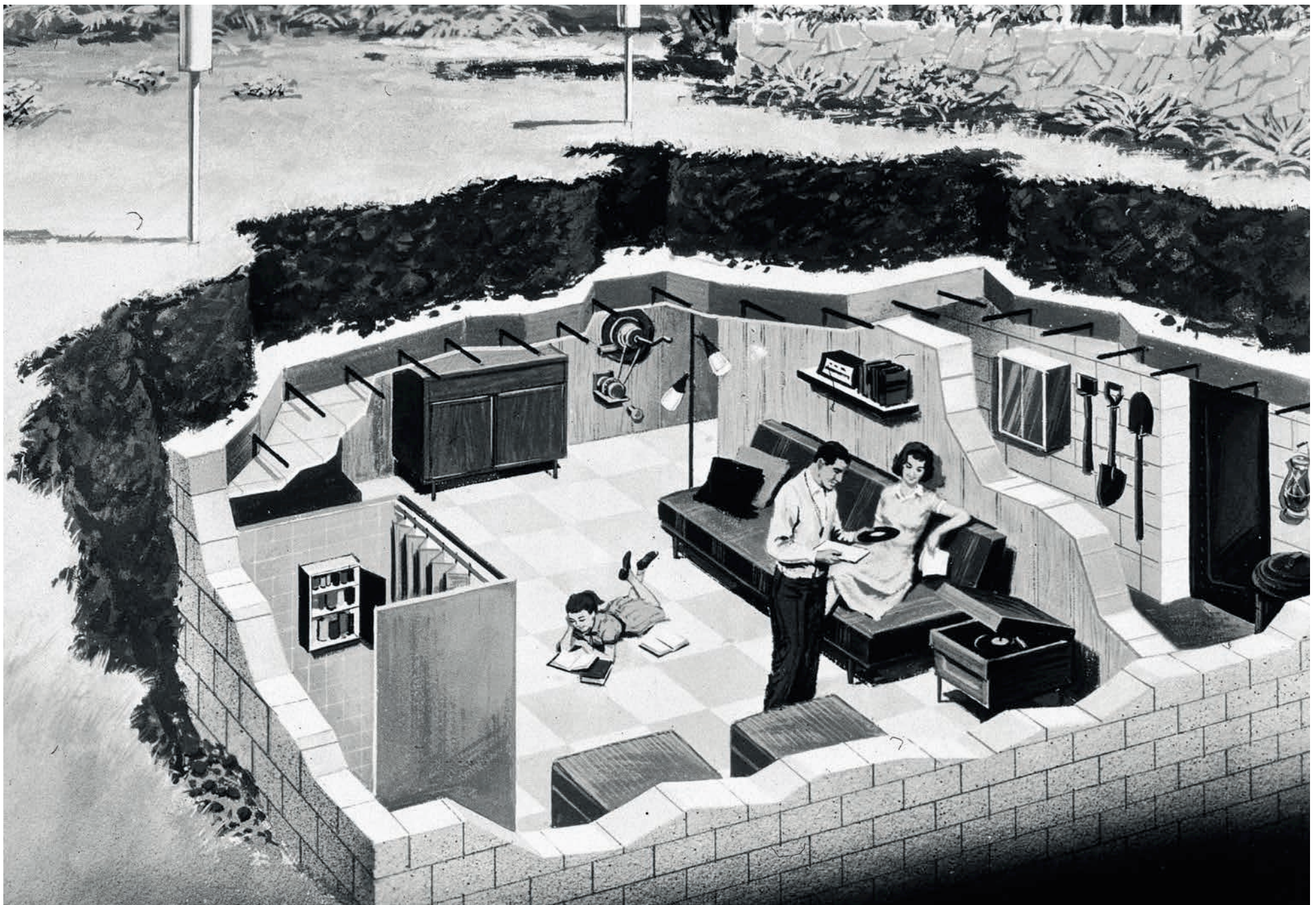
«Бункер, расположенный на территории бизнес-центра, чаще всего используется как подземный паркинг. Это позволяет извлечь дополнительную выгоду из дорогой земли при наименьших вложениях»

пространство в обычное время. «Только воздушный фильтр для системы вентиляции стоит минимум 50 тыс. руб.», — поясняет Алексей Сибин, основатель компании ТОЗ, клиенты которой — обеспеченные жители боль-

ших городов с собственными домами.

Еще затратнее, по словам директора департамента загородной недвижимости Knight Frank Олега Михайлика, обходится обустройство сооружения. Сами же строения, по

его мнению, могут быть непрактичны и требуют постоянного присмотра, контроля, проведения дополнительных работ и т. д. «Как правило, эти помещения имеют смежный функционал: непосредственно бункер и, например, домашний кинотеатр или винный погреб. В Швейцарии распространена практика строительства бункера с дальнейшим использованием его в качестве парковки», — говорит Олег Михайлик. Изысканная отделка столовой, удобная и функциональная кухня с техникой лучших мировых производителей, спа-зоны, комфортабельные спальни, погреба для вин и произведений искусства, домашний кинотеатр или тир, солярий, боулинг — хозяин бункера ограничен разве только своими финансовыми возможностями и фантазией ●



ВЛОЖЕНИЯ ПО УМУ

О ТОМ, КАК СОЗДАТЬ ИНВЕСТИЦИОННУЮ КОМПАНИЮ

Начать развитие крупного и инвестиционно привлекательного бизнеса возможно теперь не только в Москве. На основе девелоперской группы, в которую входит СК «Неометрия», базирующаяся в Краснодарском крае, ее основатель **Борис Юнанов** решил создать инвестиционную компанию нового типа Alias Group. О том, чем будут отличаться новые подходы к бизнесу, какие отрасли станут приоритетными для вложений и как утолить кадровый голод в любой сфере, рассказывает сам основатель.



«В Покоряя Россию»

се начиналось со строительной компании в родном регионе — Краснодарском крае. Тогда сложно было представить масштабы будущей инвестиционной компании, в которую все перерастет», — начал рассказ основатель Alias Group Борис Юнанов. Пока основной бизнес-актив холдинга — это девелоперская компания «Неометрия», которая уже построила крупнейшие жилые комплексы в Сочи, Краснодаре, Новороссийске, Геленджике и Ростове-на-Дону. Портфель компании насчитывает более 1 млн кв. м недвижимости, в которой уже проживает более 30 тыс. семей.

«Основа нашей компании — строительство жилой недвижимости. Это направление будет перспективно как минимум ближайшие десять лет», — продолжает господин Юнанов. И с ним трудно поспорить: за последний год спрос на новостройки по всей России вырос: благодаря стимулированию спроса со стороны государства с января по август 2021 года количество зарегистрированных договоров долевого участия, по данным Росреестра, увеличилось на 36% по сравнению с первыми девятью месяцами 2020 года и достигло 557 тыс. Поэтому, уже плотно закрепившись на юге страны, Alias Group решила развиваться в других регионах. «Мы видим перспективным с точки зрения девелопмента и потребности населения не только черноморское побережье, но и другие регионы, в которых планируем инвестировать в строительные проекты», — делится Борис Юнанов. — Мы уже приобрели в столице три площадки под застройку и сейчас занимаемся разработкой градостроительной документации».

Строительная компания «Неометрия» входит в топ-30 застройщиков РФ, и сейчас в процессе строительства находится 498 тыс. кв. м нового жилья, следует из данных Единого ресурса застройщиков. Отличие девелопера от других застройщиков — это партнерский подход к игрокам рынка и покупателям, отмечает сооснователь агентства недвижимости «Семья» Александра Мосейкина: «„Неометрия“ — лучший пример бизнеса с человеческим лицом». Порядочность и надежность уже доказаны компанией на практике, добавляет гендиректор агентства недвижимости «Империя» Амир Тулаби. Однажды, вспоминает он, покупатель забронировал квартиру по старой цене, но клиент долго не выходил на сделку, и за это время стоимость квартиры выросла в два раза. Но «Неометрия» все равно продала квартиру по цене, по которой бронировался лот — это буквально уникальный случай на рынке, добавляет Амир Тулаби. Все покупатели остаются довольны и ни разу не жаловались на проекты застройщика, ведь качество квартир, цены, локация и виды всегда на высшем уровне, говорит Александра Мосейкина.

Помимо развития в жилом секторе компания намерена развивать и коммерческую недвижимость, добавляет генеральный директор Alias Group Надежда Барачина: «Сочи исторически считается курортом, но последний год восприятие жителей страны относительно этого города, да и всего черноморского побережья, изменилось. Теперь людям можно не выбирать город исключительно для труда, с развитием дистанционной работы человек



АЛЕКСАНДР КАЗАКОВ

Основатель Alias Group, Борис Юнанов

может вместе с ноутбуком жить и зарабатывать там, где ему нравится». Это подтолкнуло Alias Group к идее построить бизнес-центр в Краснодаре и в Сочи, где пока нет ни одного проекта класса А. Ведь людям иногда нужно ходить в офис для смены локации, но пока в городе нет бизнес-центра нужного уровня, отмечает Надежда Барачина. Кроме того, добавляет Борис Юнанов, «мы намерены построить здесь и центр обработки данных, инвестировав в него порядка 4–5 млрд руб.». Тем более что скорость цифровизации всех сфер деятельности просто требует такого проекта в Сочи.

Инвестиции с любовью

«Все изменения начинаются в головах, но для того, чтобы они произошли, нужно менять структуру компании. Может быть, это громко звучит — инвестиционная компания, но, пока мы ее не организовали, все процессы стопорились, и новые наработки не уходили дальше идей», — вспоминает основатель Alias Group.

Несмотря на то что строительная отрасль сейчас одна из самых привлекательных для инвестиций, Борис Юнанов решил развивать и другие направления. Одно из первых вложений — это строительство макаронной фабрики в Знаменском районе Краснодарского края. Этот бизнес-проект господин Юнанов начал развивать еще до начала пандемии. Правда, возросшая стоимость стройматериалов и рабочей силы вынудила изменить планы — компания сменила планы по закупке оборудования и скорректировала мощности производства. Но зато продуктовая линейка будет расширена — помимо макарон из твердых сортов пшеницы, в лучших традициях родины пасты — Италии, на фабрике будет изготавливаться instant pasta. Ее на российском рынке пока не производят, но в европейских странах и Америке эта продукция уже пользуется огромной популярностью.

Ежегодно на фабрике будет производиться по 70 тыс. тонн готовой продукции, для чего будет создано более 600 рабочих мест. Но и доля цифровизации в проекте высока: все производственно-технологические процессы будут полностью автоматизированы. Проект станет одним из важнейших для региона, ведь налоговые отчисления при выходе на полную производственную мощность составят более 1 млрд руб. в год, отмечает Борис Юнанов. Строительство будет реализовано в два этапа, общий объем инвестиций составит 8 млрд руб.

Еще одна отрасль, в которую планирует инвестировать Alias Group, — ресторанный бизнес. Казалось бы, неоднозначный выбор, особенно на фоне всех потрясений, которые касаются в первую очередь именно этой отрасли. Но сильная болтанка для всего рынка не может означать отсутствие успешности у отдельных игроков. У Бориса Юнанова уже есть ресторан в Краснодаре — это один из любимых, а значит, и успешных детей главы группы. «Рентабельность этого проекта более чем высокая, но это проект эксклюзивный, поэтому тиражировать мы его не планируем», — рассказывает он.

Однако масштабные планы в этой отрасли у компании все равно существуют. Как рассказал господин Юнанов, сейчас Alias Group намерена вложиться в открытие целой сети заведений в центральной и южной частях страны. Партнером проекта выступит ресторанная группа из Самары, у которой уже работает порядка 40 заведений. Потенциал развития ресторанного бизнеса действительно существует, особенно в Краснодарском крае, который является крупным магнитом для туристов и активно развивает направление гастрономического туризма, соглашается



АЛЕКСАНДР КАЗАКОВ

директор группы услуг в сфере недвижимости, строительства и инфраструктуры E&Y Евгений Панасенко.

Диверсификация, предполагающая реинвестицию средств, позволяет формировать новые источники дохода или «подушки безопасности», напоминает господин Панасенко. Даже если одно из новых направлений может оказаться неудовлетворительным с точки зрения финансовых показателей, то другие сформированные и успешные бизнесы смогут обеспечить дополнительную поддержку и вывести общие показатели группы компаний в плюс, добавляет он.

На вопрос: «Почему направления Alias Group настолько разносторонни?» Борис Юнанов уверенно отвечает: «Я вкладываюсь в то, что люблю. Я люблю итальянскую пасту — и вот мы строим фабрику по ее производству. Я отдаю предпочтение комплексному развитию территории, и поэтому мы строим крупные жилые комплексы со всей инфраструктурой — дорогами, садами, школами, спортивными площадками и парковыми зонами. Я люблю вкусно поесть — теперь я буду делать это в своих ресторанах».

Предпринимательское чутье

«Самое главное, что должно быть у любого предпринимателя, — это его чутье. Чувство, которое подсказывает — „полетит“ проект или нет», — делится своим подходом господин Юнанов. Кстати говоря, эта черта присуща многим успешным людям. Миллиардер Билл Гейтс говорил о своем друге Стиве Джобсе, основателе Apple: «Я видел, как Стив принимает решения, основываясь на чутье в отношении людей и продуктов, которое, знаете, мне даже трудно объяснить. У него просто совсем другой подход к делу, сродни волшебству».

Для этого нужно быть немного психологом и чувствовать людей, которых ты выбираешь в команду и в качестве партнеров, подтверждает господин Юнанов: «Для меня очень важен человеческий фактор: если я увижу команду с горящими глазами и найду тему, которая мне самому интересна, я вложу туда деньги». Сейчас одна из самых перспективных отраслей — это IT-направление. Поэтому, рассказывает глава Alias Group, компания сейчас активно рассматривает различные стартапы в этой сфере для поддерж-

Генеральный директор Alias Group, Надежда Барачина

ки молодых специалистов и развития новых инновационных проектов.

Учитывая кадровый голод во всех сферах, Alias Group создает все условия для своих сотрудников и активно работает с молодыми специалистами. Кроме того, в компании создали ознакомительную программу для детей сотрудников, чтобы помочь им с профориентацией, — может, им понравится то, чем занимаются их родители, и они в будущем станут нашими сотрудниками.

«Инвестиционная компания нового типа — это не бизнес-приемы, которые мы намерены использовать, а скорее принципы, которые мы хотим транслировать в предпринимательское сообщество, — это справедливость, честность, открытость и забота об окружающих», — уточняет Борис Юнанов. «Я считаю, что те бизнесмены, в особенности крупные, что уже прошли периоды становления и своих внутренних систем управления, заработали деньги на своих стартовых проектах, теперь должны показывать примеры именно этих принципов. Ново ли это? Вопрос спорный, но ведь пока таких компаний на рынке не так много», — рассуждает господин Юнанов.

Но не стоит забывать про одну из важнейших целей бизнеса — получение прибыли. Если отказаться от наращивания выручки и прибыли, то самая главная социальная ответственность — уплата налогов — будет страдать, справедливо замечает Борис Юнанов. Исходя из бюджета, как известно, государство строит свою социальную политику, выплачивает зарплаты бюджетникам и строит новые социальные учреждения. Только после выполнения этой глобальной задачи — быть прибыльным, и желательнее всего быть прибыльным на достаточно высоком уровне, — появляется личная потребность в том, чтобы делать мир вокруг лучше, продолжает глава компании. Например, организовать благотворительный фонд или вложиться в строительство социального проекта. «Но нужно делать, а не говорить — мы не любим рассказывать о нашей благотворительной деятельности».

Надежда Барачина продолжает: «Мы много помогаем детям — в Краснодаре есть фонд „Край добра“, в который мы жертвуем часть своей прибыли. Много времени Alias Group уделяет развитию доступной среды для людей с ограниченными возможностями, а также строительству спортивных и детских площадок, детсадов и школ». Ведь, по сути, бизнес — это не цель, а лишь средство и способ непрерывного стремления к идеалу ●

КЛУБНЫЕ ДОМА УХОДЯТ В ИСТОРИЮ

ДЛЯ НИХ В СТОЛИЦЕ БОЛЬШЕ НЕТ МЕСТА

В Москве замедлился рост строительства клубных домов. Сегмент переживает трансформацию на фоне растущего дефицита строительных площадок. В будущем клубные дома будут устраивать или в исторической недвижимости, или в менее привлекательных локациях. Ограничение предложения на первичном рынке не создает предпосылок для дополнительного роста цен на вторичном. В этом сегменте строящиеся и готовые дома не конкурируют между собой — последние быстро стареют по сравнению с новейшими комплексами. Оставаясь качественным дорогим жильем, они растут в цене или дешевеют как отдельные объекты недвижимости, а не часть сегмента.



Пятая часть предложения на рынке элитной недвижимости в Москве сегодня приходится на клубные дома, считают в Knight Frank. Небольшие современные особняки в удобных районах ЦАО, с дорогой отделкой и модной инженерией на 30–40 квартир, пользуются стабильным спросом. С начала 2021 года, по данным Savills, в клубных новостройках купили почти 200 лотов (квартир и апартаментов). Это почти 20% от всего объема спроса на первичном рынке премиального сегмента. В прошлом году в клубных домах была заключена 271 сделка, что составило 24% от общего объема спроса. «В целом доля продаж в клубных домах из года в год не превышает 25–30%. Это связано и с более высокой ценой предложения относительно остального рынка, и с меньшим выбором в сравнении с масштабными проектами», — поясняет директор департамента мониторинга рынка и оценки Savills в России Анатолий Довгань. Средняя площадь лота, купленного в 2021 году в сегменте клубных домов, составила 131 кв. м, средний бюджет сделки — 130 млн руб.

Среди покупателей преобладают семейные мужчины около 50 лет. У них собственный бизнес, или они живут как рантье. Жилье в клубном доме для них не единственное, рассказывают риэлторы. В Москве в границах Центрального административного округа удаленность от центра не вяжется со статусом клубного дома — около 100 построенных клубных домов (данные Savills). На первичном рынке сейчас 31 проект, 15 достроены, но в них по-прежнему есть лоты, которые продает застройщик.

По данным Knight Frank, в новостройках в сегменте клубных домов сейчас продается 300 лотов. За последний год доля предложения оставалась достаточно стабильной, но в абсолютном объеме по сравнению с данными на конец третьего квартала прошлого года предложение уменьшилось на 38%. «В прошлом году в сентябре было доступно 490 лотов, или 18% рынка. Максимальная доля, в 26% клубных домов от всего объема предложения на рынке элитного жилья, была зафиксирована ровно

ТЕКСТ **Екатерина Герашенко**
ФОТО **Е.О./Фотобанк Лори,**
Константин Кокошкин

ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ* НА МОСКОВСКОМ РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ (%)

Данные: Savills. ■ ОСТАТОК ЛОТОВ В ПРОДАЖЕ ▲ ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ОБЪЕМ В ПРОДАЖЕ



Е.О. / ФОТОБАНК ЛОРИ

два года назад на фоне выхода в 2018–2019 годах большого количества новых клубных домов», — вспоминает региональный директор департамента городской недвижимости Knight Frank Андрей Соловьев. По итогам девяти месяцев этого года продажи открылись в двух комплексах такого формата — Armani/Casa Moscow Residences и Vogenhouse. В них суммарно 67 лотов общей площадью почти 8,8 тыс. кв. м. Для сравнения: к осени прошлого года на рынок вышли четыре клубных дома суммарно на 106 квартир и апартаментов общей площадью 11,1 тыс. кв. м. «И в этом, и в прошлом году девелоперская активность была невысокой. Пик выхода на рынок новых объектов пришелся на 2019 и 2018 годы. В 2019 году продажи открылись в 9 проектах (195 лотов общей площадью 35,3 тыс. кв. м), а в 2018 году — в 15 проектах (446 лотов общей площадью 63,4 тыс. кв. м)», — рассказал господин Соловьев.

Девелоперы заселяют усадьбы

Помимо естественного снижения бизнес-активности в период 2020–2021 годов на рынок строительства преми-





ум-недвижимости влияет перспектива дефицита строительных площадок. Город развивается, свободных территорий становится меньше, из оставшихся девелоперы стараются выжать максимум градостроительных параметров. Это не всегда вяжется с концепцией клубного дома. Необходимо, чтобы в нем сочетались безупречные локация, проект, дизайн, отделка. «Дефицит пригодных для нового строительства участков характерен для всего элитного сегмента, в том числе площадок для размещения клубных домов. К ним предъявляют гораздо более высокие требования, так как объекты должны отличаться особой концепцией и историей», — поясняет директор управления элитной недвижимостью компании «Метриум Премиум» Анна Раджабова.

Андрей Соловьев называет текущую ситуацию на рынке девелоперских площадок под строительство клубных домов «с ограниченным ресурсом». «Рынок инвестиционно привлекательных площадок с высоким потенциалом для строительства объектов клубного формата имеет ограниченный объем. Это обусловлено спецификой

«Дефицит пригодных для нового строительства участков характерен для всего элитного сегмента, в том числе площадок для размещения клубных домов»

сегмента, где главное — престижность локации, включая ближайшее окружение», — рассуждает эксперт. По его словам, после освоения самых ликвидных зон исторического центра Москвы девелоперская активность будет смещаться в менее привлекательные локации, на площадки, имеющие слабые стороны — без парковки или прилегающей территории, с неудачными соседями или видовыми характеристиками.

