

Коммерсантъ



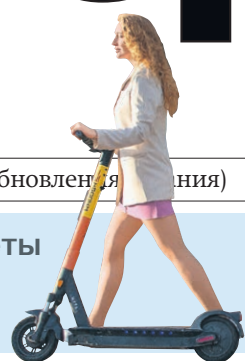
4 601865 000226

Вторник 12 сентября 2023 №168 (7613 с момента возобновления издания)

Газета издательского дома «Коммерсантъ» Издается с 1909 года. С 1917 по 1990 год не выходила по независящим от редакции обстоятельствам. С 1990 года выходит в еженедельном режиме. С 1992 года — в ежедневном.

kommersant.ru | КоммерсантъFM 93,6

НОВОСТИ | **Подготовлены новые запреты и ограничения для пользователей СИМ —5**



НОВОСТИ | **Начальник службы утилизации главного автобронетанкового управления Минобороны арестован по обвинению в коррупции —4**

Имя рек

Владимир Путин озглавил два новых сверхтанкера на «Звезде»

11 сентября президент России Владимир Путин принял участие в торжественной церемонии именнаяречения двух танкеров невиданных размеров на судовой верфи «Звезда». О том, как их нарекли и почему разбили не «Советское» шампанское, а нечто совсем другое, — специальный корреспондент „Ъ“ Андрей Колесников из Приморского края.

На Восточном экономическом форуме во всех смыслах жара (в том числе и в прямом). Подписываются соглашения, идут панельные дискуссии, выставки, культурные фестивали... Самым массовым спортивным мероприятием уже стал забег «Мы бережем» в поддержку программы президента России по сохранению кречета. Казалось бы, загадка — как можно забегом по острову Русский облегчить жизнь кречету.

Но выяснилось, что участники забега платили за участие в забеге по 500 руб. с человека, их и перечислили, как объяснили организаторы, на счет кречета. Но все же, особенно в свете этой новой информации, я до конца не уверен, что Кречет — это не фамилия.

Тем более что мало тех, кто вообще знает, что такое кречет (это, скорее всего, не касается участников забега). А это ведь самый большой и быстрый сокол в мире, от которого не убежать, как бы кто ни старался.

На традиционной «Улице Дальнего Востока» появился, кстати, Дом сокола. Внутри я утром обнаружил несколько как раз кречетов. Глаза у них были наглухо закрыты кожными клубочками, иначе они бы не пережили нашествия всех этих жадных до кречетов туристов с ВЭФа.

И гендиректор соколиного центра «Камчатка» Шухрат Разаков, который привез сюда хищных птиц, говорил, что скоро поедет с ними на Кубок короля в Саудовскую Аравию. — Уж как-нибудь этот кубок-то возьмем, — пожимал он плечами. — У меня же уже сборная, 14 человек...

— А соколов-то, соколов сколько? — жадно допытывался я.

— Около сотни уже... Сотни!
— А соревнуется сколько же команд?
— Всего-то 200! И мои соколы-то посвежее будут...

Я уже не понимал, кого он имеет в виду: кречетов или молодых людей, застенчиво стоявших за его спиной.

Нет, сейчас свежими ни те, ни другие не выглядели.

Сам павильон «Камчатка» выглядел более пустынным. Здесь, внутри, была полутьма и один большой монитор, на котором мерцала жизнь края.

— Можно просто смотреть. А можно инвестировать! — многообещающе заглянула мне в глаза девушка, стоявшая у монитора. — Вы в какой категории?

Мне хотелось бы быть, конечно, во второй. Но я был даже не в первой.

Рядом молодые драматурги Приморья читали вслух пьесы одного из коллег. Судьба была в том, что в эпоху СВО раненый солдат просят обратно на фронт. Ранен он в руку.



Владимир Путин был, без преувеличения, очарован танкерами ФОТО ДМИТРИЯ АЗАРОВА

— Мне быстро надо! — умоляет он.
— Тогда давай руку отрежем и йодную сеточку намажем... — шутит доктор.
Кажется, на этом и договорились.

И везде, у каждого павильона пели. С хорошим, надо сказать, усилением. Какой-то просто музыкальный салон, честное слово.

— Ну зачем мне этот город без тебя, без тебя, без тебя... — доносилось из павильона, например, Бурятии.

В палатке Хабаровского края пропагандировали настолку «Хасанские бои».

В павильона Чукотки перед началом танцев объясняли происхождение огромной буквы Z, набитой мячами, бейсбольными и футбольными. Рассказывали, что чукотские бойцы прямо сейчас отражают атаки агрессоров, защищая малую и большую Родину. Подробности не уточнялись. Да, на Чукотке было, похоже, неспокойно.

— Грустные звезды
В поисках ласки
Сквозь синюю вечность
Летят до земли...

Это, магомаевское, тоже откуда-то неслось...

На «Улице Дальнего Востока» настроение этим утром было сентиментальным.

УТРОМ СТРОЙКА, ВЕЧЕРОМ ДЕНЬГИ ВЛАСТИ ОБДУМАВАЮТ НОВЫЙ ВАРИАНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ РАСШИРЕНИЯ БАМА

Правительство рассматривает альтернативный вариант финансирования строительства трех тоннелей и моста на Восточном полигоне стоимостью 520 млрд руб., которое изначально предлагалось реализовывать по концессии. Вместо этого возможен ЕРСФ-контракт: ОАО РЖД заключит с «БТС-Мостом» Руслана Байсарова договор генерального подряда, подрядчик привлечет кредиты, а потом ОАО РЖД погасит их с учетом процентов. Такой механизм позволит сократить траты бюджета, однако переложит основное финансовое бремя на ОАО РЖД. Пока не известно, за счет чего предполагается обеспечивать возврат кредитов, однако источники „Ъ“ уверяют, что повышения тарифов ОАО РЖД не будет, а проект окупится за счет роста грузопотока.

Для строительства четырех крупных объектов в рамках третьего этапа модернизации Восточного полигона к 2032 году наряду с концессионной схемой рассматривается применение ЕРСФ-контракта. Об этом на сессии ВЭФ рассказал первый вице-президент Газпромбанка Павел Бруссер. «По концессионным инициативам мы находимся в процессе согласования условий с органами исполнительной власти, — сообщил он. — И второе движение по этому проекту — это обсуждение договора генерального подряда с обязательством подрядчика привлечь финансирование под долгосрочный контракт жизненного цикла с ОАО РЖД, так называемый механизм ЕРСФ».

с9

НОВОСТИ — С3

«Единая Россия» прошла квалификацию

Партия получила конституционное большинство во всех заксобраниях нового созыва

Выборы в законодательные собрания субъектов РФ закончились уверенным реваншем «Единой России» (ЕР). Если пять лет назад в каждом третьем регионе, где избирали депутатов, партия власти не сумела получить простое большинство (свыше половины мандатов), то в 2023-м она взяла квалифицированное (более 2/3) большинство везде. Процент поддержки ЕР в голосовании по партспискам вырос почти повсеместно, а в некогда проблемных для нее Иркутской области и Забайкальском крае — сразу в два раза. Сократился он только в Калмыкии, но даже там единороссы нарастили число депутатов благодаря «сухой» победе в округах.

В понедельник Центризбирком подвел предварительные итоги выборов депутатов заксобраний 16 «старых» и четырех новых регионов РФ. Согласно данным комиссии, во всех без исключения парламентах «Единая Россия» получила квалифицированное большинство — от 68% мандатов в Хакасии до 90% в Ивановской и Ростовской областях.

Напомним, в 2018 году партия власти выступила куда менее уверенно, не сумев заполучить простое большинство в Верховном совете Хакасии, законодательных собраниях Забайкальского края, Иркутской

и Ульяновской областей, а также Собрании депутатов Ненецкого автономного округа (НАО). На этот раз единороссы проделали «работу над ошибками» и вернули над ними контроль.

В частности, в Забайкалье ЕР удвоила результат пятилетней давности, получив по спискам 56,9% (плюс 28,6 п. п.) и увеличив общее количество мандатов с 22 до 42. В Иркутской области единороссы тоже взяли по спискам вдвое больше — 54,6% (плюс 26,8 п. п.), а суммарное число их мандатов выросло с 18 до 35. В Ульяновской области ЕР получила 49,9% (плюс 16 п. п.) и 27 мандатов (вместо прежних 17), в НАО — 43,4% (плюс 5 п. п.) и 13 мандатов (вместо 9).

Хакасия оказалась единственным регионом, где ЕР уступила по спискам КПРФ — 36,4% против 39,1%. Однако при этом единороссы улучшили собственный результат пятилетней давности (плюс 11 п. п.) и уверенно выступили в одномандатных округах, сумев нарастить общее число мандатов сразу с 20 до 34.

Наибольший прирост по спискам ЕР показала в Ивановской области — на 31,3 п. п., до 65,4%. В 2018 году партия взяла там 15 мандатов из 26, в 2023-м — уже 27 из 30.

НОВОСТИ — С3

Бизнесу не оставят сетевого резерва

«Россети» попросили президента перевести новых потребителей на принцип «бери или плати»

Как выяснил „Ъ“, глава «Россетей» Андрей Рюмин попросил президента Владимира Путина заставить новых крупных клиентов оплачивать услуги по передаче электроэнергии не по факту потребления, а по максимальной мощности, заявляемой при подключении к сети. Принцип take-or-pay, считают в «Россетях», сдержит рост тарифов. Президент согласился, и теперь вопрос прорабатывают Минэнерго, Минэкономики и ФАС. Крупный бизнес критикует идею, не желая платить за неокказанные услуги, тем более в текущих экономических условиях. Сетевые компании тоже виноваты в низкой загрузке электросетей, говорят аналитики, предлагая предусмотреть меры для повышения их эффективности.

Глава госхолдинга «Россети» Андрей Рюмин обратился к президенту Владимиру Путину с просьбой помочь компании решить извечную проблему недогрузки электросетевых мощностей. Господин Рюмин в письме, с которым ознакомился „Ъ“, обратил внимание президента на новых крупных потребителей электроэнергии (не менее 670 кВт), которые «используют только 20–30% от присоединенной мощности» и платят лишь за объем фактического потребления. Чтобы мощности не простаивали,

гендиректор «Россетей» предложил перевести новых клиентов «на оплату услуг исходя из максимальной мощности, заявляемой при осуществлении технологического присоединения (ТП) к электросетям». По сути, речь идет о переводе новых потребителей на оплату услуг по принципу take-or-pay.

Владимир Путин поддержал инициативу. «Согласен», — написал президент 17 августа. «Прошу доложить». Он распisał письмо на вице-премьера Александра Новака. Господин Новак 28 августа дал поручение Минэнерго совместно с Минэкономики и ФАС «обеспечить исполнение указания президента об оплате услуг по передаче электроэнергии и представить в установленном порядке в правительство РФ согласованные предложения». Срок — 4 сентября.

В «Россетях» подтвердили факт отправки письма, отметив, что поручение находится в правительстве. «Основная задача инициативы — стимулировать потребителей заявлять реально необходимые мощности, которые действительно будут востребованы, — говорят в компании. — Это оптимизирует объемы строительства и реконструкции сети». Мера приведет к сдерживанию роста тарифа, считают в «Россетях».

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ — С9

На этой неделе российские ИТ-компании подпишут меморандум о разработке и продвижении единых методик по сертификации специалистов, работающих с отечественным софтом — в первую очередь чтобы повысить спрос на услуги учебных центров. В правительстве уже обсуждают инициативу ввести национальную систему сертификации ИТ-специалистов, но единых подходов к ней рынок пока не выработал.

Российские ИТ-компании, ассоциации, фонд «Сколково» и «Иннополис» обсуждают создание в стране единой системы сертификации ИТ-специалистов, рассказали источники „Ъ“. По словам одного из них, 14 сентября в «Сколково» по итогам крупного стола будет подписан меморандум о сотрудничестве компаний в части единых методик и подходов к сертификации ИТ-специалистов, работающих с отечественным ПО.

До начала военных действий на Украине российские ИТ-специалисты могли сертифицироваться для работы с зарубежными продуктами, например, Oracle, Red Hat, VMware и т. д. Соискатели обучались и сдавали экзамен. Сертификат позволял работать с ПО на инфраструктуре заказчика и давал преимущества при трудоустройстве. Прхождение сертификации стоило 20–100 тыс. руб. в зависимости от курса. Также зарубежные компании проводили сертификацию сотрудников в части знания технологий. Например, Oracle сертифицировал по Java.

Источник „Ъ“ на рынке поясняет, что российские разработчики тоже проводят сертификацию специалистов, которая подтверждает их навыки работы с определенными ОС, СУБД и т. д.: «Но эта сертификация должна быть признана не только самими разработчиками, но и заказчиками, системными интеграторами, государством. Нужно, чтобы сертификаты имели официальный статус». Собеседники „Ъ“ на рынке подтверждают, что сейчас наличие сертификатов не выступает обязательным критерием при допуске к работе с соответствующим ПО.

В фонде «Сколково» „Ъ“ пояснили, что предложили выработать единые подходы к импортозамещению ИТ-сертификаций и «сформировать работающую и признанную всеми игроками систему». В «Иннополисе» отказались от комментариев. Минцифры и участники рынка обсуждают идею утвердить национальную систему сертификации ИТ-специалистов как минимум с лета — об этом в конце июня сообщил ТАСС со ссылкой на министра Максута Шадаева. В министерстве „Ъ“ уточнили, что механизм сертификации все еще не определен: «Мы анализируем предложения по возможным моделям».

деловые новости — с10

Подписной индекс **50060**
П1125

БОЛЬШЕ НОВОСТЕЙ
О ПОЛИТИКЕ, ЭКОНОМИКЕ,
БИЗНЕСЕ И МЕЖДУНАРОДНЫХ
ОТНОШЕНИЯХ
В TELEGRAM-КАНАЛЕ
«КОММЕРСАНТА»



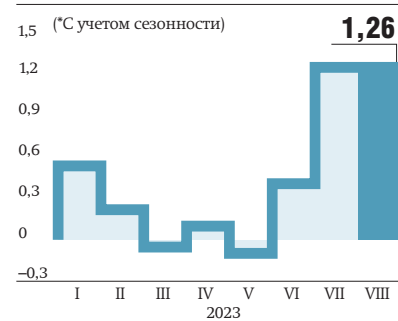
Экономическая политика

Сегодняшнее
число

1,26

процента составила **продовольственная инфляция** с очисткой от влияния сезонных факторов в августе (месяц к месяцу), следует из материалов Банка России. Быстрее всего росли «очищенные» цены на алкоголь (4,15%), мясо (2,4%), сахар (1,64%) и яйца (1,48%). Показатель превысил рост цен на промтовары (1,12%), которые толкали вверх топливо (рост на 2,56%), автомобили (1,7%) и бытовая техника (1,35%). Цены же на услуги с устраненной сезонностью падали (минус 0,38%) — заметнее всего снижались цены на экскурсии (на 8%). Итоговый «очищенный» рост потреблен в измерении месяца к месяцу в августе, когда ЦБ повысил ключевую ставку до 12%, впрочем, замедлился до 0,75% после разгона до 0,96% в июле.

Продовольственная инфляция в РФ (%)*



Экспортеров ждет адаптация к китайскому климату

На ВЭФ обсудили ужесточение экологических требований на азиатских рынках

Участники Восточного экономического форума (ВЭФ) в этом году активнее, чем ранее, обсуждали перспективы меняющейся логистики и ужесточающегося климатического регулирования. «Поворот на восток» делает необходимым в том числе развитие портовой инфраструктуры и снятие административных барьеров на перегруженных транспортных маршрутах, а перемены на внешних рынках — в первую очередь китайской — вынуждают крупные производители и экспортеры готовиться к внедрению более строгих экологических требований и к конкуренции с учетом новых параметров — стоимости выбросов при производстве продукции и ее углеродного следа.

В первый день открывшегося во Владивостоке Восточного экономического форума его участники обсуждали проблемы, особо актуальные для Дальневосточного региона, — это переориентация логистики, вызванная увеличением товарных потоков загруженности транспортных путей, а также климатическое регулирование, ужесточение которого опасаются компании, поставляющие продукцию на экспорт.

Глава РЖД Олег Белозеров сообщил, что во второй половине прошлого года объем перевозок на восток впервые превалировал поставками в западном направлении: 81 млн тонн против 76 млн тонн. Для ускорения доставки грузов и упрощения административных процедур Федеральная таможенная служба и Российский экспортный центр предложили оцифровать все сопроводительные документы (в том числе транспортные накладные), сделав оборот полностью безбумажным. По словам врио главы таможни Руслана Давыдова, полностью избавиться от бумаги его служба сможет за один-два года, для этого потребуются объединение информационных систем по принципу «одного окна».



Компании уже изучают потенциальное влияние китайского климатического регулирования на российский экспорт. ФОТО ИГОРЯ ИВАНКО

Желание снять нетранспортные ограничения в перевозках, впрочем, наткнется на проблему нехватки кадров на местах. «Пограничные пункты — это небольшие поселки городского типа, в них надо набрать таможенников, пограничников, ветеринаров. Идет конкуренция между ведомствами за то, чтобы получить квалифицированного специалиста, надо строить жилье, развивать социальную инфраструктуру», — отметил Руслан Давыдов. Отметим, что бизнес вопросы логистики накануне обсуждал непосредственно на территории порта Владивосток — на заседании новой профильной подкомиссии РСПП (говорили о перспективах

транспортных коридоров, тарифах на перевозку, доступности техники и технологий).

Наряду с логистикой экспортеры беспокоит тема климатического регулирования. Снижение объемов поставок в страны Европейского союза, вводящие пограничный углеродный налог, ее остроты не снимает. Напомним, с октября 2023 до конца 2025 года вводится переходный период, во время которого ЕС будет требовать от компаний лишь предоставления отчетности, а с 2026-го уже потребуются платить налог при ввозе цемента, электроэнергии, удобрений, алюминия, железа и стали (см. «Б» от 21 августа)

При этом экологическое регулирование развивается и в странах вне ЕС, в частности в Китае, и крупные российские банки и производители уже анализируют влияние новых норм на российский экспорт. По словам заместителя генерального директора по устойчивому развитию и корпоративным вопросам «Удоканской меди» Юлии Шабалы, Китай планирует увеличить долю ВИЭ до 80%, снизив при этом долю угольной генерации до 5% — это потенциально снижает конкурентоспособность российской продукции, углеродный след которой окажется выше, чем у других производителей. Это вынуждает думать об углеродном следе электрогенерации внутри страны, добавляет она.

При этом климат, по словам директора функции «Климатические инициативы и углеродное регулирование» СИБУРа Елены Мякотниковой, остается вне санкций — компании могут проходить верификацию у европейских аудиторов, предоставление же отчетности по новому регулированию требует сокращения углеродного следа.

Пока азиатские покупатели не предъявляют высоких «климатических» требований экспортерам РФ, но это ненадолго, заключили участники профильной сессии ВЭФ. Если ситуация переменится, потребуются взаимное признание углеродных единиц, пояснил глава Минэкономики Максим Решетников. Российская сторона рассчитывает, что этот процесс возможен в рамках ШОС (Шанхайской организации сотрудничества) и БРИКС (этому вопросу была посвящена, в частности, климатическая сессия «Сбора»). «Темы климата и энергетического перехода касаются в том числе доступа к месторождениям критически важных ресурсов», — признал вице-премьер РФ Алексей Оверчук, отметив, что внедрение подобного регулирования не должно стать барьером в рамках ЕАЭС.

Татьяна Едовина, Владивосток

Слабости роста

Еврокомиссия ухудшила прогноз для экономик ЕС и еврозоны

Европейская экономика на горизонте ближайших полутора лет будет расти медленнее, чем ожидалось. Это следует из нового прогноза Еврокомиссии (ЕК): оценки роста ВВП в 2023 и 2024 годах ухудшены как для зоны евро, так и в целом для ЕС. Несмотря на продолжающееся снижение цен на энергоносители, летом статистические данные и опережающие индикаторы фиксировали слабую деловую активность в Европе. Импульс к росту в сфере услуг сейчас почти исчерпан, у промышленного сектора слабые показатели, отмечают в ЕК. Существенный вклад в ухудшение прогнозов внесла Германия: ожидается, что крупнейшая экономика Европы сократится по итогам 2023 года на 0,4%.

Еврокомиссия ухудшила прогнозы для экономики зоны евро и Евросоюза на 2023 и 2024 годы. Ожидается, что рост ВВП еврозоны в этом году составит 0,8% (весенний прогноз ЕК предполагал рост на 1,1%), в следующем — 1,3% (1,6%). ВВП Евросоюза предположительно вырастет на 0,8% и 1,4% (против ранее ожидавшихся 1% и 1,7%) соответственно. Ссылаясь на статистические данные и показатели опережающих индикаторов, в Еврокомиссии отмечают, что деловая активность в европейских странах остается «сдержанной» из-за ужесточения денежно-кредитной политики ЕЦБ и по-прежнему высокой инфляции.

В августе индикатор экономических настроений (ESI) в зоне евро, оставаясь ниже отметки в 100 пунктов, отделяющей рост деловой активности от ее снижения, опустился

до 93,3 пункта (94,5 в июле) — это минимум с ноября 2020 года. В отрицательной зоне (ниже отметки в 50 пунктов) в августе был и композитный PMI зоны евро: 46,7 пункта после 48,6 в июле. Хотя данные Еврозоны от промпроизводства по итогам второго квартала оказались несколько лучше прогнозов (см. «Б» от 17 августа), в ЕК указывают на сохраняющуюся в промышленности слабость. Фиксируется и ухудшение ситуации в услугах — спрос на них продолжает снижаться из-за инфляционного давления. В августе впервые с конца 2022 года индекс PMI этой сферы оказался ниже 50 пунктов: 47,9 пункта после 50,9 пункта в июле.

В обзоре ЕК пересмотрены оценки роста и для некоторых экономик зоны евро. Так, новые прогнозы на 2023 год предполагают бо-

лее медленный рост ВВП в Италии и Нидерландах: на 0,9% и 0,5% (против 1,2% и 1,8% в майских оценках) соответственно и более быстрый — во Франции и Испании: на 1% и 2,2% соответственно (вместо 0,7% и 1,9%). Самые пессимистичные оценки в обзоре даны для Германии: крупнейшая экономика Европы в этом году сократится на 0,4% (в весеннем прогнозе ожидался рост на 0,2%). Опасения ЕК подтверждаются и опубликованными за последнюю неделю статданными, демонстрирующими снижение промышленного производства в этой стране третий месяц подряд.

В Еврокомиссии полагают, что дальнейшее повышение ставок ЕЦБ может, с одной стороны, оказать более серьезное, чем ожидалось ранее, давление на экономическую активность, с другой —

статистические данные сейчас оказывают на регулятора (его заседание пройдет уже на этой неделе) разнонаправленное давление. Вероятно, учитывая это, Еврокомиссия не дает конкретных прогнозов о дальнейших действиях ЕЦБ.

При этом в обзоре приводятся обновленные оценки инфляции: предполагается, что в этом году в зоне евро она составит 5,6% (5,8% — в весеннем обзоре), в следующем — 2,9% (2,8%). В странах Евросоюза — 6,5% (6,7%) в 2023 году и 3,2% (3,1%) в 2024-м. Такой пересмотр объясняется ожиданиями дальнейшей динамики цен на энергоносители: в ЕК полагают, что в этом году они продолжат снижаться, но медленнее, чем в первой половине года, а уже в 2024 году вновь будут расти.

Кристина Боровикова

Работодатели пересчитывают рабочие места

Компании разошлись в оценках кадрового голода

В преддверии нового делового сезона опросы работодателей об их кадровых проблемах демонстрируют противоположные тенденции. В то время как по данным Центра конъюнктурных исследований Высшей школы экономики, большая часть работодателей уже достигла оптимальной численности занятых на своих предприятиях, в ЦМАКП и Институте экономической политики имени Гайдара, напротив, фиксируют продолжающийся рост спроса на труд. Чтобы заполнить существующие вакансии, по мнению экспертов, компании могли бы активнее привлекать к работе пенсионеров, молодежь и мигрантов.

Часть российских компаний, возможно, уже достигла предела желаемой численности сотрудников на своих предприятиях, следует из данных Центра конъюнктурных исследований Института статистических исследований

и экономики знаний Высшей школы экономики. По данным экспресс-опроса предприятий, который охватывает около 4 тыс. крупных и средних предприятий обрабатывающей промышленности, в перспективе следующих трех-четырех месяцев большинство компаний (73%) не ожидает принципиальных изменений кадрового состава своих трудовых коллективов по сравнению с августом. Почти на четверти предприятий предполагается дальнейшее увеличение численности сотрудников, но у 4% компаний в обработке планируется сокращение персонала. Как отмечает глава ЦКИ Георгий Остапкович, использовать термин «дефицит трудовых ресурсов» в таких условиях необходимо «крайне осторожно».

В то же время, как следует из данных ЦМАКП, совокупный спрос на рабочие места в экономике РФ достиг отметки в 75,7 млн человек, что являются максимальным значени-

ем за последние три года (с января 2020 года). Уровень безработицы, напомним, в июле этого года в очередной раз обновил исторический минимум (за период наблюдений показатель с 1991 года) — 3% после зафиксированных в июне 3,1%. Схожим образом ситуацию оценивают и в Институте экономической политики имени Гайдара — по их оценкам, «хронический кадровый дефицит» заставляет промышленность сохранять высокий уровень планов найма рабочей силы даже в период временно «остывания» экономики. Так, если в июне — июле баланс планов найма символически снижались (с 17 до 15 пунктов), то в августе восстановление прогнозов спроса и планов выпуска толкнуло вверх и планы найма (до 22 пунктов, нового рекорда с января-февраля 2022 года).

Крайне низкий уровень безработицы в РФ является тормозом для роста экономики, заявил на прошлой неделе глава Минэкономи-

ки Максим Решетников. По его словам, показатель уже можно назвать аномальным — хотя он и приводит к опережающему росту зарплат. В числе возможных мер по балансировке рынка труда министр назвал более активное привлечение мигрантов, расширение нацпроекта по повышению производительности труда и активное внедрение искусственного интеллекта на производствах. В то же время, как отмечает господин Остапкович, в РФ сохраняются крупные резервы незадействованной рабочей силы — «молодежь в возрасте до 25 лет, где, по данным Росстата, уровень безработицы в июле составил 28,7%, и лица 50 лет и старше (соответственно — 19,4%)». «Можно вовлечь в трудовую деятельность при предоставлении соответствующих условий и адекватной оплаты труда пенсионеров и домохозяйек», — отмечает он.

Анастасия Мануйлова

Артем Чугунов

Kommersant.ru
сетевое издание

Коммерсантъ
ежедневная газета

Коммерсантъ Weekend
еженедельный журнал

Коммерсантъ Автопилот
ежемесячный журнал

О случаях отказов в приеме подписки, отсутствии в продаже изданий ИД «Коммерсантъ», нарушениях сроков доставки, а также о других недостатках в нашей работе сообщайте по бесплатному телефону 8 (800) 600 0556

Учредитель, редакция и издатель АО «Коммерсантъ». Адрес: 123112, Москва, Пресненская наб., д. 10, блок С. Зарегистрировано в Роскомнадзоре, регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации: ПИ № ФС 77-76924 от 9 октября 2019 года. Телефоны для справок: (495) 797 6970, (495) 926 3301. E-mail: kommersant@kommersant.ru.

Цена подписки: 1 рубль. АО «Коммерсантъ» — Представителем авторов публикаций в газете «Коммерсантъ» является издатель. Перепечатка только с согласия авторов (издателя). Газета отпечатана в АО «Трайп Принт Москва». Адрес: Лианозовский пр.-д, д. 5Б, г. Долгопрудный, Московская обл., 141700.

WWW.KOMMERSANT.RU. Размещение рекламы на сайте. Тел.: (495) 797 6996, (495) 926 5262. ДИРЕКЦИЯ ПО РАСПРОСТРАНЕНИЮ И ЛОГИСТИКЕ: Альфред Хаймов — директор службы. Отдел розничного распространения: тел. (495) 721 1201.

Отдел подписки на печатные и электронные версии: тел. 8 (800) 600 0556 (звонок по РФ бесплатный), e-mail: rospiska@kommersant.ru. Подписные индексы П125, П126 (субботный выпуск) | ДИРЕКЦИЯ ПО РЕГИОНАЛЬНЫМ ПРЕКТАМ: Дмитрий Новак — директор службы. Тел. (495) 797 69 86.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «КОММЕРСАНТЪ» — Владимир Желонин | РЕДАКТОР ЛЕВЫЙ Владимир Желонин — главный редактор газеты «Коммерсантъ», Татьяна Шихова — главный редактор журнала «Коммерсантъ WEEKEND», Кирилл Урбан — заместитель шеф-редактора АО «Коммерсантъ», директор по информационно-цифровым платформам АО «Коммерсантъ», Дмитрий Бутрин, Александр Стукалин, Иван Суков, Рената Ябляева — заместители шеф-редактора АО «Коммерсантъ», Евгений Козачев — руководитель информационного центра, Татьяна Кривожава — ответственный секретарь СПЕЦИАЛЬНЫЕ КОРРЕСПОНДЕНТЫ АО «КОММЕРСАНТЪ»: Дмитрий Азаров, Ольга Анлевцова, Иван Буранов, Сергей Делин, Андрей Колосников, Григорий Рязан, Владимир Шаповалов, Алексей Тарханов, Елена Черненко | ГРУППА ВЫПУСКЮЩИХ РЕДАКТОРОВ: Алексей Киселев, Иван Кузнецов, Вячеслав Плов, Михаил Пророков, Ольга Боровикова (санкт-петербургский выпуск) | ЗАВЕДУЮЩИЕ ОТДЕЛАМИ: Хальма Аминов (потребительский рынок), Юрий Барсуков (бизнес), Юлия Ташина (медиа и телекоммуникации), Максим Выридин (преступность), Леонид Ганкин (внешняя политика), Дмитрий Жакаев (общество), Дмитрий Камышев (политика), Грант Косин (спорт), Дмитрий Ладыгин (финансы), Олег Сажоков (экономическая политика), Сергей Ходнев (культура) | РУКОВОДИТЕЛИ ГРУПП: Иван Богачев (спецкорреспондент «Прямая речь»), Ксения Деметьева (финансовый анализ), Евгений Жирнов (историко-архивный), Николай Зубов (информационная информация), Иван Макаров (оперативная информация), Татьяна Трофимова (региональная корсеть), Ариэт Сакаев (нормативно-словарная) | СЛУЖБА КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ — Алексей Кондратьев | КОРРЕКТОРЫ — Елена Вилкова | ВЫПУСК — Наталья Колтуни | Анастасия Гусев — автор макета, Сергей Цюмак — главный художник газеты «Коммерсантъ», Галина Дидман — художник газеты «Коммерсантъ», Виктор Милин — начальник отдела верстки | ФОТОСЛУЖБА: Сергей Вишневский — руководитель | ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО СТРАТЕГИИ И ПРОМОЦИИ: Виктор Чешков, ДИРЕКТОР РЕКЛАМНОЙ СЛУЖБЫ: Надежда Ермоленко, тел. (495) 797 6996, (495) 926 5262 | И.О. РУКОВОДИТЕЛЯ ОТДЕЛА ПО МАРКЕТИНГУ И PR: Александр Розанов, тел. (495) 797 6996 д.2648 | ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СИНДИКАТ: Владимир Лавинский — директор, тел. (495) 926 3301 д.2594

ЗАКАЗЫ НА РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ в газете «Коммерсантъ» принимает рекламная служба АО «Коммерсантъ» тел. (495) 797 6996, (495) 926 5262, e-mail: sign@kommersant.ru.

В регионах заказы на размещение рекламы принимаются представителями: Воронеж ООО «Печатный Двор» (473) 206 81 09, Екатеринбург ЗАО «Коммерсантъ» (343) 287 07 05, Ижевск ИП Власова Анастасия Сергеевна (342) 945 075, Иркутск ООО «Издательский Дом Восточная Сибирь» (3952) 487 025, 487 120, 487 125, Казань Обособленное подразделение в Казани (843) 562 02 76, Красноярск ООО «ЮМБ» (861) 201 94 26, Красноярск ООО «Коммерсантъ Красноярск» (391) 274 54 43, Нижний Новгород ООО «Инфотек» (831) 430 13 92, Новосибирск АО «Коммерсантъ-Сибирь» (383) 209 34 42, 223 03 93, 212 02 42;

Пермь ООО «Деловая журналистика» (342) 246 22 56, Ростов-на-Дону ЗАО «Коммерсантъ в Ростове-на-Дону» (863) 308 15 05, 308 15 01, Самара АО «Коммерсантъ-Волга» (846) 203 00 88, Санкт-Петербург Обособленное подразделение в Санкт-Петербурге (812) 325 85 96;

Саратов ООО «Медиа Холдинг ОМ» (8452) 23 79 65, 23 79 67, Уфа ООО «Знак» (347) 292 79 66, Челябинск ООО «Знак 74» (351) 247 90 54, 700 01 88.

МОНИТОРИНГ

ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС

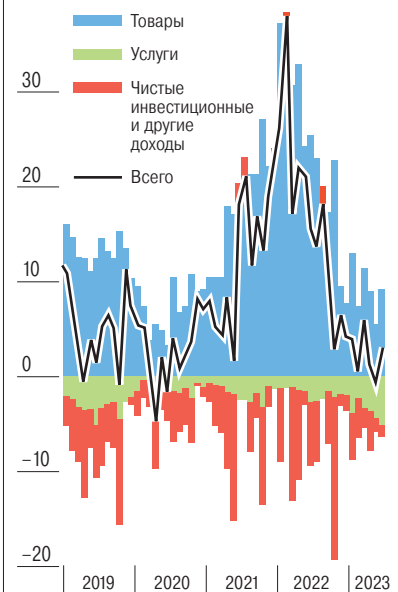
Запретный доллар курс рубля бережет

Банк России опубликовал оценки состояния текущего счета платежного баланса. В январе–августе 2023 года он оценен в \$25,6 млрд — в силу резко изменившихся для России условий торговли показатель снизился за год более чем в семь раз. Стоимость экспорта за тот же период уменьшилась на 31,8%, а импорта выросла на 17%, что снизило профицит внешней торговли в 3,2 раза — до \$72,6 млрд. Ежемесячные оценки, впрочем, сильно меняются — так, в августе профицит текущего счета оценен в \$2,8 млрд против дефицита \$0,3 млрд в июле (см. график), а в начале августа ЦБ видел в июле профицит в \$1,8 млрд.

Помимо общего ухудшения условий торговли, летнего всплеска спроса на импортные туристические услуги и снижения стоимости их экспорта, на качественном уровне за год регулятор фиксирует заметное снижение численности компаниями РФ

БАЛАНС ТЕКУЩЕГО СЧЕТА ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА РФ (\$ МЛРД)

ИСТОЧНИКИ: ЦБ, TELEGRAM-КАНАЛ «ТВЕРДЫЕ ЦИФРЫ».



дивидендов в пользу нерезидентов и покупку иностранных активов. В базовом сценарии своего июльского прогноза ЦБ видит счет текущих операций 2023 года положительным — в \$26 млрд: профицит внешней торговли товарами — \$97 млрд (\$117 млрд — предыдущая апрельская оценка), дефицит торговли услугами — \$30 млрд (\$23 млрд). Свежий консенсус-прогноз российских аналитиков, как и прогноз FocusEconometrics, основанный на основном на опросах иностранных экономистов, более консервативны в оценках и предполагают стабильно высокие или растущий импорт на фоне снижения экспорта (см. «Б» от 7 сентября). Так, российский консенсус предполагает снижение внешнеторгового профицита с \$109 млрд (по предыдущей оценке — \$115 млрд) в 2023 году и \$112 млрд в 2024 году до \$90 млрд в 2026 году.

Между тем вчера в разговоре с «Известиями» на ВЭФ замглавы Минэкономики Илья Торосов рассказал о плане ведомства «вернуть валюту в нормальный коридор» (70–80 руб./\$). Во-первых, господин Торосов сослался на импортозамещение. «Мы стали производить многое из того, что раньше закупали. Это позволяет делать меньше закупок в долларах, давление на рубль уменьшится», — считает он (аналитики убеждены, что все сильно сложнее, см. «Б» от 13 июня). Впрочем, «нужно приложить усилия, чтобы предложение долларов на рынке было больше. Может, часть экспортной выручки будет возвращаться больше, быстрее», — добавил замминистра, отметив, что в ведомстве понимают выгоды слабого курса для экспортеров.

Артем Чугунов

Тираж газеты «Коммерсантъ» 63 734

ABC Тираж сертифицирован Бюро тиражного учета — АБС

Газета печатается во Владивостоке, Воронеже, Екатеринбурге, Иркутске, Казани, Краснодаре, Красноярске, Москве, Нижнем Новгороде, Новосибирске, Перми, Ростове-на-Дону, Самаре, Санкт-Петербурге, Саратове, Уфе, Челябинске.

В региональные выпуски газеты редакция может быть внесены изменения.

Размещаемые в газете и услуги подлежат обязательной сертификации. Материалы на нашем сайте публикуются на коммерческих условиях.

НОВОСТИ

Педофила признали взяточником

Экс-помощник главы Россельхознадзора отсидит 12 лет и еще 10 не сможет работать в госорганах



Савеловский районный суд Москвы приговорил к 12-летнему сроку, распорядившись взять под стражу в зале суда 44-летнего бывшего помощника руководителя Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору Дмитрия Натарова. Согласно материалам СКР, бывшего чиновника признали виновным в получении взятки от предпринимателя, а также в совершении развратных действий в отношении его несовершеннолетней дочери. Защита собирается обжаловать приговор.

Судья огласила вводные и резолютивную части приговора. Учитывая позицию прокуратуры по Северному административному округу столицы, она признала Дмитрия Натарова виновным в совершении преступлений, предусмотренных ч. 6 ст. 290 (получение взятки в особо крупном размере) и ст. 135 (совершение развратных действий сексуального характера в отношении несовершеннолетней) УК РФ.

По совокуности обвинений Дмитрий Натаров был приговорен к 12 годам колонии строгого режима и штрафу в размере 18,8 млн руб. Кроме того, суд запретил ему в те-

чение десяти лет после отсидки занимать должности на государственной гражданской службе, связанные с осуществлением функций представителя власти, организационно-распорядительных и административно-хозяйственных функций.

Экс-чиновника, находившегося под домашним арестом, конвой взял под стражу в зале суда. Защита собирается обжаловать приговор, тем не менее именно в таком окончании разбирательства по уголовному делу, а в суде в закрытом режиме оно слушалось с марта прошлого года, мало кто сомневался.

В ходе следствия ГСУ СКР и суда было установлено, что с 2008 по 2019 год тогдашний помощник руководителя Россельхознадзора получил взятки в размере около 9 млн руб. «живыми» деньгами и еще не менее 260 тыс. руб. — разного рода услугами от одного из предпринимателей, а кроме того, он еще и совратил его несовершеннолетнюю дочь. Оказавшись под следствием, обвиняемый, хотя и утверждал, что его оговорили, написал заявление об отставке с занимаемого поста, чтобы не нанести репутационный ущерб Россельхознадзору.

При этом очевидно, что в ходе следствия так и не удалось устано-

Дмитрия Натарова (справа) признали во всем виновным и взяли под стражу в зале суда
ФОТО ИРИНЫ БУЖОР

вить источники всех коррупционных доходов экс-чиновника. Во всяком случае, осенью прошлого года Никулинским райсудом Москвы по иску столичной прокуратуры у господина Натарова, его родственники и знакомые были конфискованы значительные активы. В ходе антикоррупционной проверки надзором было установлено, что при доходе госслужащего Натарова и его супруги за 2011–2019 годы на общую сумму 12 млн руб. им были приобретены дом и земельный участок в городском округе Красногорск Московской области, двухэтажная квартира и машино-место в столице, два дорогостоящих автомобиля, трое швейцарских наручных часов и две сабли XIX века. Кроме того, в банковской ячейке, арендованной на имя господина Натарова, нашли 200 млн руб. наличных. Всего стоимость его активов, доставшихся государству, составила 400 млн руб.

Николай Сергеев

Век «Благополучия» не видать

В инвестфонде заподозрили финансовую пирамиду

Как стало известно, «Б», в Москве арестован один из руководителей инвестиционного фонда «Благополучие» Виталий Соколовский. Он и его компаньон Виталий Павлов, по версии следствия, сняв офисы в столице, привлекли под видом инвестирования в криптовалюту десятки миллионов рублей частных лиц, после чего похитили собранные деньги. Клиентов привлекали под обещания выплатами дивидендов в размере 12% ежемесячно, взнос одного инвестора достигал 12–15 млн руб.

По данным источников «Б», уголовное дело в отношении Виталия Соколовского расследует следственное управление УВД по Юго-Западному округу Москвы. Один из руководителей инвестиционного фонда «Благополучие» обвиняется в нескольких эпизодах мошенничества в особо крупном размере, совершенного группой лиц (ч. 4 ст. 159 УК РФ).

Как следует из материалов дела, уроженец Донецка Соколовский в нескольких офисах, расположенных на Пятницкой и Хорошевской улицах, а также Пресненской набережной, заключил договоры займа с частными инвесторами. Соглашения заключались на протяжении 2021–2022 годов от имени инвестфонда «Благополучие». Однако ни один из договоров, фигурирующий в материалах дела, в итоге не был исполнен. Как считает следствие, переданные фигуранту деньги были похищены им и его сообщниками.

Господин Соколовский был задержан оперативниками, после чего Гагаринский райсуд столицы отправил его в следственный изолятор, а Мосгорсуд недавно подтвердил законность ареста.

Также, по данным «Б», в рамках расследования еще с 10 марта этого года в розыск находится еще один руководитель инвестфонда «Благополучие» Виталий Павлов. Ему заоч-

но предъявлено обвинение по той же статье о мошенничестве.

Стоит отметить, что в УВД по ЮЗАО материалы расследования деятельности финансовой пирамиды были переданы лишь несколько недель назад. До этого делом занимались полицейские следователи из УВД по Центральному округу Москвы, однако после многочисленных жалоб потерпевших, недовольных ходом расследования, его материалы были направлены в другую следственную часть.

Как следует из материалов уголовного дела, механизм хищения был неоригинален. О существовании «Благополучия» граждане узнавали из рекламы в интернете или от знакомых, которые ранее уже вложили в него свои деньги. От большинства других подобных компаний эта пирамида отличалась тем, что завлекала потенциальных клиентов обещаниями ее руководителей больших процентов от модной сейчас торговли криптовалютой. Ставку на рекламирование этого вида деятельности фигуранты, видимо, сделали исходя из предположения, что большинство потенциальных вкладчиков мало разбирались в специфике сделок с цифровыми деньгами. В ходе расследования подтвердилось, что мошенники не ошибались.

Обвиняемые, лично встречаясь с клиентами, следуют из материалов дела, и рассказывая им о перспективах деятельности ООО «ИФ Благополучие», активно использовали неизвестную жертвам терминологию. Суть же деятельности фонда, по рассказам его руководителей, сводилась к тому, что аналитики «Благополучия» за счет разниц в курсе различных криптовалют, приобретенных на деньги инвесторов, определяют, в какое именно время сделки обеспечат сверхприбыль. Вкладчикам обещали 12% в месяц от вложенных средств. Для убедительности потенциальным инвесторам

демонстрировали видеоролики, фотографии, на которых было изображено дорогостоящее имущество, якобы приобретенное другими вкладчиками.

Поверившие в «Благополучие» граждане, по материалам дела, внесли суммы от 4,5 млн до 15 млн руб., причем эти деньги зачастую брали из отложенных на покупку квартир, автомобилей, лечение и т. п. Нужно отметить, что некоторым инвесторам первое время платили обещанные проценты, однако делалось это, считает следствие, как и в любой другой пирамиде, за счет средств новых вкладчиков.

Также для рекламы и увеличения взносов от уже имеющихся вкладчиков инвестфонд проводил закрытые мероприятия «для своих», на которых разыгрывались подарки и денежные призы. Так, одно из них проходило, в частности, в элитной усадьбе «Тайны Рублева» на Рублево-Успенском шоссе. Также руководители инвестфонда рассказывали клиентам, что специально для них в скором времени будет запущена биржа Intelix для самостоятельной торговли криптоактивами, а также новая программа «Мечта за 50%», которая поможет им приобретать квартиры, дома и земельные участки за половину стоимости. При этом для открытия личного кабинета на платформе Intelix требовался взнос около \$1 тыс.

Помимо Москвы, инвестфонд несколько лет вел деятельность в Санкт-Петербурге, Краснодаре, Сочи, где были открыты филиалы «Благополучия».

На данный момент потерпевшими по делу признаны лишь около трех десятков человек, но их число по ходу расследования, скорее всего, существенно возрастет, а возможный ущерб от деятельности инвестфонда может превысить сотни миллионов рублей.

Владислав Трифонов

Исток с «Истока»

Раскрыта преступная группа несунув с оборонного предприятия

Как стало известно, «Б», главное военное следственное управление (ГВСУ) СКР завершило расследование первого из целого ряда уголовных дел, связанных с хищениями продукции из оборонного предприятия АО «НПП „Исток“ имени А. И. Шоккина» (разрабатывает электронные приборы для РЛС). Ущерб от действий участников организованной группы с 2012 по 2021 год следствие оценило в 304 млн руб. Перед судом ее участники, которые признали вину и заключили сделки с надзором, предстанут в особом порядке.

Уголовное дело по п. «а», «б» ч. 4 ст. 158 УК РФ (кража, совершенная организованной группой в особо крупном размере) изначально было возбуждено военным следственным отделом СКР по Балашихинскому военному гарнизону в 2022 году по рапорту, полученному от сотрудников ДВКР ФСБ. Летом того же года его передали следственный главк. На начальной стадии следствия считалось, что ущерб от хищений продукции с АО «НПП „Исток“» составил около 4,5 млн руб., однако в завершающей стадии он вырос до 304 млн руб. В число похищенных были включены изделия ЦЗКУ 8 (9) и проч.

Как было установлено ГВСУ СКР и ДВКР ФСБ, в преступную группу расхитителей входили подполковник Александр Техан, проходив-

ший военную службу по контракту в должности начальника 67-го военного представительства Министерства обороны РФ, капитан третьего ранга Тимур Сихов, служивший его заместителем, военный представитель 1-й категории Алексей Савчук, начальник 213-й лаборатории НПП «Исток» Татьяна Баранова, водитель предприятия Александр Пичугин и гендиректор ООО «Редан» (производство элементов электронной аппаратуры и поставка электронных компонентов и комплектующих) Юлия Шабанова.

Организатором хищений продукции, в том числе клистронов усилительных импульсного действия КИУ-172 для радиолокационных станций (РЛС), с расположенного в подмосковном Фрязино НПП следствие считает подполковника Техана. Согласно распределенным им ролям в задаче, в частности, руководителем 213-й лаборатории Татьяны Барановой входило искусственное создание излишков продукции, затем нанесение на нее соответствующей заводской маркировки и изготовление под них фактивной документации завода-изготовителя. После этого госпожа Баранова передавала продукцию военному представителю Савчуку, а тот — водителю НПП Александру Пичугину с соответствующими накладными для ее беспрепятственного вывоза с территории завода. Получателем изделий выступа-

ла гендиректор ООО «Редан» Юлия Шабанова, в задачу которой входил поиск покупателей и продажа краденного.

По этой схеме в конце августа и в начале сентября 2021 года участники организованной группы вывезли с предприятия два клистрона на автомобиле Kia, принадлежащем военпреду Савчуку. Однако сбыть похищенные им не удалось. Буквально на следующий день на парковку во Фрязино, где стояла иномарка с клистронами, нагрянули сотрудники ДВКР ФСБ.

Следует отметить, что еще на стадии следствия фигуранты, за исключением Александра Техана и его заместителя, не признающих вину в хищениях, заключили с главной военной прокуратурой досудебные соглашения о сотрудничестве. В рамках сделок они признали вину, рассказали и дали показания на других фигурантов.

Эти дела уже переданы в суды. Так, Щелковский городской суд Московской области 7 сентября должен был рассмотреть в особом порядке уголовное дело в отношении госпожи Барановой, но, как пояснили «Б» в суде, бывшая руководитель 213-й лаборатории на заседании не явилась. По словам ее защитника, это связано с тем, что женщине стало плохо и она была госпитализирована. Снова суд попытается рассмотреть ее дело 26 сентября.

Юрий Сенаторов

Утилизацию танков совместили с коррупцией

Арестован начальник службы утилизации главного автобронетанкового управления Минобороны

Как стало известно, «Б», сотрудниками департамента военной контрразведки (ДВКР) ФСБ и военного следствия СКР задержан начальник службы утилизации главного автобронетанкового управления (ГАБТУ) Минобороны России Илья Тимофеев. По версии следствия, полковник Тимофеев получал взятки от коммерсантов, участвующих в демилитаризации боевой техники, в том числе для ее использования в качестве памятников, а кроме того, вместе с предпринимателями похищал бюджетные средства. Вину в преступлении коррупционной направленности военный не признал, однако суд по ходатайству следствия определил его в СИЗО, решив, что в противном случае фигурант может через Белоруссию бежать из России в Европу.

Вначале уголовное дело, фигурантом которого стал начальник службы утилизации ГАБТУ Минобороны, расследовалось военным следственным отделом СКР по Костромскому гарнизону и было связано с получением неустановленными офицерами, в том числе служившими на базе хранения бронетанкового вооружения и военной техники, взятки от предпринимателей в крупном размере (ч. 5 ст. 290 УК РФ). Затем, когда выяснилось, что взятки уходили в Москву, уголовное дело передали в главное военное следственное управление (ГВСУ) СКР.

Его сотрудники по материалам ДВКР ФСБ в конце августа текущего года и задержали Илью Тимофеева, заподозрив его в получении взятки уже в особо крупном размере (ч. 6 ст. 290 УК РФ) — в размере около 3 млн руб. — от одного из руководителей ООО НПП СВТ, которому, соответственно, инкриминировали дачу взятки (ч. 5 ст. 291 УК РФ). Офицер Тимофеев, считают в ГВСУ СКР, вымогал деньги у предпринимателей за совершение действий, которые входят в его служебные полномочия, а также за общее покровительство и попустительство по службе. По данным источников «Б», ООО среди прочего занимается демилитаризацией танков и БМП, которые предполагалось в качестве памятников установить в различных регионах России. Взятки начальник службы, полагает следствие, получил с апреля 2021 по февраль 2022 года.

Схожим мотивом связано и мошенничество в особо крупном размере (ч. 4 ст. 159 УК РФ), в котором военным следователем был обвинен офицер.

По версии ГВСУ СКР, Илья Тимофеев участвовал в хищении более 6 млн руб. «при выполнении работ по демилитаризации техники в рамках договоров, заключенных между ООО „Майгеорезервы“, Всероссийской организацией „Боевое братство“, Дальнеконстантиновской районной общественной организацией ветеранов (пенсионеров) войны, труда, вооруженных сил и правоохранительных органов, региональным фондом им. А. П. Маресьева „За волю к жизни“ и ООО НПП СВТ в интересах муниципальных образований и субъ-

ектов Российской Федерации», говорится в материалах уголовного дела. Помимо полковника Тимофеева участие в хищениях инкриминировали гендиректору ООО «Майгеорезервы» Игорю Фомичеву и одному из командиров части, в которой на хранении находились танки, БМП и БТР.

Илья Тимофеев свою вину ни в коррупции, ни в хищениях не признал, а его адвокаты заявили на допросе, что она фактически подтверждается показаниями лишь одного из фигурантов, оформившего явку с повинной.

Тем не менее следствие ходатайствовало в суде об аресте военного на два месяца. При этом указывалось, что, оставаясь на свободе, офицер может уничтожить документы, еще не изъятые следствием, или внести в них изменения, которые помогут ему избежать ответственности. Кроме того, по версии следствия, располагая «устойчивыми связями» в Белоруссии, он попытается использовать их для выезда через эту страну в Европу. Отмечалось также, что фигурант и другие члены ОПГ при совершении преступлений активно использовали различные меры конспирации. В частности, между собой офицеры, участвовавшие в хищениях, разговаривали по закрытой армейской связи, а с коммерсантами — по мобильным телефонам, которые были зарегистрированы на других лиц.

Под арестом главный по утилизации в бронетанковых войсках будет находиться в СИЗО-4 «Медведь» до 23 октября.

Николай Сергеев

конференции Коммерсантъ

11-13 СЕНТЯБРЯ

ТЕХНОЛОГИИ КАК БАЗА СУВЕРЕННОЙ ЭКОНОМИКИ: ИННОВАЦИИ, ТОЧКИ РОСТА, ЛЮДИ

Серия видеointервью проекта «Разговоры о бизнесе» на полях ВЭФ

13 СЕНТЯБРЯ

ДЕНЬ РИТЕЙЛА: E-COM*, ЛОГИСТИКА, СКЛАДЫ + ПРЕМИА АДРЕС *(АДРЕС).

Реклама в сфере ритейла и электронной коммерции *Электронная коммерция

18-21 СЕНТЯБРЯ

ПРОМЫШЛЕННО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ФОРУМ TNF

20 СЕНТЯБРЯ

ЧЕТВЕРТАЯ В 2023 ГОДУ ВСТРЕЧА ЗАКРЫТОГО КЛУБА «Б». ЖЕНСКИЙ ВЗГЛЯД НА БИЗНЕС В ЭПОХУ ТУРБУЛЕНТНОСТИ

21 СЕНТЯБРЯ

НАЛОГИ-2023

22 СЕНТЯБРЯ

СЕССИЯ ИД «КОММЕРСАНТЪ» «ЦИФРОВЫЕ РЕШЕНИЯ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ: КУРС НА СУВЕРЕНИТЕТ» В РАМКАХ KAZAN DIGITAL WEEK

events.kommersant.ru

реклама 16+

НОВОСТИ

О шмон, ты мир В Еврокомиссии пытаются приравнять личные вещи российских туристов к импорту

Генеральный директорат Еврокомиссии по финансовой стабильности, финансовым услугам и объединению рынков капитала опубликовал документ, вызвавший ажиотажную волну обсуждений в России. В нем, в частности, говорится, что граждане РФ даже временно не могут ввозить в ЕС автомобили и личные вещи, к которым некоторые комментаторы отнесли смартфоны и ноутбуки. Ранее германская таможенная конфисковала у ряда граждан РФ автомобили с российскими номерами, ссылаясь на тот же санкционный регламент ЕС, но документ толковался избыточно широко, и имущество удавалось отсудить. Опрошенные „Ъ“ юристы считают разъяснения Еврокомиссии дайджестом заявлений чиновников, не имеющим юридической силы, но не исключают, что это «развяжет руки сотрудникам таможи для злоупотреблений на местах».

Десятистраничный документ, озаглавленный как «Ответы на часто задаваемые вопросы» (Frequently Asked Questions), по тематике импорта, приобретения и трансфера товаров опубликован 8 сентября на сайте директората Еврокомиссии (ЕК). Особое внимание русскоязычной аудитории вызвал 13-й пункт о том, могут ли туристы из РФ «временно брать» с собой в ЕС автомобили и другие товары «личного пользования». В ответе директората ЕК говорится, что этого делать нельзя — со ссылкой на регламент Совета ЕС №833/2014. Этот регламент («Об ограничительных мерах в связи с действиями России по дестабилизации ситуации на Украине») был принят еще 31 июля 2014 года. Ст. 31 этого документа предусматривает запрет на продажу и ввоз на территорию стран ЕС ряда товаров (грузов), включая автомобили (приложение XXI, код 8703).

В ответе директората ЕК подчеркивается, что «временно брать» с собой нельзя товары из приложения XXI. В комментарии РБК юристы сообщили, что речь идет о ноутбуках, мобильных телефонах, чемоданах и косметике. При этом представитель эстонской таможи заявил изданию, что вся актуальная информация о санкциях в отношении граждан РФ изложена как раз на странице директората ЕК.

Посольство РФ в Финляндии, отметив, 10 сентября рекомендовало гражданам в этой связи «воздержаться от поездок» в страну на автомобилях «с российскими регистрационными знаками». Туристы не смогут везти даже бумажные салфетки, полотенца и другие товары санитарного назначения, а также смартфоны дороже €750, заявила «Российской газете» исполнительный директор Ассоциации туроператоров России (АТОР) Майя Ломидзе. Вице-президент АТОР

Артур Мурадян позже сообщил, что ждет разъяснений о запрете на ввоз личных вещей в ЕС, уточнив, что туристы пока не отменяют бронирования: «Но последние остатки интереса у россиян, не ставящих себе целью поездки в Евросоюз, это отобьет». Маша в огонь подлило пространное заявление представителя Еврокомиссии Дэниела Шеридана Ферри. «Если вы пересекаете границу с личными вещами, одеждой, которые находятся в списке запрещенных, это не означает обход санкций», — сказал он, но уточнил, что «автомобили являются объектом запрета».

В представительстве ЕС в Москве „Ъ“ порекомендовали обратиться за разъяснением в Еврокомиссию.

Все это вызвало волну горячего обсуждения в социальных сетях, а также жесткие заявления со стороны российских официальных лиц. «Я считаю, что это просто расизм», — заявила официальный представитель МИД РФ Мария Захарова (цитата по ТАСС). — Это никакая не политика санкций, это не вопрос уже создания каких-то дополнительных преимуществ для тонущей экономики Евросоюза. Это расизм как он есть». А член комитета Совета федерации по конституционному законодательству и госстроительству Александр Башкин предложил в качестве ответного шага «определить достаточно широкий перечень предметов личного обихода, с которыми европейские граждане на территорию РФ въехать не могут».

Опрошенные „Ъ“ юристы полагают, что нынешние разъяснения директората ЕК не имеют юридической силы. «Это не нормативный акт, а просто подборка ответов чиновников на часто задаваемые вопросы, причем чиновников разных, что приводит к тому, что ответы вступают в противоречие», — обращает внимание управляющий партнер юридической компании Enterprise Legal Solutions Юрий Федюкин. В пример он приводит ответ на шестой вопрос, где говорится об отсутствии запретов на ввоз в личных целях в ЕС частными лицами ювелирных изделий, тогда как «во взбудоражившем всех 13-м ответе на вопрос внезапно, помимо автомобилей, значится ювелирные изделия». «По небрежности или умышленно разъяснение сформулировано так, что в нем говорится о запрете провоза вещей, не делая исключений для личного использования», — указывает советник юрфирмы Verba Legal Марат Самарский. «Если следовать логике ответа на 13-й вопрос, выйдет, что любое имущество, ввозимое в ЕС, приравнивается к импорту. С точки зрения таможенного права это не выдерживает никакой критики», — уверен господин Федюкин. «Справовой точки зрения пока ничего не произошло. Документ носит рекомендательный и, очевидно, поли-



Российские туристы опасаются, что на границе с ЕС их теперь будут встречать по одежке, мобильному телефону и ноутбуку
ФОТО АНАТОЛИЯ ЖДАНОВА

тический характер. Но разъяснения сделают перелеты в ЕС из РФ более беспокойными», — полагает юрист Guskov & Associates Стэфан Бозо.

Юрист коллегии адвокатов Delcredere Артем Касумян напоминает, что в разъяснениях ЕК по российскому санкционному режиму подчеркивается, что «только суд ЕС полномочен толковать право ЕС», а «уполномоченные органы государств — членов ЕС и лица ЕС могут, но не обязаны пользоваться рекомендациями». Марат Самарский считает публикацию директората ЕК «трактовкой регламента». «Сам регламент имеет высшую силу на территории стран-членов и обязателен к правоприменению всеми. Разъяснения ЕК носят рекомендательный характер, но на практике могут применяться компетентными органами стран — членов ЕС как разъясняющий акт, особенно в странах Северной и Восточной Европы. При правоприменении органами власти будут руководствоваться внутренним убеждением с поправкой на политическую волю и имеющиеся ресурсы», — полагает он. Стэфан Бозо не исключает, что разъяснения ЕК «развяжут руки сотрудникам таможи для злоупотреблений на местах, особенно в наиболее недружественно настроенных странах к РФ». Артем Касумян рекомендует воздержаться от поездок в ЕС на

автомобиле, но в целом не думает, что гражданам РФ «как-то следует менять свое поведение». «Сверхстрогое толкование не отвечает интересам сверхпопулярных в туристическом плане европейских стран, а также потребует гигантских ресурсов для имплементации», — считает господин Самарский.

В случае инцидентов с имуществом господин Касумян советует жаловаться действия таможенников в административном и судебном порядке, подчеркивая, что суд «полномочен принять обеспечительные меры, если ситуация срочна и заявителю может быть причинен непоправимый и существенный ущерб». «Суд в ЕС вполне может встать на сторону лиц, чье личное имущество может быть арестовано. Такая позиция согласуется с защитой прав человека и целями санкционного регулирования», — добавляет он.

Напомним, в июне 2023 года в ЕС немецкая таможенная конфисковала несколько автомобилей с российскими номерами. Так, у проживающего в Германии россиянина Ивана Ковалюта таможенная полиция Гамбурга арестовала Audi Q3. Однако в июле власти отдали релоанту его имущество — после жалобы в прокуратуру. Первоначально таможенники ссылались на тот же санкционный регламент ЕС №833/2014 и его статью 31, которые толковали избыточно широко, фактически приравняв импорт к ввозу машин для личных целей, пояснили „Ъ“ юристы (см. „Ъ“ от 15 июля).

Александр Воронов, Анна Занина

Гриппы по осени считают

В России началась массовая вакцинация от вируса

В России стартовала кампания прививки против гриппа, в ходе которой вакцинировать планируется не менее 60% населения, сообщила глава Роспотребнадзора Анна Попова. Первые случаи вируса уже регистрируются, а подъем «средней интенсивности» в надзорной службе ожидают к концу года. Эксперты отмечают, что грипп, отошедший во время пандемии коронавируса на второй план, набирает силу — сделать от него прививку сейчас актуальнее, чем от COVID-19.

Роспотребнадзор рекомендовал региональным властям рассмотреть вопросы о подготовке к эпидсезону заболеваемости гриппом, ОРВИ и новой коронавирусной инфекцией 2023–2024 годов. В частности, в России стартовала кампания по вакцинации против гриппа. Об этом объявила глава Роспотребнадзора Анна Попова на Восточном экономическом форуме. По ее словам, планируется привить, как обычно, 60% населения — более 85 млн человек. В прошлом году, когда заболеваемость гриппом в стране выросла в 11 раз в течение года, прививки сделали 74 млн россиян (по данным Роспотребнадзора на декабрь 2022 года). В 2021 году от гриппа привились 85,9 млн человек, в 2019-м — 73,9 млн человек.

Почти половина необходимого объема вакцины против гриппа уже доставлена в регионы, констатировала Анна Попова, и прививочная кампания «набирает обороты». Состав препарата учитывает новый вариант штамма АН1N1, известного как свиной грипп. «Хочу отметить, что самый опасный вариант гриппа АН1N1, пандемический 2009 года, в этом году имеет новый вариант, который внесен в вакцину, и еще и поэтому нужно прививаться», — подчеркнула госпожа Попова.

Глава Роспотребнадзора отметила более раннее, чем обычно, начало сезона заболеваемости ОРВИ и гриппа в этом году: первый случай гриппа уже регистрируются, однако подъем заболеваемости ожидается в конце года.

«На сегодняшний день в России преобладают риновирусы как возбудители, вызывающие наибольшее количество заболеваний острыми респираторно-вирусными инфекциями, но есть и грипп. К сожалению, летние вспышки уже зарегистрированы в разных странах мира в Северном полушарии. И мы предполагаем средней интенсивности подъем, который начнется к концу года. Обычно это ноябрь-декабрь», — сказала госпожа Попова. Она отметила, что российская четырехвалентная вакцина покрывает все возможные риски от заболевания, и напомнила, что Россия — единственное государство в мире, которое прививает более

половины своих граждан за счет федерального бюджета: «Другой такой страны нет. И этим, конечно, нужно воспользоваться».

Доцент кафедры инфекционных болезней РУДН Сергей Вознесенский отмечает, что за счет ежегодной массовой вакцинации населения от гриппа заболеваемость этим вирусом с 1997–2000 годов снизилась более чем в сто раз. «Вирус гриппа, как и коронавирус, постоянно мутирует, и вследствие этого вакцина каждый год дорабатывается. Поэтому для того, чтобы мы удачно прошли этот эпидсезон, нужно вакцинироваться уже сейчас, в сентябре, и желательно не позже», — говорит господин Вознесенский. Он подчеркивает, что на настоящий момент вакцинация от гриппа более актуальна, чем от коронавируса: «Если мы увидим значительный подъем заболеваемости COVID-19, то вакцинироваться также будет необходимо. Но пока важнее защитить себя от гриппа».

Врач общей практики медтехкомпания «Доктор рядом» Екатерина Серебренникова соглашается, что «отошедший на время пандемии на второй план» грипп набирает силу, поэтому вакцинация от этого вируса становится более важной: «Очевидно, коронавирус останется с нами надолго, а значит возможен микс инфекций. Это повышает актуальность вакцинации. Прививка хотя бы от гриппа снизит риски заболеть». Госпожа Серебренникова напоминает, что грипп — серьезное заболевание, которое опасно такими тяжелыми осложнениями, как пневмония, миокардит, менингит, и частым присоединением бактериальных инфекций. «Хуже всего такую инфекцию переносят дети до пяти лет, беременные, пожилые люди старше 65 лет, люди с хроническими заболеваниями, иммунодефицитами. Им в первую очередь рекомендуется вакцинироваться», — резюмирует врач. Научный руководитель сети клиник иммунореабилитации и превентивной медицины Grand Clinic Ольга Шуппо подтверждает, что людям из групп риска нужно прививаться, и напоминает: любая вакцинация — это дополнительная нагрузка на организм, и к ней следует готовиться.

Сергей Вознесенский обращает внимание, что большое количество псевдонаучной информации вокруг прививочной кампании против COVID-19 сыграло негативную роль в популяризации вакцинации в целом: «Некоторые слои населения будут переносить эти необоснованные данные о якобы опасности прививки от коронавируса на другие вакцинные препараты, из-за чего охват вакцинацией может снизиться. Если мой прогноз окажется неправильным, я буду только рад».

Наталья Костарнова

Штраф за обгон пешехода

Минтранс подготовил для пользователей СИМ новый план запретов и ограничений

Юридический статус владельцев электросамокатов и средств индивидуальной мобильности (СИМ) будет мало отличаться от статуса автовладельцев, следует из проекта «дорожной карты» Минтранса. Граждан обяжут регистрировать свои СИМ в федеральном реестре, останавливаться по требованию ГИБДД, проходить медицинское освидетельствование на состояние опьянения и соблюдать жесткий регламент в случае ДТП. Помимо прочего, вводится мало пока понятная система «идентификации владельцев или водителей СИМ».

Минтранс, сообщили вчера в ведомстве, направил на согласование в федеральные органы исполнительной власти «дорожную карту» с мерами по развитию СИМ. Отдельные предложения, вошедшие в проект, министерство анонсировало еще в конце июля (см. „Ъ“ от 20 июля). „Ъ“ удалось ознакомиться с текстом плана, рассчитанного на 2023–2026 годы.

Поправками к КоАП чиновники предлагают установить повышенные штрафы для нарушающих правила владельцев СИМ. Сегодня санкции в ст. 12.29 и 12.30 кодекса предполагают максимальный штраф для нарушителей в размере 1,5 тыс. руб. Минтранс и ряд экспертов уверены, что этого недостаточно.

1 марта, напомним, в силу вступили регулирующие права и обязанности пользователей СИМ поправ-

ки к ПДД: им запретили, в частности, развивать скорость выше 25 км/ч, выезжать на автомагистраль. Тогда же в правила введено и само понятие «средство индивидуальной мобильности». В Минтрансе считают, что теперь нужно дополнить ПДД термином «лицо, использующее для передвижения СИМ», понятиями «опережение пешехода» и «обгон пешехода» (за рулем СИМ), а также условиями, при которых эти маневры можно выполнять. В рамках правил регламентируют обязанности владельцев СИМ, попавших в ДТП, установить прямой запрет на управление СИМ в нетрезвом состоянии, а также обязанность проходить освидетельствование на состояние опьянения и выполнять требования ГИБДД об остановке.

Все ДТП со средствами индивидуальной мобильности будут попадать в отчетность Росстата. Сейчас они в официальной статистике отдельно не учитываются, ГИБДД занимается подсчетом самостоятельно. Минздрав совместно с МВД и Минтрансом определит характерные травмы, получаемые при авариях с электросамокатами, разработает схемы лечения и реабилитации пострадавших. На Минпросвещения возложат обязанность ввести обучение базовым правилам пользования электросамокатами в школьную программу.

Поправками к законам «Об организации дорожного движения» и «О безопасности дорожного движения» филиал и юриц обяжут вносить «сведения о СИМ» в специальный федеральный реестр. Система будет напоминать постановку транспортного

средства на учет в ГИБДД: внесение электросамоката в реестр (или изменение записи) станет госуслугой (для процедуры напишут отдельный регламент). Это нужно для контроля за электросамокатами, принадлежащими физлицам, следует из разъяснений Минтранса: сегодня они нигде не регистрируются, в отличие от кикшеринговых. Планируется также разработать проект «нормативного акта», в котором закрепят правила «идентификации лиц, использующих для передвижения СИМ либо владельцев СИМ». Однако о чем конкретно идет речь, пока неясно.

Поправками к строительным СНиПам и сводам правил Минтранс хочет закрепить требования к инфраструктуре для катания, а также «параметры определения оптимального количества» парковок. Регионы, в соответствии с проектом карты, разработают планы по «созданию и интеграции инфраструктуры для СИМ в городские транспортные системы» с учетом перспективного разделения потоков пешеходов и электросамокатчиков. Для регионов также разработают «типичные правила деятельности коммерческих операторов микромобильности», чтобы использовать «единый подход» при работе госорганов с операторами кикшеринга.

В Минтрансе вчера напомнили, что зарубежная практика регулирования СИМ разная. С 1 сентября, к примеру, в Париже запрещены кикшеринговые электросамокаты, при этом сохранена возможность движения на частных. В Великобритании, наоборот, запрещено движение част-

ных электросамокатов, но разрешено использование арендных.

Дискуссии об ужесточении правил и контроля за СИМ, напомним, ведутся не первый месяц на фоне взрывного роста парка устройств и увеличения аварийности с их уча-

стием (по данным МВД, за шесть месяцев произошло более 1 тыс. аварий с участием СИМ, что на 181% больше, чем годом ранее). Различные предложения то и дело вносят депутаты Госдумы, общественные деятели, представители кикшеринговых контор

и силовики. Отдельной проблемой является хаотичное движение курьеров служб доставки еды, использующих электровелосипеды (часто самодельные) — их юридический статус до конца не определен.

Иван Буранов

ДЕНЬ РИТЕЙЛА: E-COM*, 13.09

ЛОГИСТИКА, СКЛАДЫ

*ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ

МОСКВА, ЛЕНИНГРАДСКИЙ ПР-Т 31А, СТР. 1, MADY RESTAURANT & TERRACE

Коммерсантъ

реклама 16+
events.kommersant.ru

партнеры

мировая политика

Ракетно-пакетный период еще не наступил

Что пообещала и чего не смогла пообещать в Киеве глава МИД ФРГ Анналена Бербок

Глава МИД ФРГ Анналена Бербок в понедельник побывала в Киеве с необъявленным визитом. Среди обсуждавшихся тем — продвижение Украины к членству в Евросоюзе и перспективы поставок Киеву дальнобойных крылатых ракет Taugus. По первому вопросу Анналена Бербок высказалась довольно оптимистично, но по второму ничего конкретного пообещать не смогла.

С февраля 2022 года Анналена Бербок уже трижды посещала Украину. Ее четвертый визит, как и предыдущие три, из соображений безопасности заранее не анонсировался. Фотографии прибывшей в Киев на поезде из Польши главы внешнеполитического ведомства ФРГ в понедельник утром опубликовали украинские и немецкие СМИ. Из их публикаций следует, что своим визитом Анналена Бербок стремилась поддержать Украину перед предстоящей неделей высокого уровня на Генассамблее ООН. Выступление украинского президента Владимира Зеленского на мероприятиях по линии ООН в Нью-Йорке запланированы на 19 и 20 сентября. Российскую делегацию возглавит министр иностранных дел Сергей Лавров, выступление которого намечено на 23-е число.

Одной из главных тем, обсуждавшихся в ходе визита главы МИД ФРГ в Киев, стали перспективы вступления Украины в Евросоюз. Напомним, через четыре дня после начала российской военной операции в феврале 2022 года Владимир Зеленский объявил о подаче Украиной заявки на вступление в ЕС. Статус страны-кандидата был предоставлен Украине уже в июне того же года. Однако для интеграции в ЕС Киеву предстоит непростой путь, подразумевающий среди прочего проведение масштабных реформ. Пока, по мнению Брюсселя, наибольшего прогресса украинская сторона достигла в двух областях: законодательстве о СМИ и судебной реформе. Однако, к примеру, в сфере борьбы с коррупцией дела идут не очень хорошо, на что в ходе своего визита намекала и Анналена Бербок, признавая, что тут Киеву «еще предстоит пройти долгий путь». «Очень важно усилить борьбу с коррупцией», — подчеркнула она. Издание Politico же со ссылкой на собеседников в структурах ЕС написало, что в Брюсселе Украину считают «очень коррумпированной страной».

Несмотря на это, Анналена Бербок вчера достаточно оптимистично высказалась о перспективах евроинтеграции Украины. «Под градом бомб, перед лицом российских танков Украина уверенно и решительно встала на путь вступления в Европейский союз. Украина с огромным мужеством и решимостью защищает свободу и для всех нас, — заявила она по прибытии в Киев. — Украина заслонила нас и теперь может на нас положиться. Положиться на то, что мы рассматриваем расширение Европейского союза как необходимое геополитическое последствие российской войны. А также на то, что мы будем решительно помо-



Глава МИД ФРГ Анналена Бербок уже в четвертый раз прибыла в Киев с необъявленным визитом на поезде из Польши
ФОТО DOMINIK BUTZMANN / PHOTOTHEK / DPA PICTURE-ALLIANCE / AFP

гать Украине на ее пути в ЕС». Напомним, что статус кандидата у Украины уже есть, глава МИД Германии сообщила: «Сейчас мы готовим решение о начале переговоров о вступлении». По данным европейских СМИ, о соответствующем шаге может быть объявлено уже до конца года.

В ходе визита Анналена Бербок также объявила о намерении ФРГ предоставить Киеву — «в контексте подготовки к зиме» — дополнительную гуманитарную помощь на сумму €20 млн. Таким образом, объем гуманитарной помощи, предоставляемой Германией в этом году, по ее словам, составит €380 млн. Всего же Берлин, по утверждению Анналены Бербок, с февраля 2022 года направил на поддержку Украины — военную, гуманитарную, финансовую и иную — €22 млрд. Это, как подчеркнула она, ставит ФРГ на второе место после США по объему предоставленной помощи.

В вопросе наращивания поставок вооружений глава МИД ФРГ, однако, ничего конкретного пообещать не смогла. Как уже писал, «Ъ», еще весной украинские власти запросили у ФРГ

дальнобойные крылатые ракеты Taugus. По своим характеристикам эти ракеты, производимые немецко-шведской компанией, схожи с британскими Storm Shadow и французскими Scalp, уже предоставляемыми Украине. Как пишут немецкие СМИ, эта запускаемая с истребителей ракета считается эффективной для атак на защищенные цели, такие как командные бункеры или склады боеприпасов. Она может поражать цели на расстоянии 500 км. Канцлер ФРГ Олаф Шольц, однако, выступает против передачи Киеву столь дальнобойных вооружений, при помощи которых можно совершать атаки и по территории РФ. Он опасается, что это спровоцирует дальнейшую эскалацию конфликта (см. «Ъ» от 8 августа). По данным журнала Der Spiegel, правительство ФРГ недавно связалось с производителем Taugus, чтобы узнать, можно ли искусственно ограничить дальность полета этой ракеты перед передачей ее Украине. О результатах соответствующих консультаций, однако, пока не сообщалось.

В ходе пресс-конференции по итогам переговоров с Анналеной Бербок

главу МИД Украины Дмитрия Кулебу спросили, обнадеежила ли его немецкая коллега в плане вопроса о поставках Taugus. «Нет», — ответил он. — Я бы не сказал, что Анналена сказала что-то, выходящее за рамки официальной позиции Германии». При этом украинский дипломат все же выразил уверенность, что ФРГ «сделает это (поставит ракеты. — «Ъ») в любом случае». «Это только вопрос времени, и я не понимаю, почему мы теряем время», — добавил глава украинского внешнеполитического ведомства. По его словам, если бы у Украины уже были эти ракеты, жертв среди гражданского населения и военных было бы меньше. «Мы говорим германскому правительству: „мы уважаем ваши дискуссии, мы уважаем ваши процедуры“, но из всего, что мы знаем о Taugus, нет ни одного объективного аргумента против их передачи. У вас есть вопросы, мы готовы ответить на них позитивно, давайте сделаем это. Чем быстрее это произойдет, тем больше это будет цениться», — подчеркнул он.

Анналена Бербок же ответила на вопрос о поставках Taugus весьма расплывчато. «Недостаточно просто обещать, что мы будем выполнять определенные запросы. Это касается того, что все вопросы надо полностью и тщательно прояснить», — заявила она. Ранее немецкие СМИ сообщали, что глава МИД ФРГ выступает за передачу Киеву этих ракет и не разделяет осторожного подхода канцлера к этому вопросу.

Власти РФ, напомним, не раз критиковали западные страны за наращивание поставок вооружений Украине. Так, комментируя споры вокруг Taugus, депутат Госдумы, первый заместитель главы комитета по делам СНГ Константин Затулин заявил («РИА Новости»): «Если вопрос по поставкам (Taugus. — «Ъ») будет решен, то это означает, что Германия полностью расплылась в том, что выполняет роль сателлита США вопреки собственным национальным интересам». «Нынешнее правительство Германии поставило на это, и для него поражение Украины будет личным поражением... Это признание того, что целей украинское наступление (или контрастступление) не достигает, и на Западе очень озабочены тем, чтобы нанести как можно больший ущерб российским войскам, чтобы переломить в свою сторону текущее положение вещей», — сказал он.

Отметим, что в ходе проведенного в августе по заказу немецкого телеканала ARD опроса, большинство респондентов (52%) высказались против поставок Taugus Украине. За передачу Киеву этих ракет выступили только 36% опрошенных. 12% не определились со своей позицией по этому вопросу. Показательно, что наибольшее число сторонников поставок Taugus Киеву — 68% — оказалось среди сторонников партии «Зеленые». Именно эту партию представляет в коалиционном правительстве глава МИДа Анналена Бербок.

Елена Черненко

Американцы вошли во Вьетнам

Вашингтон стал стратегическим партнером Ханоя

Визит американского лидера Джо Байдена во Вьетнам ознаменовал очередной успешный для Вашингтона шаг по выстраиванию сети союзников в Азии. И хотя глава Белого дома, находясь в Ханое, уверял, что действия США не направлены против Китая и даже не берут в расчет противостояние с ним, китайский фактор оставался определяющим в течение всей поездки господина Байдена. После нескольких лет следования линии на сближение с Вьетнамом Штаты в итоге стали пятым государством, с которым эта страна заключила соглашение о «всеобъемлющем стратегическом партнерстве», встав в один ряд с КНР, Индией, Южной Кореей и Россией.

Поездка Джо Байдена в Азию завершилась мощным крешендо во Вьетнаме, куда американский президент приехал, чтобы зафиксировать выход отношений Вашингтона и Ханоя на новый уровень. Во время визита главы Белого дома стороны подписали соглашение о «всеобъемлющем стратегическом партнерстве», которое во Вьетнаме считается высшей степенью сотрудничества с иностранным государством. До последнего момента подобные договоры у него были с Китаем, Индией, Южной Кореей и Россией. А потому, как отметили западные СМИ, в этом шаге было достаточно символично: спустя примерно 50 лет после того, как последний американский солдат покинул вьетнамскую землю, президент США приехал в страну и подписал документ, который максимально сблизит бывших врагов.

Встречали в Ханое господин Байдена тоже весьма красочно: правящая Коммунистическая партия устроила некогда «идеологическому врагу» яркий прием со школьниками, размахивающими американскими флагами, и почетным караулом. И все происходящее — от формы до содержания, по мнению наблюдателей, было большим успехом, которому предшествовала кропотливая и настойчивая работа демократической администрации США. Ведь прежде, чем самому отправиться в дальнейшее путешествие, господин Байден снарядил делегацию за делегацией во Вьетнам, который за последние два года посетили и вице-президент Камала Харрис, и госсекретарь Энтони Блинкен, и глава Пентагона Ллойд Остин, и другие официальные лица США. Даже американские авианосцы — и те успели несколько раз пришвартоваться во вьетнамских портах.