Чтобы не поступаться концепцией, девелоперы выбирают для клубных домов исторические здания под реконструкцию. «Среди свежих проектов — ЖК Stoleshnikov 7, ЖК „Клубный дом в Газетном“, ЖК „Дом Абри-

косова“, ЖК Vogenhouse, значительная часть включает в себя скрупулезную реставрацию исторических зданий, наделенных статусом объектов культурного наследия», — приводит пример Анна Раджабова. По ее словам, использование исторической недвижимости позволяет наделить дома уникальными характеристиками, обеспечить высокий уровень приватности. «Создать ту атмосферу и философию, которые выделяют клубные дома среди комплексов элитного сегмента», — уточняет эксперт. Переделывать усадьбу в клубный дом дорого — реконструкция до полутора раз дороже нового строительства — и хлопотно. «Нередко воз-

никают сложности в согласовании документации и противостояние со стороны общественников, активистов борьбы за архитектурные ценности и политиков, которые раздувают угрозу памятникам в собственных целях», — констатирует Анна Раджабова. Девелоперов это не останавливает. Согласно исследованию проектов редевелопмента Knight Frank, за три года доля предложения таких лотов на элитном рынке жилья выросла почти в 1,5 раза — с 27% до 40%. В жилые комплексы превращаются бывшие доходные и торговые дома, особняки и усадьбы.

Преимущества для владельцев

«Клубные дома, даже строящиеся, могут продаваться по цене готовой недвижимости. Это тактика продаж», — говорит Андрей Соловьев. В таких объектах цена не меняется за счет строительной готовности. В остальных цена зависит от рыночных факторов — высоты спроса, объема предложения и совокупности качественных характеристик и уникальных «фишек» дома. Участники рынка отмеча-

ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ СМЕТАЮТ

Спрос на дорогие квартиры в Москве стабильно высокий, а предложение — на рекордно низком уровне.

Московский рынок элитного жилья сверхактивен. Спрос на элитное жилье в Москве в течение всего года остается на стабильно высоком уровне, следует из данных Knight Frank. По итогам третьего квартала он оказался более умеренным, чем в первой половине 2021 года, по сравнению со вторым кварталом 2021 года он сократился на 30%. Тем не менее результаты этих трех месяцев превысили значения аналогичного периода 2020 года на 9%, а аналогичного периода 2019 года — на 8%. «Интенсивная, почти рекордная динамика спроса держится с конца 2020 года. Это привело к сокращению объема предложения до минимальных с 2016 года квартальных значений. Сейчас в продаже 217 тыс. кв. м, или порядка 1,6 тыс. квартир и апартаментов», — говорит региональный директор департамента городской недвижимости Knight Frank Андрей Соловьев.

По данным Savills, с начала пандемии (март 2020 года) на первичном рынке элитного жилья Москвы остаток квартир и апартаментов стоимостью от \$1 млн сократился в два раза. До начала пандемии в проектах продавалось 40% от первоначально запроектированного объема, а сейчас — всего 20%. «80% лотов распродано», — говорится в материалах компании. По оценкам Savills, с начала года покупатели потратили на премиальную недвижимость в столице около 151 млрд руб. С января по октябрь 2021 года на рынке премиальных новостроек и вторичного жилья Москвы было приобретено более 1,1 тыс. лотов (квартир и апартаментов) стоимостью свыше \$1 млн каждый.

В последний раз настолько мало элитного жилья в Москве было выставлено на продажу в 2008 году. «В кризис 2008 года цены на элитные новостройки в валюте обвалились, спрос был низким, и застройщики не спешили выводить новые проекты, пытались распродать остатки в начатых. Сегодня ситуация противоположная. Интерес к новым проектам и цена квадратного метра на пике. Чтобы еще сильнее разогреть рынок, застройщики придерживают новые проекты и искусственно сокращают число экспонируемых лотов», — говорит Дмитрий Халин, управляющий партнер Savills в России. Застройщики вовсе используют закрытые продажи, чтобы поддерживать интерес покупателей. По словам господина Халина, рынок все больше приближается к западной модели, в которой продажи контролируют агентства. «Контроль над рынком постепенно переходит к агентствам, так как только им доступны лоты в закрытых продажах», — объясняет Дмитрий Халин, добавляя, что объем предложения в агентствах в 2,5 раза превышает объем лотов в открытой продаже.

На фоне снижения объема предложения средневзвешенная цена 1 кв. м на элитном рынке за три месяца резко выросла — на 19%, до 1,206 млн руб. «Это абсолютный квартальный рекорд в сегменте», — говорит Андрей Соловьев.



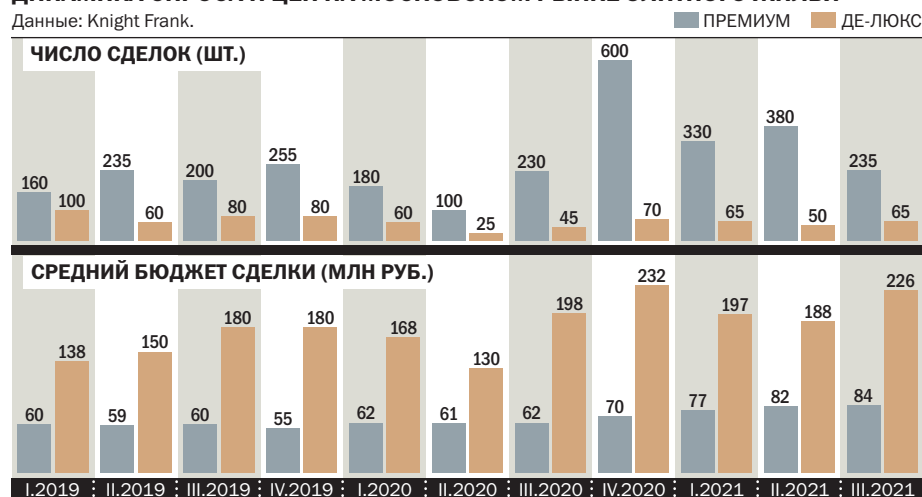
КОНСТАНТИН КОЛОШКИН

ют, что на рынке премиум-недвижимости сегмент новостроек не влияет на динамику цен на квартиры в готовых объектах. «Вторичный не является полноценным конкурентом рынку новостроек», — подчеркивает господин Соловьев. Это означает, что рост цен на новые клубные дома в связи с изменением концепции и ограничением предложения «старого образца» не будет дополнительно влиять на стоимость жилья в уже построенных. «Необходимо принимать во внимание моральное и техническое устаревание жилых комплексов. В условиях растущей конкуренции на рынке высокобюджетного жилья новые проекты имеют более сбалансированную концепцию, „начинку“ и инженерное оснащение, отвечающие современным мировым стандартам», — считает эксперт. По его словам, это не означает ухудшения качества готовых объектов. «Объекты вторичного рынка традиционно будут привлекать покупателей, заинтересованных в полной готовности объекта и сложившейся среде, в том числе социальной», — убежден Андрей Соловьев ●

«В условиях растущей конкуренции на рынке высокобюджетного жилья новые проекты имеют более сбалансированную концепцию и оснащение»

ДИНАМИКА СПРОСА И ЦЕН НА МОСКОВСКОМ РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ

Данные: Knight Frank.



НОВОСТРОЙКИ СТАНОВЯТСЯ ТЕХНОЛОГИЧНЫМИ

КАК ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ МЕНЯЕТ СОВРЕМЕННОЕ ЖИЛЬЕ



Технологические решения становятся неотъемлемой частью систем эксплуатации современных новостроек: спрос со стороны покупателей на них растет, а внедрение некоторых продуктов и вовсе становится обязательным на уровне госрегулирования. Повысить эффективность управления жилыми домами, в частности, позволяет внедрение технологий интернета вещей (Internet of Things, IoT). Такие устройства обеспечивают лучший контроль за использованием ресурсов и способны повысить прозрачность и уровень доверия в отношениях жильцов и управляющих компаний. Спрос на подобные решения будет только расти.

АЛЕКСЕЙ КУДЕНКО



Интерес к внедрению технологичных решений в жилом секторе постоянно растет. Согласно результатам проведенного минувшим летом исследования Института развития строительной отрасли, в России системой «умный дом» оснащены 20% жилых проектов в Москве и Подмосковье, а в 90% высокобюджетных новостроек есть технологичные системы управления. Основной спрос в этой категории приходится на решения для эксплуатации зданий. Самыми привлекательными функциями системы «умный дом» покупатели назвали автоматизированный сбор и передачу данных о потреблении энергии, воды и тепла (74,9%), видеонаблюдение (71%), фиксирование протечек и автоматическое запирание стояков (66,5%).

Вслед за настроениями потребителей смена вектора чувствуется и в регулировании. Сейчас в России в разгаре процесс перехода на интеллектуальные системы учета электроэнергии, или «умные счетчики»: с января этого года ими в обязательном порядке оснащаются все сдаваемые в эксплуатацию многоквартирные дома. Такие приборы позволяют централизованно собирать данные о личном и общедомовом потреблении. Неудивительно, что постепенно перейти на работу с интеллектуальными системами стремится и бизнес. Речь идет о технологиях интернета вещей (Internet of Things, IoT), которые нацелены на выстраивание взаимодействия между физическими объектами с минимальным участием человека.

Многие участники рынка уже внедрили IoT-инструменты и высоко оценивают их эффективность. Согласно данным совместного исследования «МегаФона» и агентства Kantar, 37% использующих IoT-технологии компаний, относящихся к секторам ЖКХ, администрирования и государственного управления, работают с ними более пяти лет. Это заметно больше среднего показателя по рынку в целом — 25%. При этом 39% компаний сферы ЖКХ и управления после внедрения IoT-технологий удалось сократить расходы, а 17% — увеличить доходы. В среднем траты снижаются на 16%, свидетельствуют результаты исследования.

Ключевая задача, которую решает IoT в работе ЖКХ и управляющих компаний, — контроль над расходом ресурсов. Чаще всего технологии в отрасли используются для мониторинга энергопотребления зданий — такой вариант выбрали 34% респондентов «МегаФона» и Kantar. На втором месте оказался мониторинг освещения, водопровода и электросетей — 29%, еще 25% заявили, что с помощью IoT организуют наблюдение за работой коммунальных служб. В результате для бизнеса в сфере управления жилой недвижимостью внедрение IoT позволит избежать спорных ситуаций, повысить прозрачность собственной работы и уровень доверия жильцов.

Сегодня один из ведущих игроков на рынке IoT — «МегаФон», компания занимает лидирующие позиции. Сервисы для сферы ЖКХ «МегаФон» начал активно запускать в 2019 году. Руководитель по интернету вещей «МегаФона» Наталья Бурчилина говорит, что предпосылкой для выхода в сегмент стал растущий интерес бизнеса, возникший на фоне стремления людей жить в технически оснащенных домах. «Внимание застройщиков к таким деталям повышает конкурентные преимущества объекта на рынке жилья», — отмечает госпожа Бурчилина.

К примеру, сервис «Умное ЖКХ» собирает и обрабатывает показатели счетчиков электроэнергии, тепла, воды, отслеживает нештатные ситуации, отчеты для технических и экономических служб. Приложение «Цифровая управляющая компания» обеспечивает взаимодействие жителей многоквартирных домов с управляющей компанией, позволяя оплатить ЖКУ, передать показания приборов учета и т. д. А с помощью «Видеоаналитики» можно анализировать номера автомобилей и лица людей, сформировав черные и белые списки для доступа на общую территорию.

В ближайшие годы спрос на IoT-устройства в России будет только расти, уверены аналитики. По прогнозам J'son & Partners Consulting, к 2025 году количество подключенных устройств вырастет до 56 млн единиц, а в денежном выражении оборот рынка увеличится до 86 млрд руб. В случае сервисов для ЖКХ одним из драйверов роста может стать стремление потребителей к оптимизации расходов. По данным SberbankCIB, в третьем квартале 2021 года индекс потребительской уверенности вырос на 1 процентный пункт квартал к кварталу, но пока остается в отрицательной зоне, а доля беспокоящихся относительно инфляции увеличилась с 48% до 50%. Как следует из исследования PwC, использование IoT-устройств в ЖКХ может привести к экономическому эффекту примерно в 50 млрд руб. в год ●

ТРУДНОСТИ ПЕРЕДАЧИ

КАК ЛУЧШЕ НАСЛЕДОВАТЬ НЕДВИЖИМОСТЬ



GETTY IMAGES

Полностью исключить споры за наследство невозможно, но завещание может существенно снизить их эмоциональный заряд.

3

За три года квартиры в Москве и области подорожали до 50%. Вместе с ценами растет и ценность квартир. Получить наследство — это единственная возможность сэкономить на самой дорогой в жизни покупке. Поэтому споры за него зашкаливают по эмоциональности и ощущению несправедливости, от которого страдают все участники. Ситуацию усугубляет низкая культура владения и управления собственностью: в России редко оставляют завещания. Завещание — не панацея от споров за имущество, но способно существенно ограничить возможности для разбирательств.

В 2019–2021 годах жилье в Москве и области дорожало особенно стремительно. Ипотека пока не подорожала, но Центробанк уже предупредил, что фаза активного роста объема выдачи ипотечных кредитов заканчивается и ключевая ставка будет расти. Это означает, что кредиты на жилье тоже станут дороже. Рост ставки по ипотеке на три процентных пункта дает ощутимую разницу в сумме ежемесячного платежа: по данным калькулятора на ЦИАН, по кредиту на сумму 11 млн руб. она составит 24,2 тыс. руб. На таком фоне мечты о наследстве могут стать ярче, так как наследство — одна из немногих возможностей законно стать собственником имущества почти бесплатно.

На практике стать наследником не просто, несмотря на то что порядок наследования имущества законодательно утвержден. В основном потому, что в России не принято планировать наследство, а наследование по закону не учитывает внутрисемейные отношения. Планирование наследства непопулярно из-за того, что психологически трудно подступиться к мыслям о смерти. «Когда у поколений нет собственности, не возникает опыта владения. Люди жили в квартирах, полученных от государства, и не научились управлять собственностью», — считает управляющий партнер адвокатского бюро НБ Нина Боер.

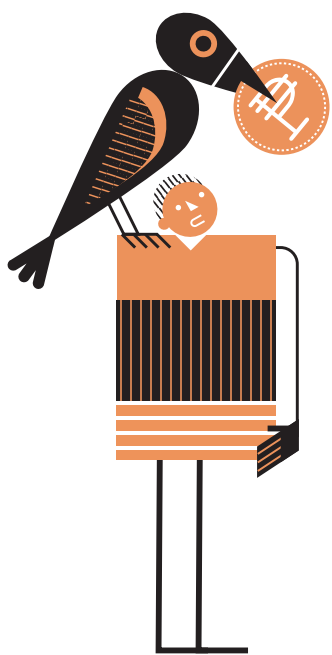
Очереди за наследством

Если завещания нет, то после смерти владельца имущества запускается механизм наследования по закону. Наследникам важно контролировать процесс и уложиться в срок, отведенный на вступление в права. «На это есть шесть месяцев. Если в течение полугода не заявить о своих правах через нотариуса, вступить в наслед-

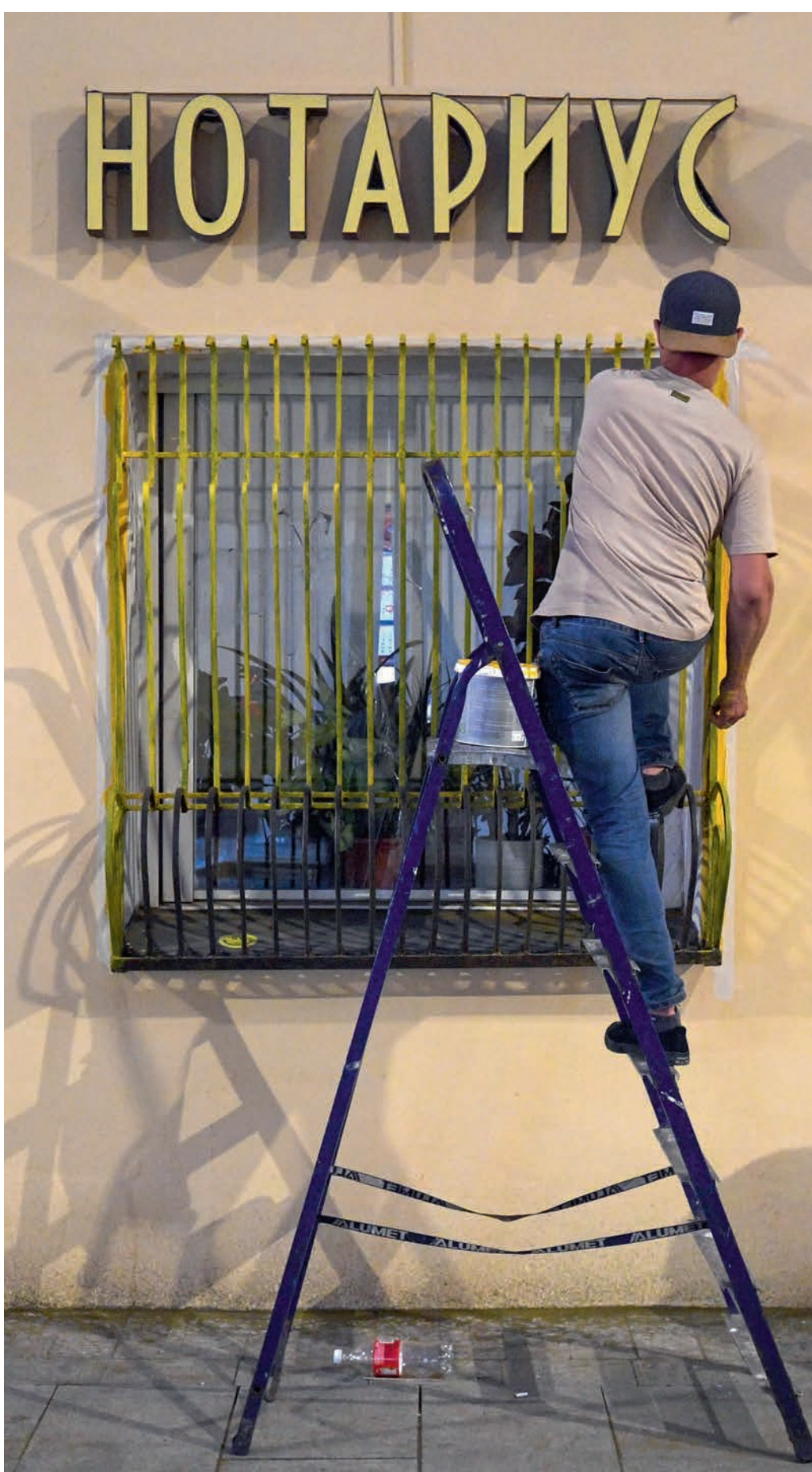
ство придется через суд: с заявлением о восстановлении пропущенного срока и признании наследника принявшим наследство или о фактическом принятии имущества», — предупреждает партнер юридической группы «Гришин, Павлова и партнеры» Полина Павлова.

В первом случае придется доказывать, что срок вступления в наследство пропущен по уважительной причине. Во втором — подтверждать совершение действий, свидетельствующих о владении имуществом. Доказательством могут быть оплаченные счета за коммунальные услуги, ремонт и уход за недвижимостью, погашение долгов умершего, защита имущества от посягательств третьих лиц. «Важно, чтобы вышеуказанные действия были совершены в течение шести месяцев с даты смерти наследодателя. Если необходимые подтверждения на руках, то есть шанс на удовлетворение заявления. Положительное решение по заявлению о восстановлении срока суды принимают в исключительных случаях», — отмечает Полина Павлова.

Чтобы попробовать избежать судов, нужно строго в течение шести месяцев после смерти обратиться к нотариусу по последнему месту жительства наследодателя с заявлением о принятии наследства. В Москве можно обратиться к любому нотариусу. Согласно Гражданскому кодексу, есть семь очередей наследования. Приоритет у наследников первой очереди и последующей, если перед ними никого нет. «Если есть наследники предыдущей очереди, то наследники последующих очередей не наследуют», — подчеркивает госпожа Павлова. Первая очередь: дети, супруг и родители. Их доли пропорциональны числу наследников первой очереди. То есть ребенок, супруг и родитель получают по 1/3. Но супруг вправе выделить 50% супружеской доли в имуществе, нажитом в браке, оставшееся будет поделено между наследниками первой очереди. Вторая очередь: полнородные и неполнородные братья и сестры, дедушки и бабушки со стороны обоих родителей. Третья очередь: дяди и тети наследодателя. В очередях с четвертой по седьмую стоят родственники с третьей по пятую степеней родства, пасынки, падчерицы, мачехи и отчимы.



ТЕКСТ Екатерина Геращенко
ФОТО Getti Images,
Александр Казаков,
Василий Шапошников



АЛЕКСАНДР НАЗАНОВ

Справка о дееспособности из психоневрологического диспансера свидетельствует о возможности работать и заботиться о себе, но не об отсутствии временного помутнения, к которому апеллируют недовольные наследники

До того как подавать заявление о наследстве нотариусу, на сайте Федеральной нотариальной палаты в разделе «поиск наследственных дел» стоит проверить, не открыл ли наследственное дело другой наследник. «Если открыл, то свое заявление нужно нести к тому нотариусу, который уже запустил производство», — рекомендует Полина Павлова.

Общий перечень документов для подачи заявления о принятии наследства по закону: оригинал свидетельства о смерти умершего, справка о последнем месте жительства (регистрации) умершего, документы, подтверждающие родство. «Для вступления в уже открытое дело обычно достаточно документов о родстве», — говорит адвокат. Открыв дело, нотариус и наследники в течение полугода составляют перечень имущества умершего, которым он владел на момент смерти. «По истечении шести месяцев нотариус в любое оговоренное время выдает наследникам свидетельство о праве на наследство. Недвижимость подлежит регистрации в Росреестре», — резюмирует госпожа Павлова.