«Мы можем проследить 50-летний путь прогресса между нашими странами — от конфликта к нормализации, а теперь к этому новому повышенному статусу (отношений. — «Ъ»), — не скрывая радости от проделанной работы Джо Байден. По его мнению, зафиксированный на бумаге уровень взаимодействия с Ханоем должен продемонстрировать индо-тихоокеанским партнерам США, а также всему миру, что «Соединенные Штаты — тихоокеанская нация и никуда (отсюда. — «Ъ») не денется».

Лидер Коммунистической партии Вьетнама Нгуен Фу Чонг, с которым господина Байдена и состоялась главная встреча в Ханое, с американским гостем полностью согласился и вместе с ним поразился, что отношения его страны с США «вышли на высший уровень».

Несмотря на общее заключение западных СМИ, что настоящее стремление сблизиться с Вьетнамом вызвано желанием Вашингтона найти новый противовес Китаю в Юго-Восточной Азии, господин Байден поспешил заверить, что шаги США совсем не направлены на сдерживание или изоляцию КНР. По словам главы Белого дома, он и сам хочет, чтобы «Китай преуспел экономически», но надо только, чтобы он действовал «по правилам». «Я думаю, мы слишком много рассуждаем в терминах холодной войны. Дело не в этом. Речь идет о стимулировании экономического роста и стабильности», — заверил журналистов президент США, настаивая, что китайский фактор — вовсе не главный побудительный мотив Вашингтона для сближения с Ханоем. Хотя даже заявленные в качестве ключевых тем повестки переговоров о закупке используемых в производстве полупроводников редкоземельных металлов, по запасам которых Вьетнам уступает как раз только Китаю, уже сами по себе говорили о желании США найти новый источник поставок.

Впрочем, господин Байден неспроста был весьма осторожен, говоря о Китае. Ведь эта страна, с которой в свое время Вьетнам воевал, остается его крупнейшим торговым партнером, но при этом отношения двух стран снова переживают не лучшие времена.

В частности, между Вьетнамом и Китаем имеются неразрешенные территориальные проблемы в акватории Южно-Китайского моря. А потому лидер местной Компартии и хозяин Белого дома на всякий случай дружно «подчеркнули свою непоколебимую поддержку мирного разрешения споров в соответствии с международным правом, без угроз или применения силы», параллельно призвав к «свободе судоходства и полетов и беспрепятственной законной торговле в Южно-Китайском море».

Несмотря на заверения президента США, в Пекине, наблюдая за ухудшением отношений двух стран, уже пришли к выводу, что подобные шаги — не что иное, как свидетельство американского «менталитета времен холодной войны».

Другое дело, что Вьетнам трудно упрекнуть за желание укрепить отношения с США. Сближение с Вашингтоном позволяет ему снизить зависимость от Китая, открыть путь к выгодным сделкам с американскими, в том числе высокотехнологичными, компаниями, некоторые из которых в последние годы уже перенесли часть своих производственных мощностей в эту страну. При этом эксперты считают, что не стоит воспринимать подписанное соглашение с Вашингтоном как попытку Ханоя занять сторону Вашингтона в его противостоянии с Пекином: Ханой руководствуется чисто прагматическими соображениями, не в последнюю очередь принимаемая во внимание замедление темпов развития экономики Китая.

Судя по всему, на прошедших переговорах нашлось место и для российской темы. Вьетнам с РФ связывает давнее партнерство, в том числе в военно-технической сфере. Однако после начала полномасштабных боевых действий на Украине сотрудничество в этой области стало вызывать обеспокоенность в Ханое, в том числе из-за перспективы попасть под санкции. И этой ситуацией, по данным агентства Reuters, США планируют воспользоваться. Как заявил первый заместитель советника президента США по нацбезопасности Джон Файнер, сфера безопасности также стала одним из пунктов повестки во Вьетнаме. Господин Файнер признал, что сейчас никаких сделок по поставкам вооружений между сторонами нет, но Штаты готовы предложить Вьетнаму помощь в диверсификации военных закупок в обмен на отказ от российских контрактов.

Впрочем, Россия не была центральной темой политико-дипломатических усилий Вашингтона во время поездки господина Байдена в Азию. Даже на саммите G20, дискуссии на котором то и дело возвращали мировую общественность к российско-украинскому конфликту, работа американской делегации сводилась в первую очередь к противостоянию с Китаем. А главным своим успехом США признали окончательно согласованное в ходе саммита соглашение о новом экономическом коридоре Индия—Ближний Восток—Европа. Маршрут одобренный США, Евросоюзом, Саудовской Аравией, ОАЭ, Иорданией и Индией, должен стать противовесом китайской инициативе «Один пояс — один путь». По мнению господина Байдена, выработка этих договоренностей — свидетельство «переломного этапа истории». «Момент, когда решения, которые мы принимаем сегодня, повлияют на ход нашего будущего — всего нашего будущего на десятилетия вперед», — заверил американский лидер.

И это, равно как и заключенные в последние годы Вашингтоном многочисленные союзы и соглашения, включая военные, со странами Азиатско-Тихоокеанского региона, стало лишним подтверждением того, где и с кем, по мнению США, будет разворачиваться основное противостояние.

Алексей Забродин

Махмуд Аббас ушел в историческое прошлое

В поисках скреп палестинский лидер обратился к холокосту

Более 100 представителей палестинской интеллигенции подписали открытое письмо с критикой высказываний президента Палестины Махмуда Аббаса о холокосте. До этого заявления господина Аббаса были подвергнуты осуждению в США, Евросоюзе и, конечно, в Израиле. Однако в руководстве Палестины утверждают, что президент не отрицал холокост и в его высказываниях нет антисемитизма. В окружении господина Аббаса подчеркивают, что Израиль воспользовался его словами, чтобы дискредитировать палестинского лидера и отвлечь внимание от собственных «преступлений в отношении палестинского народа».

«Мы, нижеподписавшиеся, палестинские ученые, писатели, художники, активисты и представители всех слоев общества, однозначно осуждаем морально и политически предосудительные комментарии, сделанные президентом Палестины Махмудом Аббасом по поводу холокоста», — говорится в распространенном в воскресенье вечером открытом письме за подписью 106 палестинских интеллектуалов и общественных деятелей.

«Мы категорически отвергаем любые попытки умалять, исказить или оправдать антисемитизм, преступления нацистов против человечества или исторический ревизионизм в отношении холокоста», — подчеркивают авторы письма. Они также отмечают, что именно ложные и нежесткие оценки истории привели в том числе и к трагедии палестинского народа, который столкнулся с лишением собственности и оккупацией. Авторы письма также ставят под сомнение легитимность властей Палестины с учетом того, что срок полномочий Махмуда Аббаса истек в 2009 году. Последние выборы президента Палестины проводились в 2005 году, а парламента — в 2007-м. «Аббас и его политическое окружение утратили любые основания на то, чтобы представлять палестинский народ и нашу борьбу за справедливость, свободу и равенство, борьбу, которая противостоит всем формам системного расизма и угнетения», — подчеркивается в письме.

«Это письмо демонстрирует наш уровень гнева против Аббаса, который стал символом диктатуры

и плохого управления. Его заявления о холокосте и иудаизме не имеют значения в той же мере, в какой он стал неуместен для палестинцев», — сказал «Ъ» председатель Фонда развития Иерусалима и активист палестинского движения «Фатх» в Иерусалиме Самир Синджилауи. Он пояснил, что подписанты письма — палестинцы, которые находятся «за пределами досягаемости рук Аббаса, главным образом в США, Европе, Израиле и Восточном Иерусалиме».

Поводом для письма стали высказывания президента Аббаса о причинах холокоста. По его мнению, Гитлер уничтожил 6 млн евреев «из-за того, что они давали деньги в рост» и это никак не связано с антисемитизмом. Он также добавил, что европейские евреи не имеют отношения к семитским народам. Эти заявления прозвучали еще в конце августа на съезде возглавляемого Махмудом Аббасом движения «Фатх» и стали известны широкой публике на прошлой неделе, после публикации ролика с его словами на арабском с английскими субтитрами на сайте Ближневосточного института исследований медиа (The Middle East Media Research Institute, MEMRI).

Тут-то и разгорелся скандал. В мемориальном комплексе истории холокоста «Яд ва-Шем» в Иерусалиме назвали выступление Махмуда Аббаса «одним из самых позорных антисемитских и отрицательных холокост заявлений, сделанных каким-либо лидером». Постпред Израиля при ООН Пилад Эрдан написал в социальной сети X (бывшая Twitter): «Точно так же, как Аббас винит евреев в холокосте, он также винит евреев во всех проблемах Ближнего Востока. Распространяя этот чистый антисемитизм, он также платит палестинским террористам за убийства израильтян и публично одобряет палестинский терроризм».

Израильскую позицию поддержали в Евросоюзе и США. Посол Германии в Израиле Штефан Сайберт заявил, что слова Махмуда Аббаса — оскорбление памяти жертв холокоста и что «палестинцы заслуживают, чтобы их лидеры рассказывали им историческую правду без подобных искажений». Эмрия Парижа решила отозвать высшую награду города, врученную Махмуду Аббасу в 2015 году «за его усилия по достижению мира на Ближнем Востоке». Мэр Парижа Анн

Идальго опубликовала в пятницу письмо, в котором говорится, что высказывания господина Аббаса «противоречат универсальным ценностям и исторической правде о холокосте». С критикой выступила также дипломатическая служба Евросоюза, отметив, что слова палестинского лидера «упрощают холокост и тем самым разжигают антисемитизм». Специальный посланник США по мониторингу и борьбе с антисемитизмом Дебора Липшадт призвала президента Палестины извиниться.

Напомним, что это далеко не первое подобное заявление Махмуда Аббаса. Так, в прошлом году сравнение действий Израиля в отношении палестинцев с холокостом вызвало резкую критику со стороны канцлера Германии Олафа Шольца. «Именно для нас, немцев, любая релятивизация холокоста невыносима и неприемлема», — написал он тогда в социальных сетях. И на таком фоне многие палестинцы опасаются, что высказывания их президента негативно скажутся на международной поддержке борьбы палестинского народа за независимость.

Официальный представитель руководства Палестины Набиль Абу Рудейна поспешил заявить, что слова президента Аббаса «представляют собой цитаты из произведений еврейских и американских авторов и историков» и что Махмуд Аббас не отрицает холокост. «Позиция президента по этой теме ясна и документально подтверждена: это полное осуждение нацистского холокоста и неприятие антисемитизма», — сказал он. Одновременно премьер-министр Палестины Мухаммад Штайе заявил, что решительно осуждает реакцию столиц ряда западных стран на слова господина Аббаса, назвав ее «поспешным, неоправданным ответом на давление сионистского лобби». По его мнению, атака на президента Аббаса связана с намерением палестинцев поднять вопрос о преступлении Израиля в отношении палестинского народа в Международном уголовном суде. Господин Штайе призвал страны, раскритиковавшие президента Палестины, осудить политику «расизма и геноцида, практикуемую теми, кто сегодня находится у власти в Израиле».

Марианна Беленькая

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

+ индикаторы

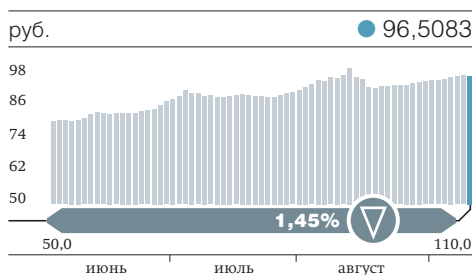
Официальные курсы ЦБ России на 12.09.23

Австралийский доллар	62,1224	Дирхам ОАЭ	26,2751	Казахский тенге**	20,6971	Сингапурский доллар	70,8318	Швейцарский франк	108,2296
Английский фунт	120,4906	Доллар США	96,5083	Канадский доллар	70,7954	Турецкая лира*	35,9664	Японская иена**	65,6877
Белорусский рубль	29,6666	Евро	103,5332	Китайский юань	13,1975	Украинская гривна*	26,1316	*За 10. **За 100.	
Гонконгский доллар*	12,3444	Индийская рупия**	11,6644	СДР	127,3765	Шведская крона*	87,2123		

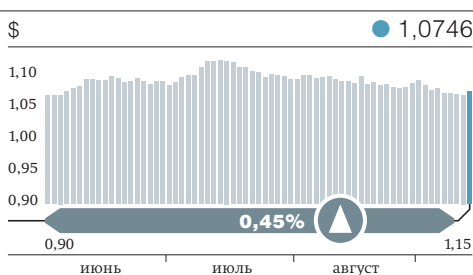
Индексы ведущих фондовых бирж на 11.09.23 (пунктов)

Nikkei 225	32467,76 (-139,08)	DAX	15800,99 (+56,24)
FTSE	1033,5 (+21,1)	DJIA*	34650,92 (+74,33)
FTSE 100	7496,87 (+18,68)	NASDAQ Composite*	13855,57 (+94,04)

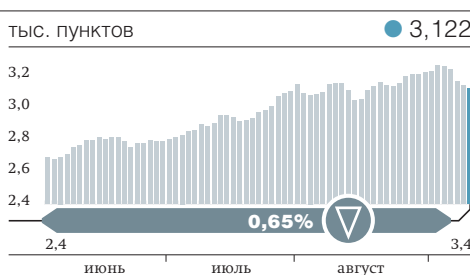
*На 19:47. По данным агентства Bloomberg.



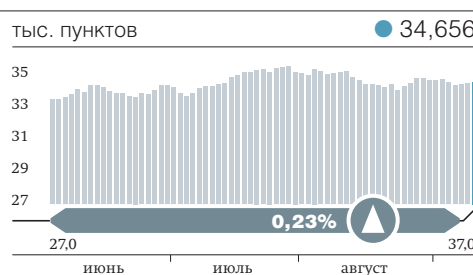
КУРС ДОЛЛАРА США К РУБЛЮ



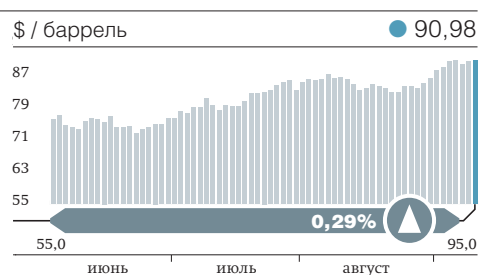
КУРС ЕВРО К ДОЛЛАРУ США



ИНДЕКС МОСБИРЖИ



ИНДЕКС DOW JONES



НЕФТЬ BRENT

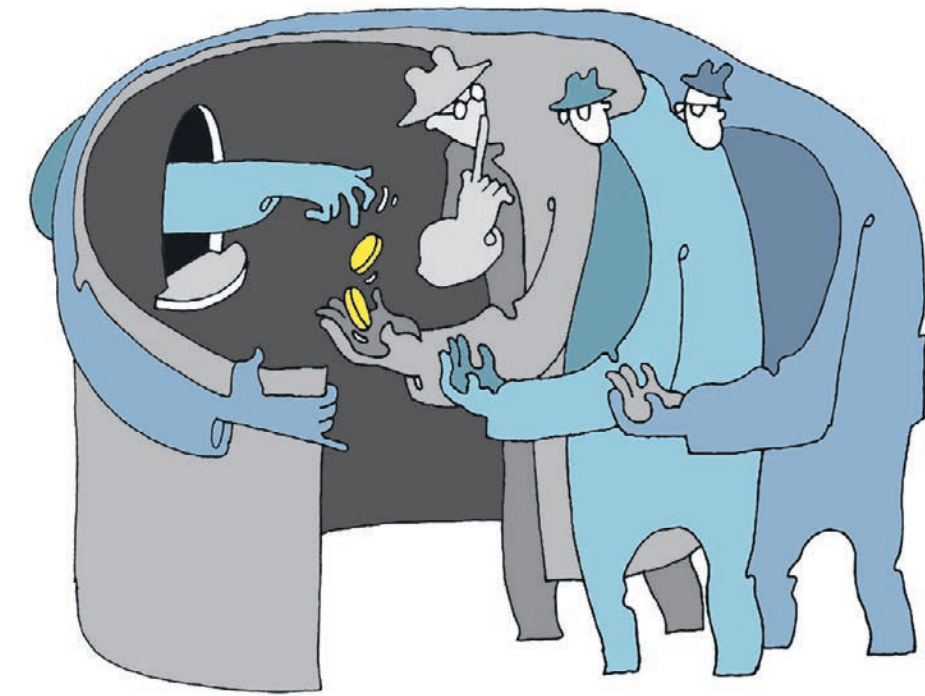
Новые территории остались со старыми послаблениями

Банкирам отказали в дополнительных льготах

Как стало известно, «Б», российские банки просили дополнительные регуляторные послабления в отношении заемщиков ДНР, ЛНР, Херсонской и Запорожской областей, однако не нашли понимания у ЦБ. В частности, регулятор отказал в длительной рассрочке резервирования части залогов и поэтапном резервировании в случае их утраты. Эксперты поддерживают ЦБ, отмечая, что развитие кредитования в новых регионах — «вопрос стратегического выбора банков», и они обязаны обеспечить покрытие рисков капиталом.

«Б» ознакомился с предложениями Ассоциации банков России (АБР), направленными в начале августа в ЦБ, о том, чтобы ввести регуляторные послабления для банков, которые бы снизили риски в части кредитования заемщиков, зарегистрированных на «новых территориях» (ДНР, ЛНР, Херсонская и Запорожская области). В частности, ассоциация просила предоставить рассрочку резервирования на срок 10 лет (по аналогии с заблокированными активами, см. «Б» от 23 сентября 2022 года), если были выявлены «факты снижения справедливой стоимости предметов залога». В случае их утраты по причине «разрушения объектов» предлагалось поэтапное резервирование в течение года.

Однако регулятор не поддержал предложение ЦБ (с письмом Банка России ознакомился «Б»). В конце августа первый зампред ЦБ Дмитрий Тулин ответил АБР, что экономическая деятельность на «новых территориях» и смежных с ними сейчас «характеризуется повышенным уровнем риска», а движимому и недвижимому имуществу «присущи риски обесценения или полной утраты». В ЦБ считают, что банкам необходимы «поиски дополнительных способов компенсации кредит-



ного риска, в том числе выбор заемщиков устойчивым финансовым положением или иных форм обеспечения кредитов». В Банке России и АБР отказались от комментариев.

В отношении финансов жителей «новых территорий» уже действует целый ряд льгот. Так, по распоряжению Владимира Путина с них до начала 2026 года запрещено взыскивать долги. ЦБ также ввел послабления для банков, работающих в этих регионах, установив пониженные риск-веса по местным заемщикам (см. «Б» от 23 мая).

«Принятые меры позволили значительно снизить нагрузку на капитал российских банков и сохранить потенциал кредитова-

ния», — отмечает господин Тулин. Вместе с тем он упоминает, что дополнительно рассматриваются регуляторные послабления по резервированию ссуд по заемщикам или контрагентам, зарегистрированным или осуществляющим деятельность в «новых субъектах РФ». Детали в письме не уточняются. Но там сказано, что иных послаблений «на данный момент не планируется».

● По данным ЦБ, по состоянию на 1 сентября в «новых регионах» действовали 475 подразделений российских банков. Большая часть из них расположена в ДНР и ЛНР. Лидирует по присутствию Промсвязьбанк, среди других игроков, например, ЦМР-банк и КБ «РостФинанс».

Старым вагонам готовят амнистию

Минтранс может ослабить запрет на продление их срока службы

Железнодорожные операторы планируют просить правительство снять введенный с 2016 года запрет на продление срока службы вагонов. Причина — в сокращении выпуска вагонов и резком росте цен на них. Минтранс готов рассмотреть послабления — расширить перечень типов вагонов, которым можно продлить срок службы при модернизации или даже без нее при условии технической исправности. Аналитики считают идею отчасти оправданной, но опасной для вагоностроения, поскольку она может привести к массовому отказу от контрактов на новые вагоны и насыщению рынка старыми вагонами из сопредельных стран, куда их в свое время и продавали.

ГК «Дело» и входящий в нее «Трансконтейнер» намерены под-

нять вопрос о пересмотре решения правительства о запрете продления срока службы подвижного состава, введенного в 2015 году. Об этом сообщил президент «Трансконтейнера» Виталий Евдокименко. Он говорит о дефиците подвижного состава для перевозки контейнеров, поскольку «мощности вагоностроительных предприятий ограничены и лимитированы» и они предпочитают строить более высококачественные типы — полувагоны, хопперы, цистерны. По его словам, объем выпуска платформ в этом году — 6–7 тыс. против 12–14 тыс. несколько лет назад, а в 2024 году — около 4 тыс. Он приводит в пример завод «РМ Рейл», который «на следующий год планирует объем выпуска фитинговых платформ на уровне 1 тыс. платформ, и то если договоримся по цене, а в былые времена он выпускал 4 тыс. платформ».

Господин Евдокименко отмечает, что только по «Трансконтейнеру» объем списаний составляет 1–1,2 тыс. платформ в год. При этом цены на подвижной состав резко выросли: цены на полувагоны, мнераловозы, зерновозы приближаются к 6–6,5 млн руб. «Фитинговая платформа год назад стоила 3,2–3,5 млн руб., а сейчас она уже стоит 5 млн руб. без НДС», — говорит он. — И купить нельзя, потому что объем производства резко снижен».

Продление срока службы вагонов путем модернизации было запрещено с 2016 года по просьбе тогдашнего главы «Уралвагонзавода» Олега Сиенко, чтобы стимулировать спрос на подвижной состав (см. «Б» от 10 января 2016 года). Исключение было сделано для узкого перечня — цистерн для ряда пищевых и химических грузов, рефрижераторных вагонов, вагонов-термосов, вагонов-ледников, платформ для пе-

ревозки гусеничной и колесной техники. После введения запрета было списано 260 тыс. вагонов, а часть продана в сопредельные страны с российской колеей, где продление эксплуатации через модернизацию не запрещено.

«Сейчас мы подошли к той черте, когда надо, наверное, пересматривать решение и разрешать продление срока службы», — резюмирует Виталий Евдокименко. Он отметил, что пока идея не была представлена регуляторам.

Вместе с тем Минтранс уже обдумывает облегчение режима списания. Как пояснил в кулуарах ВЭФ замглавы Минтранса Валентин Иванов, прорабатывается порядок продления назначенного срока службы подвижного состава. «Мы такую инициативу со стороны Минтранса рассылали на согласование», — сказал он. Продление может быть решено через модернизацию, пояс-

По оценке источника «Б», знакомого с ситуацией, в ДНР, ЛНР, Херсонской и Запорожской областях РФ складывается стоимость риска в 2–2,5 раза выше, чем в других регионах, но «с перспективой понижения на горизонте трех лет». Аналогичная ситуация с нормой резервирования, уточняет собеседник «Б».

Эксперты считают позицию регулятора обоснованной. «Послабления по отражению потерь справедливы, когда весь банковский сектор без исключения сталкивается с единовременным и глобальным стрессом, как происходило в 2020 и 2022 годах, — считает управляющий директор по валидации «Эксперт РА» Юрий Беликов. — Но активные операции в новых регионах — это стратегические решения отдельных банков. Если они открывают для себя новые рынки, то должны обеспечивать справедливое покрытие капиталом тех рисков, которые присущи этим рынкам». В ином случае, подчеркивает эксперт, объективно оценить финансовое положение банков будет сложно, а это важно для регулирования.

Если обеспечение утрачено или обесценено, необходимо доформировывать резервы до уровня, который соответствует категории качества ссуды и другим признакам заемщика, влияющим на расчет резервов, добавляет господин Беликов: «Если этот процесс растянут во времени, резервы по конкретным ссудам длительное время уменьшаются бесосновательно». Более того, уточняет он, если с залогом что-то случилось, это может говорить об ухудшении финансового положения заемщика, и тогда возникает вопрос, не нужно ли доначислять еще больше резервов.

Ольга Шерункова

правила игры



читает в бюджетных проектировках редактор отдела бизнеса

Юрий Барсуков

Сентябрь в последние годы привычно стал беспокойным месяцем для крупных компаний, поскольку начало активной работы над федеральным бюджетом на следующий год всегда сулило им проблемы. Начиная как минимум с 2016 года налоговая нагрузка на экспортёров сырья в России повышалась почти непрерывно, хотя и периодически точечными послаблениями, не исключая и ковидный 2020 год, и «специальнооперационный» 2022 год. Хотя львиная доля дополнительных изъятий поначалу падала на нефтегазовые компании, со временем государство распространило практику внепланового повышения налогов и на металлургов, угольщиков и производителей удобрений. Налоги по-прежнему росли без прямой связи с состоянием государственных финансов:

Подорожание нефти и сильное ослабление рубля вкупе с таким же ростом экономики решили проблему бюджета до того, как Минфину пришлось бы рассматривать новые налоги

например, в 2018 и 2019 годах федеральный бюджет исполнялся с профицитом. Концептуальная проблема состояла в том, что если денег в бюджете мало, то их мало, а если много — всегда есть на что их потратить.

В этом году, похоже, складывается иная ситуация, и дополнительно роста налогов — во всяком случае, прямо сейчас — не случится. Глава Минфина Антон Силуанов подтвердил 11 сентября, что бюджетный дефицит на конец года останется в пределах прогноза в 2%, а не вырастет, как ожидалось еще летом. Рост цен на нефть во втором полугодии, а также сильное и неожиданное ослабление рубля вкупе с таким же ростом экономики решили проблему бюджета еще до того, как Минфину пришлось бы рассматривать новые налоги. Крайне удачным для бизнеса оказалось то, что на фоне быстро меняющейся конъюнктуры и общей неопределенности правительство не успело, осознав растущие доходы, придумать для них соответствующие расходы. А ведь нельзя сказать, глядя на финансовые результаты нефтяников и металлургов за первое полугодие, что возможность роста налогов полностью исчерпана: Минфин в 2016 году уже успешно реализовывал идею изъятия «девальвационной» прибыли.

Поскольку адаптация российской экономики к новой жизни пока не слишком вписывается в какие-либо долгосрочные прогнозы, правительство, несмотря на общий мобилизационный настрой, трудно четко отмерить оптимальный уровень налоговой нагрузки, и в основном крупному бизнесу удается «пройти между струйками». Однако не всякому — в этом году частным компаниям, и даже очень крупным, приходится больше опасаться не чиновников Минфина, а сотрудников Генпрокуратуры. В конце концов, Минфин в худшем случае изымет только часть прибыли, а по искам Генпрокуратуры в этом году государство забрало уже десятки активов. Даже глава Минэкономики Максим Решетников вместе с многими бизнесменами начал задаваться вопросом, «а где те красивые линии», а глава РСПП Александр Шохин 11 сентября признался в интервью РБК, что «у нас никто не знает, кто в очереди может быть следующим».

Льготы не дошли до книжных

Продажи профильных магазинов падают

Оборот книжной розницы в России сократился на 8% в денежном выражении и на 15% — в натуральном, подсчитали в Ассоциации книготорговладельцев (АСКР). Региональные книготорговые сети так и не смогли воспользоваться льготами, которые правительство предоставило отрасли еще в 2021 году. Участники рынка уточняют, что существующие меры поддержки, по которым магазины получили статус социальных предприятий, не позволяют увеличить эффективность бизнеса и снизить затраты. Через книжные уже продается только 44% реализуемых в стране бумажных изданий.

«Б» ознакомился с докладом АСКР о положении книготорговых сетей в первом полугодии. Объем продаж магазинов снизился по отношению к показателю всего 2022 года на 8% в денежном выражении и на 15,4% — в натуральном. Абсолютных показателей в АСКР не предоставили. В 2022 году книжный рынок в целом, по данным Минцифры, вырос на 7%, до 101,6 млрд руб., из которых на печатные издания пришлось 90,7 млрд руб. (рост на 7,5%). На долю традиционных книжных магазинов пришлось 44% продаж (в 2021 году — 46,3%).

Согласно докладу ассоциации, посещаемость книжных магазинов в январе — июне сократилась на 10%, а средняя отпускная цена на книги от издательств выросла почти на 9,6%. В рознице стоимость книг выросла на 7,4%, средний чек — на 3,2%.

Покупатель приобретает более дешевые книги (например, pocketбуки — издания в мягкой обложке, с бумагой более низкого качества) или меньше по количеству за раз, пояснила глава АСКР Светлана Зорина в ходе конференции «Книжный рынок — 2023». По ее словам, владельцы книготорговых сетей отмечают неэффективность мер господдержки отрасли.

Речь идет о том, что с 2021 года книжные магазины, владельцами которых выступают представители малого и среднего бизнеса (МСП), получили статус социальных предприятий. Правила действуют для магазинов, которые торгуют книжной продукцией для детей и юношества, учебной, просветительской и справочной литературой. Госорганы и местные власти могут оказывать МСП в сфере социального предпринимательства финансовую, гарантийную, имущественную, информационную, консультационную поддержку. В прошлом году президент Владимир Путин продлил действие норм до конца 2024 года.

В АСКР провели исследование среди участников отрасли и выяснили, что пока книжные магазины не смогли воспользоваться ни одной льготой, подчеркнула госпожа Зорина. По ее словам, ассоциация обратилась в Минцифры с просьбой провести мониторинг в других сферах экономики для выяснения, какими льготами в принципе воспользовались предприятия МСП: «Мы могли бы транслировать этот опыт книжным магазинам».

В Минцифры на запрос «Б» не ответили. В отраслевом докладе министерство уточняло, что книготорговые предпри-

ятия в России представлены «преимущественно частным бизнесом», государственные муниципальные объекты книготорговли сохранились лишь в Москве (ГУП ОЦ «МДК»), Ростовской области (АО «Ростовкнига»), Приморском крае (АО «Приморский Торговый Дом книги»), а также «единично в других регионах».

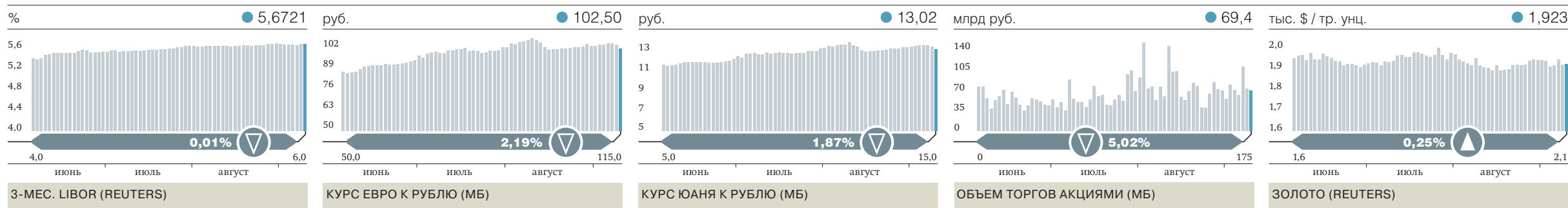
Региональные книжные сети подтверждают проблему. Самарская «Метид» получила статус социального предприятия в 2023 году, рассказывает руководитель сети Наира Мнацаканян: «На практике получение гранта — сложная процедура, и никаких преференций у книжных магазинов нет».

Меры поддержки не позволили увеличить эффективность бизнеса и снизить основные затраты в калининградской сети «Книжная лавка», подтверждает ее руководитель Тамара Колесник. Гендиректор сети «Магистр» (Ростов-на-Дону) Елена Штехина также говорит, что меры поддержки «ничего не дали в практическом плане».

Но сравнить прошлый год с текущим «можно весьма условно», уточняет гендиректор объединенной сети «Читай-город—Буквоед» Дмитрий Репин: «В 2022 году на фоне волны громких сообщений в СМИ о повышении цен на книги и общих тревожных настроений в обществе мы наблюдали в июне и в июле ажиотажный всплеск на покупку книг». Он говорит, что в этом году покупательский спрос «был более планомерным, поэтому в компании наблюдают небольшое снижение количества чеков».

Юлия Юрасова

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ



Инвесторам тесно на биржах Все больше сделок проходит на ОТС-платформах

С начала года объем сделок на российских внебиржевых платформах, работающих с финансовыми инструментами (ОТС), достиг 1,3 млрд руб. Участники этого рынка, некоторые из которых заработали только в июне, видят потенциал его многократного роста в ближайшие несколько лет. ОТС-площадки дают инвесторам свободу в выборе активов, что позволяет «в теории получить большую доходность», признают эксперты, однако она сопряжена со значительно более высокими рисками, чем в биржевых сделках.

По данным инвестиционной платформы Rounds, с начала года объем ОТС-сделок на ней составил 683 млн руб., что значительно больше, чем за предыдущие два года (396 млн руб.). Глава Rounds Антон Утехин отмечает растущий интерес со стороны бизнеса к сегменту ОТС, в частности pre-IPO-сделкам, на протяжении последних трех лет.

«Последние примеры компаний SaqMoney и РБТ показывают, что инструмент может быть возможностью выстраивания трека по движению компаний от private-equity-сделок к публичному размещению», — поясняет господин Утехин. По его информации, общая сумма сделок на всех российских ОТС-платформах составила 1,3 млрд руб.

● **ОТС-deal** — внебиржевая сделка с финансовым инструментом (акциями, облигациями, депозитарными расписками), заключенная сторонами напрямую или через посредника. На внебиржевом рынке организатор

ЦИТАТА



Значительная часть инвесторов не очень хорошо разбирается в ценообразовании и готова покупать под нажимом продающего брокера достаточно агрессивно то, что довольно сильно потом может упасть в цене

— Сергей Швецов,
глава набсовета Московской биржи,
28 февраля

не несет ответственности в случае неисполнения обязательств одним из участников сделки.

ОТС-платформы предоставляют возможность проводить сделки с акциями частных и непубличных компаний, отмечает директор департамента инвестиционно-корпоративного бизнеса «Цифра брокер» Александр Цыганов. Они действуют в рамках 259-ФЗ, который позволяет операторам инвестплатформ (ОИП) заниматься и краудлендингом, и ОТС. В реестре ЦБ ОИП не разделяются по видам.

«Вряд ли стоит говорить о конкуренции ОТС с краудфандингом. Скорее они звенья в линейке возможностей для малого и среднего

бизнеса по привлечению финансирования», — считает управляющий партнер Money Friends Юрий Колесников. — Это разные инструменты с различным целеполаганием. Займы в основном предназначены для пополнения оборотного капитала, а ОТС — для развития и масштабирования бизнеса».

Сейчас, по словам исполнительного директора АОИП Кирилла Косьминского, в реестре ОИП ЦБ шесть игроков работают в сегменте ОТС: Rounds, Finmuster, Zapusk, Zorko, Bizmall и Brainbox. Но пока не все площадки проводят реальные сделки. Среди наиболее крупных проектов Rounds за 2023 год — pre-IPO SaqMoney в январе на 230 млн руб. (в июле компания провела IPO на Московской бирже) и закрытое размещение РБТ («Развитие биотехнологий», структура группы «Институт стволовых клеток человека», в июле переименованной в Artgen Biotech) в июне на 155 млн руб.

В Zapusk с июня провели сделки на 8 млн руб. Zorko также заработала на 127 млн руб. На платформах говорят, что осенью планируется еще ряд размещений, каждое более чем на 100 млн руб.

Между тем эксперты и сами участники рынка говорят о перспективах внебиржевых платформ с осторожностью. «ЦФА и акции стартапов — очень перспективные, но и рискованные активы», — признает Кирилл Косьминский. — Массовым он станет, когда брокеры и банки встроит такие инструменты в свои приложения». Примеры уже есть, подчеркивает Антон Утехин: «Альфа-Инвес-

тиции» и ИФК «Солид» позволили клиентам совершать сделки с внебиржевыми ценными бумагами через свои сервисы.

Сдерживающим фактором развития сегмента выступают сопряженные с ОТС риски. Для инвесторов этот сегмент выглядит даже рискованнее краудлендинга, так как речь идет, как правило, о более длительных инвестициях — три-пять лет, в отличие от примерно полугодия для займов. «По сути, ОТС — это венчурное финансирование со всеми сопутствующими рисками: средства вкладываются в капитал, прибыль может быть или нет, а если и есть, то не факт, что будет выплата дивидендов, вопрос роста стоимости приобретенного актива всегда остается открытым», — поясняет Юрий Колесников.

Управляющий партнер экспертной группы Meta Илья Жарский к минусам ОТС относит также «непрозрачные условия различных уровней договоренностей, невозможность получить максимальную защиту интересов инвестора в правовом поле РФ из-за отсутствия должных мер регулирования рынка».

«Риск при инвестировании есть всегда, и мы не можем говорить, что все компании на ОТС-рынке точно более рискованные, чем в краудлендинге», — возражает основатель платформ Zorko Владислав Пантелеев. — В широком смысле клиенты и краудинвестинга, и краудлендинга — достаточно передовые и с высокой степенью принятия риска».

Ксения Деметьева,
Ксения Куликова,
Полина Трифонова

Слова на вес доллара

Российская валюта укрепила позиции

Словесные интервенции представителей финансовых властей и бизнеса поддержали российскую валюту. По итогам торгов понедельника курс доллара обвалился на 2,7 руб. — до 95,08 руб./\$. Этому способствует возросшее предложение валюты со стороны спекулянтов, которые решили зафиксировать прибыль, не дожидаясь объявления новых мер поддержки и продаж валюты со стороны ЦБ. Аналитики допускают краткосрочное снижение курса доллара до 93 руб./\$.

Новую неделю рубль начал с укрепления. Уже во время утренней сессии Московской биржи курс доллара снизился более чем на 1 руб., до 96,72 руб./\$. Во время основных торгов снижение продолжилось, и по итогам дня курс остановился на отметке 95,08 руб./\$, потеряв за день 2,7 руб. Это сильнейшее снижение в 2023 году. Курс евро потерял за день 2,3 руб. и опустился до 102,35 руб./€. Юань подешевел на 25 коп. и закрылся на отметке 13,02 руб./CNY.

Валютные торги проходили довольно активно, но без ажиотажа,

свойственного сильным движениям рынка. Объем торгов долларом с поставкой «завтра» превысил 114 млрд руб., что лишь ненамного превысило среднее значение в августе. Объем торгов юанем немного уступил среднему показателю предыдущего месяца, составив 135 млрд руб.

Укрепление рубля, обозначившееся в минувшую пятницу, продолжилось на фоне «сохранения вербальных интервенций со стороны властей», отмечает начальник аналитического управления банка «Зенит» Владимир Евстифеев. В пятницу Банк России сообщил о том, что с 14 по 22 сентября продаст валюту на 150 млрд руб., то есть более чем по 21 млрд руб. в день. Это связано с предстоящим 16 сентября погашением суверенных еврооблигаций, выплата по которым будет производиться в рублях, часть из которых может быть конвертирована обратно в валюту.

В понедельник в интервью РБК председатель правления ВТБ Андрей Костин выступил за введение лимитов на перевод за рубеж средств в рублях. Такие переводы в отличие от валютных переводов не ограничены

объемом, а потому, как считает глава госбанка, могут быть использованы для последующей конвертации в валюту. В рамках Восточного экономического форума (ВЭФ) зампред ЦБ Алексей Гужов заявил, что регулятор рассматривает разные варианты валютного регулирования, в том числе по движению капитала. О том, что правительство и ЦБ прорабатывают подобные меры, заявил в ВЭФ и помощник президента РФ Максим Орешкин.

Все эти заявления, считает главный аналитик Совкомбанка Михаил Васильев, могли стать сигналом для спекулянтов закрывать позиции против рубля. Косвенно об этом говорит высокий объем торгов на утренней сессии, когда на рынке отсутствуют крупные игроки. Он составил почти 18 млрд руб., что почти вдвое выше среднего значения на прошлой неделе. По словам Владимира Евстифеева, с точки зрения спекулятивных стратегий приближение курса доллара к уровню 100 руб./\$ лишает его дальнейшего потенциала ослабления, поэтому наиболее логична волатильность в диапазоне 94–99 руб./\$.

Зафиксировав прибыльные валютные позиции, спекулянты, как считает руководитель инвестиционной стратегии и аналитики Экспобанка Полина Хвойницкая, начали подыскивать идеи на облигационном рынке, которые, вероятно, реализуют после заседания совета директоров Банка России в пятницу. От заседания она ожидает повышения ставки на 2–3 процентных пункта (п. п.). По мнению Михаила Васильева, ЦБ будет рассматривать возможность повышения ставки на 1 п. п. и 3 п. п. «Финальное решение регулятора будет зависеть от динамики курса рубля и данных по инфляции к дню заседания», — отмечает он.

В таких условиях российская валюта имеет все шансы еще укрепиться. Госпожа Хвойницкая не исключает снижения курса доллара до 93 руб./\$. До конца месяца она ждет торги в расширенном диапазоне 93–97 руб./\$. В октябре, полагает эксперт, ситуация может измениться в лучшую сторону для российской валюты на фоне повышения дохода от экспорта из-за роста цен на сырьевые товары на мировых рынках.