баев и партнеры» Алмаз Кучембаев. По его словам, в судебной практике по этой категории дел есть особенности, частично потворствующие истцам. «Их две: Верховный суд поддерживает посмертную психологическую экспертизу, и суды не делятся информацией из медицинских документов умершего, то есть защита не может ею оперировать», — рассказывает адвокат. По его оценке, истцы проигрывают более 75% дел по оспариванию завещания. Наследодатель может лишиться спорщиков возможности использовать сомнения в его вменяемости. «Например, озаботиться документом об осмотре врача частной практики — психолога, психиатра — с подтверждением адекватности. Надежнее, если дата этого документа будет совпадать с датой составления завещания», — считает Алмаз Кучембаев. Справка о дееспособности из психоневрологического диспансера свидетельствует о возможности работать и заботиться о себе, но не об отсутствии временного помутнения, к которому апеллируют недовольные наследники.

Наследственные споры — самые грязные и эмоционально заряженные, каждый участник видит несправедливость по отношению к себе. Почти половина судебных дел о наследстве в Москве связана с оспариванием завещаний. Истцы не соглашались с волей наследодателя или стараются доказать, что им положена большая часть завещанного имущества. «Ответственный подход к имуществу и составление завещания упрощают споры, но не гарантируют, что их не будет. Список оснований для оспаривания практически бесконечен, чем и пользуются на-

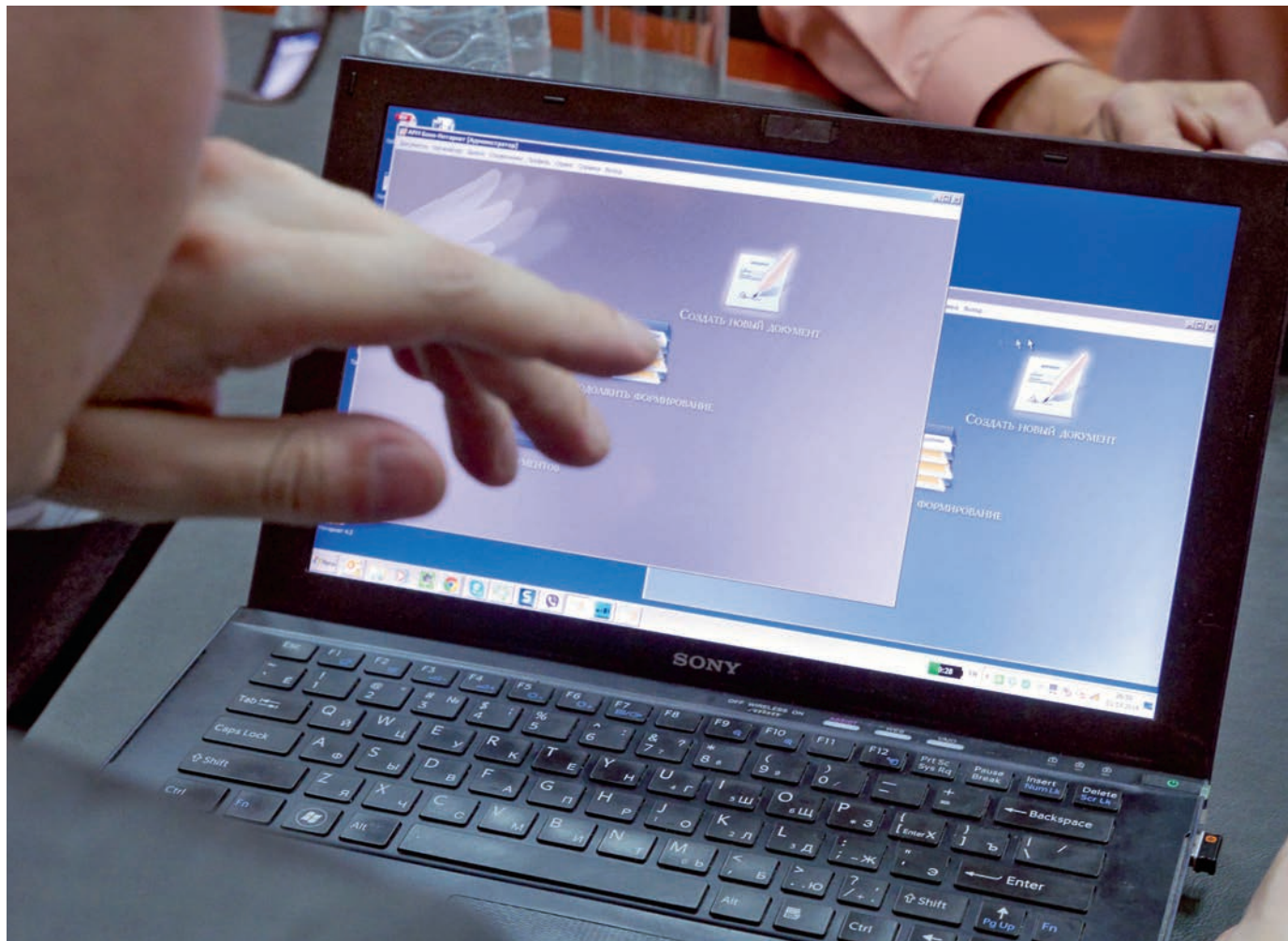
Кто спорит

Сомнение во вменяемости наследодателя — одно из самых распространенных оснований для оспаривания завещания. Недовольные или обделенные наследники заявляют о том, что умерший родственник не знал, что делает, и открывают судебное производство. «Внучка оспаривает завещание бабушки, согласно которому ее квартира переходит двум соседкам, ухаживавшим за ней во время болезни накануне смерти», — приводит пример руководитель юридического агентства «Кучем-

КАКУЮ ЧАСТЬ ЗАТРАТ НА ПОКУПКУ ОДНОКОМНАТНОЙ КВАРТИРЫ* В МОСКОВСКОЙ НОВОСТРОЙКЕ ПОКРОЕТ ПРОДАЖА ЖИЛЬЯ В РЕГИОНАХ

		ПЛОЩАДЬ КВАРТИРЫ (КВ. М)	ЦЕНА (РУБ.)	ДОЛЯ В СТОИМОСТИ КВАРТИРЫ В МОСКВЕ (%)	
1-КОМН.	ПРИМОРСКИЙ КРАЙ	30	4553700	72	
	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	30	2679960	42	
	КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	30	3490680	55	
	НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ	30	2820660	45	
	ХАБАРОВСКИЙ КРАЙ	30	3091830	49	
	САМАРСКАЯ ОБЛАСТЬ	30	2385720	38	
	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	30	2525760	40	
	2-КОМН.	ПРИМОРСКИЙ КРАЙ	45	6323085	100
		СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	45	3672045	58
		КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	45	4850280	77
НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ		45	3832425	61	
ХАБАРОВСКИЙ КРАЙ		45	4082895	65	
САМАРСКАЯ ОБЛАСТЬ		45	3428145	54	
КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ		45	3701340	59	

*Площадь квартиры 30 кв. м. Данные: федеральная компания «Этажи».



следники и те, кто ими себя считают», — говорит Алмаз Кучембаев. Вторая половина дел касается признания прав и восстановления срока наследования.

Завещанием можно предусмотреть правила поведения наследников: внук получает квартиру деда, если в ней остается жить близкий родственник; бизнес переходит в собственность партнера, а он отчисляет 20% прибыли семье умершего владельца. «Завещание ограничивает возможности спорщиков, но не исключает споры полностью», — констатирует Алмаз Кучембаев.

Завещание одновременно и опись имущества. После смерти состоятельных людей бывает непонятно даже,

что у них есть. «Допустим, счет в банке. Но инструмента по поиску счетов нет. Или возникают мошенники, утверждая, что умерший им должен», — приводит пример Нина Боер. Обычно люди не задумываются о том, чтобы держать в порядке документы. «Тех, к кому можно зайти и в одной папке в ящике письменного стола найти опись имущества и правоустанавливающие документы, единицы», — уточняет госпожа Боер. В процессе планирования наследства может оказаться, что наследодатель владеет вещами, о ценности которых наследник не догадывается. «Можно обнаружить антикварные вещи, коллекции», — рассказывает адвокат.

«Если есть конфликтующие наследники, имеет смысл назначить доверенное лицо. Этот человек продаст наследуемое имущество и поделит деньги между ними», — приводит пример Нина Боер. Планирование наследства стоит дешевле, чем можно представить. По словам госпожи Боер, если нужны идеи наследования, консультация обойдется в 100–300 тыс. руб., реализация — до нескольких миллионов рублей. «Речь о планировании наследования состояний до нескольких миллиардов рублей», — уточняет адвокат, добавляя, что консультация для владельцев банковского счета, двух-трех машин и недвижимости может стоить около 50 тыс. руб. «Главное, оставить волю, чтобы минимизировать споры наследников», — убеждена эксперт ●

КАКУЮ ЧАСТЬ ЗАТРАТ НА ПОКУПКУ ОДНОКОМНАТНОЙ КВАРТИРЫ* НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ В МОСКВЕ ПОКРОЕТ ПРОДАЖА ЖИЛЬЯ В РЕГИОНАХ

		ПЛОЩАДЬ КВАРТИРЫ (КВ. М)	ЦЕНА (РУБ.)	ДОЛЯ В СТОИМОСТИ КВАРТИРЫ В МОСКВЕ (%)
1-КОМН.	ПРИМОРСКИЙ КРАЙ	30	4553700	53
	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	30	2679960	31
	КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	30	3490680	40
	НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ	30	2820660	33
	ХАБАРОВСКИЙ КРАЙ	30	3091830	36
	САМАРСКАЯ ОБЛАСТЬ	30	2385720	28
	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	30	2525760	29
2-КОМН.	ПРИМОРСКИЙ КРАЙ	45	6323085	73
	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	45	3672045	43
	КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	45	4850280	56
	НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ	45	3832425	44
	ХАБАРОВСКИЙ КРАЙ	45	4082895	47
	САМАРСКАЯ ОБЛАСТЬ	45	3428145	40
	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	45	3701340	43

*Площадь квартиры 30 кв. м. Данные: федеральная компания «Этажи».

МОСКОВСКИЕ КВАРТИРЫ УХОДЯТ В РЕГИОНЫ

Краснодарский край, Самарская и Свердловская области лидируют по запросам на покупку квартиры в Москве.

Покупатели из регионов обеспечивают пятую часть спроса на квартиры на столичном рынке жилой недвижимости. Бюджет покупки в среднем на 1 млн руб. меньше, чем у москвичей, которые меняют жилищные условия в родном городе. На лучшие условия новой покупки могут рассчитывать жители Краснодарского края, больше всех добавить должны покупатели из Самары.

Каждый пятый запрос на покупку недвижимости в Москве поступает от жителей других российских регионов, подсчитали в ЦИАН, проанализировав IP-адреса пользователей сайта. В пятерке лидеров по запросам кроме Московской области и Санкт-

Петербурга — Краснодарский край, Самарская и Свердловская области. Жители Москвы в период пандемии искали квартиры в родном городе в среднем по 11,8 млн руб. До марта 2020 года бюджеты были на 23% ниже, в районе 9,6 млн руб. Покупатели из регионов просматривали объявления с ценами почти на 1 млн руб. дешевле — около 10,95 млн руб. До пандемии запросы региональных покупателей укладывались в бюджет в 9 млн руб.

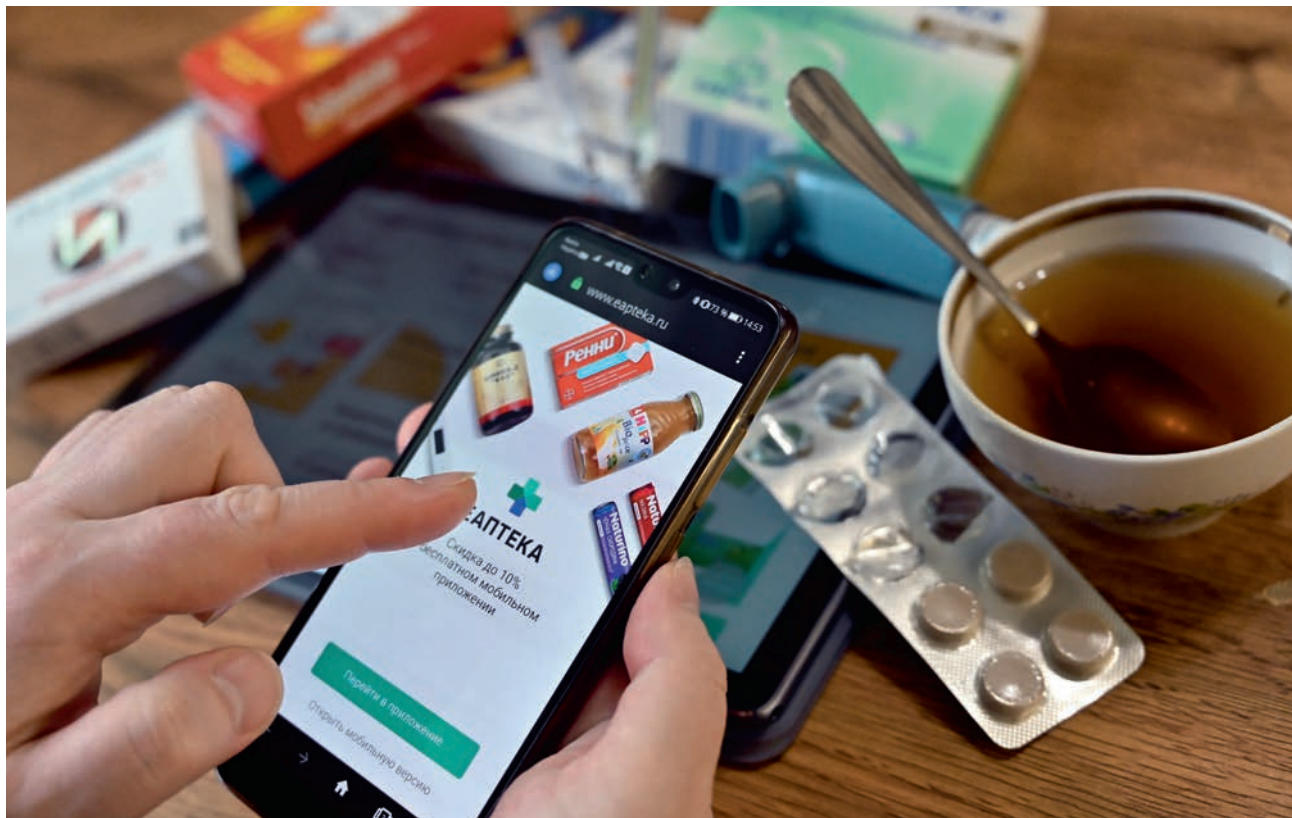
Спрос на столичную недвижимость из регионов распределен неравномерно: на топ-10 регионов приходится 67% всего спроса из регионов в Москве. Чаще всего покупатели ищут альтернативные сделки с продажей жилья в своем регионе и покупкой взамен недвижимости в Москве. Средняя стоимость квадратного метра в Москве — 261,4 тыс. руб. Бюджет покупки квартиры площадью 55 кв. м составит около 14,4 млн руб. «Для большинства регионов это неподъемная сумма», — констатирует аналитик «ЦИАН. Аналитика» Виктория

Кирюхина. Так, в Санкт-Петербурге необходимо продать 80 кв. м, чтобы купить 55 кв. м в столице. Примерно столько же квадратных метров (81) понадобится продать покупателям из Краснодарского края. Жителям Московской области нужно будет продать 98 кв. м. В самых трудных условиях — жители Самарской области. В регионе нужно продать 205 кв. м, чтобы купить 55 кв. м в Москве. Без ипотеки рассчитывать на покупку квартиры в Москве после продажи недвижимости в регионах не стоит, даже если речь о продаже квартиры площадью 55 кв. м. Но жителям всех регионов, которые чаще всего интересуются жильем в столице, продажа местной большой квартиры обеспечит первый взнос по ипотеке. «Ни для одного региона-лидера по спросу платеж по ипотеке не превысит 100 тыс. руб. То есть переезд при условии двух работающих в семье доступен», — считает Виктория Кирюхина.

По оценке заместителя руководителя ипотечного департамента федеральной компа-

нии «Этажи» Татьяны Решетниковой, проще всего приобрести квартиру в Москве собственникам жилой недвижимости в Краснодарском крае, даже если площадь «исходной» недвижимости будет меньше 55 кв. м. Продажа двухкомнатной квартиры площадью 45 кв. м в Краснодарском крае обеспечит 77% от стоимости такой же квартиры в Москве. Сложнее всего купить новостройку площадью 30 кв. м в Москве собственникам двухкомнатной квартиры в Самаре: они получают только около 54% от требуемой суммы, а при продаже однокомнатной — всего 30%.

При ставке по кредиту 6,67% годовых на первичное жилье и сроке кредитования 30 лет, продав свою однокомнатную квартиру в новостройке в родном городе и купив такую же квартиру площадью 30 кв. м в Москве, ежемесячный платеж для собственников однушки из Краснодара составит 18197 руб., Екатеринбурга — 23412 руб., Самары — 25305 руб.



ИВАН ВОДОПЬЯНОВ

ТАБЛЕТКА НА МИЛЛИОН

СКОЛЬКО СТОЯТ САМЫЕ ДОРОГИЕ ЛЕКАРСТВА И ПОЧЕМУ ОНИ ТАК ДОРОГИ

Средняя и максимальная стоимость лекарств в мире растет быстрее, чем их доступность и потребление. Во сколько компании оценивают годы разработок и какие из них претендуют на первые места в продажах, попытались разобраться «Деньги».



Мировые продажи лекарств в 2020 году превысили \$1,26 трлн, что в два раза больше уровня 2006 года и почти в четыре, чем 20 лет назад. Эксперт по разработке и исследованиям лекарственных препаратов Николай Крючков утверждает, что за последние два десятилетия выручка крупных фармкомпаний увеличивается в первую очередь за счет появления более дорогих препаратов и схем лечения, в то время как физическое потребление лекарств растет более скромными темпами. По его словам, эта тенденция характерна и для России, где за последние два года цена лекарств выросла на 36%, втрое опережая потребительскую инфляцию. Помимо ослабления рубля, роста цен на логистику и сырье для фармацевтического производства это связано и со смещением фокуса фармкомпаний в сторону более дорогих и технологичных препаратов. Такие лекарства сложнее скопировать, а значит, правообладатель сможет дольше оставаться монополистом на рынке.

По подсчетам аналитического агентства DSM Group, подготовленным для «Денег», коммерческий сегмент российского рынка лекарств с 2016 года вырос на 20% и к 2020 году достиг 1,12 трлн руб. При этом объемы потребления росли всего на 3% (до 4,92 млрд упаковок). За бюджетные средства в прошлом году было приобретено 1,1 млрд упаковок лекарств на сумму 730,5 млрд руб., что почти вдвое больше в натуральном и в пять раз — в денежном выражении, чем пять лет назад (данные Headway Company).

По словам гендиректора DSM Group Сергея Шуляка, потребители привыкли судить о высокой цене лекарств по ценникам в аптеках. Более половины всех потребляемых в России медикаментов граждане действительно покупают самостоятельно. В основном это обезболивающие и противовоспалительные средства, лекарства от гриппа и ОРВИ и антибиотики, в то время как оплата дорогостоящего лечения рака, аутоиммунных и редких наследственных заболеваний чаще ложится на госбюджет. Так, в пятерку самых дорогих (и самых продаваемых в розницу) в ассортименте аптек в этом году вошли отечественный препарат от псориаза «Эфлейра» (нетакимаб) от компании «Биокад», аналог «Ботокса» — «Диспорт» производителя Ipsen, лекарство от остеопороза «Акласта» (золедроновая кислота) Novartis, «Вазaproстан» (алпростадил) Amfipharм от эректильной дисфункции и «Брилинта» (тикагрелор) AstraZeneca для профилактики инсульта и инфаркта у пациентов группы риска. Средняя цена упаковки этих средств не превышала 16,5 тыс. руб. При этом средняя цена пяти са-



ТЕКСТ Александр Осипов
ФОТО Иван Водопьянов,
Reuters

мых дорогих препаратов, закупленных в новом году за бюджетные средства, составила почти 1,5 млн руб. за упаковку.

Не сотвори себе «Хумиру»

По подсчетам «Денег», основанным на финансовых отчетах крупнейших фармкомпаний, за прошлый год более 10% мировых продаж лекарств (\$153,07 млрд) пришлось на 20 препаратов, большинство из которых используется для лечения рака и аутоиммунных заболеваний. Первое место занимает «Хумира» (адалimumаб) — препарат, стабильно приносящий американской AbbVie порядка \$20 млрд последние четыре года. Разработчика этого лекарства компания приобрела за \$6,9 млрд в 2001 году. Ценность и успешность «Хумиры» заключается в том, что препарат позволил замедлить наступление инвалидности у миллионов людей с различными аутоиммунными заболеваниями (ревматоидным артритом, псориазом и анкилозирующим спондилитом), поясняет руководитель научной экспертизы Inbio Ventures Илья Ясный. Адалimumаб не единственный в своем классе, но именно он стал для ревматологов «золотым стандартом» лечения, добавляет специалист по регуляторным вопросам Центра научного консультирования Равиль Ниязов. В России «Хумира» входит в перечень одной из самых дорогих госпрограмм «14 высокозатратных нозологий» (14 ВЗН), из средств которой оплачивается лечение пациентов с редкими, наследственными и онкогематологическими заболеваниями и рассеянным склерозом. Предельная зарегистрированная цена упаковки «Хумиры» для российского рынка — 43,1 тыс. руб. (без НДС), а объем госзаказа за прошлый год составил почти 2 млрд руб. В США препарат защищен сотнями патентов, но в России и Европе выход его аналогов уже начался. В 2019 году «Биокад» Дмитрия Морозова зарегистрировал «Далибру» с тем же действующим веществом, по цене на 22% ниже оригинала. Дисконт, который предлагают производители дженериков, дает некоторое понимание себестоимости лекарства, говорит директор по развитию RNC Pharma Николай Беспалов. Об этом также можно судить по размерам скидок, которые компании готовы предоставлять по закрытым долгосрочным и расширенным контрактам: в 2019 году голландское издание De Groene Amsterdamer предположило, что удерживать 70% европейского рынка госзаказа на адалimumаб при наличии дженериков AbbVie позволяют конфиденциальные соглашения, по которым препарат поставляется за 11% от обычной стоимости. В самой компании «Денегам» не предоставили комментариев. По прогнозам аналитиков Evalu-

ate Pharma, к 2026 году «Хумира» все же столкнется с «патентным обвалом» и уступит место инновационным препаратам от рака со схожими механизмами действия «Китруда» (пембролизумаб) от MSD и «Опдиво» (ниволумаб) от Bristol-Myers Squibb (BMS). Обе компании отказались от комментариев.

Герой «Китруда»

Предельная цена «Китруды» в России составляет 154,5 тыс. руб., «Опдиво» — 77,7 тыс. руб. за флакон (без НДС). По итогам прошлого года на каждое из этих лекарств было потрачено свыше 17 млрд руб. бюджетных средств, в том числе выделенных на борьбу с онкологическими заболеваниями в рамках нацпроекта «Здравоохранение». Уже сейчас оба лекарства занимают второе и восьмое место по объему продаж в мире (\$14,38 млрд и \$7,92 млрд соответственно). Заместитель директора НИИЦ детской гематологии, онкологии и иммунологии имени Дмитрия Рогачева Алексей Масчан говорит, что и «Китруда», и «Опдиво» могут применяться у пациентов с лимфомами Ходжкина, которые уже прошли несколько линий традиционной химиотерапии и столкнулись с рецидивом.

Производители «Китруды» и «Опдиво» не первый год безуспешно подают свои продукты на включение в онкогематологическую часть госпрограммы 14 ВЗН. Минздрав и Федеральную антимонопольную службу каждый раз не устраивала предлагаемая цена на эти препараты: вновь включаемые лекарства не должны увеличивать финансовую нагрузку на госпрограмму. По тем же причинам в 14 ВЗН только со второй попытки был включен «Окревус» (окрелизумаб) от Roche — на сегодняшний день единственный вариант лечения самой агрессивной и быстро

приводящей к инвалидности формы рассеянного склероза. Цена препарата в России составляет 234,4 тыс. руб. за флакон, а его закупки до централизации не превышали 500 годовых курсов при потребности 3,5 тыс. курсов.

Кровный интерес

Профильная комиссия Минздрава несколько раз отказывала другому препарату от рака крови — «Имбрувика» (ибрутиниб) от Janssen — с мировыми продажами в \$8,43 млрд. Появление «Имбрувики» господин Масчан считает революцией в лечении хронического лимфолейкоза: использование препарата в комбинированной терапии способно если не излечить пациента полностью, то дать стойкую ремиссию и обеспечить жизнь без симптомов заболевания и существенных побочных эффектов самого лекарства. Ибрутиниб — первый в своем классе препарат, сейчас у него появляются аналоги следующих поколений, которые обоснованно стоят еще дороже (зарегистрированная цена лекарства в России составляет 385,5 тыс. руб. без НДС). «Обвинять производителя в чрезмерной жадности глупо, поскольку вывод на рынок препарата такого уровня требует миллиардных затрат», — заключает онкогематолог. Господин Ниязов добавляет, что лекарства от редких форм рака крови можно сравнить с орфанными препаратами: объем их производства и закупок небольшой, а издержки сопоставимы с таковыми для препаратов, производимых массово. Одним из существенных обновлений онкогематологической части 14 ВЗН в 2016 году стало включение в программу «Ревлимида» (леналидомида) от Bristol-Myers Squibb — еще одного препарата от рака крови, занявшего третье место по объему продаж в мире (\$12,15 млрд). Включить препарат в го-

спрограмму удалось после анонса снижения его цены и локализации упаковки на мощностях «Фармстандарта» Виктора Харитонина. Сейчас самая дорогая упаковка «Ревлимида» в России стоит 233,4 тыс. руб. «Нельзя назвать леналидомид революционным средством, но его применение позволило продлить жизнь пациентам с множественной миеломой — заболеванием, которое ранее считали неизлечимым», — прокомментировал ценность разработки руководитель одного из федеральных онкоцентров. Изначально правами на молекулу обладала швейцарская Celgene, специализирующаяся и на других средствах от аутоиммунных и онкогематологических заболеваний. Компании удалось незначительно изменить молекулу печально известного успокоительного средства «Талидомид», обнаружив у нее противораковые свойства. Несмотря на истекающие в 2023 году патенты на «Ревлиמיד», BMS приобрела разработчика за \$74 млрд. Эксперты фармрынка, опрошенные «Деньгами», уверены, что в BMS понимают, как сдерживать выход дженериков, и заинтересованы в продвижении других продуктов Celgene, пока только выходящих на рынок или не достигших пика продаж. В прошлом году Минздрав заключил редкий для российской практики трехлетний контракт на поставку лекарства на 20,83 млрд руб., сэкономив 30%. В РФ уже зарегистрированы дженерики «Ревлимида» с самой низкой предельной ценой 67,7 тыс. руб. (без НДС), но из-за действующего патента продаваться они смогут не раньше 2023 года.

С ковидом на надежду

Десять лет назад топ-20 самых продаваемых лекарств в мире состоял из препаратов для лечения самых распространенных заболеваний: депрессии,

гипертонии, эректильной дисфункции и бронхиальной астмы. Интересно, что большинство из них были представлены препаратами, полученными химическим синтезом. В прошлом году топ-20 таких — меньше половины. В том числе два лекарства для профилактики тромбозов. «Эликвис» (апиксабан) от Pfizer и «Ксарелто» (ривароксабан) от Bayer принесли в прошлом году \$9,17 млрд и \$6,93 млрд, в том числе из-за их применения при COVID-19. В России объем продаж в госсегменте составил 3,05 млрд руб. и 8,76 млрд руб. соответственно. Из всего перечня наиболее продаваемых в прошлом году препаратов оба они стоят сравнительно недорого — меньше 10 тыс. руб. за самую большую дозировку и упаковку. Оба лекарства имеют схожий механизм действия и по сравнению с дешевым варфарином — меньший риск развития кровотечений, при их приеме нет

20 САМЫХ ПРОДАВАЕМЫХ ПРЕПАРАТОВ В 2020 ГОДУ

КОМПАНИЯ	ПРЕПАРАТ (ТОРГОВОЕ НАИМЕНОВАНИЕ)	ОСНОВНОЕ ПОКАЗАНИЕ	МИРОВОЙ ОБЪЕМ ПРОДАЖ В 2020 ГОДУ (\$ МЛРД)	ОБЪЕМ ПРОДАЖ В РОССИИ ЗА 2020 ГОД (МЛРД РУБ.)	ЦЕНА УПАКОВКИ* В РОССИИ (ТЫС. РУБ.)
ABBVIE	«ХУМИРА»	РЕВМАТОИДНЫЙ АРТРИТ	20,39	1,91	43,4
MSD	«КИТРУДА»	МЕЛАНОМА, РАК ЛЕГКОГО	14,38	17,17	154,5
BRISTOL MYERS SQUIBB	«РЕВЛИМИД»	МНОЖЕСТВЕННАЯ МИЕЛОМА	12,15	20,83*	233,4
PFIZER	«ЭЛИКВИС»	ПРОФИЛАКТИКА ТРОМБОЗА (В ТОМ ЧИСЛЕ ВЫЗВАННОГО COVID-19)	9,17	3,05	2,1
JANSSEN	«ИМБРУВИКА»	ЛИМФОМА	8,43	4,73	385,5
BAYER	«ЭЙЛЕА»	ВОЗРАСТНАЯ ПОТЕРЯ ЗРЕНИЯ	8,36	2	43,6
JANSSEN	«СТЕЛАРА»	ПСОРИАЗ	7,94	1,13	157,1
BRISTOL MYERS SQUIBB	«ОПДИВО»	МЕЛАНОМА, РАК ЛЕГКОГО	7,92	17,6	77,7
GILEAD	«БИКТАРВИ»	ВИЧ	7,26	0,04065	40
BAYER	«КСАРЕЛТО»	ПРОФИЛАКТИКА ТРОМБОЗА (В ТОМ ЧИСЛЕ ВЫЗВАННОГО COVID-19)	6,93	8,76	100
AMGEN	«ЭНБРЕЛ»	ЮНОШЕСКИЙ РЕВМАТОИДНЫЙ АРТРИТ	6,37	2,23	45,6
PFIZER	«ПРЕВЕНАР 13»	ПРОФИЛАКТИКА ПНЕВМОКОККОВОЙ ИНФЕКЦИИ	5,95	11,86	1,4
PFIZER	«ИБРАНСА» («ИТУЛСИ»)	РАК МОЛОЧНОЙ ЖЕЛЕЗЫ	5,39	7,04	66,7
ROCHE	«АВАСТИН»	КОЛОРЕКТАЛЬНЫЙ И РАК МОЛОЧНОЙ ЖЕЛЕЗЫ	5,32	0,231	61,5
ELI LILLY	«ТРУЛИСИТИ»	САХАРНЫЙ ДИАБЕТ II ТИПА	5,07	0,2615	4,8
ROCHE	«ОКРЕВУС»	РАССЕЯННЫЙ СКЛЕРОЗ	4,61	0,5387	234,4
ROCHE	«РИТУКСАН» («МАБТЕРА»)	НЕХОДЖКИНСКАЯ ЛИМФОМА	4,52		112,9
ASTELLAS	«КСТАНДИ»	РАК ПРЕДСТАТЕЛЬНОЙ ЖЕЛЕЗЫ	4,39	6,88	155,7
ASTRAZENECA	«ТАГРИССО»	РАК ЛЕГКОГО	4,33	3,1	251,1
MSD	«РЕМИКЕЙД»	РЕВМАТОИДНЫЙ АРТРИТ	4,19	0,3217	18,2

*В самой крупной фасовке и дозировке. **С учетом контракта, заключенного на три года. Источники: отчеты компаний, Headway Company, DSM Group, ГРЛС.



необходимости постоянно контролировать протромбиновый индекс, поясняет заведующий отделением кардиореанимации московской ГКБ №29 имени Баумана Алексей Эрлих. Сейчас оба лекарства закупаются для пациентов с риском инсульта и входят в российские протоколы лечения COVID-19, хотя, по словам господина Эрлиха, их польза при коронавирусной инфекции сомнительна. Показания к применению «Эликвиса» и «Ксарелто» не ограничиваются профилактикой инсультов. Сейчас их используют для профилактики тромбозов у онкобольных, у которых раньше применяли инъекционные препараты на основе низкомолекулярного гепарина, используют для профилактики тромбозов глубоких вен и тромбоэмболии легочной артерии, добавляет кардиолог.

В двадцатку самых дорогих и продаваемых лекарств вошел всего один комбинированный препарат для лечения ВИЧ — «Биктарви» (биктегривир+тенофовира алафенамид+этрицитабин) — с мировыми продажами \$7,26 млрд. По словам гендиректора H-Clinic Андрея Злобина, большой объем продаж скорее обусловлен высокой — в Европе порядка €900 — ценой лекарства за рубежом. В России цена «Биктарви» составляет около 30–40 тыс. руб. за упаковку на месяц приема, а после включения в перечень жизненно необходимых лекарств снизится до 14,3 тыс. руб.

Исцеление одним уколом

Формируя цену своего продукта, компания может учитывать стоимость существующих вариантов лечения того или иного заболевания. Но в последнее время на Западе используется так называемый value-based-подход. Например, если лечение наследственного заболевания обходится в \$300 тыс. в год и появляется генотерапевтический препа-

рат, излечивающий его после однократного укола, логично поставить ценник в \$1,5 млн, поскольку он окупит себя за пять лет. По словам исполнительного директора Ассоциации организаций по клиническим испытаниям Светланы Завидовой, стоимость разработки нового лекарства с нуля фармкомпания оценивают в \$2 млрд. Эти оценки подвергаются критике, в том числе потому, что могут включать расходы на маркетинг и издержки, связанные с неудачными разработками. По данным Международной федерации фармацевтических производителей и ассоциаций (IFPMA), при разработке нового продукта компания начинает с 5–10 тыс. кандидатов, на доклинические (лабораторные исследования на животных или культурах клеток) исследования выходит 250 из них, 5 — доходит до испытаний на добровольцах в клинике, и 1 — до рынка. При этом путь препарата от лаборатории до аптеки может занять 10–20 лет. Конечно, финансовые потери компаний меньше, если разработка потерпела неудачу на самом раннем этапе, и выше, если препарат провалился в испытаниях на людях. Например, в этом году Novartis пришлось отказаться от испытаний своего препарата «Бранаплам» от спинальной мышечной атрофии (СМА). Тем не менее в портфеле компании есть другое лекарство от этого заболевания, пока считающееся самым дорогим в мире, — «Золгенсма» (онасемноген абепарвовек) стоимостью около \$2 млн. Приобретение AveXis (разработчик «Золгенсмы») обо-

шлось Novartis в 2019 году в \$8,7 млрд. Одна инъекция этого лекарства позволяет излечить заболевание, при условии что он введен до двух лет, а вес пациента не превышает 21 кг. Пока из-за высокой стоимости подобные лекарства плохо встраиваются в существующие системы оплаты лечения, и их продажи невысоки. За прошлый год «Золгенсма» принесла Novartis \$920 млн выручки. Продажи двух других лекарств от СМА — «Спинразы» (нусинерсен) от Biogen и «Эврисди» (рисдиплам) от Roche — пока тоже не превышали \$3 млрд, но в России по итогам прошлого года вошли в пятерку самых дорогих, купленных за бюджетные средства. Их средняя цена на гостендерах составила 2,7 млн руб. и 669,4 тыс. руб. за флакон соответственно. Все три существующих в мире лекарства от СМА компании раздавали бесплатно для тех стран, где они не были зарегистрированы и не закупались из государственных средств. Так, Novartis «разыграла» 100 бесплатных инъекций «Золгенсмы» (из них 19 достались российским детям). В компании не прокомментировали «Деньгам» принципы формирования цены на «Золгенсму». В Roche сообщили что на появление лекарств от СМА ушел 21 год, а на разработку «Эврисди» компания потратила 12,2 млрд швейцарских франков. Стоимость программы бесплатного доступа к лекарству в России с учетом затрат на логистику составила 3,4 млрд руб. До регистрации препарата его смогли получить 230 пациентов со СМА, включая 187 детей.

Путь инновационных препаратов в РФ в среднем составляет три—пять лет

Примерно такой же срок заняло появление препаратов для патогенетического лечения муковисцидоза — одного из самых распространенных наследственных заболеваний. До 2012 года такие пациенты могли получать только лекарства, устраняющие симптомы болезни, а ученые считали, что «исправить» работу аномального клеточного белка CFTR (cystic fibrosis transmembrane regulator — регулятор трансмембранной проводимости при муковисцидозе) невозможно. В разработку модуляторов CFTR Vertex Pharmaceuticals, по собственным оценкам, вложила \$11 млрд, проведя более 150 испытаний в 20 странах. Сейчас в портфель компании входят четыре препарата от муковисцидоза. Последний зарегистрированный продукт Vertex — «Трикафта» (элексакафтор+ивакафтор+тезакафтор) — подходит для терапии самого распространенного варианта заболевания у пациентов старше 12 лет. Годовой курс в США разработчик оценил в \$311 тыс. На это лекарство из средств фонда «Круг добра» в России будет выделено почти 300 млн руб. На более раннюю разработку компании — «Оркамби» (ивакафтор+лумакафтор) из того же фонда для обеспечения всех нуждающихся детей выделили 6,28 млрд руб.

В 2018 году Vertex не удалось договориться с британским Минздравом (NHS) о цене доступа к «Оркамби». Производителя не устроило предложение в 500 млн фунтов за неограниченный доступ к препарату в течение пяти лет для 10 тыс. пациентов. В компании год терапии одного пациента оценили в 105 тыс. фунтов. Переговоры длились так долго, что компании пришлось уничтожить почти 8 тыс. упаковок лекарства из-за истекающего срока годности, о чем она уведомила NHS, сославшись на нормативные требования к обороту лекарств. За прошлый год компании удалось выручить от продажи своих уникальных препаратов \$4,8 млрд.

Широко доступны в России препараты Vertex станут только с этого года. Путь инновационных препаратов в РФ в среднем составляет три—пять лет, отмечает Илья Ясный. По его словам, так же происходило с появлением лекарств, позволяющих полностью излечивать гепатит С без использования низкоэффективного пегилированного интерферона. В Sanofi (занимается поставками препаратов Vertex в Россию) добавляют, что в прошлом году в России были доступны всего 16% препаратов, утвержденных Европейским агентством по лекарственным средствам (EMA), 3% препаратов были доступны в частном порядке (в том числе ввезенные по процедуре для незарегистрированных лекарств) ●

ЭЛЕКТРОННЫЙ ДЕФИЦИТ

КАК ДОСТАТЬ ЦИФРОВУЮ ТЕХНИКУ ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА

На фоне стабилизации потребительской уверенности в России у покупателей растет готовность к крупным покупкам. В том числе это видно по рынку бытовой техники и электроники, спрос на которую этой осенью стабильно растет. При этом предложение на рынке остается ограниченным: из-за нехватки электронных компонентов производители не успевают удовлетворять все более растущий спрос, и сроки ожидания наиболее востребованных устройств затягиваются до месяца. Это, в свою очередь, может вызвать у покупателей в России повышенный интерес к крупнейшим иностранным интернет-магазинам. «Деньги» выяснили, могут ли площадки вроде Amazon стать выходом из положения, насколько выгодными будут такие покупки, какие риски ожидают в данном случае потребителей и как долго может продлиться дефицит на рынке электроники.



Потребительские настроения в России постепенно улучшаются. По оценкам SberCIB, в третьем квартале 2021 года индекс потребительской уверенности относительно второго квартала вырос на 1 процентный пункт (п. п.), достигнув 16%. В годовом выражении индекс увеличился на 5 п. п. И несмотря на то что показатель остается в отрицательной зоне, это лучший результат с первого квартала 2020 года.

С укреплением потребительской уверенности россияне все охотнее готовы тратить средства на товары длительного пользования. В том числе активно восстанавливается спрос на бытовую технику и электронику. По оценкам SberIndex, во второй половине октября недельные расходы потребителей в этой категории примерно на 8–10% превышали прошлогодний уровень. А в дни массовых распродаж, приуроченных к «чер-

ТЕКСТ **Анатолий Костырев**
ФОТО **Reuters**

ГОРОДА РОССИИ, ГДЕ БОЛЬШЕ ВСЕГО ПОКУПАЮТ ЭЛЕКТРОНИКУ (ОБЪЕМ ЗАКАЗОВ В РУБЛЯХ, %)

Источник: Data Insight.



ной пятнице» в ноябре, на которые россияне, по оценкам SberIndex, потратили 63 млрд руб., техника и электроника вошли в список наиболее востребованных категорий, сообщали продавцы.

Последние старты продаж ожидаемых новинок также сопровождаются повышенным интересом покупателей. Так, за первую неделю продаж новой линейки iPhone 13 в России было реализовано 53,5 тыс. устройств на общую сумму в 5,7 млрд руб., что оказалось лучше, чем за аналогичный период на старте продаж iPhone 12 и 12 Pro годом ранее. При этом резкий рост спроса на новинки техники чаще всего сопровождается дефицитом. Наиболее показательный пример — старт продаж игровых приставок нового поколения PlayStation 5. Во время начала продаж устройства были недоступны даже по предварительному заказу, и до сих пор поставки идут ограниченными партиями, из-за чего покупателям приходится ждать приставку по несколько недель и даже месяцев. Производитель PlayStation 5 Sony признавал, что нарастить поставки быстро не получится из-за сохраняющегося дефицита электронных компонентов.

Представитель Ассоциации торговых компаний и товаропроизводителей электробытовой и компьютерной техники (РАТЭК) Антон Гуськов поясняет, что сложности с производством техники и электроники начались еще до пандемии COVID-19 с аварий на заводах по выпуску ЖК-дисплеев в Южной Корее и Японии. Затем, во время пандемии, приостановился выпуск полупроводников и готовых устройств на предприятиях в Юго-Восточной Азии, а спрос на технику и электронику между тем



увеличивался: на фоне действующих ограничений люди обновляли устройства для работы, технику для дома и т. д. В результате, добавляет эксперт, инерция сохраняется и производители пока не могут обеспечить растущий спрос. Кроме того, отмечает господин Гуськов, электронные компоненты нужны и для множества других отраслей. На этом фоне, например, крупнейшие российские автомобильные заводы уже неоднократно останавливали конвейеры.

Сложности выбора

На фоне нехватки определенных моделей техники и электроники в свободной продаже больше российских покупателей могут переключиться на крупные иностранные интернет-магазины, где, как считается, одновременно можно сэкономить. Но ассортимент у зарубежных продавцов также остается ограниченным. К примеру, на Amazon по состоянию на середину ноября в наличии не было ни одной модели новой линейки iPhone 13, а также iPhone 12, iPhone 11, iPhone X и других моделей смартфонов Apple. Приставки PlayStation 5 и Xbox Series в продаже также отсутствовали.