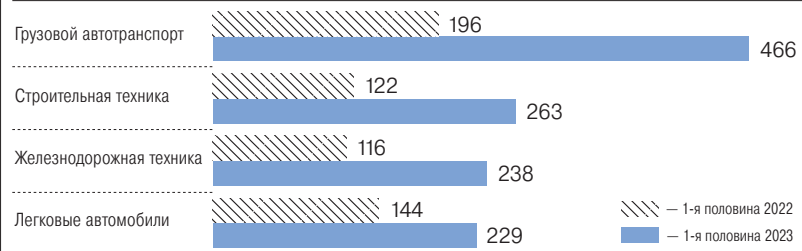
Виталий Гайдаев

Тяжелая техника вывезла ЛИЗИНГ

Рекордный показатель помог инфляция

ДИНАМИКА КРУПНЕЙШИХ СЕГМЕНТОВ НОВОГО БИЗНЕСА ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ (МЛРД РУБ.)

ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».



В первом полугодии объем нового бизнеса на рынке лизинга достиг исторического максимума в 1,49 трлн руб., в несколько раз превысив показатели предыдущих лет. Однако количество лизинговых сделок увеличилось незначительно, что говорит в пользу инфляционного роста показателя. На этом фоне участники рынка опасаются сокращения платежеспособного спроса и снижения качества портфеля.

«Б» ознакомился с данными «Эксперт РА», согласно которым по итогам января—июня объем нового бизнеса на рынке лизинга достиг 1,49 трлн руб. Это исторический рекорд, вдвое превышающий показатель того же периода 2022 года и второе — 2019–2020 годов.

По оценке агентства, объем нового бизнеса корпоративных сегментов вырос в 1,8 раза в основном за счет увеличения лизинга железнодорожной техники, объем которого вырос более чем в два раза. В «Эксперт РА» связывают ситуацию с переориентацией грузопотоков на восток и ростом потребности в вагонах (см. стр. 7). Розничный сегмент вырос на 97% в основном за счет лизинга автотранспорта и строительной техники. В частности, объем нового бизнеса с грузовиками увеличился в 1,4 раза, со спецтехникой — почти в 1,2 раза.

«Рост нового бизнеса в грузовом сегменте в первом полугодии связан с отложенным спросом на сельские тракторы. Кроме того, существенно выросли цены, и появились альтернативные китайские марки. И в дополнение мы видим аномально высокий спрос на самосвалы — почти в два раза выше аналогичного периода в 2021 году», — отмечает руководитель цифровых продаж ГК «Альфа-Лизинг» Роман Вальков.

Вместе с тем рекордный результат обеспечило и подорожание техники из-за роста инфляции и дефицита предметов лизинга, вызванного уходом из России ряда крупных иностранных производителей, поясняют составители исследования. Так, средняя стоимость нового договора лизинга в первом полугодии составила 11,3 млн руб., тогда как годом ранее была на 2 млн руб. ниже.

Вместе с тем по сравнению с первым полугодием 2021 года объем нового бизнеса в первой половине 2023 года вырос почти на 60%, тогда как количество заключенных

сделок увеличилось всего на 4%. Одновременно доля корпоративных сегментов с крупными чеками снизилась с 23% до 19%. «Несмотря на сильный рост рынка в денежной выражении, в количественном выражении он только восстановился до уровня двухлетней давности (см. „Б“ от 29 августа. — „Б“), — поясняет управляющий директор по банковским рейтингам «Эксперт РА» Руслан Коршунов.

В отношении второго полугодия эксперты дают прогнозы с осторожностью. «Для всех направлений значимым фактором будет инфляция, которая будет увеличивать размер средней сделки. Но рост цен будет ограничивать спрос, поэтому пока непонятно, что в итоге перевесит и какой будет эффект на объемы лизинговых сделок в денежном эквиваленте», — говорит заместитель директора группы рейтингов финансовых институтов АКРА Сурен Асатуров.

«Текущее ослабление рубля и рост ключевой ставки создает новые риски роста стоимости импортной техники и запчастей, а также роста стоимости лизинга. Это является ключевым сдерживающим фактором для роста экономической активности как для экономики в целом, так и рынка лизинга», — отмечает руководитель отдела организации продаж «Интерлизинг» Александр Валенцев. Рост чека договора может составить 5–7% к средней цене января—июля, полагает гендиректор «ВТБ Лизинг» Антон Мусатов.

В такой ситуации лизингодатели рискуют столкнуться с ухудшением качества портфелей. «Рост размера чеков напрямую увеличивает нагрузку на лизингополучателя», — отмечает господин Асатуров. Чтобы нивелировать потенциальные риски неплатежей, лизинговые компании, особенно активные в розничном сегменте, снижают размеры авансовых платежей и увеличивают сроки лизинговых договоров (см. „Б“ от 8 августа).

«Подорожание негативно влияет на продажи. Однако есть и предпосылки к тому, что появятся более доступные предложения в связи с огромным отложенным спросом», — сохраняет оптимизм финансовый директор ЛК «Европлан» Анатолий Аминов. Существенным фактором поддержки, рассчитывает гендиректор «Регион Лизинг» Руслан Мухамедов, станут программы госсубсидий.

Полина Трифонова

СЕРИЯ ВИДЕОИНТЕРВЬЮ ПРОЕКТА
«РАЗГОВОРЫ О БИЗНЕСЕ» НА ПОЛЯХ ВЭФ
«ТЕХНОЛОГИИ КАК БАЗА
СУВЕРЕННОЙ ЭКОНОМИКИ:
ИННОВАЦИИ, ТОЧКИ РОСТА, ЛЮДИ»

11.09-
13.09

Коммерсантъ

при поддержке

партнеры



Коммерсантъ FM 93.6

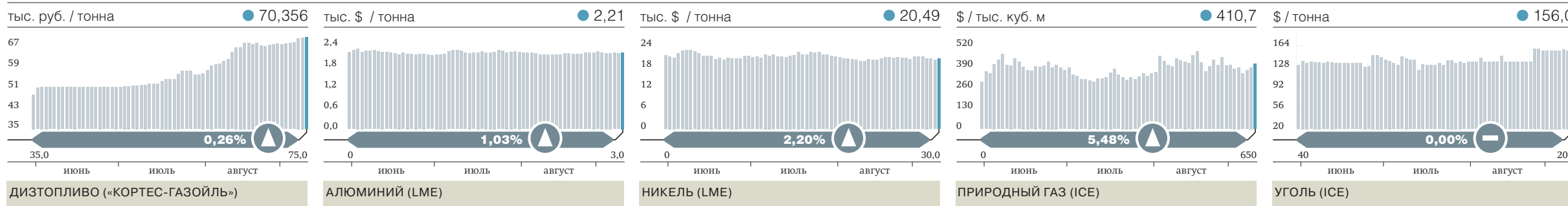
слушайте online*

⟨ на www.kommersant.ru ⟩

16+ реклама

* онлайн

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ



Утром стройка, вечером деньги

С1

В 2024 году завершается второй этап расширения Восточного полигона с увеличением провозной способности до 180 млн тонн, обсуждается третий. В нем три подэтапа: первый, с расширением до 197 млн тонн, — под грузы Якутии, прежде всего Эльгинского угольного месторождения; второй, до 210 млн тонн, — под существующих грузоотправителей, в том числе из центральной части РФ и с Урала. Третий этап, до 255 млн тонн к 2032 году, планировалось реализовать на основе концессионной инициативы, с которой в 2022 году выступили «Бамтоннельстрой-Мост» Руслана Байсарова и Газпромбанк (см. «Б» от 1 июня 2022 года). В рамках этого этапа должны быть построены дорогостоящие сооружения — вторые Северомуйский, Кузнецовский и Ковдорский тоннели и мост через Амур.

Как пояснил в кулуарах ВЭФ заместитель главы Минтранса Валентин Иванов, стоимость этих четырех объектов составляет около 520 млрд руб. при стоимости всего третьего этапа Восточного полигона с расширением до 255 млн тонн в 2 трлн руб. По концессионной инициативе, пояснил господин Иванов, сейчас идет процедура проработки. Предложения концессионера согласовываются с органами власти как в части привлечения федеральной поддержки, так и с ОАО РЖД по синхронизации работ.

Вариант ЕРСФ-контракта, сообщил господин Иванов, был предложен ОАО РЖД. «У этого варианта есть определенные плюсы и минусы, мы эту разницу в рамках согласования со всеми заинтересованными сторонами должны пройти», — сказал он. Он требует меньшей поддержки федерального бюджета, но необходимы «определенные решения на уровне ОАО РЖД», добавил замминистра.

Схема ЕРСФ имеет несколько особенностей, рассказал господин Брусер. «Самое главное, она не требует государственного финансирования на стадии проектирования и строительства», — говорит он. — Запустить эту схему можно прямо сейчас, в отличие от концессии. Кроме того, схема носит безрегрессный характер, то есть это схема проектного финансирования с элементами деконсолидации долга. Особенно важно является то, что ОАО РЖД является непосредственным участником на строительной и операционной фазах». По его словам, к схеме ЕРСФ проявляют интерес и другие банки, в частности она обсуждается со «Сбером», ВЭБ.РФ. Господин Брусер отметил, что схема ЕРСФ применима и для проектов других естественных монополий, в том числе и тех, что развиваются в увязке с расширением Восточного полигона.

Однако если в концессии бюджет несет расходы, в том числе на капитальный грант, то при ЕРСФ они ложатся на ОАО РЖД. Монополия периодически испытывает трудности с финансированием развития Восточного полигона, хотя в последние годы всеми силами избегает секвестра инвестпрограммы по БАМу и Транссибу. Тем не менее в 2022 году она могла бы урезать расходы на БАМ с запланированных 131 млрд до 80 млрд руб., если бы не помощь со стороны ФНБ в 250 млрд руб. (см. «Б» от 28 апреля). На третий этап ОАО РЖД планивало привлечь около 300 млрд руб. из ФНБ.

БЛИЦИНТЕРВЬЮ

«У ВСЕХ УЧАСТНИКОВ ПРОЦЕССА ПОЯВЯТСЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПОТОКИ ДОХОДОВ»

Для организации финансирования строительства трех тоннелей и моста на БАМе к 2032 году прорабатываются две модели — концессия и ЕРСФ-контракт. О разнице между моделями и сроках строительства «Б» рассказал первый заместитель генерального директора по финансам и экономике АО «Бамтоннельстрой-Мост» Никита Сатюков.

— В чем преимущества концессионной модели, в чем — ЕРСФ?

— Для нас это значения не имеет, мы строительная организация. Концессия — более традиционный и известный для всех участников инструмент развития транспортной инфраструктуры, а ЕРСФ отличается быстротой согласования, так как, по сути, это двусторонний договор.

— И ОАО РЖД заказывает ваши услуги на базе контракта жизненного цикла?

— Смысл в том, что ОАО РЖД заказывает строительство объекта, мы его как подрядчик выполняем и привлекаем кредит на строительство. Строим, сдаем объект ОАО РЖД, а ОАО РЖД рассчитывается за построенные объекты с учетом процентов по кредиту. Если говорить с точки зрения государства, то преимуществом схемы ЕРСФ является отсутствие потребности в бюджетном финансировании во время строительства объекта.

— За счет чего будут возвращаться инвестиции по концессионной схеме или по схеме ЕРСФ?

— За счет увеличения потока грузов. Объемы перевозок существенно вырастут за счет реализации этих инфраструктурных проектов. И у участников процесса появятся дополнительные потоки доходов, в том числе для того, чтобы возвращать вложенные средства. — **Инфраструктура в итоге будет находиться на балансе у ОАО РЖД?** — Это зависит от схемы. Если говорить о ЕРСФ-контракте, то после строительства она будет на балансе ОАО РЖД. Если речь идет о концессионном механизме, то все зависит от того, кто будет концедентом, и от условий концессионного соглашения. Переговоры еще идут.

— О каком объеме инвестиций идет речь?

— Как именно ОАО РЖД будет возвращать инвестиции в строительство тоннелей и мостов, непонятно. В ОАО РЖД комментариев не дали. Вместе с тем два источника «Б», знакомые с ходом обсуждения, заверяют, что условия тарифов не планируются — проект целиком окупится за счет роста грузопотока.

Концессия позволяет растянуть платежи на более длительный период и может обеспечить большую защиту для частных инвесторов от изменения условий соглашений, поясняет гендиректор аналитической компании Shegra Group Александра Галактионова. «В классическом ЕРСФ-контракте подрядчик ищет финансирование и занимается строительством, но не участвует в эксплуатации», — отмечает госпожа Галактионова. — Поэтому формально стоимость такого контракта может быть дешевле, чем у концессии (так как заканчивается после ввода объекта). Но он требует выплаты подрядчику по завершении этапа строительства».

Минус концессии, говорит она, в том, что не всегда построившая объект компания заинтересова-



ПРЕСС-СЛУЖБА АО «БАМТОННЕЛЬСТРОЙ-МОСТ»

— У нас есть приблизительные параметры, но итоговая стоимость строительства будет определена по результатам проектирования. Проектирование пока не началось, оно начнется после утверждения схемы реализации и подписания документов.

— В какие сроки должно быть реализовано строительство? До 2032 года?

— По тем объектам, по которым мы подали концессионную инициативу, до 2032 года. Но в рамках этого периода какие-то из них строятся десять лет, какие-то — в более короткие сроки. Так, второй Северомуйский тоннель — это десять лет.

— Не меньше?

— Нет. Но это с учетом того, что одновременно идут проектирование и строительство. И это достаточно своевременно будет поступать финансирование, то это реалистично.

Интервью взяла Наталья Скорлыгина

на его впоследствии эксплуатировать. В случае с участками БАМа эксплуатировать их, вероятно, должно ОАО РЖД. Минус классического ЕРСФ-контракта в том, что нет возможности растянуть платежи на длительный срок, сопоставимый со сроком концессии. Если речь о том, что финансирование привлекается под контракт жизненного цикла (КЖЦ), то в схеме возникает много рисков. «ЕРСФ-подрядчик строит объект на заемные деньги, после ввода в эксплуатацию его функционал прекращается, но он получает платежи по КЖЦ и, вероятно, гасит кредиты, получая маржу, — поясняет госпожа Галактионова. — Но тогда непонятно, как будут обеспечены кредиты, если объект остается у государства или ОАО РЖД как заказчика. На таких условиях без дополнительных гарантий подрядчика вряд ли прокредитуют». В случае секвестра бюджета, например если часть затрат будет субсидировать государство, стороны такого соглашения тоже могут оказаться не защищены, добавляет она.

Наталья Скорлыгина

Старым вагонам готовят амнистию

С7

С другой, напоминает господин Бурмистров, продление было запрещено по двум причинам: ради стимулирования вагоностроения и потому, что некоторые вагоноремонтные предприятия под давлением своих клиентов-собственников работы проводили формально. Есть опасность «бумажного» продления сроков, что создает масштабные риски для перевозочного процесса и крайне негативно влияет на добросовестных участников рынка, говорит эксперт.

Сейчас мощности вагоностроительных заводов загружены до осени 2024 года, но в основном контракты были заключены по ценам 2022 и начала 2023 года. Рост

ЦИТАТА



Сейчас ставит вопрос о том, чтобы прекратить продление срока службы (вагонов), под собой не имеет ни материальной, ни технологической с точки зрения безопасности основы

— Владимир Якунин, на тот момент глава ОАО РЖД, 20 февраля 2013 года

ключевой ставки ЦБ резко охлаждает спрос на покупку вагонов в лизинг: если, что вероятно, ставка будет расти, некоторые контракты вагоностроителей на второе полугодие 2024 года не будут реализованы из-за отказов клиентов. Если запрет продления будет отменен для большинства типов вагонов, то в РФ могут хлынуть старые вагоны из-за рубежа, куда российские операторы ранее продавали свой подлежащий списанию парк. Это обрушит рынок новых вагонов, приведет к переориентации инвестиций операторов и сформирует беспрецедентные риски для вагоностроения и перевозочного процесса, отмечает Михаил Бурмистров.

Наталья Скорлыгина

Баррели по осени считают

Россия нарастила экспорт нефти в сентябре

Как узнал «Б», Россия в сентябре нарастила морской экспорт нефти, который достиг 3,34 млн баррелей в сутки (б/с) — это больше, чем в июле и августе, но пока меньше, чем в июне. Согласно параметрам добровольного сокращения экспорта, поставки России в сентябре по договоренности с Саудовской Аравией могут вырасти до 3,4 млн б/с и останутся на этом уровне до конца года. Однако неопределенность с затянувшимися ремонтами на НПЗ может побудить РФ наращивать экспорт еще больше, иначе нефтекомпаниям придется снижать добычу.

Экспорт российской нефти по морю за первую декаду сентября составил около 3,34 млн б/с против августовских 3,22 млн б/с, следует из данных Kpler (есть у «Б»). Таким образом, РФ восстанавливает свой экспорт после того, как в июле он достиг минимального значения за год — 3,1 млн б/с. Россия по договоренности с Саудовской Аравией взяла на себя добровольные обязательства сократить поставки нефти за рубеж на 500 тыс. б/с за счет корректировки экспортного графика «Транснефти» за третий квартал.

Сокращение предложения позволило резко снизить дисконт Urals к Brent, который в августе, по данным Минфина РФ, составил \$12,2 за баррель против более \$40 за баррель в декабре 2022 года. В августе цена Urals составила \$74 за баррель, что вкуче с ослаблением рубля привело к росту нефтегазовых

доходов бюджета и позволило Минфину вернуться к оценке дефицита бюджета в районе 2% ВВП по итогам года, хотя еще летом министр финансов Антон Силуанов допускал расширение дефицита до 2,5%. В августе Минфин из-за превышения планового уровня нефтегазовых доходов приступил к пополнению ФНБ, который до сих пор в этом году, наоборот, тратился на покрытие дефицита бюджета.

3,34 миллиона баррелей в сутки составил морской экспорт нефти из России в первой декаде сентября

Сокращение экспорта нефти в летние месяцы прошло сравнительно безболезненно для российских нефтекомпаний, поскольку высокий спрос на топливо позволял наращивать нефтепереработку, к чему их также подталкивали и власти. Однако осенью НПЗ выходят в ремонты, что поставило нефтекомпаниям перед альтернативой: либо наращивать экспорт, либо сокращать добычу. Поэтому с сентября Россия уменьшила размер добровольного снижения экспорта с 500 тыс. б/с до 300 тыс. б/с. Однако пока неясно, удастся ли нефтекомпаниям уложиться даже в эти параметры, не снижая добычу, которая

сейчас находится на уровне примерно 10,7 млн б/с. Вице-премьер Александр Новак в начале сентября допустил возможность некоторого сокращения добычи, отметив, что это будет зависеть от того, насколько отрасль сможет сдвинуть ремонты на своих НПЗ в условиях, когда внутренний рынок топлива все еще остается дефицитным.

Ремонты на НПЗ уже привели к сокращению переработки в первую неделю сентября до 5,52 млн б/с (против 5,55 млн б/с в августе). Так, ремонты проходят на крупных заводах «Роснефти» — Рязанском и Саратовском, до сих пор не вышел из затянувшегося ремонта Астраханский ГПЗ «Газпрома».

Растущие дифференциалы в стоимости бензина и дизтоплива на внутреннем рынке и экспортном нетбэке, а также возможное обнуление выкупа по демпферу в сентябре (из-за превышения индикативных цен) могут уменьшить привлекательность нефтепереработки и создать условия для увеличения экспорта нефти, считает Сергей Кондратьев из Института энергетики и финансов. В связи с запланированными ремонтами на НПЗ в сентябре морской экспорт нефти может еще больше вырасти, полагают эксперты, учитывая, что спрос на внешних рынках остается сильным. Сергей Кондратьев отмечает, что хотя покупатель российской нефти в Азии обеспокоены ее подорожанием выше уровня введенного Западом «потолка», они продолжают ее покупать, так как альтернативы дороже.

Дмитрий Козлов

Бизнесу не оставят сетевого резерва

С1

Глава Минэнерго Николай Шульгинов сообщил «Б», что поддерживает инициативу «Россетей»: «Это приведет к оптимизации затрат на формирование инфраструктурных проектов и снижению избыточных решений по присоединению к электросетям». В ФАС и Минэкономике «Б» не ответили.

«Россети» и Минэнерго долгие годы обсуждают тему оплаты неиспользуемого резерва электросетевой мощности, но каждый раз дискуссия затягивается. Господин Рюмин в письме к президенту пишет, что за 2013–2022 годы «Россети» осуществили ТП более 125 ГВт мощности для новых потребителей, но львиная доля не используется. «Затраты на содержание и эксплуатацию построенных в результате ТП объектов учитываются в тарифе на услуги по передаче электроэнергии для всех потребителей», — замечает автор письма. По мнению господина Рюмина, принцип take-or-pay поможет сформировать «ответственное отношение потребителей к величине максимальной мощности, заявляемой при осуществлении ТП».

Крупный бизнес выступает против инициативы. «Желание инфраструктуры получать плату за неоканализованные услуги объяснимо, но оно не отвечает интересам потребителей и плохо согласуется с намерением властей развивать экономику», — заявили «Б» в «Сообществе потребителей энергии». — Оплата передачи электроэнергии по максимальной заявленной мощности разрушает саму идею единой энергосистемы и рынка — возможность получить необходимую мощность по обоснованной цене. Кроме того, она стирает для крупных потребителей разницу между подключением к ЕЭС и строительством собственной генерации».

Недогрузка электросетевых мощностей, не обусловленная техническими требованиями надежности, говорит о неэффективности потраченного инвестиционного ресурса на сооружение таких объектов, говорит директор Центра исследований в электроэнергетике НИУ ВШЭ Сергей Сасим. Проблему нужно решать, но зачастую это обусловлено ошибками планирования развития электросетевой инфраструктуры и несогласо-

ванностью инвестпрограмм электросетевых организаций с планами регионального развития, считает аналитик. Борьба за рост загрузки сетевых активов должна учитывать не только стимулирование потребителей, но и стимулировать сами сети не строить лишнего. Например, можно было бы изымать из необходимой валовой выручки средства, направленные на содержание незагруженных электросетевых активов, строительство которых не было связано с завыванием потребителями заявок на ТП, считает аналитик.

Он напоминает, что у некоторых потребителей максимальная заявленная мощность и фактическое потребление не совпадают из-за технологической специфики работы, включая необходимость обеспечить пожарную безопасность. График нагрузки предприятий ЖКХ, в частности предприятий водоснабжения и водоотведения, тоже может предусматривать существенные отклонения фактического потребления и максимальной присоединенной мощности.

Татьяна Дятел, Полина Смертина

деловые новости



Рекламщикам понадобились маркировщики

Новые правила создали новую специальность

Правила маркировки интернет-рекламы, штрафы за нарушение которых вступили в силу в сентябре, привели к спросу на отдельных специалистов в этой области. Участники рынка уточняют, что новая должность появилась в первую очередь в крупных рекламных агентствах и СМИ, остальные же в основном нанимают юристов и делопроизводителей с соответствующей квалификацией. Крупные компании прибегают не только к расширению штата, но и к автоматизации части процессов, функционал которой, полагают эксперты, будет расширяться.

По данным hh.ru, количество вакансий, в которых упоминается необходимость работы с операторами рекламных данных (ОРД, используются при маркировке интернет-рекламы в России), достигло 416 к 6 сентября. Год назад, перед вступлением в силу поправок о маркировке рекламы, на площадке было опубликовано всего девять таких объявлений.

Более половины текущих вакансий связано с наймом отдельного специалиста для работы с ОРД и маркировкой рекламы. В 66 объявлениях речь шла о дополнительной обязанности к вакансиям делопроизводителей, в 65 — к вакансиям маркетинговых специалистов, 26 и 20 — финансовых специалистов и юристов соответственно.

Правила маркировки интернет-рекламы предусматривают отправ-

ку в Единый реестр интернет-рекламы (ЕРИР) данных о рекламных кампаниях, итогах их проведения, договорах и актах, а также раскрытие информации о рекламодателе. Штрафы за отсутствие регистрации рекламы вступили в силу 1 сентября 2023 года и составляют от 30 тыс. до 100 тыс. руб. для физлиц, от 200 тыс. до 500 тыс. руб. — для юрлиц и от 300 тыс. до 700 тыс. руб. — для ОРД. Отраслевые ассоциации пытались добиться смягчения ответственности и переноса срока введения штрафов минимум до 2024 года (см. „Ъ“ от 6 мая).

С ужесточением ответственности компании «не могут позволить себе ошибки», при этом требования и условия работы с разными ОРД постоянно меняются, поясняет руководитель LabelUp Юлия Долгова. Она уточнила, что ежемесячно ее агентства активно по 500–600 рекламных размещений, и «с 1 сентября мы должны подавать как плановые, так и фактические статистические данные». Госпожа Долгова отметила, что ее компания планирует нанять отдельного сотрудника, который возьмет на себя всю работу с ОРД, и изучает возможность частичной автоматизации процесса.

Сотрудники, которые уже работают в компании и обладают экспертизой, могут рассчитывать на повышение зарплаты и высокую востребованность, считает директор по продуктам Кокос Group Евгений Халин: «Такие специалисты сейчас в дефиците в силу совершенно

новых требований для рекламного рынка». Он ожидает, что «большинство компаний с активной стратегией продвижения» будут готовы взять в штат сотрудника, который будет заниматься вопросами маркировки и отправкой отчетов.

Не все участники рынка, однако, разделяют мнение о необходимости отдельного специалиста по ОРД. «Мы не набираем в штат сотрудников для работы, связанной с ОРД. Скорее это дополнительная строчка в функционале специалиста по документообороту или интернет-маркетолога», — уточнила HR-директор группы «Игроник» Ольга Уколова. Гендиректор коммуникационного агентства «PR Девелопмент» Алла Аксенова полагает, что спрос на отдельных специалистов могут создавать рекламные агентства и СМИ: «Востребованы скорее те, кто либо умеет работать с маркировкой параллельно с иными обязанностями, либо планирует обучение в этой области».

Крупные игроки уже частично автоматизировали процессы работы с ОРД, и функциональность тех инструментов, которые они внедряли, в перспективе может быть расширена, отмечает руководитель административного департамента iTrend Ольга Осипова: «Допускаю, что в течение года будут разработаны дополнительные сервисы по частичной автоматизации, рассчитанные на применение в условной „розничной среде“».

Юрий Литвиненко

Код в профессию

По словам одного из источников „Ъ“, учебные центры и представители крупных интеграторов обсуждают подходы к сертификации специалистов с начала 2023 года: «Были, например, предложения ввести для госслужащих требования по обязательной сертификации знания российских офисных пакетов и операционных систем». По его словам, возникла и «более спорная инициатива»: привязать зарплаты технических специалистов в ведомствах к числу полученных сертификатов.

Собеседник „Ъ“ полагает, что «такие идеи зачастую исходят не от за-

казчиков ПО, а от учебных центров и интеграторов, и пока не находят всеобщей поддержки».

Введение обязательных требований по сертификации сотрудников ведомств и госкомпаний на работу с российским ПО полезно для учебных центров, но может быть вредно для разработчиков, подтверждает глава совета директоров «Базальт СПО» Алексей Смирнов: «Вопрос в том, кого сертифицировать. Если технического специалиста, то процедура будет формальной — они и без сертификации разбираются в работе с продуктами».

Гендиректор компании «Веб-Сервер» (разработала российский веб-

сервер Angie) Заур Абасмиров также считает введение требований, при которых сертификация по работе с тем или иным российским ПО станет обязательным условием допуска специалиста к работе, нелогичным: «Сейчас в реестре отечественного софта несколько десятков ОС и десятки решений в категории „управления базами данных“, и нельзя сказать, что тот или иной продукт преобладает на инфраструктуре заказчиков». В результате, поясняет господин Абасмиров, меняя работодателя, инженеру придется проходить сертификацию заново.

Никита Корольев, Тимофей Корнев

ВAT напустила пара

На рынок одноразовых электронных испарителей выходят крупные игроки

Популярный в России сегмент одноразовых электронных испарителей привлек крупных игроков. Продажу подобного устройства под брендом Vuse в стране запустила British American Tobacco (BAT), находящаяся в процессе передачи местного бизнеса. Конкурировать с китайскими марками продукту может быть сложно, зато последние регуляторные меры могут сократить долю теневого рынка.

Российские структуры BAT вывели на местный рынок одноразовые электронные испарители Vuse. Как следует из данных Роспатента, в середине августа АО БАТ-СПб подало заявку на регистрацию товарного знака Vuse Pro. Сайт с описанием продукта владеет также подконтрольное BAT АО МУМТ. Дистрибуцией Vuse занимается партнер BAT в России ГК СНС, сказано на сайте группы.

Vuse появился в США в 2013 году, сейчас представлен в 27 странах. В России под брендом продаются три вида устройств с различными вкусами: Vuse Pro на 5 тыс. затяжек стоимостью 1,3 тыс. руб. и Vuse Go на 1,5 тыс. и 600 затяжек по 800 руб. и 550 руб. соответственно. Продукция, в частности, представлена в магазинах бренда glo, под которым BAT продает системы нагревания табака, требующие замены стиков.

BAT (бренды Dunhill, Kent, Rothmans) по итогам 2022 года занимала 23,6% российского табачного рынка, следует из материалов компании. Это соответствует третьему ме-

сту после JTI (марки Winston, Camel и др.) с долей 36,6% и Philip Morris (PMI; Marlboro, Parliament) с 31,1%. На прошлой неделе BAT сообщила, что договорилась о продаже бизнеса в РФ и Белоруссии консорциуму, возглавляемому российским менеджером. В BAT в РФ комментарий не предоставили.

Vuse — первый бренд на рынке одноразовых электронных устройств для курения, запущенный одним из трех основных игроков рынка. JTI и PMI в России сегодня продают только многоразовые устройства для нагревания табака со стиками под марками Ploom и IQOS соответственно. В JTI заявили „Ъ“, что в портфеле нет одноразовых электронных испарителей. В PMI отказались от комментариев.

Одноразовые электронные испарители в последние годы были одной из самых популярных категорий среди российских курильщиков. Как сообщили в NielsenIQ, в марте 2021 года такие устройства продавались в 7% табачных магазинов, а к маю 2022 года — в 35% таких точек. Ассортимент в категории с 2020 года вырос с 150 до 5 тыс. позиций. Основная доля приходится на китайские марки, в частности HQD. Союз предприятий индустрии никотиносодержащих изделий оценивал оборот рынка электронных устройств доставки никотина и подобиных устройств в РФ в 2022 году в \$2,5 млрд.

Член правления ассоциации ПАУРРЭНС (объединяет участников рынка электронных никотиновых систем) Максим Корольев гово-

рит, что запуск Vuse в России, скорее всего, готовился давно в связи с общей популярностью бренда в мире. В США, к примеру, Vuse обогнал по продажам Juul, отмечает он. Источник „Ъ“ на рынке указывает, что китайские бренды доминируют на российском рынке одноразовых электронных испарителей последние несколько лет и борются с ними Vuse может быть сложно без лоббистских усилий, направленных на ужесточение импорта из КНР. С другой стороны, у Vuse есть большие маркетинговые и дистрибуторские возможности, добавляет собеседник „Ъ“. Максим Корольев также отмечает, что возможное ужесточение контроля за импортом одноразовых электронных испарителей из Китая может вынудить потребителей перейти на оставшиеся бренды — такие как Vuse.

По словам одного из собеседников „Ъ“, момент для запуска Vuse может быть подходящим с учетом последних регуляторных мер, которые призваны сократить долю теневого рынка. С 1 июня запрещена продажа электронных средств доставки никотина на рынках, дистанционным способом, не допускается открытая выкладка и скидки на устройства в ритейле. Но, добавляет собеседник „Ъ“, риски ужесточения регулирования сохраняются. Президент Ассоциации малоформатной торговли Владлен Максимов отмечает, что передача полномочий регулятора отрасли Росалкогольтабакконтролю может сделать подход государства в этой части более конструктивным.

Анатолий Костырев

Лекарство от ущерба

Pfizer пытается отсудить в России рекордную для рынка сумму

Американская Pfizer пытается взыскать с банкротящейся «Нативы» более 12,5 млрд руб. Вероятнее всего, в эту сумму фармпроизводитель оценил убытки, причиненные «Нативой» при продаже дженерика противоопухолевого препарата сунитиниб. Для российской фарминдустрии это беспрецедентный размер требований в рамках нарушения патентных прав. Но компенсировать ущерб будет сложно, предупреждают юристы.

Структуры Pfizer — ООО «Пфайзер Инновации», Sugen и Pharmacia & Upjohn — подали заявление о включении их в реестр требований кредиторов банкротящегося фармпроизводителя «Натива» (в 2022 году переименована в «Спектр»), обнаружил „Ъ“ в картотеке арбитражных дел. Сумма требований — 12,56 млрд руб. Других деталей материалы суда не содержат. Pfizer и временный управляющий «Нативы» Михаил Черный на запрос „Ъ“ не ответили.

Требования структур Pfizer обозначены в качестве убытков. Учитывая предысторию взаимных претензий компаний, руководитель дирекции Vegas Lex Кирилл Никитин предполагает, что речь может идти об ущербе из-за нарушения патентных прав Pfizer. В августе 2023 года суд удовлетворил ходатайство «Пфайзер Инновации» об истребовании у «Спектра» информации о количестве и стоимости препарата «Сунитиниб-натив», проданного с марта 2017 года.

«Сунитиниб-натив» — дженерик онкопрепарата «Сутент» Pfizer. «Натива» начала продавать его в 2017 году, тогда как патент Pfizer на сунитиниб — действующее вещество «Сутента» — закончился только

31 августа 2022 года. Американская компания судилась с «Нативой» из-за нарушения патентных прав, требуя прекратить производство и продажу «Сунитиниб-натива». Но в 2019 году суд отказал Pfizer, удовлетворив встречный иск «Нативы» о выдаче принудительной лицензии на сунитиниб в обмен на ежегодные отчисления в пользу Pfizer 10% от доходов от продажи средства. Окончательно оспорить это решение Pfizer удалось в апелляции только в октябре 2022 года.

8,12 миллиарда рублей составил объем госзакупок препарата «Сунитиниб-натив» «Нативы» в 2018–2022 годах, по данным Headway Company

По данным Headway Company, с 2019 года «Сунитиниб-натив» стал лидером по продажам среди лекарств с сунитинибом и потеснил оригинальный «Сутент». В 2018–2022 годах на госсторгах было закуплено «Сунитиниб-натива» на 8,12 млрд руб., тогда как «Сутента» — на 4,88 млрд руб.

«Натива» получила принудительную лицензию на основании имеющегося у нее патента на форму сунитиниба. Pfizer удалось аннулировать его в 2021 году, исключительное право считается прекращенным с даты подачи в Роспатент заявки на выдачу патента (в случае с «Сунитиниб-на-

тивой» — с 2014 года), поясняет старший юрист коллегии адвокатов «Регионсервис» Станислав Соболев. Это может означать, что «Натива» все время, пока продавала сунитиниб, незаконно использовала запатентованное лекарство, полагает он. Доказав это в суде, отмечает господин Соболев, Pfizer может истребовать взыскание убытков или двукратную стоимость правомерного использования патента. В качестве убытков можно рассматривать чистую прибыль, полученную «Нативой» от продажи запатентованных лекарств.

Обосновать сумму понесенных убытков будет непросто, считает старший юрист Lidings Владислав Рябов. Правообладатель, по его словам, должен доказать не только факт нарушения своих прав, размер убытков, но и причинно-следственную связь между понесенными убытками и действиями «Нативы». Станислав Соболев допускает, что другие фармкомпании, чьи патентные права нарушила «Натива», также включатся в процесс. Кирилл Никитин отмечает, что на включение в реестр кредиторов «Нативы» может претендовать немецкая Bayer, требующая с компании через суд с 2022 года компенсацию в размере 400 млн руб. за нарушение исключительных прав на софафениб.

В разное время «Натива» судилась также с BMS, Celgene и AstraZeneca. В этих компаниях, как и в Bayer, отказались от комментариев. У самой «Нативы» к моменту начала процедуры банкротства не осталось регудостоверений на препараты. Часть из них, включая сунитиниб, была передана в 2021 году «Фарментал Групп». Сейчас «Натива» принадлежит гендиректору Виталию Воронкову.

Полина Гриценко, Екатерина Волкова

Коммерсантъ

Приложение

Приложение, от которого нельзя отказаться

16+ реклама

д е н ь г и

культура

ПРЕМЬЕРА КИНО

Дача-максимум

«Праздники» Бориса Дергачева как очередная заявка на народную комедию

В прокат вышла комедия «Праздники» — полнометражный режиссерский дебют актера Бориса Дергачева. Фильм, и по форме, и по содержанию напоминающий проходную телепродукцию, показался Юлии Шагелман пересказом сборника бородатых анекдотов о тещах, зятях и ревнивых женах.

Скорее телевизионная, нежели кинематографическая природа «Праздников» не зря бросается в глаза, ведь снята картина на студии Good Story Media, приложившей руку ко множеству популярных сериалов вроде «Ворониных» (2009–2019), «Реальных пацанов» (идет с 2010 года), «Физрука» (2014–2019), «Ольги» (2016–2023) и так далее, при поддержке телеканала ТНТ. А сам фильм — это приквел к уже снятому 16-серийному ситкому, который выйдет на этом канале. Правда, перспектива продолжать знакомство с его героями — семьей Пыжовых — после первого представления кажется не очень вдохновляющей. По крайней мере для тех, у кого не вызывают энтузиазма бесконечные семейные застолья с домашней наливкой, беспардонными распросами родственников о личной жизни младшего поколения, сто раз слышанными байками и выяснениями отношений по ничтожным поводам.

Согласно фильму, основная идея которого озвучена умиротворяющим закадровым голосом Сергея Бурунова, семья, какая бы она ни была, — это самое главное в жизни. Поэтому сестры Пыжовы исправно навещают каждые выходные родительскую дачу, хотя и знают, что их там будут ждать одни и те же упреки. Младшую Юлию (Яна Енжаева) — в том, что она нигде не работает и слишком



Перебранки супругов Пыжовых и их дочерей столь же оригинальны, как и антураж дачных посиделок ФОТО ЦЕНТРАЛ ПАРТНЕРШИП

часто меняет мужчин, а старшую Лену (Анастасия Калашникова) — в том, что у нее мужчины нет вовсе, что в глазах мамы Натальи Николаевны (Мария Аронова) является ку-

да большим изъяном. Ведь она, как положено в отечественной комедии женщине преклонного возраста 49 лет, мечтает исключительно о внуках. Все остальное у нее уже есть: дом — полная чаша, любящий муж Виктор Васильевич (Виталий Хаев), который не пьет уже два года, и служба в Академии МВД, закалившая ее стальной характер.

Но между супругами Пыжовыми тоже не все гладко: Наталья случайно видит сообщение, которое отправила Виктору некая Люба, напоминающая об их прекрасной ночи в Анапе в 1999 году. Даже не выслушав толком объяснения мужа, с которым прожила тридцать счастливых лет, Наталья хватается за табельный пистолет и, расстреляв по-

чти всю обойму, требует развода. На худой мир пара соглашается только, чтобы познакомиться с женихами дочерей: Сергеем (Вячеслав Чепурченко), с которым Лена живет уже год, но в его существование до сих пор никто не верил, так как он успешно избегал представления ее семье; и безответно влюбленным в Юлию Вовой (Никита Павленко), которого она просит сыграть роль ее парня, чтобы родители наконец отстали. Встреча всех шестерых все на той же даче, естественно, влечет за собой один комический дивертисмент за другим, а завершится все обязательно по условиям задачи хеппи-эндом.

К чести создателей фильма надо отметить, что насилие в паре, в том числе психологическое, здесь становится поводом не только для шуток, но и порицания: лицемерного Сергея, который постоянно унижает Лену, дружно разоблачают и изгоняют из семьи. В то же время крики и скандалы Натальи и бытовое хамство Виктора относятся как нечто совершенно нормальное, забавное и даже симпатичное. Есть гэги и вовсе на грани фола, как, например, грубый обсык, который матриарх устраивает «женихам», заподозрив их в краже ее кольца (возможно, это намек на острую сатиру в адрес сотрудников «органов», даже дома не отказывающихся от привычных методов, но, думается, так глубоко копать тут не стоит).

В остальном же все типажно, ситуации, шутки и следующие из них выводы в «Праздниках» совершенно привычные и традиционные, не требующие ни от персонажей, ни от зрителей выхода за рамки устоявшихся стереотипов. Авторы уже признают, что от абьюзера надо уходить (хотя само это слово их бесконечно веселит), но позволить девушке счастливо жить одной еще не готовы. Так что следующий семейный сбор на даче неотвратим, как смерть, налоги или очередной красный день календаря.

ВЫСТАВКА ШОУ-БИЗНЕС

Венера в бананах

Выставка «Жозефина Бейкер. Свобода, равенство, человечность» в Бонне

В Бонне проходит выставка, посвященная легендарной танцовщице и актрисе Жозефине Бейкер. Ее биография с участием Ле Корбюзье и Фриды Кало могла бы стать основой телесериала на дюжину сезонов, но пока уместилась в нескольких залах Выставочного зала Германии. Рассказывает Алексей Мокроусов.

У тех, кто считает самой знаменитой танцовщицей XX века Анну Павлову, всегда была проблема по имени Жозефина Бейкер (1906–1975). Вспоминают последнюю сегодня не реже, а с точки зрения влияния на культуру — даже и чаще, в Бонне же посвященная ей выставка проходит теперь вслед за выставками о Ханне Арендт и Симоне де Бовуар.

Когда в 1925 году 19-летняя восходящая звезда нью-йоркского Гарлема, а затем Бродвея приехала в Париж, вряд ли кто предполагал, что меньше чем через столетие ее почитят гробницей в Пантеоне. Несмотря на ковид, маски и общий страх, президент Франции Эмманюэль Макрон возглавил церемонию 30 ноября 2021 года — Бейкер стала шестой по счету женщиной в Пантеоне наряду с Марией Склодовской-Кюри и Симоной Вейль. Само тело, впрочем, осталось на кладбище в Монако, в Пантеоне установили кенотаф.

Так мулатку из бедной семьи в Сент-Луисе, штат Миссури, признали великой французской танцовщицей. Не странное ли решение в пользу танцовщицы, певицы и киноактрисы, притом что многие пели и танцевали лучше, да и с точки зрения красоты мнения о Бейкер расходятся?

В Нью-Йорке Бейкер когда-то приметила агент, искавшая танцовщицу для «Негритян-



Выставка показывает Жозефину Бейкер символом не столько расового равноправия, сколько развеселой борьбы с табу ФОТО MEIKE VOESCHMEYER / EPD-BILD / PICTURE ALLIANCE / VOSTOCK PHOTO

ского ревью» в Париже. Бывший глава Шведского балета Рольф де Марэ организовал его в Театре Елисейских полей, где еще недавно гремела «Весна священная». Глазастая, строившая гримасы и танцевавшая вопреки всем правилам Бейкер сразу стала звездой. Апофеозом успеха можно считать концерты в кабаре «Фоли-Бержер», где она выступала в юбке из бананов — бананы были искус-

ственными, иначе бы мгновенно разлетелись по сцене, а то и в зрительный зал, пусть многие и сочли бы это за счастье. Она часто танцевала вовсе голой, в ряде городов, включая Вену и Мюнхен, выступать ей запретили, в других она имела оглушительный успех.

Франция, как и вся Европа того времени, была несвободна от расизма, внешний вид чернокожих исполнителей нещадно обывался в карикатурах и плакатах, печально знаменитые «Колониальные выставки» путешествовали по континенту. Но Париж полюбил Бейкер как родную — за показанный чарльстон и введенную ею моду на джазовый танец: она стала законодательницей

мод и иконой стиля. Прическу и косметику от Бейкер французы потребляли исправно; заявления, будто Бейкер — реинкарнация «черной Венеры», которую боготворил Бодлер, были не главными в маркетинге первой чернокожей звезды шоу-бизнеса. Само сравнение с Венерой принадлежит русскому критику Андре Левинсону, не любившему Дягилева, но восхищавшегося Бейкер — как и Чаплин, Хемингуэй, Макс Рейнхардт и дягилевский соавтор граф Гарри фон Кесслер.

Особое место в Бонне занимает тема «Бейкер и архитектура». С одной стороны, это неосуществленный проект дома для Бейкер, сделанный Адольфом Лоосом в 1927-м — автор числил его среди своих лучших, тем интереснее разглядывать чертежи. С другой — портрет спящей Жозефины, выполненный Ле Корбюзье. Во время их романа на трансатлантическом рейсе лайнера «Лютетия» в 1929-м архитектор так поразила личность возлюбленной, что он написал о происходящем матери — и затем всю жизнь прятал эти письма. Сама Бейкер мало что скрывала, век назад традиционные ценности разрушали в коллективном порыве — здесь и роман с Колетт, довольно краткий и не особо счастливый, а затем с Фридой Кало. Но преобладали поклонники; в общей сложности пять мужей, 12 приемных детей, включая финна и японца, и Жорж Сименон как личный секретарь в начале своего жизненного пути.

И кто только не рисовал или лепил Бейкер! От Клее и Мазерееля до Бекмана и Пикассо, включая Колдера и русского скульптора из Баку Себастьяна Тамари (1900–1991) — балерее портретов окажет честь солидному музею; Клее, Корбюзье, Тамари и другие выставлены на сей раз и в Бонне.

Бейкер сыграла три главных роли во французских фильмах 1930-х, включая «Принцессу Тамтам» 1935 года (позднее в его честь назвали торговую марку нижнего белья). Год спустя она отправилась в Америку, где ее холодно встретили как критики, так и портье дорогих отелей, отказывавшиеся ее селить. История повторилась в 1951-м; для Бейкер-американки, пережившей в детстве ку-клус-клановский погром, это не было неожиданностью, для Бейкер-француженки, владелицы старинного замка в Дордони, должно было казаться безумием. Во Флориде она произвела революцию, добившись, чтобы зрители на концерты пускали вне зависимости от расы — в Майами зал был полон темнокожих. В 1963-м она участвовала с Мартином Лютером Кингом на митинге во время «Марша на Вашингтон», где он произнес знаменитую речь «У меня есть мечта». Выставка много рассказывает о ее общественной жизни, она и названа «Жозефина Бейкер. Свобода, равенство, человечность». После войны Бейкер боролась за права темнокожих, а в самой войне участвовала на стороне де Голля, причем одно время была самой что ни на есть классической шпионкой. Она путешествовала по Европе и Африке, встречалась с Муссолини, прятала в партитурах секретные материалы — ее никогда не досматривали, проводила через границу как ВИП, что облегчало выполнение тайных заданий.

Единственное, чего нет на выставке, — телеграммы сочувствия Никите Хрущеву, посланной после его снятия в 1964-м и начавшейся многообещающе: «из сообщений международной прессы мне неясно, где я могу вас найти» (подписано «Жозефина Бейкер и ее дети, представляющие весь мир»). Символичный был бы финал.

ДНИ РОЖДЕНИЯ



Сегодня отмечает 90-летие народная артистка СССР, президент МХАТ им. М. Горького **Татьяна Доронина**

Ее поздравляет министр культуры РФ **Ольга Любимова**: — Дорогая Татьяна Васильевна! Как легко и радостно писать в Ваш адрес, зная, что и самые смелые, и самые лестные эпитеты будут подхвачены тысячами — нет, миллионами Ваших поклонников, которые с большой любовью пересматривают фильмы и записи спектаклей с вашим участием.

Блистательная актриса, невероятно обаятельная и красивая женщина, глубокий мастер и блестящий руководитель — все это о Вас. Вы человек удивительной творческой судьбы и какое счастье, что эта судьба связана со всеми нами. Вы — национальное достояние. Позволю себе от имени всех деятелей культуры выразить Вам слова глубочайшей признательности за Ваши роли и работу на благо нашего искусства, за те чувства, которые Вы пробудили, за те качества, которые воспитали. Спасибо Вам за Вас!



Сегодня исполняется 79 лет президенту Московского международного Дома музыки, дирижеру и скрипачу, артисту мира ЮНЕСКО **Владимиру Спивакову**

Его поздравляет народный артист РФ, пианист **Николай Луганский**: — Дорогой Владимир Теодорович! От всей души поздравляю вас с днем рождения! Меня не перестает восхищать ваш неподдельный интерес к жизни и непрерывное желание осваивать новые горизонты. Вы не только со всей страстью и воодушевлением беретесь за новую для вас музыку или покоряете новые вершины, но и умеете эту страсть передать нам — вашим партнерам по сцене, вашим слушателям. Ваши неутомимая энергия и преданность своему делу достойны бесконечного уважения. Я желаю, чтобы еще много-много лет вы сохраняли свою феноменальную физическую форму и неугасимую творческую активность, которые позволяют осуществлять все ваши мечты, а нам — с восторгом следить за вашими грандиозными триумфами!

16+ реклама kommersant.ru

подписка на скорость

только в сентябре успеете подписаться на 2024 год со скидкой 25%

оформите подписку прямо сейчас по промокоду 25S2024 на сайте kommersant.ru по телефону 8 800 600 0556 (звонок бесплатный по РФ)

Ежедневная деловая газета «Коммерсантъ» Главные события в бизнесе, политике и обществе

Доставка осуществляется силами АО «Почта России»

Многошлем высшей степени

Новак Джокович в 24-й раз выиграл теннисный мейджор

Открытый чемпионат США финишировал в Нью-Йорке очередным, уже 24-м триумфом на турнирах Большого шлема Новака Джоковича, который по этому показателю теперь опережает испанца Рафаэля Надаля на две победы. Уверенно переиграв в финале россиянина Даниила Медведева, неуязвимый 36-летний серб значительно увеличил свои шансы на то, чтобы до конца года довести количество своих недель на высшей строчке рейтинга Ассоциации теннисистов-профессионалов (АТР) до 400, и стал фаворитом в споре с другим представителем Испании Карлосом Алькарасом за звание первой ракетки мира по итогам нынешнего сезона.

После победы над американцем Тейлором Фричем в четвертьфинале US Open у будущего чемпиона этого турнира поинтересовались, чем бы завершился матч, в котором нынешний Новак Джокович встретился бы с самим собой, но более молодым. «Я бы обыграл себя десятилетней давности. Причем легко, в трех сетах», — улыбаясь, сказал 36-летний серб. Точно так же, не отдав ни одного сета, он на этот раз разобрался и с Даниилом Медведевым, которому на редкость бесслвно уступил в нью-йоркском финале два года назад.

Сравнение этих двух финалов как нельзя более наглядно объясняет, чем нынешний Джокович сильнее прежнего. В 2021 году, столкнувшись с колоссальным психологическим давлением ввиду близости четвертой победы на турнирах Большого шлема за один сезон, он не только уступил великодушному россиянину в своей коронной игре на задней линии, но и потерпел неудачу, пытаясь рвать темп выходами к сетке. Медведев тогда просто декласировал серба, который раз за разом бежал вперед, но, пропуская очередную обводку, вызывая жалость своей беспомощностью. Однако на этот раз вышло иначе. Осознавая, сколь сложно будет постоянно тягаться с россиянином в марафонских розыгрышах, Джокович снова сделал ставку на игру с лета, но довел ее до абсолютного совершенства. Его неотрази-



В финале US Open против Даниила Медведева (на переднем плане) 36-летний Новак Джокович был лучше во всех компонентах тенниса
ФОТО CHARLES KRUPA / AP

мый удар с полета после отменного медведевского приема по линии в один из ключевых моментов встречи, на брейк-пойнте в восьмом гейме второй партии, — высший образец теннисного мастерства. К тому времени серб уверенно выиграл первый сет, но во второй партии за-

вязалась борьба с непредсказуемым исходом, затягивать матч ему было крайне опасно. В плане выносливости в свои 36 лет Джокович может дать фору многим более молодым соперникам, но силы его все же не беспредельны. Ведь неслучайно судьбой финала Wimbledon двухмесячной давности против Карлоса Алькараса во многом решил неудачный для серба второй сет.

Даниил Медведев, который потом по смыслу очень точно сравнит середину матча с поединком в армрестлинге, отрабатывал по максимуму.

Чтобы дожать Новака Джоковича во второй партии, ему не хватило совсем чуть-чуть. В 12-м гейме у россиянина был еще один брейк-пойнт, отыгранный сербом у сетки, после чего Джокович, проигрывая на тай-брейке 4:5, взял три очка подряд.

Когда ты младше соперника на девять лет, неудобно говорить об усталости, но в данном случае и не упомянуть о ней было бы неправильно. В отличие от серба, которому путь в финал дался сравнительно легко, россиянин в пятницу был вынужден полностью выложиться в полуфина-

ле против Алькараса и не сохранил достаточный запас психологической энергии. Поэтому не обладающий такой же стартовой скоростью, как десять лет назад, но зато технически совершенный, а оттого более грациозный и к тому же умудренный гигантским победным опытом Джокович уже просто не мог отдать этот титул. И после обмена брейками с еще не сломленным, но лишенным вдохновения Медведевым в четвертом и пятом геймах третьей партии снова взял чужую подачу.

Для выигрыша четвертого титула на US Open сербу пришлось приложить немало усилий. Перебивая мяч на другую половину корта по десять-пятнадцать раз подряд, он глотал воздух ртом и эмоционально жестикулировал в сторону своей ложи, где сидели его тренер Горан Иванишевич, другие члены команды и вся семья. Но счет — 6:3, 7:6 (7:5), 6:3 — не оставляет никаких сомнений в том, что все закончилось абсолютно справедливо. Сыграв свой пятый финал на мейджорах и установив российский рекорд по этому показателю, Медведев пока не смог стать двукратным чемпионом турниров Большого шлема, что в свое время удалось его выдающимся предшественникам — Евгению Кафельникову и Марату Сафину. В свою очередь, Джокович уже в четвертый раз взял три чемпионата Большого шлема за один сезон, а общее количество своих главных титулов довел до 24. Рафаэль Надаль, который продолжает восстанавливаться после травмы и вроде бы намеревается завершить карьеру на будущий год, теперь отстает от серба уже на две победы. Таким образом, и без того призрачные надежды знаменитого испанца преуспеть в споре с Джоковичем за самый престижный теннисный рекорд, кажется, похоронены окончательно.

А еще Новак Джокович значительно увеличил свои шансы на то, чтобы уже в этом году добиться другого знакового достижения в своей карьере — довести общее количество недель своего пребывания на первом месте рейтинга АТР до 400. Дело в том, что по итогам US Open ситуация на самом вершине мирового рейтинга кардинально изменилась. Если две недели назад Алькарас опережал Джоковича на 20 очков, то теперь тот оторвался сразу на 3260 баллов. Так получилось потому, что испанец из 2000 своих прошлогодних чемпионских очков лишился сразу 1280, а рейтинговый куш (как и \$3 млн призовых) достался Джоковичу.

Теннисные рейтинги

Рейтинг АТР

1 (2). Новак Джокович (Сербия) — 11 795 очков.
2 (1). Карлос Алькарас (Испания) — 8535.
3 (3). Даниил Медведев (Россия) — 7280.
4 (4). Хольгер Руне (Дания) — 4710.
5 (7). Стефанос Циципас (Греция) — 4615.
6 (8). Андрей Рублев (Россия) — 4515.
7 (6). Янник Синнер (Италия) — 4465.
8 (9). Тейлор Фрич (США) — 3955.
9 (5). Каспер Рууд (Норвегия) — 3560.
10 (12). Александр Зверев (Германия) — 3030.
11 (10). Франсис Тиафо (США) — 2690.
12 (13). Алекс де Минор (Австралия) — 2685.
13 (14). Томми Пол (США) — 2660.
14 (15). Феликс Оже-Альясим (Канада) — 2340.
15 (11). Карен Хачанов (Россия) — 2135.
16 (17). Хуберт Хуркач (Польша) — 2035.
17 (16). Кэмерон Норри (Великобритания) — 1985.
18 (18). Лоренцо Муэтти (Италия) — 1925.
19 (47). Бен Шелтон (США) — 1735.
20 (19). Григор Димитров (Болгария) — 1735...
56 (60). Роман Сафиуллин — 902...
63 (77). Аслан Карацев — 853...
86 (83). Александр Швеченко (все — Россия) — 705.

Рейтинг WTA

1 (2). Арина Соболенко (Белоруссия) — 9266 очков.
2 (1). Ига Швёнтек (Польша) — 8195.
3 (6). Кори Гауфф (США) — 6165.
4 (4). Елена Рыбачкина (Казахстан) — 5790.
5 (3). Джессика Пегула (США) — 5755.
6 (9). Маркета Вондроушова (Чехия) — 5705.
Унс Джабир (Тунис) — 3771.
8 (10). Каролина Мухова (Чехия) — 3765.
9 (8). Мария Саккари (Греция) — 3525.
10 (7). Каролин Гарсия (Франция) — 3050.
11 (17). Мэдисон Кис (США) — 2940.
12 (14). Дарья Касаткина (Россия) — 2790.
13 (12). Барбора Крейчикова — 2751.
14 (11). Петра Квитова (обе — Чехия) — 2750.
15 (15). Белинда Бенчич (Швейцария) — 2715.
16 (21). Елена Остапенко (Латвия) — 2580.
17 (15). Людмила Самсонова — 2415.
18 (16). Вероника Кудерметова — 2250.
19 (20). Екатерина Александрова (все — Россия) — 2250.
20 (19). Беатрис Хаддад Майя (Бразилия) — 2220...
27 (27). Анастасия Потапова — 1615...
38 (38). Анна Блинкова — 1263...
57 (63). Мирра Андреева — 979...
63 (66). Элина Аванесян — 931...
76 (72). Камилла Рахимова — 826...
82 (98). Анастасия Павлюченкова — 790.
83 (84). Диана Шнайдер — 790...
92 (89). Анна Калинская (все — Россия) — 755.

В скобках — позиция в предыдущей версии рейтинга.

Тем временем нынешняя неделя на вершине мировой классификации стала для серба уже 390-й, то есть до юбилейной отметки ему остается два с половиной месяца. Концовка прошлого сезона оказалась для Джоковича очень успешной. Он выиграл три титула — в Тель-Авиве, Астане и на итоговом турнире в Турине, а также дошел до финала парижского «мастерса», набрав 2850 баллов, в то время как Алькарас, получивший поздней осенью травму, за тот же отрезок пополнил свою общую сумму лишь на 360 очков. Таким образом, по очкам, набранным в этом году, серб опередил на 770 баллов. При идеальном раскладе достичь показателя 400 недель Джокович сумеет 20 ноября, на следующий день после завершения Nitto ATP Finals. Причем в таком случае он станет первой ракеткой мира по итогам года уже в восьмой раз.

Евгений Федяков

СКАНДАЛ

Не нужны им твои поцелуи-луи-луи

Президент Федерации футбола Испании вынужденно подал в отставку

Президент Федерации футбола Испании (RFEF) Луис Рубiales подал в отставку. Господин Рубiales также обнародовал открытое письмо, в котором сообщил о том, что оставляет должность вице-президента Европейского союза футбольных ассоциаций (UEFA). Уход чиновника — следствие громкого международного «скандала о поцелуе», вызванного тем, что президент RFEF поцеловал в губы капитана женской сборной Испании Дженифер Эрмосо на церемонии вручения испанкам золота чемпионата мира. Луис Рубiales пояснил, что понял, что в любом случае не сможет вернуться к работе, поскольку этому противодействуют некие влиятельные силы.

В громком, вышедшем на международный уровень скандале, вызванном тем, что президент RFEF Луис Рубiales поцеловал в губы игрока испанской команды Дженифер Эрмосо на церемонии вручения испанкам золота чемпионата мира (в финале они обыграли сборную Англии), возможно, поставлена точка. Господин Рубiales в интервью известному британскому телеведущему Пирсу Моргану в рамках передачи Piets Morgan Uncensored заявил, что покидает свой пост. Пока были обнародованы только анонсы интервью — полная версия пойдет в эфир во вторник. «Да, я намерен подать в отставку, поскольку больше не могу выполнять свою работу», — заявил 46-летний функционер. — Друзья и члены семьи сказали мне: послушай, Луис, тебе надо думать о самоуважении, надо продолжать жить. В противном случае ты нанесешь урон и людям, которые тебя любят, и спорту, который любишь ты». В понедельник RFEF на своем официальном сайте подтвердила, что Луис Рубiales подал в отставку, о чем сообщил в письме на имя исполняющего обязанности главы RFEF Педро Рочи.

Кроме того, в воскресенье Луис Рубiales обнародовал открытое письмо, в котором сообщил, что покидает также пост вице-президента UEFA. «После стремительного отстранения меня Международной федерацией футбола, а также с учетом иных действий,



Уверенность Луиса Рубiales в легитимности своего поцелуя не выдержала напора общественного мнения
ФОТО JOSE BRETON / NURPHOTO / GETTY IMAGES

предпринятых против меня, очевидно, что я больше не смогу вернуться к исполнению своих обязанностей», — отметил Луис Рубiales. — Если продолжать цепляться за работу, то от этого не будет пользы ни RFEF, ни испанскому футболу вообще». Господин Рубiales добавил также, что «помимо прочего покидает футбол, поскольку есть силы, противодействующие его возвращению», добавив, что «верит, что истина восторжествует, и делает все для этого».

«Скандал о поцелуе» действительно привел к появлению целого фронта недоброжелателей господина Рубiales. На фоне крайне острой реакции западных СМИ на поступок, которую Луис Рубiales назвал «несоразмерной случившемуся», FIFA отстранила функционера от работы на время расследования, а футболистки сборной Испании отказались играть за национальную команду до смены руководства RFEF. Дженифер Эрмосо, сначала говорившая, что действия господина Рубiales были лишь проявлени-

ем симпатии (есть видео- и фотоматериалы, свидетельствующие о том, что и сама госпожа Эрмосо, и другие игроки сборной Испании восприняли случившееся как шутку), позже изменила позицию и подала в прокуратуру заявление о сексуальном насилии со стороны чиновника. Процессуальное решение по заявлению власти пока не приняли, но Луису Рубialesу все еще грозит уголовное преследование.

В деле включились и испанские политики — министр культуры и спорта страны Микель Исета, вице-премьер Йоланда Диас и даже премьер Педро Санчес. Все они называли действия господина Рубiales неприемлемыми и призывали его к отставке. Волной негодования против Луиса Рубialesа смыло и главного тренера сборной Испании Хорхе Вильду. С ним только-только продлили контракт, но затем припомнили, во-первых, приятельские отношения с господином Рубialesом, во-вторых, бунт в сборной, случившийся в прошлом году. Тогда 15 футболисток уведомили о том, что могут отказаться играть за нее, если не будет учтена их «озабоченность» по поводу «эмоционального состояния» и «здоровья» команды.

Александр Петров

ФУТБОЛ

Сборная России не удержала пенальти

Она потерпела поражение во втором матче с египтянами

Во втором матче против олимпийской сборной Египта в Суэце сборная России, выставившая на эту игру совсем молодежный вариант состава, проиграла соперникам — 1:2. Она вела в счете после первого тайма, но в середине второго пережила провал, пропустив дважды подряд.

В этом матче участвовала, строго говоря, не совсем сборная России, а ее половинка. Вернее, та половинка, возраст которой соответствует молодежному. Та, что постарше, уже готовилась ко вторничной встрече с катарцами вместе с главным тренером Валерием Карпичевым. Но некоторое время казалась, что отряд, доставшийся ассистенту Карпина Виктору Онопко, все равно без проблем разнесет тоже здоровое изменившееся в кадровом плане по сравнению с вырвавшейся к ничьей — 1:1 — первой встречей соперников олимпийскую сборную Египта. На фоне россиян, резвых и шустрых, она выглядела какой-то совсем неуклюжей.

А кульминацией ее проблем был эпизод, в котором вратарь Али Эль-Габри зачем-то выбежал за пределы штрафной, позволив Владиславу Шитову проскочить мимо себя. Перед Шитовым оказался угол ворот, который пытался перекрыть Мохамед Тарек. В итоге спасать ворота ему пришлось рукой, и египтянину на самом деле повезло, что отделался он за такой фол желтой карточкой. Но без пенальти тут, конечно, было не обойтись, а Сергей Пиняев реализовал его уверенно.

Но дальше с симпатичной сборной России произошло что-то странное. Ее словно придавило 40-градусной египетской жарой. Куда-то исчезли все эти рыбки, пресинг. А египтяне, только что абсолютно безнадежно, высоко подняли голову, обрета повядки града. Они хозяйничали в середине поля, а Мохамед Сабер на этом участке гарцевал с мячом так же убедительно и на-

гло, как Лионель Месси в лучших своих матчах. Они постоянно проникали к российской штрафной, пользуясь внезапно образовавшимися на пути дырами. Они создавали моменты. И удивительно, как при таком раскладе сборная России обходилась без пропущенных голов. Однажды ее спасла штанга. Однажды вратарь Владислав Тороп вытащил из девятки классный удар со штрафного. Однажды мяч после навеса застрял где-то возле ленточки.

Приятные для тех, кто переживал за сборную России, краски в эту картину добавились лишь перед перерывом. Она снова наконец обнаружила в себе силы переходить на египетскую половину, а Сергей Пиняев даже получил мяч неподалеку от вратаря, пробив, правда, ужасно неточно. После отдыха российская команда вроде бы приободрилась, а интегрированный Виктор Онопко в переднюю линию вместо Пиняева Ярослав Ладывшев сразу же заставил Эль-Габри лететь за мячом в угол. Но запас энергии у этого отечественного состава оказался не слишком большим. Вскоре игра куда чаще шла на его половине.

Египетский «взрыв» случился в середине второго тайма. Счет хозяева сравняли, когда Кирилл Кравцов от души, как хоккеист клюшкой, махнул своей длинной ногой, стараясь, видимо, перекрыть траекторию с виду, надо сказать, не такого уж и опасного удара. А вот рикошет от Кравцова превратил его не просто в опасный, а в не берущийся для Торопы.

Потом сборная Египта добыла очередную стандарт. И российские защитники не уследили за находившимся возле вратарской Араби Бадром, до чьей головы добралась нехитрая подача.

Концовка матча была довольно пресной. Сборная России с ее подсевшими батарейками так и не смогла устроить хотя бы подбодняющую и в своей седьмой товарищеской встрече, сыгранной командой после того, как весной 2022 года она оказалась под санкциями, впервые потерпела поражение.

Алексей Доспехов



ЛЮДИ БРИКС

ЧТО ОБЪЕДИНИТ НОВЫЙ СОЮЗ
РАЗВИВАЮЩИХСЯ
ГОСУДАРСТВ

8 **ГАДАЕМ
НА ДОЛЛАР**

ПРОБЬЕТ ЛИ ПОТОЛОК
В 100 РУБЛЕЙ

10

**ИЩЕМ
ПОЛЕЗНЫЕ СВЯЗИ**

СТАРЫХ И НОВЫХ
ЧЛЕНОВ БРИКС

19

**ОТКЛАДЫВАЕМ
НА СТАРОСТЬ**

ПО НОВОМУ
ПЕНСИОННОМУ ЗАКОНУ

27

**УЧИМСЯ
У ДЖЕРАЛЬДА САЯ**

НЕ УНЫВАТЬ,
КОГДА ВСЕ ПОТЕРЯНО

42

**КЛАДЕМ
НА ДЕПОЗИТЫ**

ПОКА СТАВКИ РАСТУТ БЫСТРО

54

**СКОЛЬКО ДАДУТ
ЗА ЛИСУ И ЛОСЯ**

ИНТЕРЕСУЕМСЯ
У СТРАХОВЩИКОВ

57

**СОБИРАЕМСЯ
В ПУТЕШЕСТВИЕ
НА АВТО**

ПОКА ДЕНЬГИ ЕСТЬ
И ПОГОДА НЕ ИСПОРТИЛАСЬ

Как не попасться на уловки мошенников?

Читайте «Кибрарий» – библиотеку
знаний по кибербезопасности

Перейти
к материалам





С НОВЫМ УЧЕБНЫМ ГОДОМ!



МИХАИЛ МАЛУХИН
выпускающий редактор

VIII Восточный экономический форум, что с 10 по 13 сентября проходит во Владивостоке, поднимает проблемы самые разные: от финансовой устойчивости регионов до школьного образования, от северного завоза до искусственного интеллекта, от экономического сотрудничества с Китаем до развития курортов российского Дальнего Востока. Для участников панельных дискуссий это возможность себя показать и многому научиться у коллег. Символично, что на этот раз ВЭФ предшествовал саммит БРИКС, где, как и на форуме, Россия обозначила свои экономические интересы в мире, очертив круг своих друзей, с которыми готова сотрудничать и делиться опытом. Учиться и делиться опытом есть экономический повод и у тех, кто не участвует в Восточном форуме. Резко подняв ставку в августе, ЦБ фактически простимулировал смену экономического поведения граждан, которые поняли, что в этой ситуации выгоднее сберегать, а не покупать. Поползли вверх ставки по банковским вкладам и кредитам. Инвесторы начали пересматривать свои стратегии на бирже. Следуя конъюнктуре, стали создаваться новые ПИФы. Даже метраж продаваемых квартир сжимается, как бы чувствуя финансовые возможности граждан. Желание сэкономить на зарубежном отдыхе может привести к новым открытиям — придаст стимул за меньшие деньги познакомиться с осенними пейзажами по ходу не авиа-, но автопутешествия по стране. При желании можно добраться и до красот Дальнего Востока.

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 БОРОВАГИНА — 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 —
П/И №ФС77-76923 ОТ 11.10.2019

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

ТИРАЖ: 51000
БЕСПЛАТНО
16+

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: РИА НОВОСТИ, AP, ПРЕСС-СЛУЖБА ПРЕЗИДЕНТА РФ, ДМИТРИЙ АЗАРОВ,
ADRIANO MACHADO / REUTERS, LUCAS JACKSON / REUTERS

В ЭТОМ НОМЕРЕ

ЦЕНА СЛОВ

6 СТАВКИ НА ПОВЫШЕНИЕ
РЕГУЛЯТОРЫ НАСТРОЕНЫ НА УЖЕСТОЧЕНИЕ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

ТРЕНД

8 АМЕРИКАНСКУЮ ВАЛЮТУ ЗАКАЗАЛИ
ЧТО ПРОИСХОДИТ С РОССИЙСКИМ РУБЛЕМ

ТЕМА НОМЕРА

10 АЛЬЯНС РАЗВИВАЮЩИХСЯ
БРИКС ПРИРАСТАЕТ НОВЫМИ ЧЛЕНАМИ И ПЕРСПЕКТИВАМИ ТОРГОВЛИ В ПРЕЖНИХ ВАЛЮТАХ

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

14 НОВЫЙ ПОБЕГ ИЗ США
ИНВЕСТОРОВ БЕСПОКОИТ ЖЕСТКОСТЬ ФРС И ДОРОГОВИЗНА АМЕРИКАНСКИХ КОМПАНИЙ

16 «РЫНОК СЕРЬЕЗНО ИЗМЕНИЛСЯ, ПРЕЖНИЕ ПРАВИЛА ИГРЫ УЖЕ НЕАКТУАЛЬНЫ»
СЕО БАНКА «ТОЧКА» АНДРЕЙ ЗАВАДСКИХ ОБ АДАПТАЦИИ БАНКОВ К ЗАПРОСАМ РЫНКА

18 «КАЖДАЯ КРЕДИТНАЯ СДЕЛКА — ВКЛАД В РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА»
СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ БАНКА ВТБ РУСЛАН ЕРЕМЕНКО
О ТОМ, КАК МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС ЗАНИМАЕТ НОВЫЕ НИШИ ЭКОНОМИКИ

19 РОССИЯНАМ ДОБАВЯТ НА ПЕНСИЮ
ГОСУДАРСТВО ПОБУЖДАЕТ ГРАЖДАН АКТИВНЕЕ КОПИТЬ НА СТАРОСТЬ

20 «ИНВЕСТОРУ НЕОБХОДИМО ОПРЕДЕЛИТЬСЯ С ЛИЧНЫМ ОТНОШЕНИЕМ К РИСКУ»
НАЧАЛЬНИК ДЕПАРТАМЕНТА ИНВЕСТИЦИОННО-СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ ГАЗПРОМБАНКА АРТЕМ ЗОТОВ
О ТОМ, КАК ЗАЩИТИТЬ СВОИ НАКОПЛЕНИЯ

22 РЫНОК НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ
ЛИДЕРОВ РОСТА И АУТСАЙДЕРОВ ИЗУЧИЛИ «ДЕНЬГИ»

26 «МЫ ОБЕСПЕЧИМ ВАС РАБОТОЙ И СОЦИАЛЬНЫМИ ГАРАНТИЯМИ»
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ТОРГОВЫЙ ДОМ РУСТ-95» КОНСТАНТИН САМСОНОВ
О ПРАКТИКАХ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И О ПОДГОТОВКЕ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ

ВЕЛИКИЕ ФИНАНСИСТЫ

27 ИМПУЛЬСИВНЫЙ ИНВЕСТОР
КАК УРОЖЕНЕЦ ШАНХАЯ СТАЛ ЛЕГЕНДАРНЫМ АМЕРИКАНСКИМ ФИНАНСИСТОМ

СВОИ ДЕНЬГИ

34 ЛИДЕРЫ ТЕ ЖЕ
«ДЕНЬГИ» ОЦЕНИЛИ ДОХОДНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В АВГУСТЕ

36 «ЛЮДИ ЛЮБЯТ ПЛАТИТЬ БЕСКОНТАКТНО, И МЫ УЖЕ РАЗРАБАТЫВАЕМ НОВЫЕ РЕШЕНИЯ»
РАССКАЗАЛ СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ,
РУКОВОДИТЕЛЬ БЛОКА «ТРАНЗАКЦИОННЫЙ БАНКИНГ В2С» СБЕРБАНКА ДМИТРИЙ МАЛЫХ

38 ПИФАМ ПЕРЕПАЛО НА ПОДЪЕМЕ
ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ ГОТОВЫ РИСКНУТЬ

41 «МЫ ВСЕГДА НАХОДИМ РЕШЕНИЯ ДЛЯ НЕСТАНДАРТНЫХ ЗАПРОСОВ БИЗНЕСА»
РАССКАЗАЛ ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ГАЗПРОМБАНКА АЛЕКСАНДР ГАРАНКИН

42 ВКЛАДЧИКОВ ПОМАНИЛИ ДВУЗНАЧНОЙ ДОХОДНОСТЬЮ
ИЗ КРЕДИТОВ БЫСТРЕЕ ВСЕГО ДОРОЖАЕТ ИПОТЕКА

45 СТАНДАРТЫ ОБЩЕНИЯ
КАК КОМПАНИЯМ ВЫСТРОИТЬ КОММУНИКАЦИЮ С АУДИТОРИЕЙ

46 «ТАКУЮ ГЛУБИННУЮ И БЕСШОВНУЮ ИНТЕГРАЦИЮ НИКТО НЕ УМЕЕТ ДЕЛАТЬ НА РЫНКЕ»
РАССКАЗЫВАЕТ РУКОВОДИТЕЛЬ ГРУППЫ ПАРТНЕРСКОЙ АВТОРИЗАЦИИ TINKOFF ID СПАРТАК ГРИГОРЬЕВ

48 КВАРТИРНОЕ СЖАТИЕ
СРЕДНЯЯ ПЛОЩАДЬ ЖИЛЬЯ В РОССИЙСКИХ НОВОСТРОЙКАХ СОКРАТИЛАСЬ

50 ТРУДНОСТИ СТОЛИЧНОГО СЪЕМА
СПРОС НА БЮДЖЕТНУЮ АРЕНДУ КВАРТИР ВДВОЕ ВЫШЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

51 УМНЫЙ ПОДХОД К НАБЛЮДЕНИЮ
КАК НЕЙРОСЕТЬ VUJI ПОМОГАЕТ АВТОМАТИЧЕСКИ ОТСЛЕЖИВАТЬ ЧП В СТРОИТЕЛЬНОМ СЕКТОРЕ

52 ПОДДЕЛКАМ СГОНЯЮТ РЫБИЙ ЖИР
ЧЕМ ОПАСЕН НЕЛЕГАЛЬНЫЙ РЫНОК БАДОВ И КАК ЕГО ПОБОРОТЬ

54 БАЙКИ ИЗ ЛЕСА
САМЫЕ НЕОБЫЧНЫЕ ИСТОРИИ ОТ РОССИЙСКИХ СТРАХОВЩИКОВ

56 АВТОБИЗНЕС ПРОБЕГАЕТ КРИЗИС
ЗАЧЕМ ОДНОМУ ИЗ ГЛАВНЫХ ИГРОКОВ ВТОРИЧНОГО АВТОРЫНКА ПОНАДОБИЛИСЬ ФРАНЧАЙЗИ

57 УДАРИЛИ АВТОПРОБЕГОМ
АВТОТУРИЗМ В РОССИИ СТАНОВИТСЯ МАССОВЫМ

61 ПЕРЕЛЕТ НА ВОСТОК
СКОЛЬКО СТОИТ ОТПУСК НА БЕРЕГАХ ОХОТСКОГО И БАРЕНЦЕВА МОРЕЙ

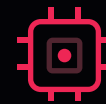
62 В ОТПУСК ЗА ЗОЛОТОМ ОСЕНИ
ВО СКОЛЬКО ОБОЙДЕТСЯ ПОЕЗДКА В САМЫЕ КРАСИВЫЕ УГОЛКИ МИРА



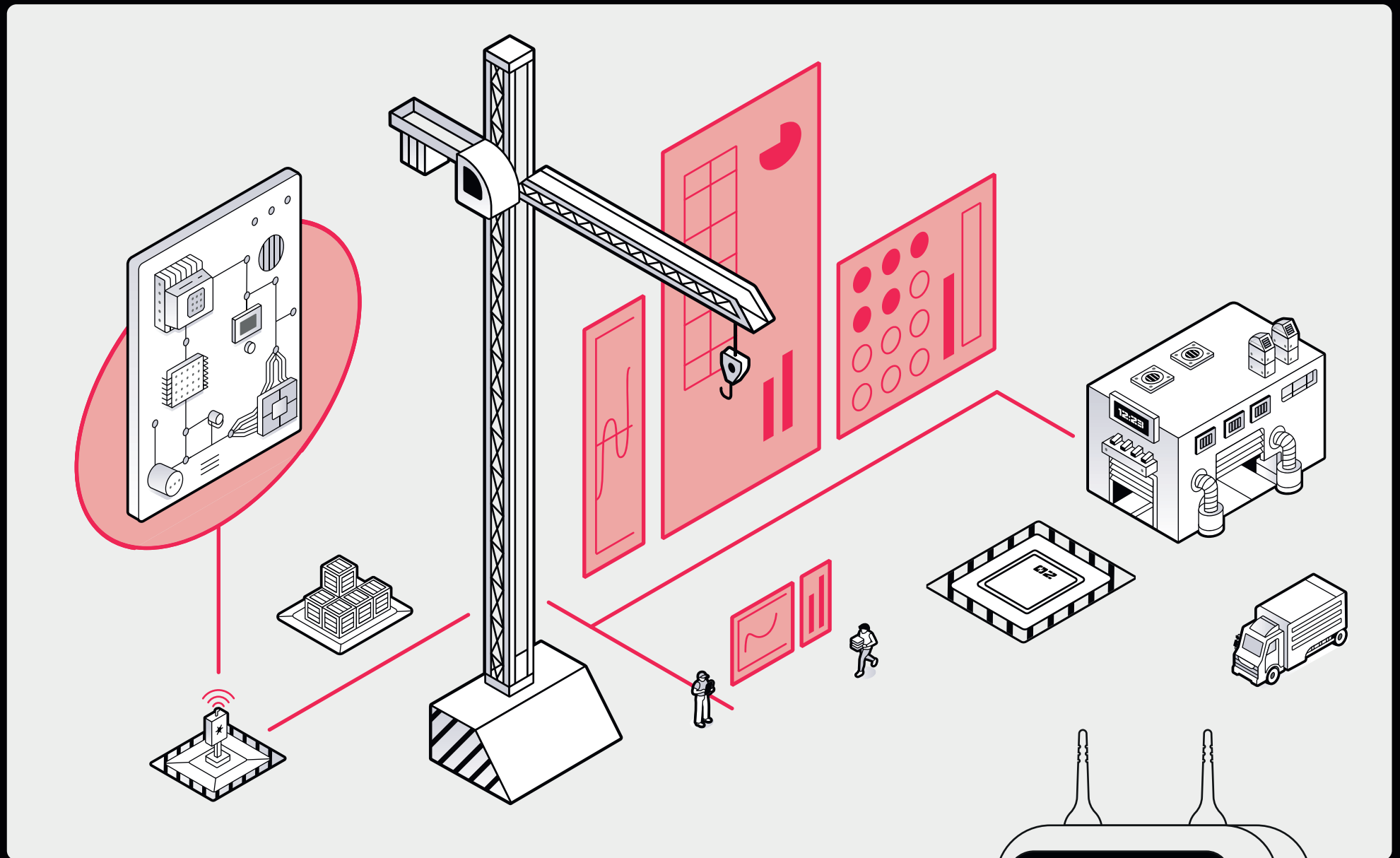
проектные цифровые
решения для снижения
финансовых затрат



мониторинг
и удалённое
управление



проектные цифровые
решения на AI
и нейросети





 города

 склады

 ЖКХ

 здания

 строительный сектор

 магазины, ритейл сети

 транспорт

 FM5G сектор

 производства



СТАВКИ НА ПОВЫШЕНИЕ

Отсутствие значительных геополитических встрясок в августе сконцентрировало внимание финансового мира на риторике и действиях национальных регуляторов. По обе стороны Атлантики центробанки дали понять, что собираются жестко бороться с разогнавшейся еще после пандемии инфляцией. «Федеральная резервная система США не закончила борьбу с высокой инфляцией и может снова повысить процентные ставки в случае необходимости», — заявил 25 августа на экономическом форуме в Джексон-Хоуле глава ФРС Джером Пауэлл, пообещав, «если понадобится», поднять ставку снова. С марта 2022 года ФРС повысила ставку с нулевого уровня до 5,25–5,5%. Следующее заседание пройдет 19–20 сентября, рынок с двадцатипроцентной вероятностью прогнозирует тогда подъем ставки на 25 б. п. Очередное заседание совета директоров ЦБ России пройдет 15 сентября. Накануне глава регулятора Эльвира Набиуллина не исключила дальнейшего роста ставки, выступая на конференции «10 лет мегарегулятору: вчера, сегодня, завтра». И это после внепланового повышения 15 августа ставки до 12% •



АНАТОЛИЙ ЖИДНЕВ

ПОМОЩНИК ПРЕЗИДЕНТА РФ
МАКСИМ ОРЕШКИН
(НАПИСАЛ В КОЛОНКЕ ДЛЯ ТАСС)

«ОСНОВНОЙ ИСТОЧНИК ОСЛАБЛЕНИЯ РУБЛЯ И УСКОРЕНИЯ ИНФЛЯЦИИ – МЯГКАЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА. ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК ОБЛАДАЕТ ВСЕМИ НЕОБХОДИМЫМИ ИНСТРУМЕНТАМИ, ЧТОБЫ НОРМАЛИЗОВАТЬ СИТУАЦИЮ УЖЕ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ И ОБЕСПЕЧИТЬ СНИЖЕНИЕ ТЕМПОВ КРЕДИТОВАНИЯ ДО УСТОЙЧИВЫХ УРОВНЕЙ».