Зато имеющаяся в наличии техника действительно в ряде случаев стоит дешевле, чем в России. Так, планшет Samsung Galaxy Tab S6 Lite с дисплеем 10,4 дюйма и 128 Гб памяти с доставкой в РФ на Amazon обойдется в \$352,5, или 25,59 тыс. руб. по курсу ЦБ на середину ноября. В «М.Видео» аналогичная модель продавалась по 35,99 тыс. руб. Часы Samsung Galaxy Active 2 на Amazon можно было купить за \$158,8, или 11,52 тыс. руб., в «М.Видео» подобные модели стоили 16,19–19,19 тыс. руб.

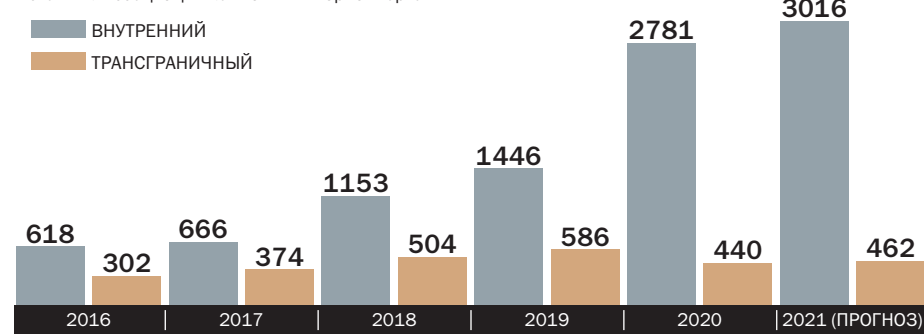
Ноутбук MSI Summit E13 Flip EVO Professional Laptop с процессором Intel core i7–1185G7, 32 Гб оперативной памяти, жестким диском объемом в 1 Тб, операционной системой Win10 PRO и 13-дюймовым IPS-экраном на Amazon с учетом доставки в РФ продавался за примерно \$2 тыс., или более 146 тыс. руб. А в «М.Видео» «младшая» версия подобной модели с процессором Intel core i7, 16 Гб оперативной памяти и жестким диском объемом 512 Гб стоила более 130 тыс. руб. Но вот беспроводные наушники Samsung Galaxy Buds+ на Amazon с доставкой до России продавались только по \$125,78, или 9,13 тыс. руб., а в «М.Видео» стоили 7,99 тыс. руб.

В некоторых случаях на площадках вроде Amazon также можно найти модели, которые в Россию поставляются ограниченно или не поставляются вовсе. Например, ноутбук HP Chromebook с процессором Intel Celeron N4000, 4 Гб оперативной памяти и дисплеем 14 дюймов здесь доступен с доставкой в Россию по \$321,14, или 23,23 тыс. руб. Также этой осенью на старте продаж в крупнейших иностранных интернет-магазинах были доступны флагманские модели новых телефонов Google Pixel 6 и Pixel 6 Pro по цене производителя — от \$599 до \$1,09 тыс. (43,48–79,13 тыс. руб.) в зависимости от объема памяти и модели плюс около 1,6 тыс. руб. за доставку до России. При этом официальный магазин Google Pixel в Россию не отправляет и часто блокирует попытки пользователей заказать товар на американский адрес перекупщика для последующей отправки в РФ.

Аналитик Fintech Lab Сергей Вильямов отмечает, что техника и электроника в крупных иностранных интер-

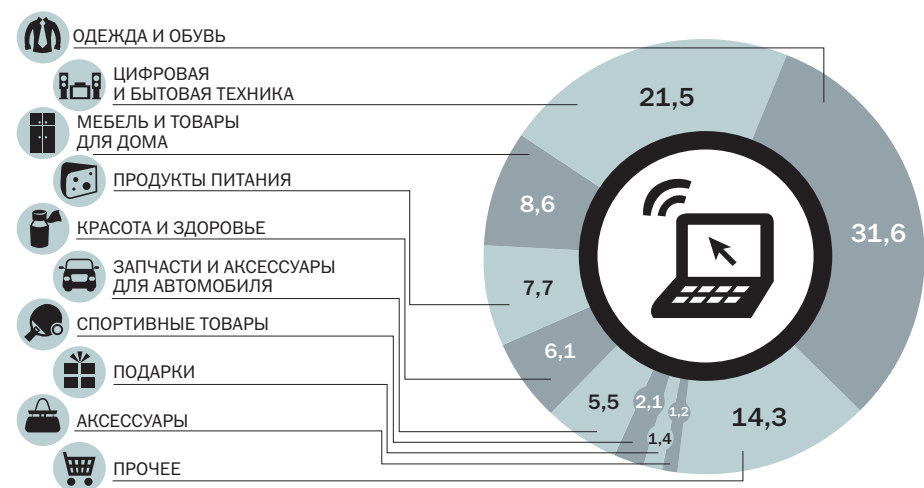
ОБОРОТ РОССИЙСКОГО РЫНКА ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ (МЛРД РУБ.)

Источник: Ассоциация компаний интернет-торговли.



ЧТО ПОКУПАЮТ РОССИЯНЕ В ИНОСТРАННЫХ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНАХ (ДОЛЯ ПО КАТЕГОРИЯМ, %)

Источник: Ассоциация компаний интернет-торговли.



нет-магазинах чаще всего действительно стоит дешевле, чем в России. Но на условные 100 тыс. руб. экономия может быть 8–9 тыс. руб., при этом покупатель в большинстве случаев не получает гарантии на устройство и рискует обнаружить другие подводные камни, поясняет он. К примеру, указывает эксперт, у некоторых производителей телевизоров при покупке моделей за рубежом не работает в России Smart-TV — для его запуска потребуется установка VPN, дополнительная настройка устройства, с чем у рядового пользователя обычно проблемы.

Ограниченные условия

Партнер аналитического агентства Data Insight Федор Вирин существенного роста числа заказов техники и электроники в иностранных интернет-магазинах российскими покупателями не ждет. По его словам, как правило, не готовы доверять перевозку дорогостоящего товара зарубежным продавцам, а те, кто готов, уже выступают их аудиторией. Кроме того, нехватка устройств — общемировая проблема, которая в России в большей степени выражена в дефиците техники и электроники у конкретных розничных сетей, не имеющих достаточной закупочной силы, добавляет эксперт. Наконец, продолжает господин Вирин, при покупке в иностранных интернет-магазинах товара дороже €200 за единицу требуется уплата пошлины, с чем часто возникают технические сложности.

Антон Гуськов соглашается, что при покупке электроники в иностранном онлайн-магазине стоит помнить о возможных проблемах с сервисным обслуживанием на территории РФ, об от-

сутствии русификации и пр., а также высоких издержках при отправке техники в представительства производителя за рубежом. Наконец, стоит помнить о затягивающихся сроках доставки. К примеру, заказанный 25 октября на Amazon Google Pixel 6 должен прибыть на американский склад продавца в США 24 ноября, после чего еще около десяти дней займет доставка до пункта выдачи заказов в Москве.

Судя по всему, потребителям придется сталкиваться с проблемами при покупке техники и электроники еще долгое время. По словам Антона Гуськова, определенная нехватка электронных компонентов при текущих темпах восстановления производства и без каких-либо чрезвычайных ситуаций может сохраниться еще 1,5–2 года. Но, подчеркивает он, говорить о каком-либо дефиците на рынке нельзя, хотя у некоторых устройств покупатели могут наблюдать сокращение ассортиментной линейки — например, с десяти до восьми моделей. Господин Гуськов добавляет, что это в меньшей степени касается крупнейших производителей, которые стремятся заранее зарезервировать необходимые компоненты у своих поставщиков на долгий срок.

Источник в отрасли поясняет, что в первую очередь перебой с ассортиментом могут наблюдаться у производителей электроники и техники низкого и среднего ценовых сегментов. По его словам, для поставщиков компонентов работа с такими компаниями менее выгодна, чем с производителями наиболее дорогих устройств, потому что дешевая техника какое-то время будет комплектоваться «по остаточному принципу» ●

ВРЕМЯ ПАРА

КОНЦЕПЦИЯ СНИЖЕНИЯ ВРЕДА В БОРЬБЕ С КУРЕНИЕМ

В июле 2021 года в медицинском журнале *Internal and Emergency Medicine* была опубликована статья «Изменения биомаркеров после 180 дней использования систем нагревания табака: рандомизированное испытание». Результаты исследования доказывают, что курильщики, полностью перешедшие на использование систем нагревания табака, могут значительно снизить воздействие на свой организм токсичных веществ, ассоциируемых с курением. Более того, полное переключение на систему нагревания табака сопоставимо с отказом от курения. Меньший ущерб здоровью каждого курильщика, совершившего такой переход, пойдет на пользу здоровью общества и принесет большую пользу экономике.



Масштаб проблемы

По последним оценкам Всемирной организации здравоохранения, в мире насчитывается около 1 млрд курильщиков. Ежегодно болезни, связанные с табаком, уносят 8 млн жизней. Ущерб, наносимый курением табака мировой экономике, оценивается в \$1,4 трлн ежегодно.

Безусловно, лучшее, что может сделать курильщик для своего здоровья, — полностью отказаться от своей привычки. Но это гораздо легче сказать, чем сделать.

За время самоизоляции, введенной весной 2020 года в связи с распространением нового коронавируса, почти каждый третий российский курильщик пытался отказаться от этой привычки. Однако многие стали курить даже больше, и лишь каждому десятому удалось практически прекратить потребление табака. Таковы данные опроса, проведенного в мае 2020 года проектом «Здоровье Mail.ru» по запросу ТАСС.

Есть альтернатива

Многие страны уже не первый год ведут борьбу с курением. Но, несмотря на все меры (повышение цен на сигареты, запреты на курение в общественных местах, запреты на рекламу и спонсорство, предупреждения о вреде здоровью на пачках сигарет), серьезных успехов в этой борьбе пока не видно. Число курильщиков в мире снижается очень медленно.

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **предоставлено**
пресс-службой
«БАТ Россия»



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ «БАТ РОССИЯ»



Но кроме политики запретов есть и другой подход, основанный на концепции снижения вреда. Ее смысл в том, что вместо тотального запрета или ограничений нужно изменить поведение подверженного зависимости человека на менее рискованное для его здоровья.

В позиционном документе Международной ассоциации за снижение вреда (*Harm Reduction International, HRI*), обладающей консультативным статусом при Экономическом и социальном совете ООН, говорится: «„Снижение вреда“ относится к политике и программам, имеющим своей первоочередной целью уменьшение негативных социальных, экономических и медицинских последствий употребления психоактивных веществ». Такой подход применяется и в отношении людей, «не имеющих возможности либо не желающих прекратить их употребление». Им нужно предложить более безопасную альтернативу.

Британский психиатр Майкл Расселл в 1976 году первым применил этот принцип к табачной зависимости. При горении сигареты в организм курильщика вместе с дымом попадает более 8,7 тыс. идентифицированных химических веществ. Как минимум 93 из них классифицируются как вредные или потенциально вредные для здоровья человека. Управление по контролю качества продуктов и лекарственных препаратов (FDA) США. Основной вред курения связан именно с попаданием этих веществ в организм курильщика.



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБЕЙ «БАТ РОССИЯ»

«Главное отличие аэрозоля систем нагревания табака в отсутствии процесса горения, — объясняет доктор химических наук, заместитель директора по науке Института биохимической физики им. Н. М. Эмануэля РАН Алексей Трофимов. — В результате количество токсикантов и канцерогенов в эмиссии намного ниже, чем в сигаретном дыме, соответственно, меньше воздействие этих веществ на организм. Причем это касается не только пользователей, но и окружающих — феномен „пассивного курения“, существующий при потреблении сигарет, не так выражен при использовании систем нагревания табака. Мы обнаружили примерно шестикратное снижение в помещении содержания летучих органических соединений и десятикратное уменьшение уровня ультрадисперсных частиц при использовании систем нагревания табака по сравнению с курением. По нашим предварительным данным, аэрозоль, генерируемый системой нагревания табака, показал незначительное воздействие на фагоцитирующую систему лейкоцитов крови в отличие от сигаретного дыма».

Американский Институт медицины (Institute of Medicine, IOM) в 2001 году выдвинул идею разработки продуктов с потенциально сниженным риском, при употреблении которых в организм человека попадает меньше токсикантов, чем при курении сигареты. Как доказано рядом российских и международных исследований, такой альтернативой с меньшим риском могут стать никотинсодержащие продукты, в кото-

рых исключен процесс горения, а вместо него используется нагревание. Переход курильщиков на такие продукты со сниженным риском может спасти жизнь и здоровье миллионам людей.

Есть доказательства

Исследование, опубликованное в медицинском журнале *Internal and Emergency Medicine* — доказательство, подтверждающее целесообразность концепции снижения вреда. Целью исследования было изучить изменение биомаркеров воздействия (VoE) и биомаркеров потенциального вреда (VoPH) при переходе курильщиков с сигарет на исключительное использование системы нагревания табака в амбулаторных условиях. Участниками рандомизируемого контролируемого исследования были британские добровольцы-курильщики, 466 мужчин и женщин в возрасте от 23 до 55 лет, без паталогических состояний здоровья. Все они ежедневно выкуривали от 10 до 30 сигарет без ментола, фабричного производства или скрученных самостоятельно, на протяжении как минимум пяти лет. Добровольцев разделили на несколько групп. Одни продолжали курить сигареты, другие полностью перешли на использование системы нагревания табака glo, предоставленной в рамках исследования компанией БАТ, третьи полностью отказались от курения. В исследовании также принимала участие контрольная группа из 40 человек, которые никогда не курили.

У участников исследования брали различные анализы (мочи, крови, плазмы и сыворотки крови), а также анализировали выдыхаемый воздух на содержание окиси углерода в начале исследования, а также на 30-й, 60-й, 90-й, 120-й, 150-й и 180-й день исследования.

Среди тех, кто продолжал курить сигареты, биомаркеры VoE и VoPH, связанные с окислительным стрессом, сердечно-сосудистыми, респираторными и онкологическими заболеваниями оставались на стабильном (и самом высоком среди всех участников исследования) уровне на протяжении всего 180-дневного периода. У некурящих уровень биомаркеров также не изменился и был самым низким. Что касается тех, кто перешел с сигарет на систему нагревания табака, то у них уровни биомаркеров VoE и VoPH за 180 дней снизились до уровней тех, кто полностью отказался от курения.

Таким образом, полученные в ходе исследования результаты подтвердили гипотезу, что полное переключение на системы нагревания табака показывает устойчивое снижение воздействия токсичных веществ и индикаторов потенциального вреда. А полный переход на системы нагревания табака glo сопоставим с отказом от курения.

Вот что говорит кандидат медицинских наук, онколог, хирург отделения опухолей головы и шеи НМИЦ онкологии им. Н. Н. Блохина Юрий Алымов: «При горении сигареты во вдыхаемый дым попадает около 70 веществ, обладающих доказанными канцерогенными свойствами. Это значимый фактор риска развития злокачественных новообразований тех локализаций, на которые воздействует дым, — легкие, полость рта, полость носа и околоносовые пазухи, глотка, гортань, пищевод. Среди курящих рак слизистой оболочке полости рта встречается в два раза чаще, а рак гортани в десять раз чаще, чем у некурящих. Курение также связано со злокачественными новообразованиями печени и почек».

По сравнению с сигаретным дымом в аэрозоле, образующемся при использовании систем нагревания табака, количество вредных и потенциально вредных веществ (ВПВВ) существенно снижено, по некоторым показателям до 90–95%. Значимое снижение содержания ВПВВ должно быть ассоциировано со снижением риска развития злокачественных новообразований».

Закон для всех один. Но не везде

Российские законодатели придерживаются одинакового подхода к регулированию всех продуктов, содержащих никотин, не разделяя их по уровню

риска для здоровья. В этом Россия не совпадает с мировыми тенденциями.

Так, правительством Великобритании разработана концепция по улучшению здоровья населения, предусматривающая полный отказ от сигарет к 2030 году. Этому должно способствовать более активное переключение курильщиков на электронные сигареты и системы нагревания табака. Агентство Великобритании по контролю оборота лекарств и медицинских товаров (MHRA) в конце октября сообщило, что британские врачи скоро получат возможность выписывать системы нагревания табака как медицинскую продукцию.

В Новой Зеландии в 2011 году правительство поставило цель — достичь того, чтобы к 2025 году курило меньше 5% жителей страны. В 2017 году новозеландское министерство здравоохранения выпустило заявление о том, что использование электронных сигарет и систем нагревания табака может внести свой вклад в достижение данной цели, а в дальнейшем способствовать полному отказу курильщиков от употребления сигарет.

И еще раз о деньгах

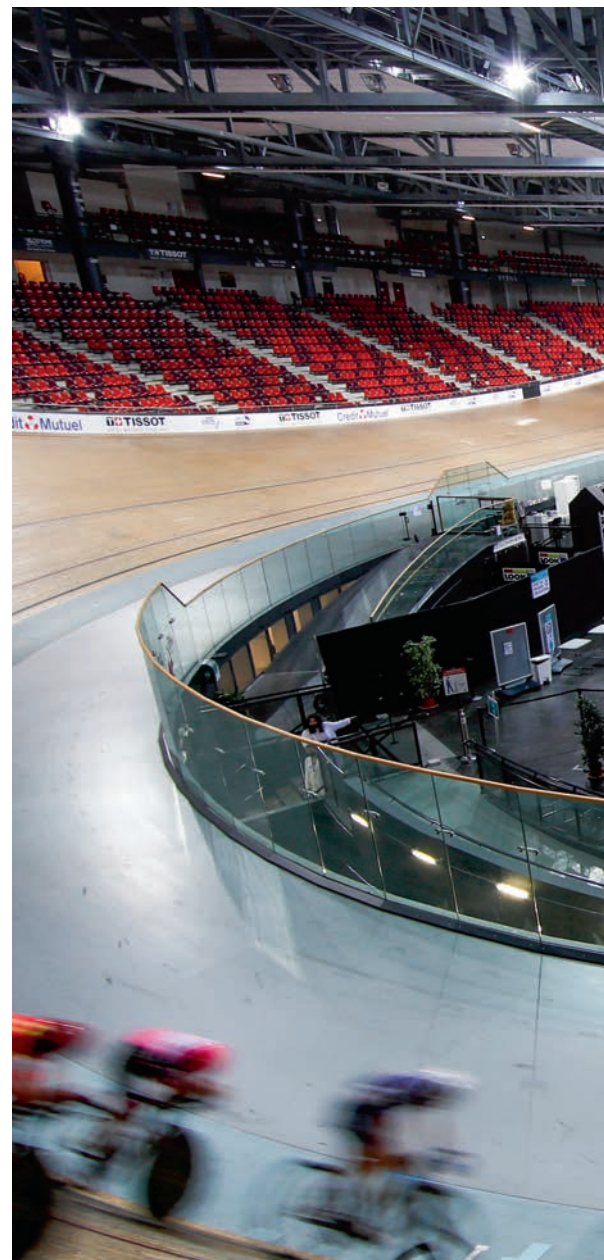
Кроме влияния на здоровье переход курильщиков на альтернативные никотинсодержащие продукты со сниженным риском может оказать заметное позитивное воздействие на экономику.

Центр развития здравоохранения Московской школы управления «Сколково» в 2020 году опубликовал исследование «Воздействие курения на экономику РФ и общественное здравоохранение: пути решения». Авторы доклада оценивают ежегодные потери РФ от курения в 2,4% годового ВВП (в 2020 году — 2,48 трлн руб.), прямые затраты системы здравоохранения на курильщиков — в 1,1 трлн руб. в год, что сопоставимо с годовым оборотом табачного рынка. По расчетам авторов, переход всех курильщиков на электронные системы доставки никотина (ЭСДН) может сократить ежегодные расходы государства на здравоохранение на 6,4%.

В докладе описаны три модели регулирования ЭСДН с целью оценки наилучшей комбинации социально-экономической выгоды для населения и достижения целей Минздрава РФ по снижению курения к 2035 году. Оптимальный эффект дает сценарий регулирования ЭСДН, основанного на степени риска продукции, по которому к этому сроку число вновь зарегистрированных заболеваний, связанных с курением, снизится с 22% до 8%, количество курильщиков сократится до 10 млн, а количество потребителей бездымной никотинсодержащей продукции будет 15 млн ●

ПРИВИВКА СТРАНСТВИЙ

КУДА РОССИЯНЕ ОТПРАВЛЯЮТСЯ ВАКЦИНИРОВАТЬСЯ



Директор по развитию RNC Pharma Николай Беспалов констатирует, что сочетание двух вакцин, например «Спутника V» и Pfizer, теоретически возможно, но медицинского смысла в такой процедуре не очень много — подтверждающих позитивный эффект такой процедуры исследований нет. Это лишь способ для людей решать вопросы, связанные с перемещением между странами, отмечает эксперт.

Массовые ограничения на путешествия на фоне COVID-19 и внедрение вакцинных сертификатов вынуждают привыкших к активным путешествиям россиян быть изобретательнее, в частности, проходить дополнительную иммунизацию в европейских странах. Такой подход имеет мало смысла с медицинской точки зрения, но помогает туристам стать мобильнее. «Деньги» выяснили, куда и за какие деньги летают на прививку российские туристы.