ПРЕЗИДЕНТ ТУРЦИИ
РЕДЖЕП ТАЙИП ЭРДОГАН
(ЖУРНАЛИСТАМ В САМОЛЕТЕ ПО ВОЗВРАЩЕНИИ ИЗ ВЕНГРИИ)

«В СЕНТЯБРЕ ПРОЙДЕТ ВСТРЕЧА „БОЛЬШОЙ ДВАДЦАТКИ“ В ИНДИИ И ГЕНЕРАЛЬНАЯ АССАМБЛЕЯ ООН В США. ЕСЛИ МЫ НАЙДЕМ ВОЗМОЖНОСТЬ В ЭТОЙ ЗАГРУЖЕННОЙ ОБСТАНОВКЕ, МЫ ВСТРЕТИМСЯ И ПОГОВОРИМ С ГОСПОДИНОМ ПУТИНЫМ ЛИЦОМ К ЛИЦУ».

ПРЕЗИДЕНТ РОССИИ
ВЛАДИМИР ПУТИН
(В ХОДЕ ЗАСЕДАНИЯ СОВЕТА ПО СТРАТЕГИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ И НАЦИОНАЛЬНЫМ ПРОЕКТАМ)



ДМИТРИЙ АЗАРОВ

«ПРАВИТЕЛЬСТВУ И БАНКУ РОССИИ НЕОБХОДИМО АКТИВНЕЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ИМЕЮЩИЕСЯ ИНСТРУМЕНТЫ, ДОНАСТРАИВАТЬ ИХ С УЧЕТОМ ОБЪЕКТИВНОЙ СИТУАЦИИ. И ЗДЕСЬ НАДО РАБОТАТЬ В ТОМ ЧИСЛЕ И НАД ОГРАНИЧЕНИЕМ НЕПРОДУКТИВНОГО, СПЕКУЛЯТИВНОГО СПРОСА В ЭКОНОМИКЕ, КОНТРОЛИРОВАТЬ ОТТОК КАПИТАЛА, МОНИТОРИТЬ ПОВЕДЕНИЕ ОСНОВНЫХ УЧАСТНИКОВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА».

14 августа

КУРС ДОЛЛАРА ВЫРОС НА 0,54%, ДО 100,38 РУБ./\$

↘

21 августа

ЦЕНА ПШЕНИЦЫ СНИЗИЛАСЬ НА 2,3%, ДО 5,98 \$/БУШЕЛЬ

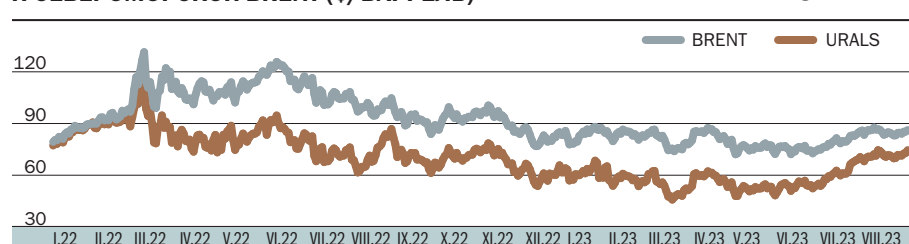
↘

22 августа

КУРС ДОЛЛАРА СНИЗИЛСЯ НА 0,4%, ДО 94,14 РУБ./\$

↘

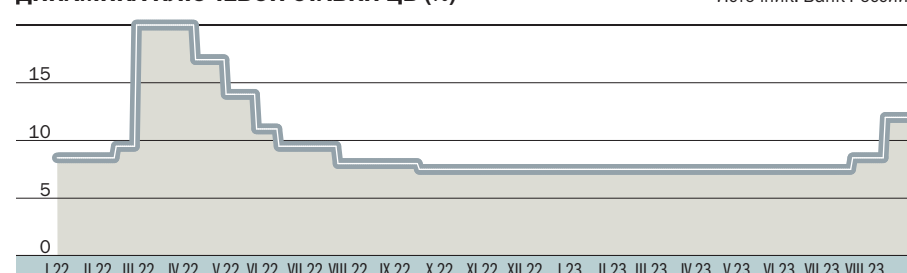
ДИНАМИКА ЦЕНЫ РОССИЙСКОЙ НЕФТИ URALS И СЕВЕРОМОРСКОЙ BRENT (\$/БАРРЕЛЬ)



URALS ПРОБИЛА ПОТОЛОК

В июле российская нефть марки Urals пробила мнимый потолок в \$60 за баррель, которым страны Запада хотели ограничить российский нефтяной экспорт. В августе же цена Urals превысила \$70 за баррель впервые с осени минувшего года и приблизилась к отметке \$75 к 1 сентября, следует из данных Минфина России. Средний показатель за период мониторинга с 15 июля по 14 августа составил \$70,33 за баррель.

ДИНАМИКА КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ЦБ (%)



СТАВКА СДЕЛАНА

15 августа Центробанк на внеочередном заседании повысил ключевую ставку сразу на 3,5 п. п., до 12%. Как отметил ЦБ, решение принято в целях ограничения рисков для ценовой стабильности. По оценке на 7 августа, показатель годовой инфляции вырос до 4,4%. При этом в среднем за последние три месяца рост цен с поправкой на сезонность составил 7,6% год к году. Такой же показатель базовой инфляции увеличился до 7,1%.

КАК ЦЕНА НЕФТИ ВЛИЯЕТ НА КУРС РУБЛЯ. ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «АМЕРИКАНСКУЮ ВАЛЮТУ ЗАКАЗАЛИ» НА СТРАНИЦЕ 8.

КАК ДЕЙСТВИЯ ЦБ ОТРАЖАЮТСЯ НА ДОХОДНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ. ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ПИФЫ ДЕРЖАТ ЛИДЕРСТВО» НА СТРАНИЦЕ 34.

ПРЕЗИДЕНТ ФЕДЕРАЛЬНОГО РЕЗЕРВНОГО БАНКА БОСТОНА

СЬЮЗЕН КОЛЛИНЗ

(В ИНТЕРВЬЮ ГАЗЕТЕ FINANCIAL TIMES)

«Я ПОКА НЕ ВИЖУ ТОГО ОСЛАБЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ, КОТОРОЕ, ПО МОЕМУ МНЕНИЮ, ДОЛЖНО БЫТЬ ЧАСТЬЮ УСТОЙЧИВОГО ТРЕНДА, КОТОРЫЙ ПОЗВОЛИТ ДОБИТЬСЯ ВОЗВРАТА ИНФЛЯЦИИ В США К 2% В РАЗУМНЫЕ СРОКИ. ЭТА УСТОЙЧИВОСТЬ ЭКОНОМИКИ ПОЗВОЛЯЕТ ПРЕДПОЛОЖИТЬ, ЧТО ФЕДРЕЗЕРВУ, ВОЗМОЖНО, НЕОБХОДИМО СДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ».



ГЛАВА ФРС
ДЖЕРОМ ПАУЭЛЛ

(НА ЭКОНОМИЧЕСКОМ СИМПОЗИУМЕ В ДЖЕКСОН-ХОУЛЕ)

«МЫ ГОТОВЫ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ПОВЫШЕНИЮ СТАВОК В СЛУЧАЕ НЕОБХОДИМОСТИ И НАМЕРЕНЫ УДЕРЖИВАТЬ ДКП НА ОГРАНИЧИТЕЛЬНОМ УРОВНЕ ДО ТЕХ ПОР, ПОКА НЕ УБЕДИМСЯ, ЧТО ИНФЛЯЦИЯ УСТОЙЧИВО ДВИЖЕТСЯ ВНИЗ К НАШЕЙ ЦЕЛИ».

ПРЕЗИДЕНТ ФРАНЦИИ

ЭММАНЮЭЛЬ МАКРОН

(В ТРАНСЛЯЦИИ В X (БЫВШИЙ TWITTER) НА КОНФЕРЕНЦИИ ПОСЛОВ)

«МЫ ПОДДЕРЖИВАЕМ ДИПЛОМАТИЧЕСКУЮ, А ЕСЛИ БУДЕТ РЕШЕНО, ТО И ВОЕННУЮ АКТИВНОСТЬ ЭКОВАС».



REUTERS

МИНИСТР ФИНАНСОВ РФ

АНТОН СИЛУАНОВ

(ВЫСТУПАЯ НА КОНФЕРЕНЦИИ ЦБ)

«РАНЬШЕ ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК БЫЛ ОЧЕНЬ ЖЕСТКИМ ПОСЛЕДОВАТЕЛЕМ ОТСТАИВАНИЯ ТЕМЫ ВАЛЮТНОГО КОНТРОЛЯ. МЫ – НАОБОРОТ. МИНФИН БОЛЕЕ ЛИБЕРАЛЬНЫЙ. СЕЙЧАС ПОМЕНЯЛОСЬ – МЫ ЗА БОЛЕЕ ЖЕСТКИЕ МЕРЫ В ОТНОШЕНИИ КОНТРОЛЯ ЗА (ВАЛЮТНЫМИ. – „ДЕНЬГИ“) ПОТОКАМИ. ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК ЗДЕСЬ БОЛЬШЕ ЗА ЛИБЕРАЛЬНУЮ ПОЗИЦИЮ».



ДМИТРИЙ АЗАРОВ

ВИЦЕ-ПРЕМЬЕР

АЛЕКСАНДР НОВАК

(НА СОВЕЩАНИИ ПРЕЗИДЕНТА С ЧЛЕНАМИ ПРАВИТЕЛЬСТВА, ОТВЕЧАЯ НА ВОПРОС ПРЕЗИДЕНТА О ДОГОВОРЕННОСТИ С ПАРТНЕРАМИ ПО ОПЕК+ О СОКРАЩЕНИИ ПОСТАВОК НЕФТИ)

«ДА, ДОГОВОРИЛИСЬ. НО ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ МЫ ОЗВУЧИМ НА СЛЕДУЮЩЕЙ НЕДЕЛЕ ПУБЛИЧНО».



ДМИТРИЙ АЗАРОВ

ГЛАВА ЦБ

ЭЛЬВИРА НАБИУЛЛИНА

(В КУЛУАРАХ КОНФЕРЕНЦИИ ЦБ)

«СНИЖЕНИЕ СТАВКИ НА БЛИЖАЙШИХ ЗАСЕДАНИЯХ МАЛОВЕРОЯТНО. МЫ СНИЖАТЬ СТАВКУ МОЖЕМ ТОЛЬКО ТОГДА, КОГДА УВИДИМ УСТОЙЧИВОЕ СНИЖЕНИЕ ТЕМПОВ РОСТА ЦЕН».



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ



J. SCOTT APPLEWHITE / AP

24 августа → 25 августа → 28 августа → 31 августа → 1 сентября

ДОЛЛАРОВЫЙ ИНДЕКС ДХУ (КУРС ДОЛЛАРА ОТНОСИТЕЛЬНО ШЕСТИ ВАЛЮТ) ВЫРОС НА 0,5%, ДО 104,25 ПУНКТА

ИНДЕКС S&P 500 ПРОСЕЛ НА 0,28%, ДО 4364 ПУНКТОВ

НИГЕРИЙСКИЙ ФОНДОВЫЙ ИНДЕКС NSE ALL SHARE ВЫРОС НА 0,3%, ДО 66,151 ТЫС. ПУНКТОВ

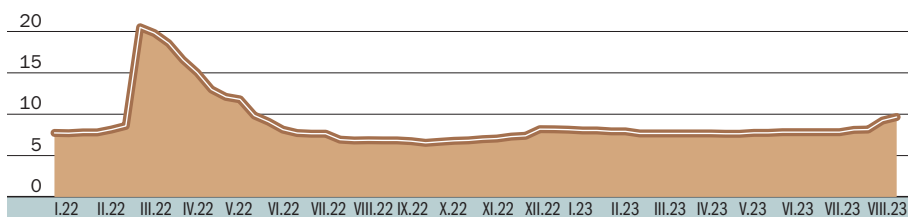
ЦЕНА НОЯБРЬСКОГО ФЬЮЧЕРСА НА ПОСТАВКУ НЕФТИ BRENT ВЫРОСЛА НА 0,5%, ДО \$86,28 ЗА БАРРЕЛЬ

КУРС ДОЛЛАРА СНИЗИЛСЯ НА 0,6%, ДО 95,76 РУБ./\$

ДОХОДНОСТЬ ПЯТИЛЕТНЕГО ВЫПУСКА ОФЗ ВЫРОСЛА НА 3 БАЗИСНЫХ ПУНКТА, ДО 11,16%

ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ МАКСИМАЛЬНОЙ СТАВКИ ПО РУБЛЕВЫМ ДЕПОЗИТАМ КРУПНЕЙШИХ БАНКОВ (%)

Источник: Банк России.



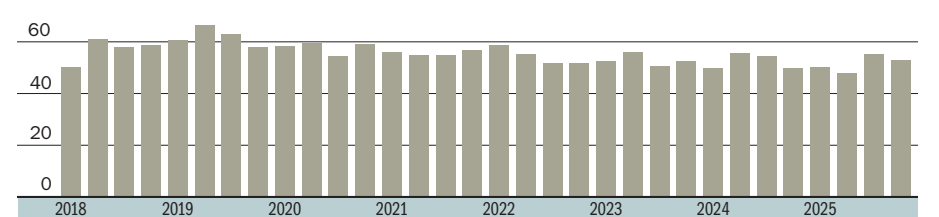
ВКЛАДЫ ДОРОЖАЮТ

Средняя максимальная ставка по рублевым депозитам крупнейших банков России в третьей декаде августа выросла до 9,661%, следует из данных ЦБ. После того как Банк России 15 августа внепланово поднял ключевую ставку сразу на 3,5 процентного пункта (п. п.), до 12%, банки оперативно стали переоценивать стоимость кредитов и депозитов. В случае последних крупнейшие банки, занимающие большую долю рынка, повысили ставки в диапазоне 0,3–4,2 п. п., свидетельствуют данные аналитической компании Frank RG.

ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ УСЛОВИЙ ПО ВКЛАДАМ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ВКЛАДЧИКОВ ПОМАНИЛИ ДВУЗНАЧНОЙ ДОХОДНОСТЬЮ» НА СТРАНИЦЕ 42.

ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ПЛОЩАДИ ПРОДАВАЕМЫХ КВАРТИР НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ МОСКВЫ (КВ. М)

Источник: «ЦИАН.Аналитика».



КВАРТИРЫ СЖИМАЮТСЯ

В третьем квартале 2023 года средняя площадь продаваемых новых квартир в Москве составит 50,6 кв. м, тогда как в начале 2022 года была 58,6 кв. м, подсчитали эксперты «ЦИАН.Аналитики». Девелоперы уменьшают среднюю площадь квартир, чтобы снизить бюджет покупки. За десять лет квартиры стали меньше на 10 кв. м, говорят эксперты. По их мнению, это не всегда помогает: если спрос высокий, цены все равно растут опережающими темпами, осложняя покупку для клиентов.

О ЦЕНАХ НА КВАРТИРЫ В МОСКВЕ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «КВАРТИРНОЕ СЖАТИЕ» НА СТРАНИЦЕ 48.

АМЕРИКАНСКУЮ ВАЛЮТУ ЗАКАЗАЛИ

ЧТО ПРОИСХОДИТ С РОССИЙСКИМ РУБЛЕМ

В августе власти обозначили новый уровень, выше которого движение курса доллара не приветствуется, — 100 руб./\$. Августовская попытка закрепиться выше этого уровня была пресечена резким повышением ставки ЦБ и активной продажей валюты экспортерами. Пока из-за дисбаланса спроса и предложения рубль продолжает терять позиции, аналитики не исключают новых мер поддержки.



Август традиционно считается не самым успешным месяцем для российской валюты. За последние двадцать лет курс доллара поднимался в России в этот месяц 15 раз, в среднем на 2,8%. Тренд связан с сезонным снижением экспорта, ростом импорта и высоким спросом на валюту со стороны населения в связи с отпускным периодом. В последние годы в этот период увеличиваются и геополитические риски, что ведет к росту спекулятивного спроса на валюту.

Этот год не стал исключением. После непродолжительного затишья по достижении верхней границы ценового коридора 80–90 руб./\$, обозначенного первым вице-премьером России Андреем Белоусовым как комфортный для экономики, курс доллара резко пошел вверх сразу по завершении июльского налогового периода. Уже в конце месяца он достиг 92,5 руб./\$, а в начале августа рост ускорился: за две недели доллар прибавил 9 руб. и 14 августа впервые с марта 2022 года преодолел уровень в 100 руб./\$.

Для этого роста были как фундаментальные, так и спекулятивные причины. К первым стоит отнести перекос в балансе предложения и спроса валюты. Из-за санкций единственными поставщиками валюты на рынке стали экспортеры, которые, в свою очередь, активно уходят во внешнеэкономической деятельности от токсичных валют, заменяя их рублем и валютами дружественных стран. По данным ЦБ, в июле объем экспорта в долларе и евро составил суммарно около \$10 млрд, что более чем вдвое меньше показателя конца минувшего года и в четыре раза — значений полугодовой давности. Теперь на эти валюты приходится только треть всего экспорта (до начала СВО было почти 90%), на юани — 25% и 42,4% на рубль. В импорте доля токсичных валют тоже снизилась, но менее значительно, с 65% до 32%, при этом доля рубля осталась 30%, доля юаня выросла с 4% до 34%. «Рост доли рубля в расчетах привел к тому, что основу профицита сформировал именно рубль, тогда как по валютному каналу приток был едва видимым, и даже отрицательным в июле (данных за август не видели, ждем от ЦБ)», — сказал «Деньгам» директор офиса рыночных исследований и стратегии Росбанка Евгений Кошелев.

Возрос отток капитала из-за сделок иностранных компаний, которые продают свой бизнес в России, а также операций российских компаний, выкупающих свои акции у иностранных инвесторов. «Сделки подобного рода довольно велики для текущей ликвидности рынка», — отмечает Евгений Кошелев. Руководитель инвестиционной стратегии и аналитики Экспобанка Полина Хвойницкая напоминает еще и о сезонном спросе на валюту среди населения на фоне периода отпусков.

В сложившихся условиях регулятор был вынужден прибегнуть к новым мерам поддержки российской валюты. 15 августа на внеплановом заседании ЦБ повысил ключевую ставку с 8,5% до 12%. «Отметка 100 не имеет эксклюзивной экономической ценности для политики Банка России и правительства. Возможно, регулятор начал опасаться рисков финансовой нестабильности и попытался предотвратить конвертацию рублевых депозитов в валюту», — размышляет Евгений Кошелев.

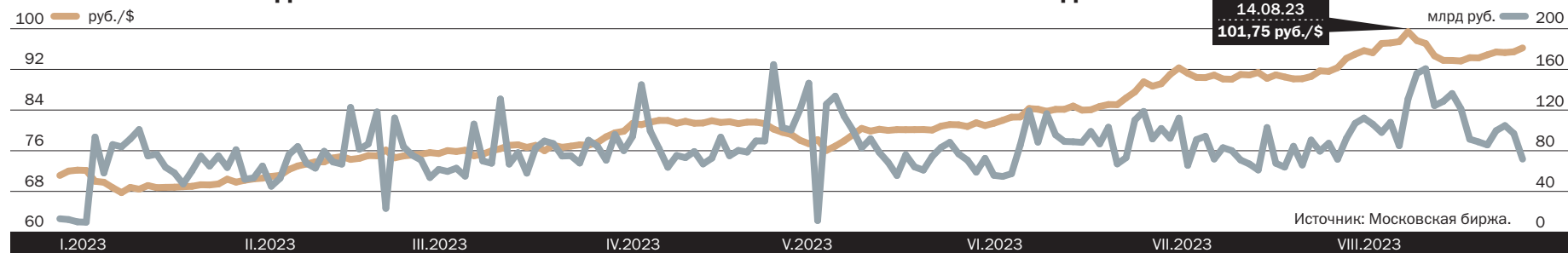
Аналогичные меры регулятор применял в кризисные периоды 2014 и 2022 годов, правда, только в первом случае ее было достаточно для пусть и кратковременного, но разворота курса. В декабре 2014 года ставка была повышена на 6,5 процентного пункта, до 17%, после чего за две недели курс упал с 85 руб./\$ до 52,5 руб./\$. В конце февраля 2022 года ЦБ повысил ставку сразу на 10,5 п. п., до 20%, но курс начал снижаться только со второй декады марта на фоне падения импорта после введения других мер поддержки, включающих требования о продаже валюты экспортерами и ограничение на движение капитала.

Эффект от текущего решения ЦБ по ставке был недолгим. Во время утренней сессии 15 августа курс доллара опускался до 92,6 руб./\$, но закрыл основную сессию на 97,09 руб./\$. Как и полтора года назад, шаг ЦБ не решал ключевой проблемы рынка — это высокий интерес к валюте при недостатке ее предложения. Поэтому почти сразу после подъема ставки на рынке заговорили о том, что власти рассматривают возможность обязать экспортеров продавать валюту по примеру прошлого года. В итоге о таком решении формально не было объявлено, но, по данным источников «Интерфакса», с 21 августа экспортеры начали еженедельно отчитываться перед профильными ведомствами об объ-



ТЕКСТ Иван Евишкин
ФОТО Юрий Мартянов

КАК МЕНЯЛИСЬ КУРС ДОЛЛАРА И ОБЪЕМЫ ТОРГОВ НА МОСКОВСКОЙ БИРЖЕ В 2023 ГОДУ





ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

емах репатрируемой валютной выручки и ее продажах. В итоге 17 августа курс смог вернуться к 93 руб./\$. Но уже через несколько дней продолжил свой рост и 31 августа достиг 96,22 руб./\$. Полина Хвойницкая не исключает, что до конца сентября курс снова попытается преодолеть отметку в 100 руб./\$. «Финансовые власти пока не торопятся вводить обязательные условия для продажи валютной выручки, ограничиваясь непубличными договоренностями. Но ни срок, ни объем договоренностей не известен рынку, поэтому попытки спроса тестировать новые уровни могут продолжиться», — полагает Евгений Кошелев.

При дальнейшем росте курса доллара аналитики не исключают дальнейших действий со стороны властей, направленных на активизацию продаж валютной выручки экспортерами. По мнению руководителя отдела экономического и отраслевого анализа Центра аналитики и экспертизы дирекции стратегии и проектов развития

ПАО «Промсвязьбанка» Евгения Локтюхова, исправить дисбаланс спроса на валюту может ужесточение ограничений по конвертации и выводу капитала, в первую очередь нерезидентами, а также разрешение проблемы возврата валюты, зависшей в дружественных юрисдикциях.

В октябре давление на курс рубля ожидаемо снизится вместе с ростом объемов экспортной выручки, поступающей в страну на фоне роста цен на нефть. В августе, по оценкам «Денег», основанным на данных Profinance и Investing.com, средняя цена российской нефти Urals составила почти \$72 за баррель, что на \$10 выше показателя июля. «Ожидаем плавного повышения профицита торгового баланса, начиная с октября, что позитивно отразится на курсе национальной валюты», — говорит Полина Хвойницкая. В среднесрочной перспективе при сохранении роста цен на сырье на мировых рынках курс доллара, по ее мнению, может снова вернуться в диапазон 85–90 руб./\$ ●



ПОВОДОВ ДЛЯ СНИЖЕНИЯ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ В ЭТОМ ГОДУ НЕ НАБЛЮДАЕТСЯ

ВЛАДИМИР ЕВСТИФЕЕВ,
начальник аналитического
управления банка «Зенит»

Ключевым событием августа для локального финансового рынка стало решение 15 августа на внеочередном заседании совета директоров ЦБ РФ поднять размер ключевой ставки сразу на 3,5 п. п. — до 12% годовых. Это произошло спустя 25 дней после того, как ключевая ставка была повышена на 1 п. п., до 8,5% годовых на плановом июльском заседании. Что заставило Банк России столь резко ужесточить денежно-кредитную политику?

Инфляция за июль ускорила с 0,5% м/м до 0,8% м/м. В терминах сезонно сглаженных аннуализированных темпов (SAAR) рост потребительских цен превысил 10%, тогда как еще в июне он находился ближе к 6%. Ускорение инфляции происходило на фоне стремительного ослабления рубля, что повышало риски еще более значительного

разгона инфляционных процессов и ожиданий.

Вторым по значимости фактором могло стать ускорение темпов роста объема кредитного рынка. Объем выданных корпоративных кредитов в июле вырос до 1,4 трлн руб., или на 2,1% м/м, что почти вдвое выше среднемесячного темпа в первом полугодии. Схожая картина наблюдалась и в розничном кредитовании, где рост составил 1,8% м/м.

Помимо ускорения инфляции, ослабления рубля и перегретого рынка кредитования можно выделить и менее формальные причины для резкого внепланового повышения ключевой ставки. Это карт-бланш на повышение со стороны властей. Центральный банк де-юре — независимый институт, принимает решения самостоятельно, однако в сложных условиях геополитических вызовов требуется координация по всем направлениям монетарной и финансовой политики. Ситуация схожа с 2014 годом, когда в декабре, спустя пять дней после очередного заседания совета директоров, ЦБ поднял ключевую ставку с 10,5% до 17%. Причины ужесточения были похожие — падение мировых цен на нефть, резкое ослабление рубля и ухудшение геополитического фона. Высокий уровень ставки тогда продержался менее двух месяцев, и в начале февраля ЦБ запустил цикл смягчения денежно-кредитной политики. Среди ключевых отличий от прежней ситуации — ЦБ РФ не поддерживает валюту интервенциями, в стране действует контроль за движением капитала, минимизирую-

щий спекулятивную активность нерезидентов. Масштаб повышения ключевой ставки значительно меньше. Текущие процессы вызваны скорее внутренними дисбалансами, накопившимися в период трансформации экономики и ухода от кооперации с «недружественными» странами.

Рубль слабеет преимущественно из-за фундаментальных причин. Это замедление экспорта и усиление дефицита валюты, спровоцированное ограничением, быстрым ростом импорта, оттоком валюты за рубеж в процессе выхода нерезидентов и переводов физлиц, необходимостью обслуживать внешние долги. Кредитная активность растет благодаря бюджетному импульсу в корпоративном сегменте и льготной ипотеке — в розничном. Слабый рубль и перегретый кредитный рынок являются основными причинами более жесткой монетарной политики. С учетом лага трансмиссионного механизма после изменения размера ключевой ставки в 1–3 квартала вероятность сохранения повышенного уровня внутренних процентных ставок на протяжении полугодия остается высокой.

Среднесрочная вилка прогнозов по ключевой ставке выглядит с перевесом сценариев сохранения жестких монетарных условий. В базовом сценарии при проявлении признаков стабилизации инфляционного давления и обменных курсов рубля размер ключевой ставки может остаться на текущем уровне в 12% годовых как минимум до начала 2024 года. С учетом того что ставка была поднята не так значи-

тельно, как в декабре 2014 года или марте 2022 года, дополнительный эффект от шоковой ситуации отсутствует. Это было заметно по динамике рубля, который минимально отреагировал на решение ЦБ и продолжил слабеть до вербальной поддержки, проявленной позже властями. Тем не менее на горизонте действия трансмиссионного механизма в 1–3 квартала эффект от повышения ключевой ставки будет постепенно проявляться в росте привлекательности рублевых вложений и усилении сберегательной модели поведения потребителей.

В более жестком сценарии ЦБ РФ может поднять ставку до 13–15% годовых к концу года. Это может произойти в случае дальнейшего ослабления рубля в сторону минимумов 2022 года, что в очередной раз будет угрожать ценовой стабильности. Стоит отметить, что текущая пауза ослабления рубля выглядит ненадежной. Поддержка нацвалюты исходит лишь от проявленной решительности властей в недопущении более высоких значений обменных курсов. Высокие цены на нефть, складывающиеся в августе, минимизируются падением физических объемов экспорта, а также отсутствием полноценной статистики по внешней торговле РФ. Фундаментально показатели платежного баланса выглядят слабо, при этом у властей не так много рыночных механизмов поддержки рубля, а лишь регуляторные меры. На долгосрочном горизонте любое экстраординарное повышение размера ключевой ставки — это возможность зафиксировать на годы

повышенный уровень доходности. Либо получить в будущем солидную прибыль от роста цен по средне- и долгосрочным облигациям при нормализации денежно-кредитной политики. Но, как мы наблюдаем сейчас, такие облигации сдержанно отреагировали на действия ЦБ РФ. Суверенная кривая в августе на участке 3–5 лет поднялась на 65–100 б. п. в доходности, тогда как долгосрочный сегмент — в пределах 15 б. п. Таким образом, если предположить, что ЦБ РФ в текущем цикле ограничится пределом в 12% по ключевой ставке, максимальный эффект в будущем могут проявить 3–5-летние облигации. Они более заметно отреагировали на повышение ключевой ставки, чем долгосрочный сегмент, при этом на данном горизонте вероятность смягчения денежно-кредитной политики выглядит высокой. Облигации с плавающим купоном при реализации базового сценария выглядят перекупленными. Найти интересные выпуски в корпоративном сегменте довольно сложно, их крайне мало, кредитное качество эмитентов зачастую далеко от стабильного, а эмиссионная документация требует пристального изучения на предмет подводных камней. Тем не менее на данный сегмент рынка выходят и крупные заемщики, поэтому участие в первичных размещениях таких выпусков может быть интересным. Флотеры стоит рассматривать как хеджирующий инструмент на случай дальнейшего роста ключевой ставки ЦБ РФ, для таких целей подойдет и ОФЗ-ПК с долей в портфеле облигаций до 20–25%.

АЛЬЯНС РАЗВИВАЮЩИХСЯ

БРИКС ПРИРАСТАЕТ НОВЫМИ ЧЛЕНАМИ
И ПЕРСПЕКТИВАМИ ТОРГОВЛИ В ПРЕЖНИХ ВАЛЮТАХ

На саммите стран БРИКС, прошедшем в августе в южноафриканском Йоханнесбурге, было объявлено о расширении альянса — к нему присоединятся Саудовская Аравия, ОАЭ, Иран, Эфиопия, Египет и Аргентина, при этом аббревиатура из пяти букв не изменится. Экспертов не пугает разнообразие новых членов БРИКС — рост торговли ожидается как минимум из-за эффекта низкой базы. Перспективы же появления единого платежного инструмента, альтернативного доллару США, осложнены низким уровнем экономической интеграции стран.



а прошедшем в ЮАР саммите глав стран БРИКС было принято решение о расширении объединения за счет Саудовской Аравии, ОАЭ, Ирана, Эфиопии, Египта и Аргентины. Эти шесть стран станут полноправными членами блока с 1 января 2024 года, а следующий саммит БРИКС пройдет в Казани уже в расширенном формате. Не исключено, что в следующем году рассмотрят перспективы присоединения и других развивающихся стран.

Напомним, об объединении четырех стран (Бразилии, России, Индии и Китая) в качестве неформального клуба было объявлено в 2006 году, в 2011 году к четверке примкнула ЮАР, и БРИК превратился в БРИКС. Формально страны сотрудничества не связаны какими-либо экономическими преференциями — они торгуют на прежних условиях (все страны являются членами ВТО), не являются частью единого таможенного союза (как страны ЕАЭС) или валютной зоны (как страны, входящие в зону евро). При этом все страны основной «пятерки» открыли в 2015 году Новый банк развития, кредитующий проекты, направленные на улучшение инфраструктуры и развитие зеленой экономики.

Торг уместен

Оборот российской торговли как со старыми, так и с новыми членами БРИКС активно растет. В прошлом году объемы российского экспорта увеличивались на фоне роста цен на энергетические товары, в этом году динамика прямо противоположная, однако оборот продолжает увеличиваться, в том числе за счет более активного импорта. Так, товарооборот России и Индии в первом полугодии 2023 года увеличился почти в три раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — до \$33,5 млрд, а товарооборот России и Китая за полгода вырос в годовом исчислении на 40,6%, до \$114,6 млрд, в том числе экспорт из Китая в РФ — на 78,1% (до \$52,3 млрд), а импорт российских товаров и услуг вырос на 19,4%, до \$62,3 млрд. В Африку же растет экспорт пшеницы, Египет лидирует по ее закупкам — в августе в страну было отправлено 600 тыс. тонн, отмечалось в данных мониторинга Рос-

ТЕКСТ **Татьяна Едовина**
ФОТО **Reuters**



REUTERS

сийского зернового союза. Появились и поставки в другие африканские страны и страны Латинской Америки — в августе прошлого года этих стран в числе покупателей не было.

Бизнес действительно стремится выходить на новые рынки, подтверждали „Ъ“ российские торгпреды сразу в нескольких азиатских странах. Экспортеров уже не пугают ни расстояния, ни проблемы с логистикой и расчетами: части компаний приходится работать с новыми посредниками, другим — искать прямых покупателей и местных партнеров. Член комитета по денежно-кредитной политике «Деловой России» Алексей Порошин отмечает, что оборот со странами ЮВА вырос в прошлом году на 30%, с Ираном — на 15%, компании России активно смотрят на рынки арабских стран, в первую очередь Саудовской Аравии.



ВЛАДИМИР ПУТИН,

президент России
(в ходе выступления
на саммите БРИКС)

«...государства БРИКС усиливают взаимодействие, и наша совместная работа по обеспечению экономического роста и устойчивого развития приносит конкретные, осязаемые результаты: сообща запускаются все новые инфраструктурные и инвестиционные проекты, растут товарные обмены, расширяются отраслевые контакты».



ЛУИС ИНАСИУ ЛУЛА ДА СИЛВА,

президент Бразилии
(о единой валюте БРИКС,
выступая накануне саммита)

«Всем известно, что я выступаю за создание собственной валюты для торговли между нашими странами. Почему мы должны использовать доллар в торговле с Аргентиной или Китаем, когда можно делать это в наших валютах? Почему страны, в которых проживает почти половина человечества, не могут обсудить это между собой?»



СИ ЦЗИНЬПИН,

председатель КНР
(на церемонии закрытия
саммита БРИКС)

«Реальность постоянно изменяется. В настоящее время коллективный подъем стран с формирующимся рынком и развивающихся стран в лице участниц БРИКС кардинально изменяет мир. За прошедшие 20 лет их вклад в рост мировой экономики составил 80%, а доля в мировом ВВП за прошедшие 40 лет увеличилась от 24% до более чем 40%».



ИСТОРИЯ БРИКС

Акроним БРИКС (BRICS) придумал экономист банка Goldman Sachs Джим О'Нил в аналитической записке Building Better Global Economic BRICs («Строим лучшую мировую экономику БРИКС») в ноябре 2001 года. Акроним родился из аббревиатуры первых букв названий развивающихся стран — Бразилии, России, Индии и Китая, чьи экономики, по мнению ученого, за счет потенциала и низкой базы будут расти быстрее остальных в мире.

Последовательность букв в слове имеет скрытый смысл: BRICs звучит как английское bricks — «кирпичи». Таким образом автор подчеркивал, что эти страны станут основанием и определят направление развития мировой экономики в новом веке. Ассоциация с кирпичами сохраняется не только в английском: в Китае БРИК — это тоже был «кирпич» (砖, читается как «чжуань»), а позднее — как «золотые кирпичи» (金砖国家, читается как «цзиньчжуань гудзя»).

БРИК как содружество государств было фактически основано в июне 2006 года на полях Петербургского экономического форума с участием министров экономики Бразилии, России, Индии, Китая. С 2009 года главы стран ежегодно встречаются на официальных саммитах. В 2011 году к содружеству присоединилась ЮАР (South Africa Republic), превратив BRICs в полноценный BRICS. Общая площадь стран БРИКС составляет 39 746 220 кв. км, а общая численность населения оценивается примерно в 3,41 млрд человек, что составляет около 26,7% мировой поверхности суши и 41,6% мирового населения. На 15-м саммите БРИКС в ЮАР 22–24 августа было заявлено о присоединении к организации в 2024 году шести новых членов — Аргентины, Ирана, Саудовской Аравии, Египта, Эфиопии и ОАЭ. По словам министра иностранных дел России Сергея Лаврова, название организации после этого менять не будут.

По мнению руководителя Российского центра компетенций и анализа стандартов ОЭСР РАНХиГС Антонины Левашенко, расширение БРИКС для российских экспортеров открывает возможности по освоению новых рынков, так как любое объединение стран — это площадка для регулярных переговоров. Есть и перспективы появления формальных договоренностей об упрощении взаимной торговли, полагает эксперт. Инвесторы также получают вполне четкий политический сигнал к освоению новых рынков, а одно из ключевых требований для любого инвестора — стабильность, добавляет Антонина Левашенко. На ее взгляд, если рассматривать расширение БРИКС как последовательный процесс, то для инвестиций это позитивное явление. Очередной толчок может получить и давняя идея о создании ари-

тража БРИКС для рассмотрения инвестиционных споров, а также достижение более «тонких» решений в области климатической повестки, которая зачастую используется в качестве обоснования для введения барьеров в торговле, ожидает эксперт.

Управляющий директор по международному многостороннему сотрудничеству и интеграции РСПП, исполнительный секретарь Делового совета ЕАЭС Сергей Михневич отмечает, что решение о расширении БРИКС имеет в первую очередь политическое обоснование, а экономического базиса в нем не так много. При этом у Саудовской Аравии и ОАЭ уже есть развитие связи с другими странами БРИКС. С Эфиопией, напротив, российские поставки лишь немногим превышают \$300 млн, но в стране реализуются крупные инфраструктурные проекты

с участием китайских компаний. Также Эфиопия может стать примером для других стран Африки, демонстрирующим, что они могут участвовать в формировании новых «правил игры» на глобальном уровне, в том числе — в международной торговле.

Важным является и то, что новый БРИКС объединяет страны, на которые приходится 80% мировой добычи нефти, что делает объединение исключительно важным игроком в мировой энергетике, добавляет Сергей Михневич, — при этом в объединении есть как крупнейшие производители, так и потребители энергоресурсов. В дальнейшем же постепенное развитие связей может стимулировать инфраструктурные и инвестиционные проекты, а также рост торговли, особенно с учетом эффекта низкой базы. Важным аспектом может стать и изменение



АНТОНИУ ГУТЕРРИШ,

генеральный секретарь ООН
(выступая на саммите БРИКС)

«Я прибыл в Йоханнесбург с простым посланием: в разделенном мире, охваченном кризисами, альтернативы сотрудничеству попросту нет. Мы должны немедленно восстановить доверие и активизировать принцип многосторонности в XXI веке. Это требует готовности к компромиссам ради общего блага».