В сентябре на туристическом рынке активно начала развиваться продажа организованных туров за рубеж для вакцинации от COVID-19. В Ассоциации туроператоров России (АТОР) констатируют, что такой продукт предлагают сразу несколько крупных игроков. В частности, продукт есть у «Русского экспресса», «Веди Групп» и BSI Group, сообщили в организации. Исполнительный директор АТОР Майя Ломидзе констатирует: хотя продукт нельзя назвать массовым, на него есть устойчивый и растущий спрос. «Если в октябре речь шла о 10–20 заявках в неделю, теперь — о 10–20 в день», — говорит она. Эксперт считает, что, с одной стороны сработала реклама, а с другой — постоянно откладывающееся признание российской вакцины «Спутник V» ведущими зарубежными странами.

Организованная вакцинация

Для туристов, по данным АТОР, доступны организованные туры в страны, где есть бесплатная вакцинация для иностранцев препаратами AstraZeneca и Pfizer и может быть оформлен европейский QR-код для путешествий. Майя Ломидзе поясняет, что стандартный вакцинный тур включает в себя перелет, размещение, запись на прививку, контроль состояния после вакцинации. Эксперт поясняет, что в случае, если путешественники рассчитывают получить двухфазную вакцину, они, как правило, совершают две поездки. Основная мотивация — расширение числа доступных для поездок стран и облегчение процесса путешествий.

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **Reuters**





REUTERS

Многие участники рынка смотрят на подобные туры скептически. Представитель Национальной сети турагентств Игорь Блинов обращает внимание на то, что в страны, предлагающие вакцинацию для иностранцев, у российских туроператоров пока нет масштабных чартерных программ. «То есть человеку с комиссией бронировать билет на регулярный рейс, размещение и программу вакцинации никакого смысла нет, сделать все то же самое можно самому дешевле», — рассуждает он. Господин Блинов обращает внимание и на то, что привиться россияне могут и в прибалтийских странах, если пересекут сухопутную границу на машине, имея на то медицинское основание. Хотя Майя Ломидзе констатирует, что многим туристам важно получить сопровождение на месте, для прохождения прививки и контроля состояния после. «Запрос на это есть даже при отсутствии языкового барьера, и россияне можно понять», — полагает эксперт.

Разнообразие предложений

Туроператоры, в свою очередь, настаивают на необходимости специальных услуг. Так, на официальном сайте «Веди Групп» предупреждают, что предварительная запись на вакцинацию в Сербию возможна только через туроператора, которого выбрал турист для организации отдыха в стране. Между первой и второй дозой Pfizer должен быть соблюден интервал в 21 день, AstraZeneca — 12 недель. Для иностранцев

в Сербии вакцинация доступна по пятницам, субботам и воскресеньям с 8:00 до 15:30, уточняют в «Веди Групп». Для въезда в Сербию россиянам не нужна виза, но потребуются отрицательный ПЦР-тест, сделанный не ранее чем за 48 часов до въезда.

У «Веди Групп» «вакцинный тур» в Белград на три-восемь дней с размещением в двухместном номере стоит от 14,59 тыс. руб. на человека без учета перелета. С перелетом из Москвы стоимость тура — от 37,48 тыс. руб. на человека. Дополнительно можно заказать трансфер и сопровождение в пункт вакцинации и обратно, а также выбранные экскурсии. У «Русского экспресса» туры в Белград за вакциной на две ночи стоят от 58,15 тыс. руб., на три — от 64,75 тыс. руб. на человека. В стоимость входит перелет, проживание в одноместном номере в отеле в центре Белграда категории «атри-пять звезд», трансферы, русскоговорящий ассистент, страховка и пр. Экскурсионная программа оплачивается отдельно. У BSI Group экспресс-тур в Белград с вылетом из Москвы на две ночи на конец ноября был доступен от 51,67 тыс. руб. на человека при заселении в отеле «четыре звезды».

«Веди Групп» и BSI Group также предлагают «вакцинные туры» в Хорватию, где для россиян доступны препараты Pfizer, Moderna, AstraZeneca, Johnson & Johnson. Для въезда в Хорватию гражданам РФ нужны национальная либо шенгенская виза, а также отрицательный ПЦР-тест на COVID-19, сделанный не ранее чем за 72 часа до поездки. По

данным BSI Group, вакцину здесь можно получить ежедневно в рабочие дни, прием иностранных туристов идет в порядке живой очереди, среднее время ожидания — от 30 минут. Тур в Загреб на две ночи с вылетом из Москвы у BSI Group на человека на конец ноября стоил 77,49 тыс. руб. за отель «четыре звезды» и 80,67 тыс. руб. за «пять звезд».

«Русский экспресс» предлагает туры за вакцинацией в Грецию, для которых потребуются виза и отрицательный результат ПЦР-теста. Продолжительность — три-четыре дня, минимальный срок бронирования мест — за 21 день до начала программы. В Греции для иностранных граждан доступны вакцины Johnson & Johnson, Pfizer/BioNTech, Moderna. Стоимость тура «Русского экспресса» на одного человека с размещением в одноместном номере — от 87,1 тыс. руб. за две ночи. В цену включен авиаперелет Москва—Салоники—Москва, отель категории «четыре или пять звезд», получение официального подтверждения записи на вакцинацию (официального номера страхования), трансфер, русскоговорящий ассистент, а также обзорная экскурсия по Салоникам.

По данным АТОР, BSI Group с партнерами также организует туры на вакцинацию в Германию, но только при бронировании отелей и дополнительных сервисов через компанию. Требуется шенгенская виза и медицинское приглашение, оформление которого берет на себя туроператор. Вакцина Pfizer/BioNTech в Мюнхене по такой программе

обойдется в €580 на человека за одну дозу, Johnson & Johnson — €870, уточнили в АТОР. Перелет и проживание оплачиваются отдельно.

Вакцинация дикарями

Самостоятельные путешественники нередко выбирают для вакцинации от COVID-19 Францию. Официально въезд в страну для туристов из РФ запрещен, но россияне могут попытаться приехать через другие европейские страны, например Грецию, Венгрию или Хорватию. До прибытия во Францию из третьей страны «зеленой зоны» рекомендуется заполнить и распечатать французские заявления на въезд, а также сдать антиген-тест перед посадкой на самолет в Париж.

Во Франции для иностранцев есть возможность получить бесплатную вакцину Pfizer в пунктах массовой вакцинации без предварительной записи. После второй дозы выдается европейский сертификат о вакцинации (European Union Digital COVID Certificate, EU DCC) с QR-кодом, который начнет действовать через семь дней, пишут путешественники на «Форуме Винского». Для тех, кто хочет пройти повторную вакцинацию Pfizer после прививки «Спутником V», рекомендуется сдать тест на антитела в российской лаборатории, распечатать документы и заполнить заявление на прививку на сайте doctolib.fr, указывая, что переболел COVID-19. Но, как предупреждают на «Форуме Винского», при получении одной дозы вакцины в EU DCC может ставиться соответствующая отметка, а это, в свою очередь, может стать причиной отказа в допуске на территорию той или иной страны, которая требует для въезда наличия обеих доз соответствующей вакцины.

На начало декабря перелет по маршруту Москва—Будапешт—Париж—Москва с пересадкой в Мюнхене на обратном пути стоил от 31,25 тыс. руб. на человека. Отель в Будапеште категории «четыре звезды» на Booking.com в центре в среднем был доступен по 10 тыс. руб. за ночь, в Париже — от 15 тыс. руб. Таким образом, бюджет одной поездки условно можно оценить более чем в 55 тыс. руб.

Россия пока не признает иностранные вакцины, потому QR-код EU DCC в стране действовать не будет. Как обратил внимание на своей странице в Facebook аналитик Александр Драган, Россия не признает и вакцинацию «Спутником V», сделанную в другой стране. Как отмечает он, всем, кто прививался в других странах, чтобы не быть ограниченным в правах на территории РФ, потребуется пройти вакцинацию «Спутником V» в России ●

ЦЕНЫ ИДУТ НА ОБГОН

КАК БЫСТРО БУДУТ ДОРОЖАТЬ АВТОМОБИЛИ



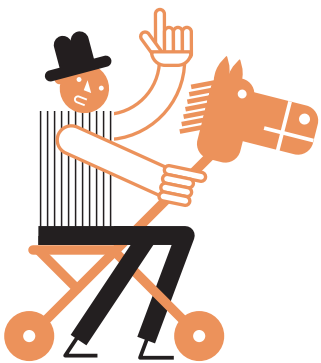
Уходящий 2021 год российским автомобилистам запомнится беспрецедентным ростом цен на машины. Какие автомобили дорожают быстрее остальных и когда уже ценовое ускорение даст по тормозам, разбирались «Деньги».

Рост цен давно стал обычным явлением на потребительском рынке, но на автомобильном рынке в последнее время он стал особенно заметен. По данным «Автостата», за последние семь лет, с 2014 года, средняя цена автомобиля на российском рынке увеличилась более чем на 80%. В частности, активно росли цены в конце 2014-го — начале 2015 года, в первую очередь из-за падения курса рубля. Смена ценников на новые машины была заметна в первой половине 2016-го и в начале 2017 года. Но особенно быстро новые авто стали дорожать начиная с 2020 года. По данным «Автостата», только с начала прошлого года средняя розничная цена новой машины в России выросла на 20% — с отметки 1,5 млн руб. почти до 1,9 млн руб.

Наиболее внушительный рост цен показывают самые популярные модели на рынке. Например, по данным «Автостата», самый доступный и одновременно самый популярный автомобиль на российском рынке — Lada Granta — за десять лет подорожал почти в два с половиной раза: с января 2012 года по июнь 2021 года цена этой модели подскочила на внушительные 127% (с 229 тыс. руб. до 519,9 тыс. руб.). Цена другой доступной бюджетной модели — Renault Logan — в стартовой комплектации теперь стартует от 700 тыс. руб. Это на 110% больше, чем десять лет назад, когда такой же автомобиль можно было купить за 338 тыс. руб. Более высокие цены имеют корейские Hyundai Solaris (от 840 тыс. руб.) и Kia Rio (от 890 тыс. руб.). За десять лет обе модели показали практически равный рост — в районе 90%. Другая массовая модель — Volkswagen Polo — сегодня стоит от 960 тыс. руб., что на 123% больше, чем в 2012 году.

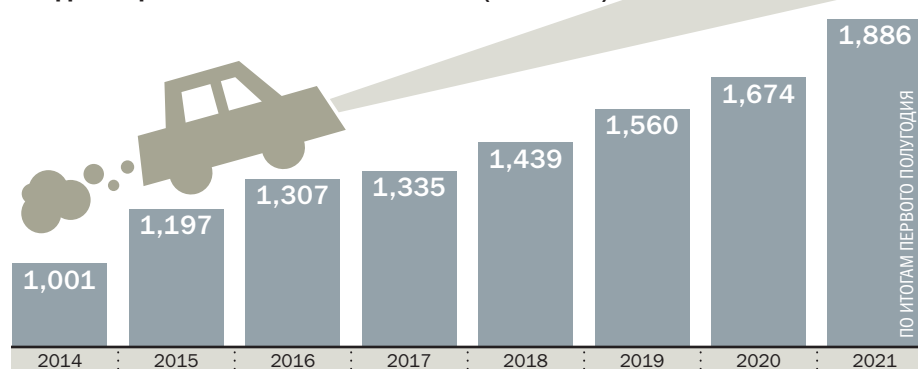
Явное ценовое ускорение

Причиной продолжающегося роста цен на автомобили участники рынка называют колебания валютного курса. Но не это главное: предложение новых автомобилей — не только в России, но и во всем мире — сегодня не успевает за спросом. Из-за локдаунов, резкого подорожания, а также дефицита комплектующих (сначала чипов, теперь еще и магния), турбулентности в логистических цепочках производственные линии ведущих мировых автоконцернов работают со сбоями, вызывая дефицит машин в салонах дилеров. «Только в текущем году прайсы на некоторые модели увеличились на 20% в связи с девальвацией и ростом цен на комплектующие и в связи с колебаниями курса валют», — констатирует Денис Мигаль, генеральный директор сети автосалонов Fresh Auto. По его словам, например, в премиальном сегменте Mercedes-Benz, Jeep, Cadillac прибавили в цене в среднем на 18%. Представители массового сегмента за первое полугодие текущего года подорожали на 10–200 тыс. руб. Особенно это заметно, по мнению эксперта, у корейских марок — Kia и Hyundai. Например, модель Kia Ceed SW подорожала с 1 169 900 руб. до 1 424 900 руб. «Среди брендов, которые мы продаем, наибольшее изменение цены с начала года произошло по таким моделям, как Kia Mohave, цена которой с нача-



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

СРЕДНЯЯ ЦЕНА НОВОГО АВТО В РОССИИ (МЛН РУБ.) Источник: «Автостат».



ЦЕНЫ НА АВТОМОБИЛИ В-КЛАССА (РУБ.)

МАРКА И МОДЕЛЬ	9 МЕСЯЦЕВ 2020 ГОДА	9 МЕСЯЦЕВ 2021 ГОДА	ДИНАМИКА (%)
VOLKSWAGEN POLO	931 531	1 186 533	27,4
LADA VESTA	883 341	1 008 144	14,1
HYUNDAI SOLARIS	935 818	1 052 981	12,5
LADA GRANTA	606 050	673 212	11,1
KIA RIO	970 951	1 070 733	10,3

Источник: Russian Automotive Market Research.



ла года выросла на 17%. Renault Duster подорожал на 18%, Skoda Octavia A8 — на 18%, Skoda Superb Combi — на 19%, Skoda Kodiaq — на 17%, — говорит господин Мигаль. На вторичном рынке, по его словам, цены растут вслед за сегментом новых авто. Например, в его компании средняя цена на авто на вторичном рынке в январе текущего года составляла 835,3 тыс. руб., в мае — 945 тыс. руб. На вторичном рынке спрос превышает предложение, поэтому продавцы завышают цены и некоторые авто с пробегом продаются дороже изначальной цены.

Именно из-за дефицита «живых» машин рост цен на автомобили в текущем году значительно ускорился, что особенно заметно по самым ходовым моделям в каждом из сегментов авторынка. Так, по данным Russian Automotive Market Research и исследованию РГС-банка, в сегменте автомобилей размерного В-класса рекордсменом по приросту является модель Volkswagen Polo, которая за девять месяцев текущего года подорожала на 27,4%, до средней отметки в 1,186 млн руб. В самом же популярном сегменте кроссоверов — в размерной нише С-класса — больше всего (на 24,6%) подорожала ходовая модель Renault Duster, средняя цена которой теперь составляет 1,334 млн руб. Среди более



GETTY IMAGES

дорогих кроссоверов С-класса на 15,9% подорожала модель KIA Sportage, средняя цена которой теперь перешагнула отметку в 2,1 млн руб. А в премиальной нише кроссоверов D/E-класса взлет цен больше всего затронул модель BMW X5, стоимость которой увеличилась на 19,9%, с отметки 6,82 млн руб. до уровня 8,17 млн руб.

Что же касается подержанных авто, то в текущем году ценовое ускорение здесь происходило еще более динамично. Особенно увеличились расценки на самые ликвидные авто с пробегом в возрасте до трех лет. Например, по данным Russian Automotive Market Research, та же модель BMW X5 за девять месяцев текущего года выросла в цене на внушительные 39,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года: если в сентябре 2020 года трехлетняя модель стоила 5,3 млн руб., то в сентябре этого года уже 7,5 млн руб. На целых 29,4% скакнула в цене Hyundai Creta — с 1,14 млн руб. до 1,47 млн руб. Также на 29% подорожала Toyota RAV4 — с 1,99 млн руб. до 2,57 млн руб. «В целом все владельцы автомобилей, кто в этот период избавлялся от своих двух- и трехлеток, не только не теряли относительно цены покупки машины, но по ряду моделей еще и оставались в прибыли», — комментирует Сергей Власов, эксперт мар-

кетплейса «Банкавто» (цифровая платформа РГС-банка). Однако долго такая ситуация на рынке, на его взгляд, продолжаться не будет. По его мнению, падение рынка новых автомобилей и оголтелый рост цен на новые машины ведут к тому, что люди все чаще откладывают обмен старого автомобиля на новый. «Рынок подержанных машин более или менее приемлемого качества неизбежно будет продолжать ужиматься, а их цены до конца года продолжат рост. Единственный положительный момент, что при условии стабильности курса валюты рост уже не будет измеряться двузначными числами», — полагает эксперт.

Скрытый ценовой разгон

Упомянутая выше номинальная статистика наглядно демонстрирует внушительные показатели ценового роста на автомобильном рынке, однако на самом деле розничная цена машин в России растет еще быстрее. Участники рынка говорят о так называемом скрытом подорожании машин, когда статистические подсчеты не учитывают затраты на дополнительное оборудование, которое автодилеры все чаще навязывают покупателям. Накрутка на так называемые допы до сих пор может быть весьма существенной, достигая 30–50% и даже более от рекомен-

дованной производителем цены авто. «Как вам Lada Largus за 1 млн 350 тыс. руб. вместо положенных за него по прайсу автопроизводителя 800 тыс.? Или Skoda Rapid за 2 млн вместо 1 млн? А Kia Mohave за 6 млн вместо 3,8 млн?» — восклицает Сергей Пиголкин, основатель онлайн-аукциона новых автомобилей CarClick.ru. По его словам, список наиболее вопиющих наценок дилеров на новые авто сейчас можно продолжать бесконечно. Пользователи интернета уже даже соревнуются, кто найдет автомобиль с наивысшей наценкой. Хотя в среднем по ряду марок и моделей наценки дилеров не превышают 100–200 тыс. руб., все сильно зависит от региона. К примеру, по словам эксперта, наценка на Nissan Qashqai у дилеров в Самарской области как раз попадает в эти рамки, при этом в Москве у ряда дилеров на этот же автомобиль она составляет 500 тыс. руб. «С реальной ценой на новое авто сейчас все очень индивидуально и сильно зависит не только от региона дилера, марки и модели, но даже от комплектации автомобиля», — отмечает господин Пиголкин.

«Одно дело — заводские розничные цены, которые являются рекомендованными, другое дело — цены в шоу-румах дилерских центров», — соглашается Александр Багрецов, руководи-

тель проектов консалтинговой компании SRG. По его наблюдениям, осенью этого года ходовые модели в дилерских центрах имеют беспрецедентно высокие цены. Например, Renault Logan в средней комплектации стоил 1,5 млн руб., Volkswagen Polo также в средней комплектации — 1,7–1,8 млн руб., цена Renault Arkana доходила до 2,9 млн руб., Lada Granta — 1,2 млн руб. Такие цены формируются из-за опций, от которых невозможно отказаться: сервисные пакеты, страхование, дополнительное навесное оборудование.

Эксперты рынка констатируют, что эффективных правовых инструментов повлиять на то, чтобы им дилеры продавали автомобиль по рекомендованным автопроизводителями ценам, у потребителей, увы, нет. Не помогают ни жалобы в надзорные российские органы, ни автопроизводителям, которые в нынешней нестабильной ситуации молчаливо дают заработать дилерам в состоянии рынка продавца, а не покупателя. «Дилеры понимают, что при ограниченном предложении автомобилей купят и с дополнительным оборудованием на весьма приличные суммы», — говорит Сергей Лагурев, аналитик автомобильного сайта «Дром». — Недавно мы провели исследование: сколько придется заплатить за допы на популярные марки моделей. Так вот, например, переплата за дополнительное оборудование на Lada Vesta в Москве в среднем составляет от 50 тыс. руб. до 100 тыс. руб., на Hyundai Solaris — 100–200 тыс. руб., а наценки дилеров на ходовую китайскую модель Haval Jolion составляют не менее 180–200 тыс. руб.».

Новая угроза для рынка

Наблюдатели и участники рынка вынуждены констатировать, что, к сожалению для потребителей, рост цен на автомобили в России в ближайшее время вряд ли остановится, он будет продолжаться минимум до середины следующего года, а может, и дольше. И да, нынешней зимой не стоит ожидать традиционных предновогодних скидок. «Мы не видим предпосылок, что рост цен на авто остановится

ЦЕНА АВТОМОБИЛЕЙ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ (ТЫС. РУБ.)

Источник: «Автостат».

Модель	Январь 2012 года	Июнь 2021 года
LADA GRANTA	229	520
RENAULT LOGAN	338	840
VOLKSWAGEN POLO	429	957
HYUNDAI SOLARIS	443	957
KIA RIO	469	889

ЦЕНЫ НА ПОДЕРЖАННЫЕ КРОССОВЕРЫ ВОЗРАСТОМ ДО ТРЕХ ЛЕТ (РУБ.)

МАРКА И МОДЕЛЬ	9 МЕСЯЦЕВ 2020 ГОДА	9 МЕСЯЦЕВ 2021 ГОДА	ДИНАМИКА (%)
BMW X5	5 389 908	7 501 711	39,2
LEXUS RX	3 342 373	4 511 604	35
RENAULT DUSTER	965 661	1 287 556	33,3
HYUNDAI CRETA	1 140 427	1 476 168	29,4
TOYOTA RAV4	1 993 660	2 571 287	29
VOLKSWAGEN TIGUAN	1 908 542	2 404 637	26
KIA SPORTAGE	1 578 641	1 979 285	25,4
MERCEDES-BENZ GLE	5 967 311	6 749 153	13,1

Источник: Russian Automotive Market Research.