ДЖОН КИРБИ,

координатор по стратегическим коммуникациям Белого дома
(заявил на онлайн-брифинге)

«Мы не рассматриваем БРИКС в качестве некоей антиамериканской коалиции или враждебной структуры, выступающей против наших интересов в области национальной безопасности... Со многими членами так называемого БРИКС у нас есть двусторонние отношения, очень хорошие двусторонние отношения, поэтому мы не рассматриваем их как некую угрозу».



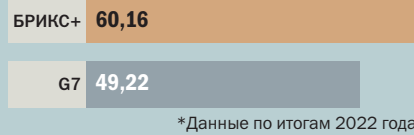
ЭММАНЮЭЛЬ МАКРОН,

президент Франции
(на ежегодной конференции послов республики)

«Расширение БРИКС демонстрирует намерение построить альтернативный глобальный порядок существующему, который считается слишком западным. Все это происходит в условиях продолжающейся конфронтации между США и Китаем, которая также нарушает международное право и принятый порядок в сфере международной торговли».

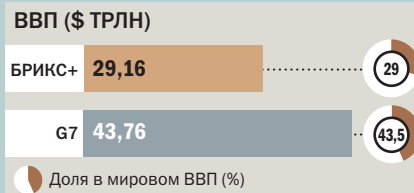
ВВП ПО ППС СТРАН G7 И БРИКС+* (\$ ТРЛН)

Источники: Всемирный банк, расчеты «Денег».

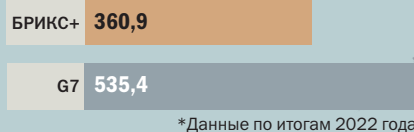


НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО И ВВП*

Источники: World Bank, расчеты «Денег».



НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО (\$ ТРЛН)



ЭКСПОРТ И ИМПОРТ*

Источники: World Bank, расчеты «Денег».

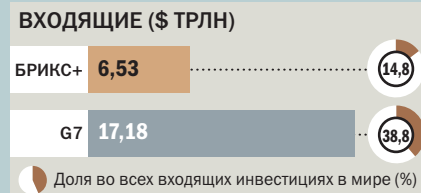


ИМПОРТ (\$ ТРЛН)



ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Источники: UNCTAD, расчеты «Денег».



ИСХОДЯЩИЕ (\$ ТРЛН)

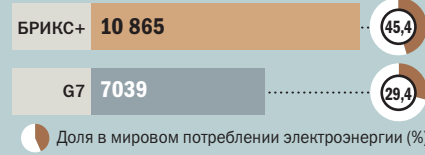


ПОТРЕБЛЕНИЕ ЭНЕРГИИ

Источники: EIA, ourworldindata.org, расчеты «Денег».

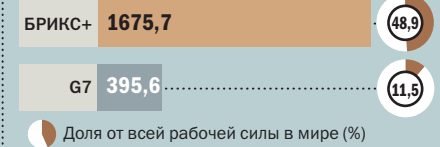


ЭЛЕКТРИЧЕСТВО (ТВт•ч)



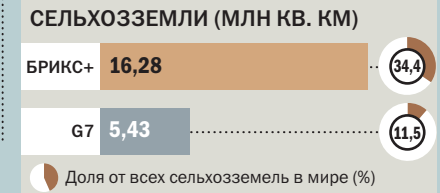
РАБОЧАЯ СИЛА (МЛН ЧЕЛОВЕК)

Источники: World Bank, расчеты «Денег».

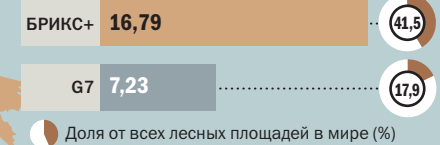


СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ЗЕМЛИ И ЛЕС

Источники: World Bank, расчеты «Денег».

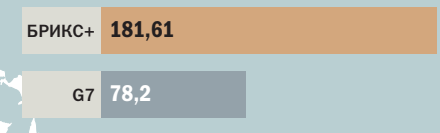


ЛЕСНЫЕ ПЛОЩАДИ (МЛН КВ. КМ)

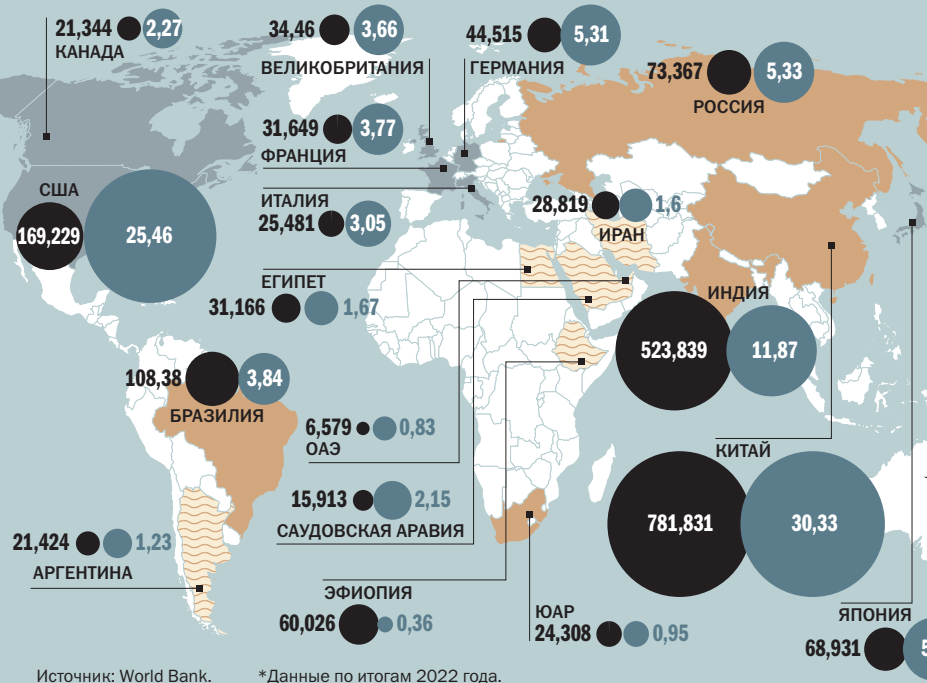


СОВОКУПНАЯ СТОИМОСТЬ ЗАПАСОВ НАТУРАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ (\$ ТРЛН)

Источники: Statista, расчеты «Денег».



РАБОЧАЯ СИЛА И ВВП ПО ППС СТРАН G7 И БРИКС+*



цепочек добавленной стоимости, которые сейчас зачастую завязаны на другие страны. Тогда как «более прямая» торговля может убрать посредников и снизить транзакционные издержки, максимизируя благосостояние членов объединения. Определенным ориентиром для БРИКС может выступить АСЕАН. На момент создания ассоциации ее участники были жесточайшими конкурентами друг для друга во многих отраслях экономики, и решение об объединении носило политический характер. Однако накопленный опыт взаимодействия позволил отстроить и экономические отношения, что нашло отражение в создании одного из крупнейших рынков в мире, поясняет господин Михневич. В дальнейшем БРИКС может стать «зонтиком», включающим страны, которые сами выступают драйверами интеграционных процессов в своих регионах, например, ЕАЭС — для России, не исключает эксперт.

Валютный вопрос

Одним из самых важных вопросов на повестке остается появление какого-либо общего механизма для проведения расчетов. Эти дискуссии ведутся не первый год, однако пока носят

преимущественно теоретический характер — даже для развития торговли в нацвалютах требуется относительно сбалансированная торговля двух стран. Тем не менее БРИКС может стимулировать использование таких валют, и возможно, страны смогут прийти к созданию единой платежной системы в будущем, прогнозирует Антонина Левашенко.

Главный макроэкономист УК «Ингосстрах-Инвестиции» Антон Прокудин настроен более скептически. На его взгляд, пока члены БРИКС даже в текущем формате являются странами, отделенными не только логистически (что разрывает уровень цен между ними), но и по типам экономики: ЮАР, Бразилия, Россия активно экспортируют сырье, а Индия и Китай являются быстрорастущими несырьевыми экономиками, поэтому появление единой валюты стран БРИКС (по типу евро), по мнению эксперта, не выглядит реалистичным, тогда как создание аналога специальных прав заимствования (СДР) для международных расчетов — возможно, как и увеличение роли таких валют, как юань и дирхам, уже популярны у российского бизнеса.

«Новые члены объединения также обладают рядом особенностей. Арген-

тина — страна с проблемной финансовой системой, при этом она нуждается во внешней валюте для расчетов в том числе внутри страны. Иран отрезан от SWIFT, но активно торгует с другими странами — этой стране также полезно иметь стабильную валюту для внешней торговли. Египет и Эфиопия — менее развитые страны, которые, скорее всего, рассчитывают на приток инвестиций и туристов», — полагает Антон Прокудин. В Саудовской Аравии курс риала привязан к доллару США уже много лет, причем currency board (крайняя форма жесткой привязки курса) работает в этой стране вполне успешно, но отношения с США ухудшаются, поэтому Эр-Рияд может рассмотреть и переход в привязке к юаню. ОАЭ же это страна со специфической небольшой экономикой, она более развита, чем Индия и Китай, и ее курс привязан к доллару, поэтому, по мнению господина Прокудина, ОАЭ могут выступить в роли своеобразной «Швейцарии» для остальных стран БРИКС — несмотря на религиозные ограничения, там есть процентные ставки и рынок fixed income, поэтому их банки вполне могут использоваться для хранения средств представителями финансовых систем стран

объединения. К тому же дирхам — это устойчивая валюта с большим активным сальдо, которая еще долго может быть привязана к доллару США, полагает эксперт. Причем восприниматься дирхам, на его взгляд, будет именно как аналог американской валюты, что очень удобно.

Директор дирекции инвестиционной аналитики «БКС Мир Инвестиций» Кирилл Чуйко полагает, что при добавлении новых стран ценность объединения растет, увеличивается объем товарооборота, но перспективы «ухода от доллара» различны для России, где товарооборот в долларах США и евро уже сильно снизился и это произошло вынужденно, и других стран, которые, скорее, будут искать возможности для диверсификации способов расчетов: доллар не безрисковая валюта, есть риски перекредитованности экономики, высокого госдолга. В целом, по мнению господина Чуйко, если политические выгоды от расширения БРИКС могут оказаться быстрыми, то экономические — это игра в долгую, а перспективы запуска единой валюты ограничены: юань сложно «переплюнуть», создание же единой экономической зоны, как в случае с евро, на его взгляд, сложно ●



RADISSON COLLECTION
PARADISE RESORT & SPA SOCHI

RADISSON COLLECTION
PARADISE RESORT & SPA SOCHI

Отдых на вилле с 4-мя спальнями,
круглогодично подогреваемым бассейном
и террасой для принятия солнечных ванн
станет отличным решением для семьи
или компании до 8 человек.

A COLLECTION OF OUR FINEST HOTELS
КОЛЛЕКЦИЯ НАШИХ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫХ ОТЕЛЕЙ
radissonhotels.com/collection

Краснодарский край, ПГТ Сириус, ул. 65 лет Победы 50
Бронирование номеров: +7 862 243 33 54

НОВЫЙ ПОБЕГ ИЗ США

ИНВЕСТОРОВ БЕСПОКОИТ ЖЕСТКОСТЬ ФРС И ДОРОГОВИЗНА АМЕРИКАНСКИХ КОМПАНИЙ

Надежды на смягчение денежно-кредитной политики ФРС США не оправдались, и глобальные инвесторы начали распродавать акции американских компаний. По данным Emerging Portfolio Fund Research (EPFR), за минувший месяц клиенты фондов американских акций забрали свыше \$14 млрд, максимальный объем за неполные полгода. Фонды развивающихся стран, экономики которых продолжают расти темпами выше среднемировых, наращивают привлечения. Продолжаются притоки и в российские фонды акций, но меньшими темпами, чем ранее, поскольку рынок уже не так уж и дешев, да и облигации стали интереснее на фоне подъема ключевой ставки Банком России.



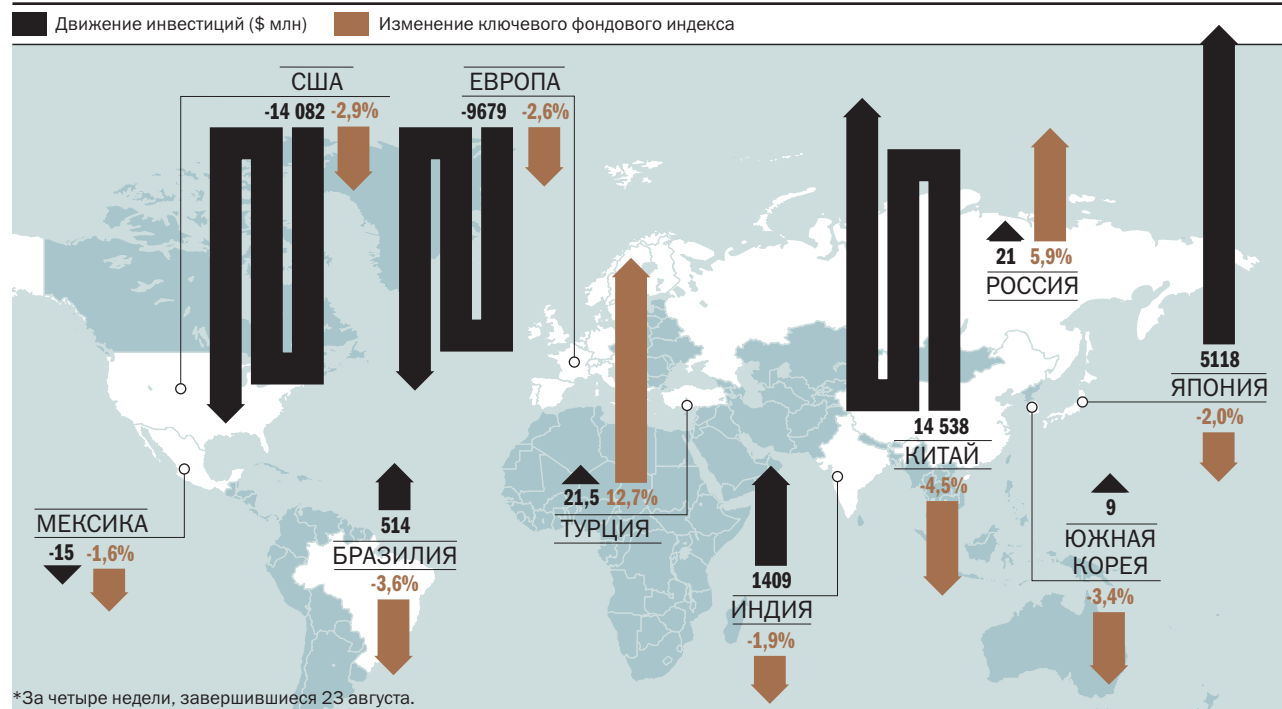
В августе американский фондовый рынок столкнулся с сильнейшей за полгода распродажей акций. Об этом свидетельствуют отчеты Bank of America (BoFA, учитывающие данные EPFR). По оценке «Денег», по итогам четырех недель, завершившихся 23 августа, клиенты фондов, ориентированных на американские акции, забрали из них свыше \$14 млрд. Это на \$3,9 млрд меньше средств, инвестированных месяцем ранее (\$17,9 млрд), и первый результат со знаком минус с апреля. Большой объем инвесторы забирали из таких фондов в середине первого квартала, когда на фоне разразившегося в США банковского кризиса было выведено более \$27 млрд.

Международные инвесторы продолжают массово сокращать вложения на европейском рынке акций. За отчетный период суммарный отток из европейских фондов составил \$9,7 млрд, что сопоставимо с оттоком месяцем ранее (\$9,2 млрд). В целом все фонды developed markets потеряли в августе \$23,3 млрд, и это сильнейший отток в этом году. В исключительном положении среди страновых фондов остаются фонды Японии, чистый приток в которые в августе превысил \$5 млрд, но его было недостаточно для компенсации более сильных потерь в Европе и США.

ТЕКСТ **Василий Синаев**
ФОТО **AP**

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ*

Источники: Bloomberg, BofA, Midlincoln Research, Investfunds.



Ставкой не вышли

Снижение интереса международных инвесторов к акциям американских и европейских компаний подтверждает последний опрос глобальных портфельных менеджеров, проведенный BofA. В августовском анкетировании приняли участие 247 управляющих фондами с суммарными активами \$635 млрд. По данным опроса, число управляющих, у которых уровень вложений в акции американских и европейских компаний был ниже индикативного уровня, на 22% и 12% превысило число тех, у кого он был выше. За месяц число пессимистов в отношении фондовых рынков увеличилось на 12 и 11 процентных пункта (п. п.) соответственно.

Снижение аппетита у международных инвесторов к американскому риску связано с не оправдавшимися ожиданиями относительно денежно-кредитной политики ФРС США. В апреле на фоне банковского кризиса, одной из причин которого стали высокие ставки, каждый третий опрошенный BofA портфельный менеджер не исключал, что к концу 2023 года американский регулятор пойдет на снижение ключевой ставки. В ожидании ответного роста прибыли компаний международные инвесторы с мая по июль вложили в американские фонды почти \$50 млрд.

По мере ослабления банковского кризиса и улучшения макроэкономической статистики в США ожидания по ставке ФРС изменились. По итогам второго квартала американская эконо-



Кварталом ранее годовой показатель вырос на 1,1%, а в квартальном выражении снизился на 0,2%. Несмотря на слабые экономические данные, инфляция, с которой борется ЕЦБ, остается на уровне более чем вдвое выше того, на который он ориентируется (2%). Поэтому регулятор выступает за дальнейшее повышение ставки.

Быстроразвивающиеся

На фоне высоких рисков дальнейшего подъема ставок в США и Европе инвесторы охотно покупают акции компаний развивающихся стран. По оценкам «Денег», приток средств в фонды emerging markets за месяц составил \$15,6 млрд. Это на \$4,7 млрд больше июльского показателя и восьмой результат со знаком плюс в этом году. Всего с начала года инвесторы вложили в такие фонды почти \$90 млрд, что в полтора раза больше объема инвестиций, поступивших за весь минувший год.

По мнению Дмитрия Терпелова, некоторых инвесторов в развивающихся странах может привлекать от-

ми, опережающими среднемировой. В июне Всемирный банк прогнозировал рост ВВП КНР в 2023 году на уровне 5,6%, ВВП Индии — на уровне 6,3%. Для сравнения, экономика США, по мнению экспертов Всемирного банка, вырастет в текущем году на 1,1%, еврозоны — на 0,4%. По итогам августа фонды Китая привлекли почти \$14,5 млрд, что на четверть выше показателя июля. В фонды Индии инвесторы вложили \$1,4 млрд. «На привлекательность Индии оказывает влияние демографический фактор и способность обеспечивать рост экономики выше 6% в год», — отмечает Михаил Беспалов.

ЦБ меняет конъюнктуру

Интерес к фондам акций сохраняется и у российских инвесторов, но и он претерпел заметные изменения. По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, за месяц, завершившийся 23 августа, все фонды российских акций привлекли немногим более 2 млрд руб. (\$21 млн при среднем курсе доллара в июне 94,23 руб./\$). Это в два с половиной раза меньше привлечений июля.

Чистые притоки инвестиций отмечались лишь у трети фондов, тогда как по остальным преобладали продажи. В августе индекс Московской биржи впервые с февраля 2022 года достиг отметки 3200 пунктов, прибавив с начала года более 45%, что могло вынудить часть инвесторов зафиксировать прибыль. Тем более что Банк России приступил к резкому ужесточению денежно-кредитной политики. В августе регулятор повысил ключевую ставку сразу на 3,5 п. п., до отметки 12%. Следом ставки по депозитам повысили все крупные банки, что сделало инвестиции в акции менее привлекательными.

На фоне ужесточения ДКП ЦБ выросли ставки и на долговом рынке. В частности, доходности коротких ОФЗ сроком обращения 1–3 года выросли за месяц на 1,5–2 п. п., до 10,8–11% годовых. «С учетом значительного роста котировок акций с начала года ожидаемая дивидендная доходность индекса Мосбиржи в следующем году в 10% остается привлекательной с исторической точки зрения, но решение инвестировать в акции уже не столь очевидное для обычных инвесторов, большинство из которых находятся в ожидании какой-то распродажи на рынке для удачного входа», — считает управляющий активами «БКС Мир инвестиций» Виталий Громадин. Повышение ключевой ставки остановило ослабление рубля. «Слабый рубль благоприятно сказывался на прогнозах финансовых доходов сырьевых экспортеров в индексе, а соответственно, и на ожидаемых дивидендах», — считает эксперт ●

мика выросла на 2,4% кв/кв: аналитики ожидали роста, но только на уровне 1,8% кв/кв. В июле Федрезерв, не видя рисков для экономики, повысил ставку на 25 п. п., до 5,25–5,5% годовых. По итогам заседания глава ФРС Джером Пауэлл заявил, что регулятор не принимал никаких решений относительно следующих заседаний и планирует ориентироваться на оперативную макростатистику. При этом отметил, что до конца года понижения ставки ждать не стоит.

«Отсутствие замедления экономики США и сильный рынок труда позволяют ФРС действовать более гибко и удерживать ставку на высоком уровне дольше», — отмечает аналитик «КСП Капитал УА» Михаил Беспалов. Это, по его мнению, может отрицательно сказываться на рынке акций. С задержкой в несколько месяцев высокие ставки окажут давление на экономику страны, что приведет к снижению прибыли компании и дивидендов, на которые могут рассчитывать акционеры.

«Комбинация всех факторов создает не самый привлекательный профиль доходности и риска рынка акций относительно облигационных инструментов», — полагает управляющий активами УК «Система Капитал» Дмитрий Терпелов. Нетипично высокий уровень доходности по казначейским облигациям, которые по коротким бумагам до года закрепились выше уровня 5%, по его мнению, является хорошей альтернативой акциям «дивидендных аристократов», которые предлагают меньшую дивидендную доходность.

В августе индекс Московской биржи впервые с февраля 2022 года достиг отметки 3200 пунктов, прибавив с начала года более 45%

Акции несут риски заметного снижения цены на фоне высоких мультипликаторов, на которых они торгуются после роста с начала года. По данным главного аналитика УК «Тринфиико» Максима Васильева, на текущий момент мультипликатор P/E (отношение стоимости акций к прибыли на акцию) для индекса S&P 500 составляет 18,6, в то время как для периода с 2010 года до начала пандемии 2020 года значение мультипликатора не превышало 18. «Важно отметить, что высокий мультипликатор по рынку наблюдается в период низких или околонулевых ставок, в то время как сейчас доходности по облигациям находятся на уровнях 2008 года — периода, когда оценка рынка опускалась до 10», — отмечает господин Васильев.

Роста ставок инвесторы ждут и в Европе, даже несмотря на более слабые, чем в США, экономические показатели. По данным Евростата, совокупный ВВП стран Евросоюза во втором квартале 2023 года вырос на 0,5% в годовом выражении, а в квартальном — продемонстрировал нулевую динамику.

носительная дешевизна этих рынков по мультипликаторам, как и тот факт, что эти рынки сильно отстали с начала года. С начала года iShares MSCI Emerging Markets ETF прибавил только 2,6%, тогда как американский индекс S&P 500 вырос на 14%, а европейский Euro Stoxx 50 — почти на 13%.

Росту спроса на такие инвестиции способствовало улучшение ожиданий относительно перспектив мировой экономики. Хотя большая часть управляющих, как и прежде, не ждет ускорения темпов роста, но они не ждут и рецессии. Если еще в начале лета большинство портфельных менеджеров, опрошенных VofA, склонялись к мысли, что спад мировой экономики произойдет до конца года, то к концу лета каждый третий опрошенный не ожидает этого даже в следующем году.

Экономики развивающихся стран традиционно являются опосредованным бенефициаром улучшения ожиданий по американской и глобальной экономике. Тем более что крупнейшие экономики развивающихся стран Китая и Индии продолжают расти темпа-

«РЫНОК СЕРЬЕЗНО ИЗМЕНИЛСЯ, ПРЕЖНИЕ ПРАВИЛА ИГРЫ УЖЕ НЕ АКТУАЛЬНЫ»

За введением санкций последовал процесс адаптации российского бизнеса к новым условиям — поиск поставщиков, переход на расчеты в национальных валютах и перестройка импортных и экспортных цепочек. О том, как банки помогают предпринимателям развивать бизнес, делятся с ними экспертизой, снижают риски и меняются сами, рассказывает CEO банка «Точка» Андрей Завадских.



«Точка» всегда позиционировала себя как банк для предпринимателей. Что сейчас может предложить «Точка» для самой многочисленной категории — малого и среднего бизнеса?

— Глобальная миссия «Точки» — делать мир удобным для предпринимателей. Поэтому при разработке нового продукта или сервиса команда «Точки» проверяет, насколько идея соответствует нашей миссии. В 2023 году выбор банка зависит прежде всего от качества сервиса и клиентоориентированности — это те области, где мы стремимся быть первыми.

В последние несколько лет у нас появилось много нефинансовых сервисов, для пользования которыми не обязательно иметь счет в банке. Сейчас мы развиваем несколько бизнес-линий: «Точка Реклама», «Точка Нетворк» и «Точка Маркетплейс». Всего у нас около 60 сервисов, которые облегчают жизнь предпринимателей. Вскоре мы представим сервис «Точка Навыки» — короткие прикладные курсы для бизнеса, которые можно пройти за несколько часов и получить при этом бесплатную консультацию эксперта. В каждом курсе мы даем инструменты для решения конкретных задач — для составления финансовой модели или выхода из кассового разрыва.

Еще один блок инструментов мы предусмотрели, чтобы разгрузить предпринимателя от рутинных задач и сэкономить его время: например, «Онлайн-бухгалтерия» автоматизирует сдачу отчетности в ФНС. Недавно мы внедрили в сервис «Витрина» (b2b-маркетплейс) полный цикл сделки — инструмент помогает предпринимателю найти контрагента, заключить с ним договор, быстро и безопасно провести оплату и завершить сделку с закрывающими документами.

— Российский бизнес привык к цифровым сервисам — к этому стимулирует и государство, и конкуренция в финансовом секторе. Какие технологии применяет «Точка»?

— Сейчас у нас десятки технологичных решений, которые позволяют автоматизировать разные процессы не только внутри «Точки», но и на стороне клиентов. Это и предсказательная аналитика, и чат-боты, и ML-модели, то есть модели машинного обучения. Весной мы стали первым российским банком, который «вшил» ChatGPT в поисковую строку интернет-банка. Теперь клиент может в одном интерфейсе найти ответы на важные бизнес-вопросы: когда платить налог на прибыль или как придумать маркетинговые акции для повторных покупок клиентов — все, что нужно предпринимателю, теперь в одной строке.

ИИ-технологии помогают нашим клиентам и по другим бизнес-направлениям. Внутри сервиса «Точка Маркетплейс» нейросеть помогает продавцам создавать описание карточки товара и формулировать ответы на отзывы с онлайн-площадки. Сотрудники «Точки» тоже применяют ИИ-технологии — команда поддержки использует ML-модель, чтобы определить эмоции предпринимателя в момент его обращения в чат и как менялось настроение клиента во время общения с сотрудником банка. Так мы понимаем, на какие моменты в общении с клиентами стоит обратить внимание и что можно улучшить в коммуникации. С помощью ИИ-технологий мы учимся сегментировать клиентов и типы их бизнесов, чтобы предоставлять наиболее релевантный для них сервис.

— В этом году «Точка» получила собственную банковскую лицензию — удалось ли сделать удобным и бесшовным переход клиентов на нее?

— И да, и нет. Переход клиентов на новую лицензию — долгий и сложный процесс, который потребовал участия всей команды банка. Сопоставимых по масштабу кейсов в истории российских компаний не было. Мы упростили процесс, насколько это возможно: все данные, деньги, истории автоматически переехали, но клиентам нужно было уведомить партнеров о новых реквизитах, внести новые данные в системы CRM и 1С. Чтобы упростить процесс, мы создали механизм зеркальных счетов, когда предыдущий номер счета клиента соответствовал новому. Поменять нужно было только БИК и корреспондентский счет.

Для наших сотрудников переезд тоже стал вызовом, тогда мы впервые столкнулись с трехкратными нагрузками на все системы и «железо». Дело в том, что переезд совпал с сезонными всплесками активности по уплате налогов и взносов. Высокая нагрузка легла на службу поддержки — сотрудники получили десятки тысяч обращений от клиентов по поводу будущего их счетов. В итоге мы справились: 98% работающих клиентов перешли на лицензию «Точки» и новые реквизиты. Мы «переехали» на собственную лицензию всего за три месяца, хотя предполагали, что процесс займет не менее полугода.

— Банки сегодня стали одним из главных источников данных о международной активности компаний, которые активно перестраивали свою работу на внешних рынках. Расскажите, как меняется импорт и экспорт в этом году?

— В первом полугодии 2022 года рынок импорта практически замер — оно и понятно, бизнес попал под санкции. Из-за этого предпринимателям-импортерам пришлось отказаться от работы в привычных долларах и евро и искать другие варианты. Но уже в начале этого года мы увидели, что



предприниматели смогли перестроиться и не «просесть» в показателях.

По нашим данным, в сравнении с досанкционным 2021 годом объемы импорта выросли на 13%, количество импортеров среди ИП выросло в 1,5 раза. Такой эффект мы связываем с развитием маркетплейсов. Кроме того, почти в четыре раза выросло количество компаний, участвующих в длинных цепочках: импорт из Китая — Россия — экспорт в страну ближнего зарубежья. Примерно половину от общего числа импортеров составляет бизнес старше пяти лет, но «малышей» тоже немало — предпринимателей, которые зарегистрировали бизнес менее двух лет назад, среди импортеров около 30%.

— С какими сложностями сталкиваются МСП при выходе на внешние рынки?

— Внешнеэкономическая деятельность сильно отличается от внутри-страновых закупок с точки зрения документооборота и процессов. Есть ряд сложностей, с которыми придется столкнуться начинающему импортеру, но все они решаемы. Первое и главное — найти надежного поставщика. На этом этапе предпринимателей пугает, что поставщик окажется недобросовестным и обманет. Еще один страх — товар будет худшего ка-

чества, соответственно, продать его будет сложнее. Чтобы избежать таких «сюрпризов», мы рекомендуем лично знакомиться с поставщиками. Например, на профильных выставках, как зарубежных, так и в РФ.

Вторая сложность — международная логистика. Чаще всего наши клиенты из числа МСП, закупая товар за границей, не набирают его на целый контейнер, а значит, им нужен сборный груз: это дороже и сложнее, нужно найти, с кем объединиться, подобрать сочетающиеся грузы. Но есть варианты, о которых забывают: импортеры часто используют морские контейнерные перевозки, но доставить груз можно и по земле, и по небу. Третий пункт — это документооборот по ВЭД и риски штрафов. Чтобы избежать проблем, бизнес закупает импортные товары через посредников с профильной экспертизой, которые берут связанные с доставкой риски на себя, но эти задачи можно решить и в «Точке» — у нас есть специальные продукты для поиска поставщика и таможенное оформление. Другая сложность — это финансирование, потому что импортная поставка чаще всего предполагает 100% предоплаты за товар и за логистику. С учетом длительной доставки, порой до четырех месяцев, предприниматель на долгий срок теряет деньги из оборота. Мы

стали экспертами в ВЭД за последние несколько лет и готовы делиться знаниями с участниками рынка. Вскоре мы проведем конференцию, где на реальных кейсах разберем вопросы международных платежей, закупок, логистики и поищем решения.

— В каких валютах сейчас происходят расчеты бизнеса? Сократились ли долларские расчеты?

— Доля доллара и евро по рынку с 2021 года снизилась почти в полтора раза от общего объема валютных платежей. Среди клиентов «Точки» в 2021 году на доллары и евро приходилось 95% платежей, в этом году этот показатель снизился до 20%. Количество стран, с которыми предприниматели могут рассчитываться в этих валютах, сильно сократилось. Главная валюта, в которой работают предприниматели сейчас, — это китайский юань. «Точка» и ранее была ориентирована на Китай, но бизнес чаще рассчитывался с партнерами из этой страны в долларах, а сейчас — в юанях. Именно поэтому доля предпринимателей, работающих в юанях, среди наших клиентов выше, чем в целом по рынку. По нашим данным, 66% от общего объема трансграничных платежей происходят в этой валюте. Для сравнения, всего пару лет назад этот показатель составлял 2,8%.

В целом рынок за последние два года перестроился на работу в нацвалютах. Популярность набирают казахстанские тенге, турецкие лиры, грузинские лари, сербские динары. Сейчас топовые направления для импорта — это Китай и Гонконг, Ближний Восток и страны СНГ, которые занимают 61% от общего объема зарубежных поставок. В досанкционный период на эти страны приходилось всего 29% от общего объема импорта, а лидером были страны ЕС, занимавшие 35% от рынка. Некоторые страны готовы принимать платежи за товар, который отправится в РФ, в рублях. Поэтому тренд последнего года в «Точке» — трансграничные рублевые платежи. Например, 42% трансграничных платежей в рублях уходит в Белоруссию, такие платежи принимают Турция, Киргизия, Казахстан и Армения.

— Вслед за перестройкой рынков изменился ли запрос малого бизнеса к вам как к проводнику ВЭД — или эти потребности стандартные?

— Сейчас главный запрос отечественного бизнеса — беспрепятственный перевод платежей в другие страны. Наши клиенты продолжают работать с зарубежными партнерами, но с поправкой на то, что теперь расчеты происходят в валютах «дружественных» стран. Мы сопровождаем расчеты в китайских юанях, казахстанских тенге, турецких лирах, армянских драмах, грузинских лари, сербских динарах и даже индийских рупиях. Доллары у нас тоже есть, но «ходят» они только в восточные страны и СНГ.

Расширение перечня «рабочих» валют — не единственное, что мы делаем как банк, помогающий бизнесу строить международные бизнес-отношения. В последний год мы сфокусировались на создании сервисов, которые помогают клиентам организовать зарубежную доставку — от выбора поставщика и до растаможки товара. Мы запустили сервис, который помогает выстроить цепочку поставок из Китая, подобный сервис есть и для предпринимателей, которые работают с Турцией и Ближним Востоком. У нас есть таможенный калькулятор для расчета таможенных сборов, пошлин и НДС. Недавно запустили сервис по «ловле» курса: как следует из названия, с ним предприниматель может купить валюту по наиболее выгодному курсу.

За последние полтора года рынок серьезно изменился, прежние правила игры уже не актуальны. Но мы гибкий банк и стараемся быстро рестраиваться под запрос клиента, чтобы наши сервисы оставались одними из самых удобных и понятных на рынке ●

«КАЖДАЯ КРЕДИТНАЯ СДЕЛКА — ВКЛАД В РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА»

Руководитель департамента регионального корпоративного бизнеса — старший вице-президент банка ВТБ Руслан Еременко накануне ВЭФ-2023 рассказал о том, как малый и средний бизнес занимает новые ниши экономики и какую поддержку банк может ему в этом оказать на Дальнем Востоке.



то происходит на рынке кредитования СМБ? Какие тренды и факторы определяют его развитие в этом году?

— За первое полугодие клиенты заключили с нами более 17,3 тыс. кредитных сделок. Это в три раза выше показателя за аналогичный период прошлого года. У нас действует 50 тыс. сделок с предпринимателями. Рост их кредитной активности — устойчивый тренд, который начался еще в прошлом году, несмотря на все изменения макроэкономических условий, а в этом продолжается даже более динамично. Портфель кредитов среднего и малого бизнеса ВТБ с начала года вырос на 16% и сегодня превышает 2,28 трлн руб.

Что обеспечивает такой рост? Прежде всего, госпрограммы, реализация отложенного спроса, устойчивый курс на импортозамещение и развитие отечественного производства.

Самыми востребованными продуктами в массовом сегменте выступают небольшие экспресс-кредиты на развитие бизнеса. Это быстрые и, как правило, цифровые решения. Клиенты верхнего сегмента и средние предприятия интересуются более сложными продуктами инвестиционного кредитования, зачастую на льготных условиях с господдержкой.

Мы рассчитываем на дальнейший рост портфеля во втором полугодии, в том числе за счет цифровизации кредитного процесса и новых скоринговых разработок. В сентябре в три раза — до 30 млн руб. — повысили максимальный размер экспресс-кредита. Сегодня мало кто на рынке может предложить предпринимателям такие суммы по упрощенной процедуре. К заявке достаточно приложить бухгалтерскую отчетность за последний квартал.

— Могли бы вы привести примеры проектов развития СМБ с финансовым участием ВТБ, которые кажутся вам знаковыми?

— Любая кредитная сделка — вклад в развитие экономики региона. Это расширение производства, новые рабочие места, поступления в бюджет.

Клиенты среднего и малого бизнеса выходят из режима перенастройки, возвращаются к отложенным планам и запускают новые проекты импортозамещения. Освободившиеся товарные ниши становятся для них стимулом увеличивать объемы продукции и модернизировать производственную базу. Например, Южно-Сахалинский хлебокомбинат в этом году за счет нашего финансирования приобрел новое оборудование. Коллеги расширили ассортимент и в целом повысили эффективность предприятия.

На качественно новый уровень выходит сельское хозяйство. Растет число инвестпроектов с использованием передовых технологий. Мы профинансировали строительство молочной фермы нового поколения в Амурской области, на которой созданы прекрасные условия для работы сотрудников. Запущена первая очередь, и предприятие планирует развиваться дальше. Нельзя не сказать о рыбной отрасли, с которой мы тоже активно работаем по всем направлениям. Один из новых проектов с нашим участием — строительство завода по разведению лососевых в устье реки Баклановка Сахалинской области.

— Бизнес ведет постоянный поиск новых зарубежных партнеров. Какие направления популярны у клиентов и как вы помогаете им в работе за пределами страны?

— У нас были опасения, что объемы этого бизнеса могут снизиться. Но ничего подобного не произошло — предприниматели переориентировались на Восток и Азию, благодаря чему не только восстановили, но и увеличили объем внешней торговли. В этом году мы видим кратный рост расчетов в национальных валютах. Основной объем приходится на Китай, но повышается интерес к расчетам со странами СНГ, Вьетнамом, Индией. Кстати, Индия вышла на первое место по росту объема переводов — почти в шесть раз во втором квартале по сравнению с предыдущим. За последние полтора года мы выстроили систему расчетов в национальных валютах и продолжаем ее развивать за счет ресурсов дочерних банков и отношений с банками-корреспондентами дружественных стран.

ВТБ всегда отличали сильные компетенции ВЭД. Мы понимаем, насколько важны для клиентов новые продукты, оперативный валютный контроль, скорость прохождения платежа, выгодный курс конверсии, наш опыт и знания в этой области. В этом году мы запустили центр экспертизы и поддержки для участников ВЭД, который помогает опытным и начинающим предпринимателям в работе на международном рынке в новых условиях.

— На Восточном экономическом форуме подводят итоги десяти лет работы по развитию Дальнего Востока. В каких еще проектах ВТБ удалось поучаствовать за это время? Какие у вас планы по развитию в регионе?

— Дальний Восток — регион с уникальными ресурсами, с огромными возможностями для развития логистики. За последние десять лет мы выросли здесь с очень скромных показателей до 190 млрд руб. кредитного портфеля. Наибольший объем приходится на Камчатский, Хабаровский и Приморский края, Магаданскую область и Бурятию.



В рыбной отрасли профинансировали приобретение шести судов, строительство двух рыболовных супертраулеров, четырех перерабатывающих заводов. В сфере недропользования с нашей поддержкой запущены три фабрики. И это только за последние три-пять лет.

Активно работаем в жилищном строительстве: наш банк финансирует застройщиков в восьми из одиннадцати регионов Дальнего Востока. Приняли участие в возведении ряда сухих портов в Приморье, в том числе контейнерного терминала в Артеме, сейчас финансируем строительство порта в бухте Суходол, планируем продолжать инвестиции в развитие Восточного транспортно-логистического узла.

— Вы уже начали применять свои практики поддержки СМБ для клиентов банка «Открытие»?

— Да, и новые возможности для финансирования — это одно из преимуществ, которые получают клиенты среднего и малого бизнеса «Открытия» от объединения банков. У нас уже есть успешный опыт сделок с клиентами «Открытия», реализованных на базе финансовых решений ВТБ.

— Как в целом проходит процесс интеграции «Открытия» в ВТБ в сегменте среднего и малого бизнеса?