НАДЕЖДЫ НА СТАБИЛИЗАЦИЮ

СЕРГЕЙ ПИГОЛКИН

основатель онлайн-аукциона
новых автомобилей CarClick.ru

Глобальный дефицит новых автомобилей толкает цены на них вверх не только у нас в России, но и по всему миру. Виною тому не восстановившаяся до прежних объемов выпуска промышленность и цепочки международных поставок. К тому же к проблеме нехватки полупроводников и электронных компонентов вскоре может добавиться и нехватка ряда используемых в производстве автомобилей металлов — например, магния. Все это пока не позволяет надеяться на насыщение рынка новых автомобилей, снижение цен и возврат к рынку покупателя. Что же касается фундаментальных причин роста цен, то я бы разделял их на два основных типа. Первое — это рост цен от самих автопроизводителей. А второе — это наценки дилеров «за воздух», когда продается автомобиль с установленным по завышенным в разы ценам дополнительным оборудованием, зачастую абсолютно ненужным покупателю. И если представительства повышают цены в относительно адекватных рамках (от 15% до 25% к уровню начала 2020 года), то наценки дилеров иногда доходят до небес, вызывая праведный гнев покупателей. В целом же до конца текущего года я ожидаю незначительное повышение цен у дистрибуторов (ориентир — от 1% до 3%), при этом, какая будет конечная цена у дилера, сильно зависит от наличия автомобилей и спроса со стороны клиентов, многие из которых, устав от бесконечного роста цен, уже отказались от планов поменять автомобиль на новый. Если же спрос и дальше будет замедляться, то по ряду марок можно будет ожидать снижения наценок на дополнительное оборудование до приемлемого потребителю уровня уже в январе следующего года. При этом в случае провала поставок многие модели по-прежнему будут в дефиците, а значит, наценки на них как минимум не снизятся. Не думаю, что регулятор здесь что-то может сделать. Рынок сам должен выровнять эту ситуацию. По заявлению большинства производителей дефицит новых автомобилей должен разрешиться к середине 2022 года. К этому моменту заработают на полную мощность имеющиеся и новые производства компонентов. Будем надеяться, что пандемия не помешает этим планам.

ЦЕНЫ НА КРОССОВЕРЫ (РУБ.)

МАРКА И МОДЕЛЬ	9 МЕСЯЦЕВ 2020 ГОДА	9 МЕСЯЦЕВ 2021 ГОДА	ДИНАМИКА (%)
КРОССОВЕРЫ В-КЛАССА			
RENAULT DUSTER	1 071 045	1 334 260	24,6
HYUNDAI CRETA	1 256 389	1 449 587	15,4
KIA SELTOS	1 489 900	1 656 961	11,2
КРОССОВЕРЫ С-КЛАССА			
KIA SPORTAGE	1 824 519	2 113 942	15,9
VOLKSWAGEN TIGUAN	2 201 619	2 528 618	14,9
TOYOTA RAV4	2 371 708	2 604 367	9,8
КРОССОВЕРЫ D/E-КЛАССА			
BMW X5	6 822 222	8 176 833	19,9
LEXUS RX	4 648 303	5 258 075	13,1
MERCEDES-BENZ GLE	7 518 667	8 793 333	17

Источник: Russian Automotive Market Research.

в ближайшее время, — прогнозирует Сергей Лагурев. — Основная причина такого подорожания — сохраняющийся дефицит новых автомобилей, который может продлиться весь 2022 год. Конечно, через какое-то время ситуация нормализуется и наступит насыщение рынка: спрос будет меньше, чем предложение. Тогда дилерам придется привлекать клиентов хорошими предложениями, но ждать скидок в ближайшее время точно не стоит».

Сами автодилеры признаются, что в текущем году они не ждут бонусов от автопроизводителей, в связи с чем скидок под Новый год, скорее всего, не будет. «Большинство дилерских предприятий выполнили планы по выручке и прибыли уже осенью, а значит, распродаж с целью получения бонусов от производителей в конце года ожидать не стоит», — признается Олег Кузнецов, директор по маркетингу ГК «АвтоСпецЦентр». По его мнению, очевидно, поставки автомобилей будут восстанавливаться не менее полугодом, и только самые оптимистичные прогнозы говорят о восстановлении предложения к середине следующего года. Снижение спроса на автомобили сможет остановить ценовую гонку. Любые факторы — от цены бензина до увеличения дистанционной работы — могут косвенно снизить темпы роста цен на новые автомобили.

Новая угроза мирового автопрома — это надвигающаяся вслед за дефицитом чипов нехватка магния, который используется в алюминиевых сплавах для многих видов автомобильных компонентов. Также вдруг на мировую автоиндустрию начал оказывать влияние энергодефицит в Китае. «Из-за энергетического кризиса ряд крупных китайских производителей автомобильных компонентов в течение последнего месяца вынуждены были переходить на работу три-четыре раза в неделю. Это уже начинает негативно сказываться на производстве в том числе автомобильных компонентов и приводит к их удорожанию», — говорит Владислав Соловьев, президент маркетплейса по продаже автозапчастей Autodoc.ru.



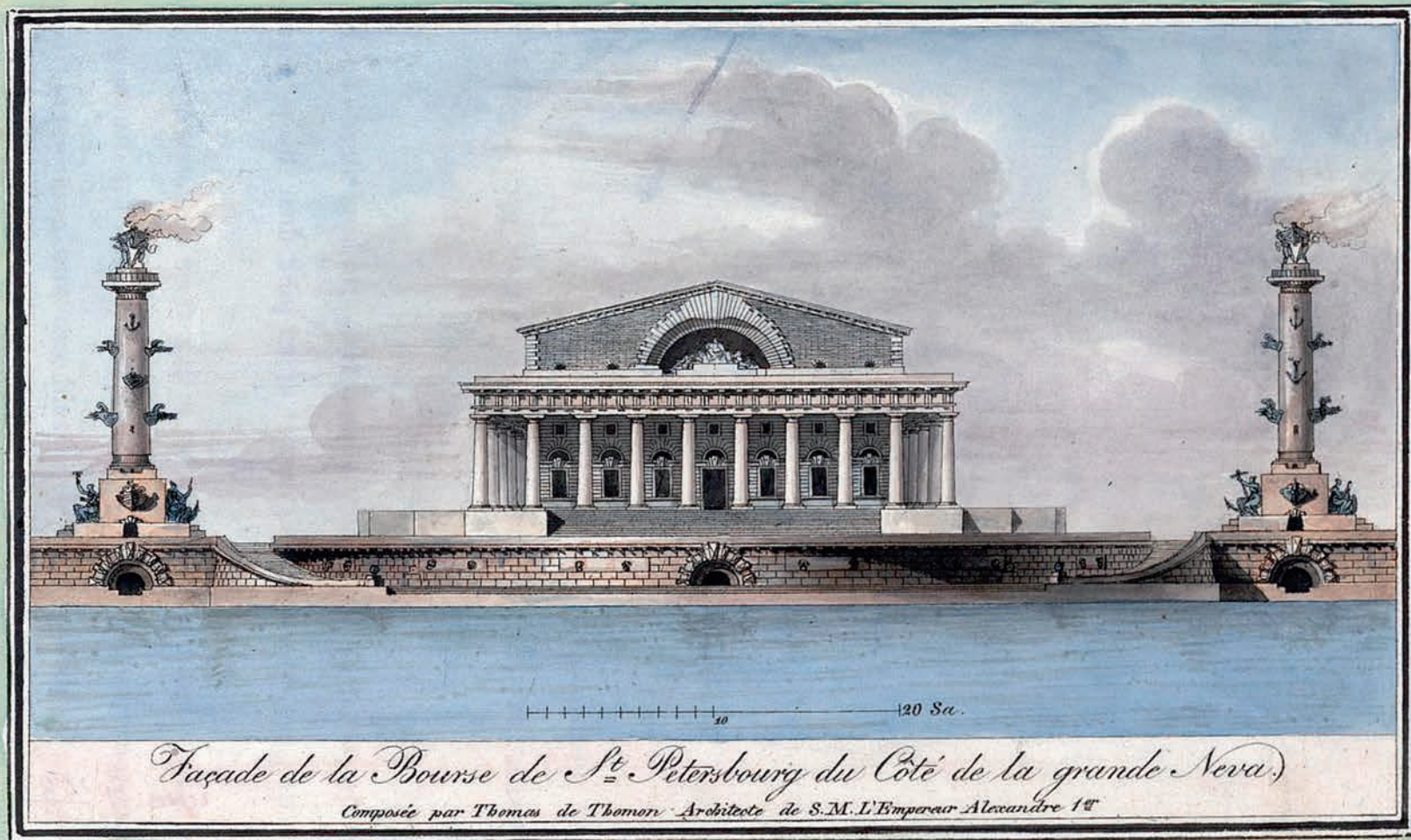
ВРЕМЯ ПРОДАВАТЬ СТАРЫЙ АВТОМОБИЛЬ

АНДРЕЙ КУЗИН, финансовый директор «СберАвто»

Продолжают давить на цены и глубинные макроэкономические процессы. «Продукты питания, энергоресурсы, автомобили должны дорожать. Если они долго не дорожали, как это было в 2010-е годы, производители накапливают долг, откладывают инвестиции в производство, и государство им в этом помогает», — считает Александр Осин, аналитик инвестиционной компании «Фридом Финанс». Проблема, на его взгляд, в том, что ведущие развитые страны, которые формируют политику наднациональных регуляторов, в последние десятилетия накопили очень большой долг — максимальный в истории, 400% ВВП. И их регуляторы стали «бояться» инфляции, потому что инфляция означает рост стоимости обслуживания долга. Чтобы победить инфляцию, были заморожены инвестиции. В итоге в АПК, металлургии и других отраслях начал формироваться дефицит. Это в полной мере отражается в итоге и на рынке автомобилей.

Причем ждать, что одни автомобильные марки будут дорожать больше, другие — меньше, не стоит. «Подорожание автомобилей будет продолжаться и далее почти по всем брендам», — прогнозирует Андрей Ольховский, генеральный директор группы компаний «Автодом». Насколько оно будет серьезным, на его взгляд, покажет время. Изменения курса рубля производители растянули на длительный период и, возможно, сейчас страхуются от будущих валютных колебаний. По субъективным ожиданиям ситуация с поставками автомобилей нормализуется к концу следующего года. Причин, как всегда, несколько — начиная от глобального дефицита комплектующих и нарушения логистики и заканчивая локальными ограничениями в ряде стран. Возможно, изменения в законодательстве также дадут импульс для роста стоимости автомобилей. Так, например, по электрическим автомобилям льготные условия для импорта действуют лишь до конца 2021 года, и весь рынок ждет продления таких преференций ●

Есть две основные причины, по которым цены на автомобили в России продолжают расти. Во-первых, это сохраняющийся дефицит компонентов, который спровоцировал глобальное сокращение производства автомобилей: в период с января по сентябрь 2021 года авторынок недосчитался более чем 200 тыс. автомобилей, поскольку производство упало на 20,5% (в одном только сентябре — на 25%). Во-вторых, вслед за сокращением производства сократилось и предложение, которое больше не может удовлетворить огромный спрос. Клиенты опасаются, что дальше будет только хуже: автомобили — дороже, дефицит — острее. Поэтому они спешат приобрести авто даже сейчас, и тем самым нехватка авто действительно становится только острее. Автомобили же с пробегом растут в цене из-за сокращения объемов предложения: с одной стороны, автолюбители реже стали менять свои авто на новые, с другой — предложений авто с пробегом становится меньше, так как пять лет назад был серьезный спад на рынке новых авто и сейчас на рынке хороших пятилетних авто с пробегом существенно меньше. Увы, до восстановления автомобильного рынка пока что далеко. Пандемия коронавируса все еще определяет главные тенденции: общий спад экономической активности россиян, снижение доходов населения. При оптимистичном прогнозе дефицит авто сохранится до конца 2022 года, но наиболее реалистичный прогноз — возвращение к стандартному количеству автомобилей на рынке к 2024 году. Сейчас хорошее время, чтобы выгодно продать свой автомобиль и поменять его на другой: рынок довольно сильно «перегрет», и есть шанс продать свое авто выгоднее, чем даже полгода назад. Что касается покупки нового авто, то при необходимости купить его в ближайшее время стоит обращать внимание на недефицитные модели (такие тоже есть) и предложения за пределами своего родного региона. Тогда будет шанс купить его без существенных переплат и не ждать автомобиль так долго.



FINE ART IMAGES / HERITAGE IMAGES / GETTY IMAGES

ЛЮБЛЮ ТЕБЯ, КУПЦОВ СОБРАНИЕ!

КАК В РОССИИ ПОЯВИЛАСЬ ПЕРВАЯ БИРЖА

Подобно многим другим новациям царя-реформатора Петра Великого, идея биржи была взята в Европе и пересажена на российскую почву — в Санкт-Петербург. Первая, долгое время остававшаяся единственной, российская биржа — ровесница града Петра. Здание биржи на стрелке Васильевского острова, построенное более чем через 100 лет после ее основания, — один из самых известных символов Северной столицы.



Как указано в биографической хронике Петра Великого, 17 августа 1697 года (все даты в статье приводятся по старому стилю) руководители Великого посольства генерал-адмирал Франц Лефорт, генерал Федор Головин и думский дьяк Прокофий Возницын, а также «урядник Преображенского полка Петр Михайлов» (то есть сам царь Петр) «смотрели Старую Биржу, что недалеко от площади Дам, она стоит над заключенным в трубу руслом Амстелла». Величественное здание амстердамской биржи (увы, снесенное еще в XIX веке), несомненно, должно было произвести сильное впечатление на русского царя. Возможно, похожее ощущение при посещении биржи испытал русский посол в Голландии Борис Куракин, записавший в 1705 году в дневнике: «нигде так жидов множество и богатых не видал» и «не сподеваюсь, нигде такого сходбища торгового как тут».

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **Fine Art Images/Heritage Images/Getty Images, Sepia Times/Universal Images Group/Getty Images, Universal History Archive/Getty Images, РИА Новости, Universal Images Group/Getty Images**

Пожары и переезды

В 1703 году, когда был основан Санкт-Петербург, на Троицкой площади «был построен гостиный двор и отведено место для собрания торговых людей — устроена биржа, которая возникла, таким образом, почти одновременно с первыми местами для торговли в Санкт-Петербурге, что указывает на важное значение, придаваемое ей гениальным царем» («История Санкт-Петербургской биржи», составитель А. Г. Тимофеев, 1903 год).

В 1710 году построенный на скверную руку деревянный гостиный двор сгорел. От огня пострадали 70 лавок и стоявшие у причала корабли. Кроме того, пожаром воспользовались воры. Четверых преступников поймали и повесили на четырех углах сгоревшего двора.

В 1713 году на деньги правительства там же, на Троицкой площади, был построен новый гостиный двор. На его территории снова разместилась биржа, а также важня (весовой амбар). Гостиный двор даже часто называли «биржевым двором» или «гостиным двором при бирже».

В 1723 году Петр Великий издал приказ о немедленном строительстве нового здания для нее рядом с гостиным двором. Постройка была поручена архитектору Доменико Трезини. Строительство было завершено в августе 1724 года, начались работы по покраске здания. Но после кончины

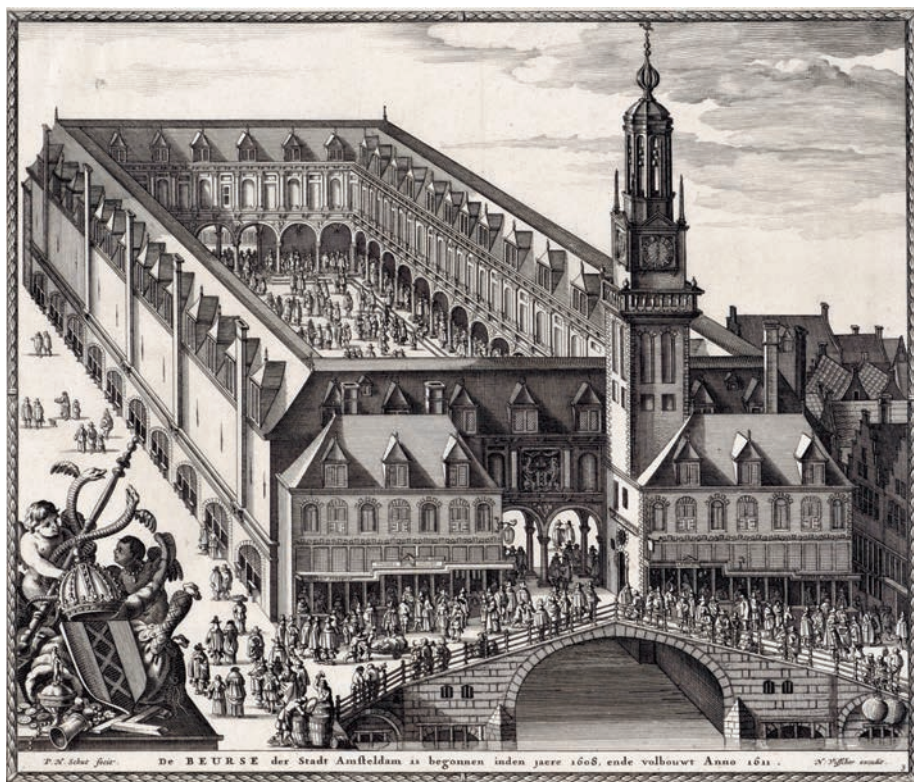
STORY

Петр Великий основал Санкт-Петербургскую биржу сразу после того, как был основан Санкт-Петербург

императора в январе 1725 года князь Александр Меншиков распорядился передать предназначавшееся для биржи здание армии. Купечество могло лишиться места для собраний, если бы императрица Екатерина I не объявила об отмене распоряжения Меншикова.

В эти же годы морской торговый порт Санкт-Петербурга переместился с Троицкой площади на стрелку Васильевского острова. На Васильевском острове было построено новое каменное здание Гостиного двора, в котором и разместилась биржа. Отдельное здание для нее по проекту Джакомо Кваренги начало строиться в 1783 году, но затем строительство было приостановлено, незаконченные постройки снесены. В 1805 году состоялась торжественная закладка здания биржи по проекту архитектора Тома де Томона. Оно было построено в 1810 году, но из-за войны с Наполеоном

теля России» (Том 2, 1788 год) приводится следующий исторический анекдот: «Великий Государь, прогуливаясь в своем саду, увидел новоприезжего голландского корабельщика, который до сего многократно ездил в город Архангельск, спросил его: не лучше ль ему нравится Санкт-Петербург, нежели Архангельск, и не охотнее ли он сюда и впредь будет ездить? Нет, отвечивал грубой голландец. Монарх изумился и с некоторою досадой спросил тому причины. Так, Ваше Величество, сказал корабельщик, в Архангельске получали мы по приезду нашем хорошие олады, а здесь нет». Петр пригласил корабельщика со всеми его земляками прийти на следующий день во дворец, а сам приказал кухенмейстеру Фелтену приготовить целый стол хороших голландских оладий. Пришедшие на угощение голландцы ушли только за полночь, «употчиванные и веселые».



официальное открытие нового здания биржи состоялось только в 1816 году.

Ты туда товар не вози, ты сюда вози

Чтобы заключать биржевые сделки, нужны товары. А где их взять в только что построенном городе?

Деятельность первой биржи напрямую зависела от оборотов внешней торговли через петербургский порт. Иностранцам привычнее было торговать через Архангельск, который до основания Санкт-Петербурга был «окном в Европу».

В книге Ивана Голикова «Деяния Петра Великого, мудрого преобразова-

Амстердамская биржа, построенная по проекту архитектора Хендрика де Кейзера, как и многие другие европейские штучки, произвела сильнейшее впечатление на русского царя

Если же говорить серьезно, то начиная с 1713 года Петр Великий занялся переориентацией внешней торговли из архангельского порта в Санкт-Петербургский. Эту задачу он решал, как и многие другие задачи, административными методами. 31 октября 1713 года был объявлен именной указ «О воспрещении возить на продажу к городу Архангельску пеньку и юфть и о при-



возе оных в Санкт-Петербург». Только в Санкт-Петербург можно было привозить также икру, клей, поташ, смолу, щетину и ремень. Русские и иностранные купцы выступили с совместной просьбой об отмене этого распоряжения. Царь смягчил свою позицию. В 1715 году экспортные товары (пенька и юфть) распределялись поровну между Архангельском и Санкт-Петербургом. На 1717 год квота столичного порта составила 1/6. Но указом от 15 ноября 1717 года доля Санкт-Петербурга на 1718 год была вновь повышена — до 2/3. А несколько дней спустя, 20 ноября, был издан указ «О высылке из губерний на жительство в Санкт-Петербург купцов и ремесленников добрых и зажиточных», по которому в столицу были переселены самые богатые архангельские купцы.

Правда, в 1719 году доля Санкт-Петербурга в экспортной торговле была снижена до 1/3, но «золотой век» Архангельска уже близился к концу.

Главным препятствием развитию внешней торговли на Балтике были шведские военные корабли, захватывавшие торговые суда, шедшие в российские порты. Сделать Санкт-Петербург главным внешнеторговым портом удалось только с окончанием Северной войны в 1721 году. Петр Великий ставил вопрос так: «Чтоб большая часть товаров вывози-

денные в Поморье, в Архангельске была установлена на 25% выше петербургской.

Результаты введения в действие указа были видны уже в скором времени.

Николай Репин в работах «Внешняя торговля через Архангельск и Санкт-Петербург» и «Изменение объема и структуры экспорта Архангельского и Петербургского портов в первой половине XVIII в.» приводит следующие цифры. В 1722 году в Архангельск прибыло 60 судов, в 1725-м — всего 19. В столичный порт в 1710-е годы заходило от 16 до 54 кораблей в год, а в 1722 году — 119 кораблей, в 1725 году — 450. Общий товарооборот порта Санкт-Петербурга в 1718 году составлял 487 тыс. руб., а в 1726 году в восемь раз больше — почти 4 млн руб. Товарооборот Архангельского порта, наоборот, снизился с 2,436 млн руб. в 1720 году до 154 тыс. руб. в 1725 году.

Санкт-Петербург окончательно утвердился как главный внешнеторговый порт Российской империи.

У меня товар, я купец, у тебя товар, ты купец

Биржа в петровскую эпоху была товарной (торговля ценными бумагами на ней началась лишь в середине следующего, XIX века). Доступ на Санкт-Петербургскую биржу и право заключения сделок на ней были от-

железо полосное, пряжа, холст (включая самый грубый — хрящ), щетина и канифоль. Иностранные купцы привозили в новую столицу России вина, табак и курительные трубки, патоку, сахар, деревянное (оливковое) масло, пряности, фрукты, чай, английские сукна, кисею, парчу, башмаки, шляпы, мебель, посуду, хрусталь, ковры, шпалеры. В отношении иностранных товаров действовал высокий таможенный охранительный тариф, а торговля некоторыми иностранными товарами была государственной монополией.

В 1716 году была учреждена Коммерц-коллегия — государственный орган, ответственный за развитие внутренней и внешней торговли (в том числе биржевой). При Петре Великом президентами Коммерц-коллегии были: граф Петр Апраксин (1716–1717), действительный тайный совет-



РИА НОВОСТИ

Деятельность биржи попадала в сферу ответственности президента коммерц-коллегии Петра Толстого

ник Петр Толстой (1718–1722), гвардии капитан-лейтенант Иван Бутурлин (1722–1725).

В 1716 и 1717 годах во время пребывания в Голландии Петр Великий дважды побывал на амстердамской бирже, разговаривал с купцами, что, возможно, укрепило его в намерении активнее развивать биржевую торговлю в России.

Очевидным следствием этой поездки стало учреждение царским указом от 17 марта 1717 года долж-

«РЕГЛАМЕНТ, ИЛИ УСТАВ ГЛАВНОГО МАГИСТРАТА» (ВЫДЕРЖКИ)

Глава XVIII. О биржах или о схожих местах

Такожде надлежит в больших приморских и прочих купеческих знатных городах, со временем же в удобных местах недалеко от ратуши, по примеру иностранных купеческих городов, построить биржи, в которые б сходилися торговые (люди) граждане для своих торгов и постановления векселей, такоже и для ведомостей о приходе и отпуске кораблей и коммерции: понеже в таком месте каждой купец и продавец в один час по вся дни тех может найти, с которыми ему нужда есть видетися.

Глава XIX. О маклерах или о торговых сводчиках

Понеже определенных и присяжных маклеров дело весьма есть потребное, и касается до установления и доброго в купечестве порядка, чего для во европейских купечествах никакие договоры в торгах без оных не утверждаются, и для того журнал или ежедневная записка маклеров, такую силу имеет, как протокол в суде, и избирается такой маклер и определяется от магистрата, но никакого жалованья не имеет; токмо получает за труды свои определенные деньги от купеческих людей, что ему от магистрата определено будет, и какие торги и векселя через такого человека заключаются, те надежны от всякого обмана, и обмена товаров суть безопасны. Того ради главному магистрату велеть в приморских и в других знатных городах, в тех, где знатные торги есть, таких маклеров выбрать магистратам из купечества добрых и во всех торгах и вексельных переводах искусных людей, и приведчи к присяге (или к вере) содержать их во всем так, как выше объявлено, а за труды их определить им брать указанное, по чему с чего надлежит, снесишь о том с камер и с коммерц-коллегиями.

В отношении иностранных товаров действовал высокий таможенный охранительный тариф, а торговля некоторыми иностранными товарами была государственной монополией

лась из Санкт-Петербурга, а к прочим портам определить некоторую часть из тех мест, которые по удобству пути и по близости к тем портам подлежат». 2 декабря 1721 года было обнародовано распоряжение Сената «О трактах к портовым городам», по которому в Архангельск и Нарву должны были поступать товары только из прилегающих районов, в Ригу — из западных районов России и из Малороссии, а экспортные товары из всех остальных районов должны были вывозиться в Санкт-Петербург.

Административные меры дополнялись экономическими. Пошлина на экспортные товары, не произве-

крыты всем желающим торговым людям — как иноземным, так и русским. Через биржу продавались и казенные товары.

В соответствии с экономическими воззрениями того времени, которых придерживался Петр, благосостояние государства зависело от количества имеющихся в нем денег, так что целью внешней торговли было привлечение в страну золота путем превышения экспорта над импортом.

На экспорт шли, согласно представленной в 1718 году Сенату росписи товаров, проходящих через таможню в Санкт-Петербурге, — пенька, лен, воск, сало, юфть, масло конопляное,

ности главного биржевого маклера для сделок с казенными товарами — гоф-маклера: «Великий Государь указал: от казенных товаров быть Гоф-Маклером Самойлу Мюксу, и будучи у того дела, к стороне Его Величества чинить всякую верность и к казенной прибыли прилежное радение». Указом Коммерц-коллегии Мюксу было велено как при продаже, так и при покупке казенных товаров «за труд брать с одних купцов, которые те казенные товары будут покупать, по деньге с рубля, а с цены казенных товаров не брать, и с купеческих всяких товаров, которые будут чинить торг через его, брать с купца

и с продавца по деньге ж с рубля». Деньга равнялась половине копейки.

Англичанин Самуил Мюкс (Samuel Meux) имел большой опыт работы на российском рынке. Русскими товарами начал торговать еще его старший брат Томас. В Архангельске Самуил Мюкс работал как представитель торговой фирмы Meux and Hale of Archangel. В 1710 году товарооборот его операций составил 171 тыс. руб. Только два западноевропейских купца обошли его по этому показателю — К. Гутфель с 173 тыс. руб. и Т. Эль с 190 тыс. руб.

В 1712 году государственный секретарь Северного департамента (ответвавший за отношения с протестантскими государствами севера Европы и России) Генри Сент-Джон, первый виконт Болингброк, сообщил в Комитет Адмиралтейства, что королева повелела ему отправить письмо русскому царю в связи со злоупотреблениями, совершаемыми английским консулом в Архангельске Чарльзом Гудфеллоу и купцом Самуилом Мюксом при вывозе русской смолы в Англию. Мюкс был женат на дочери архангельского купца. Из Архангельска вместе с семьей переселился в Санкт-Петербург.

Имя Мюкса было хорошо знакомо немногочисленным читателям первой русской газеты «Санкт-Петербургские ведомости», в которой периодически печатались такие объявления: «Сем чинится известно, что в здешней Государственной Коммерц-коллегии некоторые товары, а именно поташ, смалчуг, сало и треска на продажу имеются, из которых сало и треска 19 дня мар-

Согласно «Регламенту», биржи вслед за столицей должны были появиться и в других городах России. Это произошло очень нескоро

та, поташ 9 дня апреля, а смалчуг 16 апреля же предбудущего 1730 года от придворного маклера Мюкса с торгу проданы быть имеют. Те, которые ведать желают, сколько оных товаров в оной коллегии имеются, и какого достоинства оные суть, могут того ради в помянутой Государственной Коммерц-коллегии до объявленных сроков явиться»; «От портовой таможни чинится известно, что разные конфискованные и от прошлых годов за продажами остаточные това-

ры, а именно сукна, полотна, чулки, шляпы и проч. через присяжного маклера Самуила Мюкса в его квартире у аглийского купца Якова Гарнера по средам и пятницам за наличные деньги публично с торгу проданы быть имеют, и того ради могут охотники для покупки оных товаров у помянутого маклера явиться».

С именем Мюкса было связано несколько денежных споров. В 1718 году русский купец Иван Стрежнев подал челобитную на Мюкса, кото-

рый ему задолжал 4077 руб. Мюкс в ответ заявил, что Стрежнев должен ему сумму, превышающую иск на 2141 рубль. Была назначена комиссия из трех русских и трех иностранных купцов для разбора этого спора. Претензии по поводу долгов казне и частным лицам предъявлялись Мюксу в 1721 году, а также в 1728 году, уже после смерти Петра. Тем не менее гоф-маклер сумел сохранить должность до самой своей смерти в 1741 году, а также сумел стать владельцем первого в России сахарного завода в Санкт-Петербурге, купив его у основавшего этот завод в 1719 году Павла Вестова (Пауля Вестхоффа).

16 января 1721 года был утвержден «Регламент, или Устав Главного магистрата». Этот документ утверждал институт биржевых маклеров, без которых не должна была заключаться ни одна сделка (или, возможно, подтверждал тот факт, что на бирже в Санкт-Петербурге уже действуют маклеры). Среди маклеров первоначально преобладали иностранцы, что вызывало недовольство русских купцов. Кроме присяжных (официальных) маклеров посредниками в сделках были и маклеры партикулярные (неофициальные).

Первоначально установленное время биржевых собраний — с 11

Работая над проектом здания Двенадцати коллегий на Васильевском острове, архитектор Доменико Трезини, работавший до России в Дании, возможно, взял за образец здание Копенгагенской биржи

ХРОНОЛОГИЯ ПОЯВЛЕНИЯ БИРЖ В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ

1703	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
1789	АРХАНГЕЛЬСК
ПОСЛЕ 1796	ОДЕССА
ПОСЛЕ 1816	ВАРШАВА
1837	МОСКВА
1842	РЫБИНСК
1848	НИЖНИЙ НОВГОРОД (НА ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ ЯРМАРКИ)
1860-Е	ИРКУТСК, КИЕВ, ТУЛА, КАЗАНЬ, РИГА, РОСТОВ-НА-ДОНУ, ХАРЬКОВ, САМАРА
1870-Е	АСТРАХАНЬ, САРАТОВ, РЕВЕЛЬ, ПЕРНОВ, ОРЕЛ
1880-1890-Е	ЛИБАВА, НИЖНИЙ НОВГОРОД (ПОСТОЯННАЯ), БАКУ, ЕЛЕЦ, ТАГАНРОГ, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ (КАЛАШНИКОВСКАЯ ХЛЕБНАЯ), МОСКВА (ХЛЕБНАЯ), ВОРОНЕЖ (ХЛЕБНАЯ), ЛОДЗЬ, ЕЛИЗАВЕТГРАДСКАЯ (ХЛЕБНАЯ), ЦАРИЦЫН (ТОВАРНАЯ)
1900-1914	ЕЩЕ 74 БИРЖИ

Источник: Лизунов П. Российское общество и фондовая биржа во второй половине XIX — начале XX в. Экономическая история: ежегодник, 2005.





UNIVERSAL IMAGES GROUP / GETTY IMAGES

часов утра до 1 часу дня — плохо соблюдалось купцами. Кто-то приходил после полудня, кто-то засиживался часов до пяти. Одни купцы уходили, не дождавшись нужного им человека, другие, наоборот, опаздывали на встречу.

Впрочем, надо заметить, что в этом биржевики Санкт-Петербурга ходили на своих коллег из Амстердама, там деловые переговоры нередко продолжались и биржевые сделки заключались после официального прекращения торгов, за пределами здания биржи.

Борьба властей как с несоблюдением времени биржевых собраний,

так и с неофициальным маклерством затянулась на десятилетия.

Одним из последних решений петровского времени, касавшихся деятельности биржи, стал изданный Сенатом в 1723 году указ «О присылке из всех губерний и провинций о ценах на хлеб в Камер-коллегию ведомостей и о печатании прейскурантов о цене товаров в России и главнейших городах европейских». Из ближних губерний сведения о ценах на хлеб и другие товары предписано было присылать в Коммерц-коллегию еженедельно, из дальних — ежемесячно.

Согласно «Регламенту», биржи вслед за столицей должны были

Собственная российская биржа была неотъемлемой частью петровского плана превращения России в морскую державу

появиться и в других городах России. Это произошло очень нескорю. Как и некоторые другие европейские инновации Петра Великого, биржа не очень хорошо прижилась на отечественной почве. Вторая после Санкт-Петербургской российская биржа возникла через много десятилетий после первой и после смерти царя-преобразователя — в 1789 году в Архангельске. Биржевой расцвет в России наступил уже в XIX столетии ●

БЕРОТЕРПИМОСТЬ НА БИРЖЕ

Яков Штелин в книге «Подлинные анекдоты Петра Великого, слышанные из уст знатных особ в Москве и Санкт-Петербурге» приводит следующую историю.

«Старался сей мудрый монарх всякими способами прекращать и истреблять все распри и расколы господствующей в его государстве греческой веры, раскольников, или, как они сами себя именуют, староверцев... старался он изобличить в их заблуждениях дружелюбными поступками и увещаниями в Святейшем синоде и преклонять к истинной православной грекороссийской вере обещанием отличных своих милостей...

Он оставил их в маловажном их суеверии, но только с тем условием, чтоб все принадлежащие к сей секте, для различия от правоверных греко-российских законосоюзников, носили отличный знак, а именно: продолговатое четвероугольное пятно из красного и желтого сукна на спине. Поскольку сей особенный наряд отличал раскольников от правоверных и некоторым образом делал их смешными и презрительными, то думал монарх, что они сего устыдятся и скорее согласятся к восприятию всеобщей греческой церкви.

Но сия благоразумная монаршая выдумка не имела желанного успеха. Раскольники носили свое желтое пятно и остались в прежнем мнении.

Когда же, спустя несколько времени, Петр Великий увидел на бирже в Петербурге между российскими и иностранными купцами несколько раскольников в вышеупомянутом наряде, упражняющихся в отдавании своих товаров, юхты, конопля и прочих российских товаров, пожал он плечами и спросил некоторых из обстоющих, что сии из раскольников купцы, честные ли, добрые и прилежные ли люди, на которых бы можно было в торговле положить? „Их таковыми почесть можно“, — отвечивал ему один из таможенных служителей. „Изрядно, — сказал Петр, — когда они в самом деле суть таковы, то по мне, пожалуй, пускай веруют, чему хотят, и носят свое пятно; ежели посредством рассудка и привешенных лоскутков не мог я их отвратить от их суеверия, то и огонь уже никак не в них успеха не возымеет. А чтоб сделаться им за их глупость мучениками, то не заслужат они сей чести, да и государство не должно претерпеть вреда“».

СТРЕЛКА НА СТРЕЛКУ

САМЫЕ ИНТЕРЕСНЫЕ ЧАСЫ АУКЦИОНА ONLY WATCH 2021

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

Раз в два года в начале ноября в Женеве проходит благотворительный часовой аукцион Only Watch, все средства от продажи лотов которого идут на исследования в области лечения детской мышечной дистрофии Дюшенна. Часовые бренды специально для аукциона создают модели часов в единственном экземпляре. Эти шедевры всегда вызывают большой интерес среди знатоков и коллекционеров. Аукционы проводятся аукционным домом Christie's с 2005 года, за прошедшие 16 лет удалось собрать более 70 млн швейцарских франков. В этом году он проходил в девятый раз — фонд пополнился на 30 млн франков.

Мануфактура Audemars Piguet представила на торги уникальный экземпляр Royal Oak Jumbo Extra-Thin с калибром 2121. Его корпус и браслет выполнены из титана, тогда как обычно эту модель мануфактура выпускает в стали или золоте. И это сочетание современных материалов и знаменитого дизайнера привело к 19-кратному превышению нижней границы эстимейта. Часы были проданы за 3,1 млн франков.

Римский ювелирно-часовой дом Bvlgari впервые принимал участие в Only Watch и специально для него создал модель Octo Finissimo Perpetual Calendar Tantalum с вечным календарем. Толщина автоматического мануфактурного механизма составляет всего 2,75 мм, а корпуса — 5,8 мм. Чуть ранее часы получили «Золотую стрелку» на Женевском салоне Гран-при часового искусства, премию, которую называют часовым «Оскаром». Часы ушли по цене 220 тыс. франков, в три раза превысив нижний порог эстимейта.

Результаты продаж часов независимой швейцарской мануфактуры F. P. Journe на аукционе Only Watch всегда ждут с большим любопытством — они уходят с молотка за рекордные суммы. С часами FFC Blue (название является инициалами режиссера Фрэнсиса Форда Coppoly, принимавшего участие в создании экземпляра) марка в третий раз добилась второго

после Patek Philippe ценового результата. Они стали самыми дорогими часами бренда, которые были проданы за 4,5 млн франков — по цене, в 15 раз превысившей нижнюю границу эстимейта. Как и модель Bvlgari, эти часы выполнены в корпусе из тантала.

Константин Чайкин — самый знаменитый российский часовщик, он единственный из нашей страны, кто принимал участие в Only Watch, причем уже в третий раз. Если в 2017 году его часы Joker были проданы за 45 тыс. франков, в 2019-м Joker Selfie — за 70 тыс. франков, то Martian Tourbillon этого года ушли за все 290 тыс. В качестве меры отсчета времени Константин взял марсианскую минуту, которая равна 61,65 земной секунды — именно за эту величину каретка турбийона мануфактурного калибра K.22-0 с ручным заводом делает полный оборот.

Более чем за миллион франков, точнее за 1,3 млн, был продан совместный проект марок De Bethune и Voutilainen под названием King of Magic. Это часы с двумя циферблатами: сторона Voutilainen показывает время классически, сторона De Bethune — авангардно. Корпус часов диаметром 43 мм выполнен из титана и снабжен шарнирами, чтобы можно было поворачивать часы той или другой стороной. Окончательная цена часов в 6,5 раза превысила эстимейт.

Интересна также модель Tudor Black Bay GMT One. Их 41-миллиметровый корпус выполнен из нержавеющей стали с финишной обработкой «под старину». Внутри часов работает автоматический мануфактурный калибр с индикатором второго часового пояса, 70-часовым запасом хода и сертификатом Master Chronometer, который можно видеть через прозрачную заднюю крышку часов, что редкость для марки. Часы ушли за рекордную для аукциона сумму 650 тыс. франков, превысив эстимейт почти в 100 раз ●

1 **Audemars Piguet, часы Royal Oak Jumbo Extra-Thin**, 39 мм, титан, механизм с автоматическим подзаводом

2 **Bvlgari, часы Octo Finissimo Perpetual Calendar Tantalum**, 40 мм, тантал, механизм с автоматическим подзаводом

3 **F. P. Journe, часы FFC Blue**, 42 мм, тантал, механизм с автоматическим подзаводом

4 **Konstantin Chaykin, часы Martian Tourbillon**, 40 мм, сталь, механизм с ручным подзаводом

5 **Urwerk, часы UR-102 Gaia**, 38 мм, анодированный алюминий, механизм с автоматическим подзаводом

6 **De Bethune x Voutilainen, часы King of Magic**, 43,3 мм, титан, механизм с ручным подзаводом

7 **Tudor, часы Black Bay GMT One**, 41 мм, сталь, механизм с автоматическим подзаводом

8 **Bell & Ross, часы BR 01 Cyber Skull Sapphire**, 43,3 x 45 мм, сапфир, механизм с ручным подзаводом



СОЗДАВАЙТЕ
ВПЕЧАТЛЕНИЯ.
НОВЫЙ GENESIS GV70



GENESIS.COM



Дженезис ДжиВи70. Реклама.



TINKOFF

Реклама



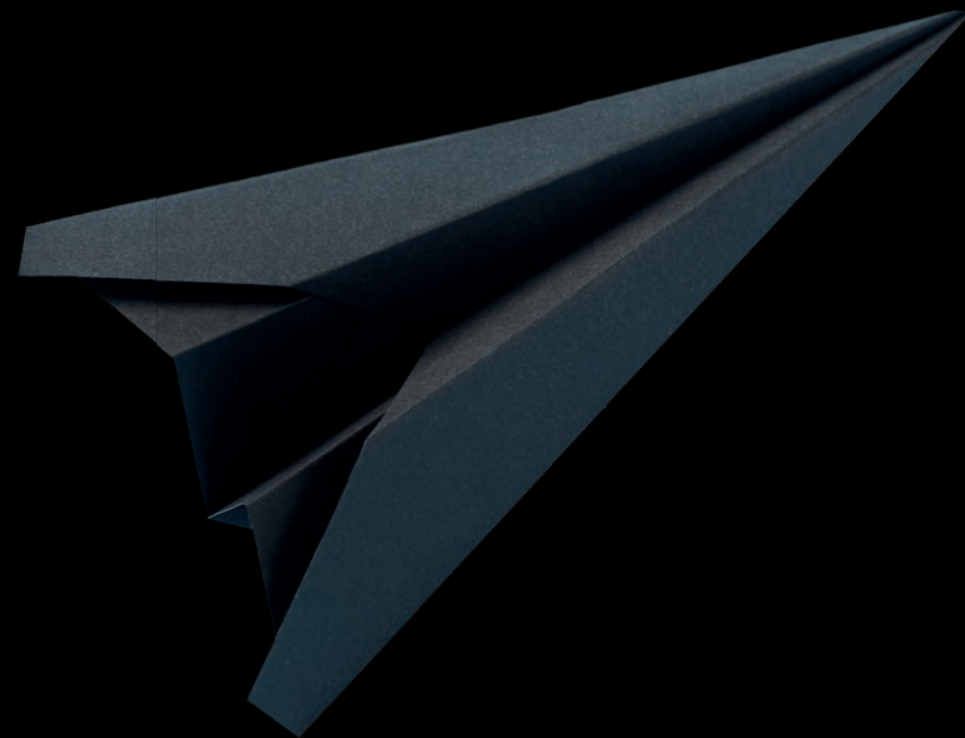
PREMIUM

Заставим работать
каждый миллион

АО «Тинькофф Банк». Premium — Премиум 0+

TINKOFF PREMIUM

Узнать больше



16+

НОВЫЙ



переоделись,
но не переобулись