— Мы уже начали миграцию клиентов, объединили все финансовые продукты и нефинансовые сервисы двух банков. Проанализировали наши продуктовые предложения и вывели лучшие из них на цифровую единую платформу для всех клиентов среднего и малого бизнеса группы, число которых превышает 1,3 млн юрлиц и предпринимателей. Основная задача платформы — обеспечить бесшовный переход клиентов и предложить им, с одной стороны, все привычные сервисы, с другой — новые возможности. Это более 80 продуктов и услуг для бизнеса любого масштаба ●



РОССИЯНАМ ДОБАВЯТ НА ПЕНСИЮ

ГОСУДАРСТВО ПОБУЖДАЕТ ГРАЖДАН АКТИВНЕЕ КОПИТЬ НА СТАРОСТЬ

Президент России Владимир Путин дал старт новой Программе долгосрочного сбережения. В рамках этой программы граждане смогут со следующего года рассчитывать на ежегодное софинансирование со стороны государства до 36 тыс. руб. В особенностях новой программы разбирались «Деньги».



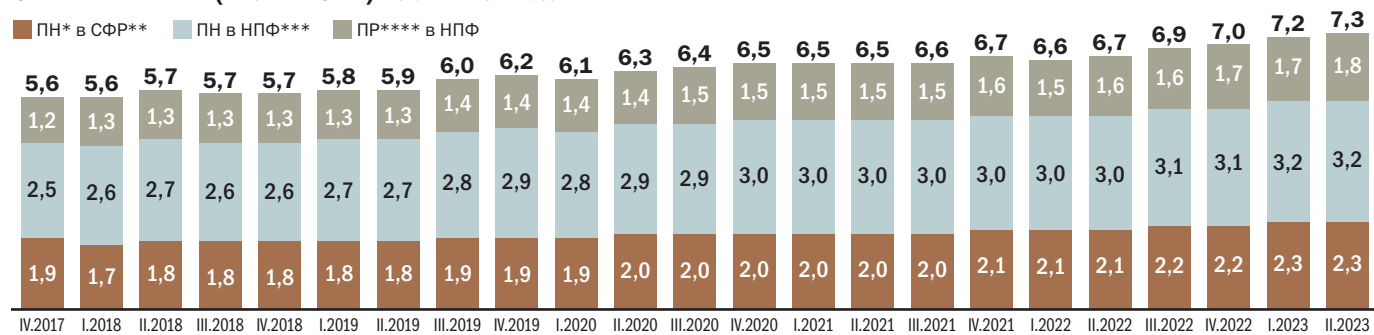
1 января 2024 года в России заработает новая Программа долгосрочного сбережения, закон о ее запуске 10 июля подписал президент России Владимир Путин. Согласно этому документу, любой гражданин добровольно сможет накопить долгосрочные сбережения на старость как за счет собственных взносов, так и за счет средств государства, которое поможет ему в этом деле. Взносы может вносить и работодатель. Для участия в программе нужно будет заключить специальный договор с негосударственным пенсионным фондом, который будет инвестировать средства.

Госпрограмма софинансирования пенсионных накоплений в стране уже действовала с октября 2008 года. В данной программе могли участвовать зарегистрированные в системе ОПС граждане и в течение десяти лет перечислять 2–12 тыс. руб. в год на пенсионное обеспечение, а государство удваивало взносы. Вступить в нее можно было с 2009 года до конца 2014 года. Последние средства со стороны государства поступят по данной системе в мае 2026 года.

ТЕКСТ Иван Евишкин
ФОТО Getty Images

КАК МЕНЯЛСЯ ОБЪЕМ ПЕНСИОННЫХ СБЕРЕЖЕНИЙ (ТРЛН РУБ.)

Источник: Банк России.



Новая программа масштабнее предыдущей, в ее рамках максимальный размер софинансирования собственных взносов граждан — до 36 тыс. руб. в год в течение трех лет после вступления гражданина в программу. К тому же он может рассчитывать на специальный налоговый вычет — до 52 тыс. руб. ежегодно при уплате взносов до 400 тыс. руб. Однако в отличие от прошлой программы размер софинансирования будет определяться не только суммой уплаченных взносов, но и размером среднемесячного дохода, полученного гражданином и учтенного в ФНС. При доходе до 80 тыс. руб. на 1 руб. взносов государство начислит 1 руб. софинансирования; при доходе от 80 тыс. до 150 тыс. руб. — 1 руб. софинансирования, но на 2 руб. взносов. Если же ежемесячный доход превышает 150 тыс. руб., то гражданин может рассчитывать на 1 руб. софинансирования только на каждые 4 руб.

Накопленные таким образом сбережения граждане смогут получить через 15 лет участия в программе либо по достижении 60 лет мужчинами и 55 — женщинами. В зависимости от желания выплаты могут быть пожизненными или срочными (на срок не менее десяти лет). В рамках новой программы предусмотрена возможность единовременной выплаты в случае, если ее размер составит менее 10% прожиточного минимума пенсионера. В рамках закона предусмотрена возможность досрочного использования средств накопленных сбережений без расторжения договора. Но это можно сделать только в определенных особых жизненных ситуациях, к которым отнесена оплата дорогостоящего лечения или потеря кормильца. Перечень дорогостоящего лечения, на которое можно снять деньги, будет установлен постановлением правительства России.

Минфин рассчитывает, что в программе примет участие как минимум 2 млн человек, в результате рассчитывается привлечь сумму в размере 300 млрд руб. В прошлой программе софинансирования приняло участие 15,9 млн россиян, но только 2,5 млн сделали хотя бы один взнос. За время ее действия общий объем добровольных взносов россиян только на конец 2021 года составил более 71 млрд руб., государственные отчисления составили 68,8 млрд руб. Таким образом участники накопили на своих счетах свыше 140 млрд руб. (сумма без учета инвестиционного дохода) ●

«ИНВЕСТОРУ НЕОБХОДИМО ОПРЕДЕЛИТЬСЯ С ЛИЧНЫМ ОТНОШЕНИЕМ К РИСКУ»

Начальник департамента инвестиционно-страховых продуктов Газпромбанка Артем Зотов в интервью «Деньгам» рассказал о том, как защитить сбережения в условиях роста инфляции, поделился прогнозами по курсу рубля и оценил перспективы российского фондового рынка.



Потребительская активность россиян растет, однако обеспечивать защиту сбережениям в условиях более высокой инфляции и ослабления рубля становится сложнее. Как эти изменения влияют на поведение инвесторов?

— Потребительская активность растет за счет того, что население боится обезличения денег и спешит их быстрее потратить. Поэтому на рынке мы наблюдаем рост спроса на недвижимость, рост потребительских и автокредитов. Охлаждающим фактором является повышение ставки Банка России, которое предполагает рост ставок по депозитам. Это может стимулировать население активнее сберегать. Все большее число клиентов начинает инвестировать в инструменты фондового рынка, в частности, покупать облигации, которые дают более высокую доходность в сравнении с депозитами.

— Как вы видите динамику курса рубля? Какие факторы будут определяющими?

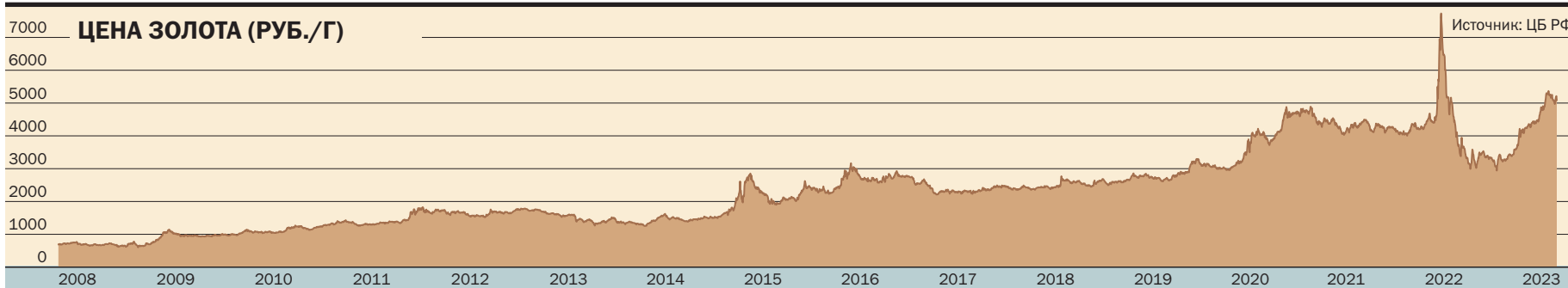
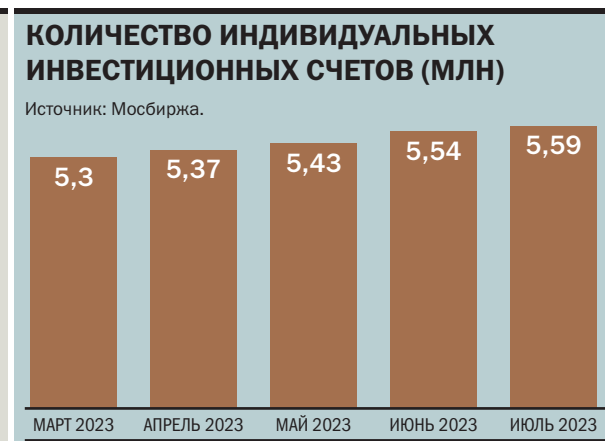
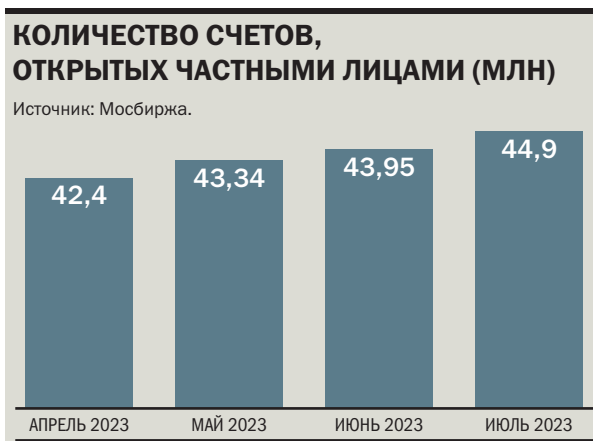
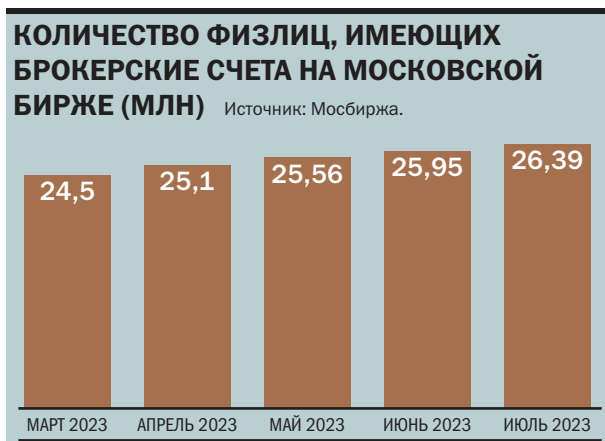
— На текущий момент в базовом сценарии (исключая внешние риски и факторы «черных лебедей») мы ожидаем стабилизацию курса валют между 90 и 100 руб. за доллар, а также укрепление отечественной валюты ниже 90 руб. к концу года. Этому может помочь продажа экспортными валютной выручки. Если же курс будет выше 100 руб., могут потребоваться активные действия со стороны властей — как возврат к принудительной продаже выручки со стороны Минфина, так и дальнейшее повышение ключевой ставки Банком России. При высокой волатильности

сти и росте курса население начинает активно интересоваться дальнейшей судьбой валюты и переживать за свои накопления. После резкого подъема ключевой ставки стало очевидно, что регулятор пристально следит за курсом рубля и готов принимать меры для предотвращения ослабления национальной валюты.

— Как вы оцениваете перспективы фондового рынка с учетом глобальной конъюнктуры и значительной доли акций компаний-экспортеров? Какие сектора выглядят наиболее перспективными?

— Мы положительно смотрим на перспективы российского рынка из-за его по-прежнему низкой оценки и за счет значительной экспортной составляющей, которая дает определенную защиту инвесторам в случае ослабления рубля. При этом мы учитываем значительный рост рынка с начала года и считаем, что прошедшая девальвация рубля также частично отыграна. Поэтому мы ожидаем замедления роста рынка акций в текущем году.

ТЕКСТ **Наталья Ильина**
ФОТО **предоставлено**
пресс-службой
Газпромбанка





ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ГАЗПРОМБАНКА

Давление на рынок окажут повышение ключевой ставки и другие меры ЦБ, поскольку дивидендная доходность акций уже сопоставима с уровнем депозитных ставок и доходностью облигаций. Не исключено, что по прошествии периода публикации отчетности (конец августа) мы будем наблюдать частичную фиксацию прибыли в акциях, в первую очередь со стороны физических лиц, доля которых в общем объеме торгов превышает 80%.

Вероятно, в краткосрочном периоде акцент сместится на компании, ориентированные на внутренний спрос, а также компании, способные в ближайшее время объявить о ре-домоциляции. Это позволит компаниям-эмитентам снизить свои страновые риски, а также упростить процесс взаимодействия с инвесторами.

— Как сейчас выглядит оптимальный портфель? Какие инструменты способны снизить риски, свойственные вложениям в фондовый рынок?

— Снизить риски на фондовом рынке в любое время способны инструменты с фиксированной доходностью или с защитой капитала, такие как облигации и структурные продукты. В текущих условиях, учитывая высокую ин-

фляцию, потенциальная доходность облигаций снижена, но для инвесторов выглядит привлекательнее, чем банковский депозит. В сложившейся ситуации оптимальный портфель будет достаточно субъективным — инвестору необходимо определиться с личным уровнем отношения к риску и потенциальной доходности. Чем больше в портфеле будет облигаций, тем меньше будет риск. Наблюдается интерес клиентов к покупке драгоценных металлов, в особенности золота как защитного актива.

— Какой может быть динамика облигаций с учетом различных ожиданий по ставке?

— Рынок закладывает ожидания по ставке рефинансирования в цену облигации. Конечно, клиенты, имею-

щие в портфеле облигации, при повышении ставки получают отрицательную переоценку. При этом если не продавать бумаги, а держать их до погашения, клиент получит свою зафиксированную доходность.

— Какие страховые и стабилизационные продукты стоит выбрать?

— В текущих условиях среди страховых продуктов мы выделяем накопительное страхование жизни и инвестиционное страхование жизни, а также структурные продукты с защитой капитала. Газпромбанк предоставляет широкую линейку инвестиционных продуктов с защитой капитала и со страховой составляющей, которые позволяют получить доход в случае роста базового актива и при этом не потерять, если стоимость базового акти-

ва снизится. Поэтому консервативные инвесторы очень активно инвестируют именно в такие продукты.

— Золото считается специфическим активом для инвестиций, однако в условиях неопределенности спрос на него, как правило, растет. Какие у вас ожидания по этому продукту?

Важно понимать, что инвестиции в драгоценные металлы имеют длительный срок и не рассчитаны на краткосрочные вложения. За прошлый год был зафиксирован скачок стоимости золота в полтора раза в марте 2022 года, после чего цена так же резко снизилась. Исторически металлы растут достаточно медленно, при этом динамика за последние 15 лет показывает, что цена грамма золота выросла почти в десять раз, что крайне привлекательно для консервативных инвесторов, готовых совершать долгосрочные вложения с минимальными рисками.

Для того чтобы удовлетворить спрос со стороны разных клиентских групп, мы предлагаем как инвестирование на счета в драгоценных металлах в наших дистанционных каналах обслуживания, так и приобретение физических золотых и серебряных слитков в отделениях банка по всей стране. Как показывает практика, клиенты с удовольствием от покупки физического слитка переходят к инвестированию на счета в драгоценных металлах и наоборот. Данный инструмент понятен для клиентов и прост в работе и, как следствие, привлекает все большую клиентскую базу.

— Как динамика глобального рынка может повлиять на стоимость золота?

— Золото, как и любой платежный инструмент, зависит от глобальной динамики, однако исторически всегда показывает рост. Мы не ожидаем каких-то существенных всплесков стоимости по аналогии с прошлым годом, однако мы рассчитываем на стабильный уверенный рост на горизонте ближайших нескольких лет, поэтому чем раньше начинать инвестировать в данный инструмент, тем выше будет доходность ●

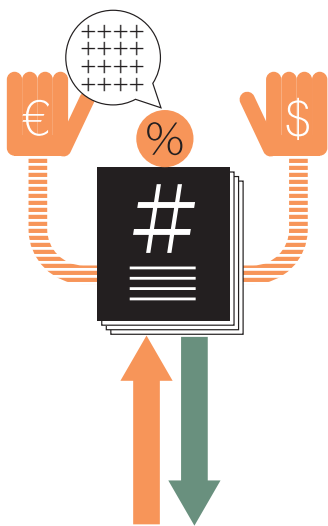
РЫНОК НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

ЛИДЕРОВ РОСТА И АУТСАЙДЕРОВ ИЗУЧИЛИ «ДЕНЬГИ»

Столь успешного года для российского финансового рынка не было лет пятнадцать. За восемь месяцев 2023 года индекс Московской биржи вырос почти на 50% и вернулся к значениям второй декады февраля 2022 года, до отметки 3200 пунктов. Основным локомотивом роста стали акции компаний нефтяной и финансовой отраслей, которые смогли подстроиться под новые условия работы. Участники рынка сохраняют оптимизм и не исключают подъема индекса в этом году и до 3600 пунктов при условии сохранения нейтрального геополитического фона.



Российскому фондовому рынку удалось адаптироваться к новым экономическим условиям и отыграть утраченные в прошлом году позиции. В середине августа индекс Московской биржи впервые за полтора года поднялся выше 3200 пунктов, достигнув отметки 3225 пунктов. Таким образом, он вернулся к уровням, предшествовавшим началу СВО. 30 августа индекс закрепился у отметки в 3213 пунктов, что более чем на 48% выше значений закрытия предыдущего года и на 66% выше локального минимума, установленного в начале октября 2022 года. Быстрее индекс восстанавливался только после финансового кризиса 2008 года. 14 лет назад за три квартала 2009 года индекс вырос более чем вдвое, превысив 1200 пунктов.



Санкции сплотили

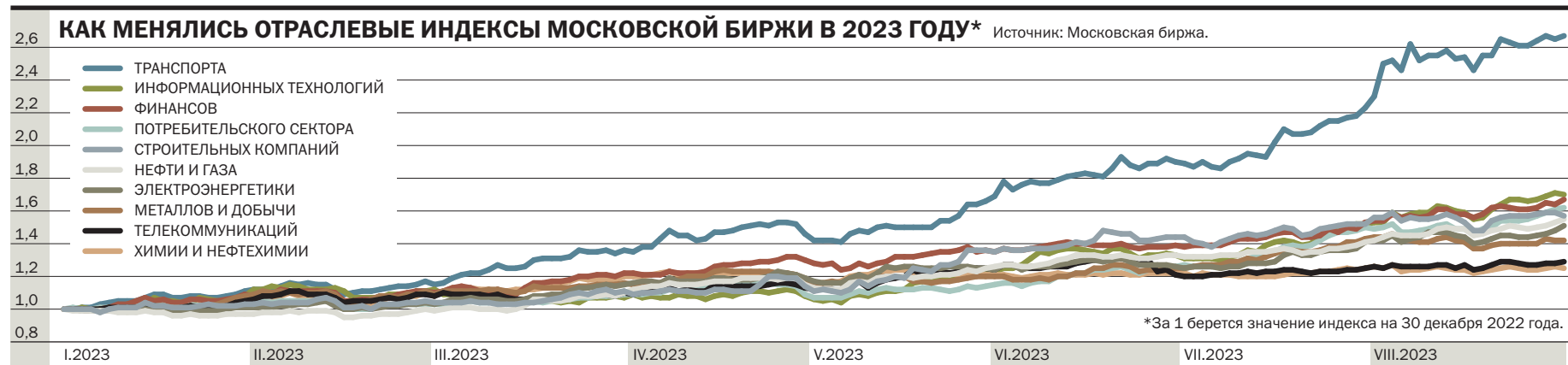
Год назад такого развития событий на рынке мало кто ожидал, многие думали о закате фондового рынка, по крайней мере в части акций. Такие мысли были неудивительны с учетом масштаба санкций, введенных в минувшем году против России и призванных, как заявляли западные политики, разрушить российскую экономику. Сбыться их прогнозам было не суждено. Многие крупные иностранные компании действительно ушли из России, основные торговые цепочки и связи были разорваны, но благодаря работе правительства и бизнеса большую часть торговых потоков удалось перенаправить в дружественные страны. В итоге экономика страны просела в минувшем году на 2,1%, но уже в этом году начала восстанавливаться. По оценкам Минэкономки, ВВП России за первое полугодие 2023 года вырос в годовом выражении на 1,4%. В июле МВФ повысил прогноз роста российской экономики на этот год с 0,8% до 1,5%. 26 августа министр финансов России Антон Силуанов в интервью телеканалу CGTN заявил, что ожидает роста экономики на 2,5%.

Восстановление экономики не могло не сказаться на финансовых показателях компаний, которые постепенно начали возвращаться к практике раскрытия финансовой отчетности. Это повысило прозрачность и увеличило горизонт прогнозирования для инвесторов, что положительно сказалось на цене акций. Тем более

что из-за обвала в прошлом году они оказались сильно недооцененными. Начальник аналитического департамента «ТКБ Инвестмент Партнерс» Михаил Нестеров констатирует, что на конец 2022 года российский рынок торговался с коэффициентом P/E (отношение капитализации компании к чистой прибыли) около 4 против 7,2 в среднем в 2021 году. «На фоне адаптации экономики и компаний к новой реальности видим восстановление оценки к средним значениям», — отмечает господин Нестеров.

Многие компании, даже те, что не платили дивиденды в минувшем году, прибегли к подобной практике

ТЕКСТ **Татьяна Палаева**
ФОТО **Евгений Одинок**/
РИА Новости, Сергей Гунеев/
РИА Новости





ЕВГЕНИЙ ОДИНЦОВ / РИА НОВОСТИ

в 2023-м. «Стартовым драйвером стали рекордные дивиденды Сбербанка, который объявил выплату значительно выше ожиданий, что привело к переоценке всего рынка», — полагает портфельный управляющий УК «Первая» Михаил Цагарели. Примеру Сбербанка и «Газпрома», на его взгляд, последовали крупнейшие нефтегазовые компании, которые объявили дивиденды.

Аналитики SberCIB Investment Research оценили суммарный объем дивидендных выплат половины компаний из индекса Московской биржи в весенне-летнем сезоне 2023 года в 1,8 трлн руб. С учетом блокировки счетов нерезидентов и того, что традиционно только часть дивидендов реинвестируется, до рынка, по оценке аналитиков, должно было дойти около 249 млрд руб. На фоне сниже-

ния ликвидности рынка поступление этих средств сыграло важную роль в его подъеме. «По нашим оценкам, общий free float российского рынка акций составляет около 30%, из которых две трети бумаг были обособлены (на счетах типа „С“). Доступный free-float, соответственно, снизился в три раза, с примерно 15 трлн руб. до 5,5 трлн руб. Поэтому даже незначительные притоки средств на рынок приводят к его существенной переоценке», — считает Михаил Нестеров.

Ключевую роль в восстановлении рынка сыграли частные инвесторы, которые массово открывали счета на бирже. По данным Московской биржи, в конце июля число уникальных брокерских счетов частных инвесторов достигло 26,4 млн. С начала года счета на бирже открыло почти 3,5 млн

человек. С начала года инвесторы увеличили вложения в акции до 140 млрд руб., оценил Михаил Нестеров.

Финансы и нефть

Наибольший вклад в восстановление основного рублевого индекса внес нефтегазовый сектор, вес которого достигает 45%. С начала года отраслевой индекс «Нефть и газ» вырос более чем в полтора раза. Этому способствовало уменьшение дисконта между нефтью Urals и Brent, а также ослабление рубля. По оценке «Денег», основанной на данных Profinance и Investing.com, в августе отставание российской нефти от североморского бенчмарка сократилось до \$13 за баррель — минимального значения с марта 2022 года. В весенние месяцы дисконт превышал \$25. Сужению спреда способствовало паде-

ние отгрузки российской нефти на мировые рынки, что в сочетании с сокращением добычи в Саудовской Аравии привело к дефициту высокосернистой нефти на мировом рынке. Цена российской нефти впервые с ноября 2022 года превысила \$70 за баррель.

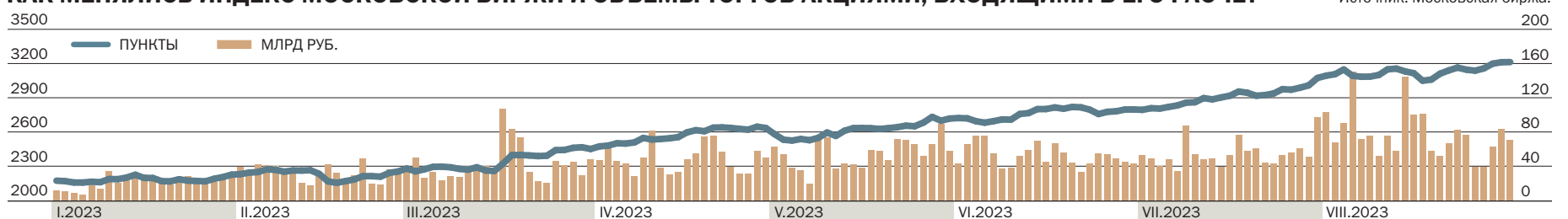
Эффект растущей цены нефти усиливало падение курса рубля, что традиционно положительно сказывается на финансовых показателях всех экспортно ориентированных компаний. По итогам августа средний курс доллара составил 95,4 руб./\$, что более чем на 5% выше показателя июля и на 37% выше значений января. Рублевая цена Urals впервые с весны прошлого года приблизилась к 7 тыс. руб. за баррель, прибавив с начала года 56%. Акции ЛУКОЙЛа подорожали с начала года более чем на 60%, «Роснефти» — на 50%, «Башнефти» — вдвое. «Нефтегазовый сектор продолжает платить высокие дивиденды, а с учетом ослабления рубля и восстановления цен на нефть Urals инвесторы ожидают как минимум сохранения тренда в ближайшем будущем», — считает Кирилл Таченников, директор аналитического департамента инвестиционного банка «Синара».

Заметный вклад в повышение индекса внес финансовый сектор, вес которого на рынке составляет более 16,5%. Индекс «Финансов» Московской биржи вырос за восемь месяцев почти на 66%. В его расчет входят акции шести банков, двух бирж, страховой и инвестиционной компаний. На банки приходится 76,5% индекса, одним из локомотивов роста стали акции Сбербанка, прибавившие на фоне рекордных дивидендов почти 90%.

Банковский сектор России стал главной целью санкционных атак со стороны Запада, что привело к его существенному проседанию в минувшем году. Данные ЦБ и отчетности ведущих банков этого года показали, что сектор в целом прошел через кризис и быстро восстанавливает прибыльность, что позитивно сказалось на цене акций. «Драйверами стали органический рост

КАК МЕНЯЛИСЬ ИНДЕКС МОСКОВСКОЙ БИРЖИ И ОБЪЕМЫ ТОРГОВ АКЦИЯМИ, ВХОДЯЩИМИ В ЕГО РАСЧЕТ

Источник: Московская биржа.



бизнеса банков, который привел к уверенному росту доходов по основным направлениям деятельности, а также заметное снижение отчислений в резервы. На таком фоне банковские акции продемонстрировали опережающий рост в 2023 году, причем в ралли участвовали бумаги почти всех крупнейших представителей сектора», — отмечают аналитики ФГ «Финам».

Транспорт

На бирже есть сектора, которые росли быстрее рынка, но из-за небольшого вклада в расчет индекса Мосбиржи не оказали на него существенное влияние. Максимальный рост среди прочих показал индекс «Транспорта», прибавивший с начала года почти 170%. В его расчет входят акции «Аэрофлота», Дальневосточного морского пароходства, «Совкомфлота», «Глобалтранса», Новороссийского комбината хлебопродуктов и Новороссийского морского торгового порта — они прибавили с начала года 80–428%. «Общим позитивом для транспортного сектора остается наращивание торговли с Азией», — отмечают в ФГ «Финам».

Акции «Аэрофлота» по итогам 2022 года оказались в числе аутсайдеров, потеряв более 58%, в текущем году по мере восстановления пассажиропотока они росли быстрее рынка, прибавив около 80%. Эксперт по фондовому рынку «БКС Мир инвестиций» Дмитрий Пучкарев обращает внимание на рост акций «Совкомфлота» (+200%) и Globaltrans (+164%). Первые растут на высоких ставках фрахта, вторые — на перспективах редомициляции и возможности возобновления дивидендных выплат.

Стремительный взлет акций ДВМП (+230%), НМТП (+235%) и НКХП (+428%), как считает господин Пучкарев, отчасти связан с притоками спекулятивного капитала в бумаги. В связи с блокировкой счетов иностранных инвесторов основная спекулятивная активность отмечается со стороны частных инвесторов, на



СЕРГЕЙ ГУНЕЕВ / РИА НОВОСТИ

которых теперь приходится больше 80% всего оборота акций. «В эпоху социальных сетей и Telegram-каналов предприимчивые люди организуют сообщества инвесторов и занимаются пампингом (разгоном цен акций. — „Деньги“) отдельных небольших компаний. Транспортный индекс показал опережающую динамику в том числе из-за акций НМТП и ДВМП, которые разогрели инвестиционные сообщества через социальные сети», — считает инвестиционный консультант ИК «Велес Капитал» Дмитрий Сергеев.

Высокотехнологичные компании

На второй месте по темпам роста — индекс «Информационных технологий», прибавивший с начала года более 72%. Интерес к высокотехнологическим компаниям растет во всем мире. По данным опроса портфель-

ных менеджеров, проведенного Bank of America, в августе 60% управляющих сочли покупку акций компаний этого сектора самой популярной идеей. Более оптимистичными в отношении сектора инвесторы были осенью 2020 года, когда акции сектора оказались в выигрыше от локдаунов на фоне пандемии и от низких ставок.

Российская индустрия информационных технологий сейчас быстро растет благодаря замещению импортного программного обеспечения. Аналитики ФГ «Финам» обращают внимание, что операционные системы, системы управления базами данных, облачные сервисы, системы виртуализации и информационная безопасность показывают кратный рост выручки за год. Однако на бирже к компаниям, представляющим эти сегменты, сейчас, строго говоря, можно отнести лишь «Группу Позитив», вес которой в индексе не-

лик — 13%. С начала года акции компаний подорожали на 80% и, как считают эксперты, сохраняют потенциал роста.

Лидером роста в сегменте оказались депозитарные расписки HeadHunter Group PLC, подорожавшие более чем в три раза. Ценные бумаги Cian PLC и Ozon Holdings PLC выросли в цене более чем вдвое, акции VK и Yandex прибавили 66% и 47% соответственно. «Сильная динамика тяжеловесных акции Ozon связана с продолжающимся масштабированием бизнеса, высокими темпами роста выручки, GMV», — говорит Дмитрий Пучкарев. Значительное влияние на динамику акций IT-компаний (за исключением «Группы Позитив») оказывает и тот факт, что инвесторы ждут новостей о редомициляции. «Хотя ожидания у инвесторов есть, но сами компании делиться информацией о планах не спешат», — отмечают аналитики ФГ «Финам».





лей удобрений в этом году растут медленнее после сильного роста в 2021 году и в начале 2022 года, следуя за ростом цен на удобрения. «К весне 2023 года цены на удобрения упали более чем вдвое от максимумов февраля—апреля 2022 года, что лишь отчасти компенсируется ростом объемов производства и ослаблением рубля», — отмечают аналитики ФГ «Финам».

Треть отраслевого индекса «Химии и нефтехимии» приходится на производителей полимеров «Казаньоргсинтез» и «Нижнекамскнефтехим», кото-

дов. По оценке Михаила Нестерова, до конца года может быть выплачено около 1,7 трлн руб., из них на миноритарных акционеров придется около 500 млрд руб., а на доступный free float — около 170 млрд руб. «Возобновление раскрытия отчетности всеми компаниями может стать еще одним катализатором роста», — полагает господин Нестеров. До конца года он не исключает роста индекса Мосбиржи до 3500–3600 пунктов.

С учетом динамики цен на нефть, уровней курса доллара в России

торе, по мнению Дмитрия Пучкарева, выглядят акции «Северстали» (потенциал роста на 12 месяцев вперед +30–40%) и «Норникеля» (+40–50%).

Восстановление экономики и дальше будет благотворно сказываться на банковском секторе. Аналитики ФГ «Финам» не исключают, что по итогам текущего года отрасль имеет все шансы ощутимо превзойти по прибыли результат очень успешного для сектора 2021 года. Это продолжит поддерживать котировки акций российских финансовых компаний, которые по-прежнему торгуются с заметным дисконтом по мультипликаторам по отношению как к аналогам EM, так и собственным докризисным показателям и, по мнению экспертов «Финам», еще не исчерпали потенциала роста. «Наиболее интересными бумагами в секторе видятся акции Сбербанка. Дополнительным фактором привлекательности данных бумаг является высокая дивидендная доходность, которая составляет около 12% на горизонте 12 месяцев», — отмечают эксперты.

«Банковские акции продемонстрировали опережающий рост в 2023 году, причем в ралли участвовали бумаги почти всех крупнейших представителей сектора»

Опередили индекс Мосбиржи индексы «Потребительского сектора», «Строительных компаний» и «Электроэнергетики». С начала года они выросли на 60,6%, 60% и 49% соответственно. Сектора ориентированы на локальный спрос и выигрывают от роста экономики. «Акции девелоперов просели в 2022 году, поэтому позитивная статистика рынка жилой недвижимости вернула веру инвесторов в сектор», — отмечает Кирилл Таченников.

Аутсайдеры рынка

Прибавив менее 30%, ниже рынка оказались индексы «Телекоммуникаций» и «Химии и нефтехимии». В расчет первого входят пять акций четырех эмитентов: МТС, «Ростелекома», МГТС и «Таттелекома». По мнению Кирилла Таченникова, главные недостатки компаний сектора телекоммуникаций — медленные темпы роста финансовых показателей и риски, связанные с зависимостью от импортного оборудования. Акции телекомов в прошлом году просели меньше, чем IT, поэтому и растут медленнее, считает он.

В индекс «Химии и нефтехимии» входят семь акций пяти эмитентов. Более двух третей индекса приходится на производителей удобрений: «Фосагро» (26%), «Куйбышевазот» (24,5%) и «Акрон» (18,4%). Акции производите-

рые выросли сильнее индекса, но из-за меньшего вклада не смогли компенсировать более слабый рост производителей удобрений. «Бумаги производителей полимеров показывают в 2023 году более сильную динамику, их капитализация с начала года выросла примерно на 50%, хотя в предыдущие два года их акции не очень радовали», — считают в «Финам». Кирилл Таченников полагает, что рост рублевых цен на нефть приводит к росту издержек нефтехима, которые не всегда получается переложить на потребителей.

Прогнозы

Аналитики и управляющие с оптимизмом смотрят на перспективы рынка в этом году и не исключают возвращения к уровням начала 2022 года при условии, что не прилетят очередные «черные лебеди». Основными точками роста индекса Мосбиржи, как считает Михаил Цагарели, будут не только высокие цены на нефть и остающийся слабым рубль, выкуп компаниями своих акций у нерезидентов с существенным дисконтом, но и процесс редомициляции и промежуточные дивиденды, размер которых эксперт оценил в 250–300 млрд руб. до конца 2023 года.

В «ТКБ Инвестмент Партнерс» более оптимистично смотрят на перспекти-

и промежуточных дивидендов, которые могут заплатить нефтяные компании (именно они рассматриваются участниками рынка как самые перспективные на рынке), наиболее интересными бумагами сектора, по мнению Дмитрия Пучкарева, являются акции ЛУКОЙЛа, потенциал роста которых он оценил в 20–30%. Наряду с выплатой промежуточных дивидендов поддержку им могут оказать планы по выкупу собственных акций у нерезидентов с дисконтом в 50%. «Привлекательны акции „Татнефти“ с потенциалом роста в 20–30% на фоне высокой ожидаемой дивидендной доходности — около 10% на 12 месяцев вперед», — отмечает господин Пучкарев.

Наряду с нефтянкой в выигрыше от слабости рубля и другие экспортно ориентированные компании, в первую очередь металлургического сектора, которые, как отмечает Кирилл Таченников, по-прежнему выглядят недооцененными, как по сравнению со своими историческими мультипликаторами, так и с зарубежными аналогами. «Помочь раскрыть этот потенциал роста может возобновление отчетности и дивидендных выплат, которые в 2022 году были приостановлены», — полагает господин Таченников. Наиболее интересными бумагами в сек-

Риски

Основные риски для рынка по-прежнему находятся в русле геополитики — участники рынка опасаются «черных лебедей», которые могут вызвать очередную волну бегства капитала, как с рынка, так и из страны. «С учетом очень хорошей динамики рынка с начала года реакция на внезапные негативные новости может быть довольно сильной, поскольку инвесторы будут массово стремиться зафиксировать доходность на фоне возросших рисков. Массовое бегство на фоне „тонкого“ рынка может привести к очень высокой волатильности», — опасается господин Нестеров.

Еще одним риском, как считает Михаил Нестеров, может быть новое сильное повышение ключевой ставки ЦБ на фоне ускоряющейся инфляции и резкого ослабления рубля. Пока же на рынке не исключают одного-двух ближайших повышений до 13–14%, вероятность которых, однако, пока оценивается как невысокая. «Рост ставок — негатив для рынка акций, поскольку, с одной стороны, приводит к росту ставок дисконтирования, а с другой — делает дивидендную доходность акций менее привлекательной на фоне растущих ставок по депозитам и доходностей облигаций», — поясняет господин Нестеров ●

«МЫ ОБЕСПЕЧИМ ВАС РАБОТОЙ И СОЦИАЛЬНЫМИ ГАРАНТИЯМИ»

Генеральный директор компании «Торговый дом РУСТ-95» **Константин Самсонов** в интервью «Деньгам» рассказал о практиках социальной ответственности, которые внедряются в рамках компании, а также о подготовке квалифицированных кадров для производственной сферы — в частности, Южноуральского арматурного завода.



Что повлияло на ваше решение развивать в компании социальную ответственность?

— Мои личные установки, воспитание. Родители всегда повторяли, что важно помогать другим. У антропологов, кажется, даже есть такая теория: человек стал человеком именно тогда, когда начал заботиться о ближнем. Думаю, это и есть суть нашей жизни, нашего развития — помогать тем, кто нуждается. Достигая определенных целей, начинаешь явно это осознавать, появляется и больше возможностей для благотворительности. Родители меня приучили с детства быть неравнодушным к людям, и теперь я живу по этому принципу.

Как практики социальной ответственности повлияли на результаты компании? Отмечаете ли вы более высокую лояльность сотрудников, влияние на их мотивацию к работе?

— Мы стараемся вовлекать в благотворительность весь коллектив, вместе посещаем такие мероприятия, ездим в гости к ребятам из детских домов, решаем, как еще можем им помочь. И да, мы видим, что подобная социально ориентированная деятельность приносит свои положительные плоды и для самих сотрудников. Они могут по праву считать себя частью большого общественно полезного дела, гордиться собой.

Для коллектива это своеобразный «тимбилдинг» — то, что объединяет, меняет в лучшую сторону атмосферу в коллективе. А это, в свою очередь, приносит положительные результаты и для компании: повышается производительность труда, повышается внутренний имидж компании. К примеру, мы отметили, что интерес к вакансиям за последний год вырос в среднем на 30%. Конечно, на это влияют многие факторы: и соцпакет, и уровень заработной платы, работа в современном офисе.

Почему руководство компании решило сконцентрироваться на поддержке детей? ТД РУСТ-95 поддерживает детские дома и спортивные школы, причем во всех регионах присутствия компании.

— Действительно, мы поддерживаем детство. Особенно ребят, оставшихся без попечения родителей. Каждый выпускник детского дома — это полноправный член общества, гражданин нашей страны. Социализация для них не менее важна, чем образование и воспитание. Детям нужен пример, «сильный взрослый», который даст опору, покажет дорогу в реальную жизнь. Поэтому мы не просто помогаем детским домам материально. Гораздо важнее в нашем взаимодействии — именно живое, заинтересованное участие в жизни детей. Компания выступила одним из организаторов фестиваля наставничества, мы уделяем много внимания увлечениям ребят, когда посещаем детские дома.

Чем отличается подход вашей компании к созданию максимально комфортных условий работы для сотрудников? В частности, на построенном с нуля Южноуральском арматурном заводе.

— ТД РУСТ-95 ценит своих сотрудников, считаю, что именно люди — наше настоящее богатство. На рабочих местах важный параметр — это комфорт, всегда есть просторная и уютная зона отдыха для всех работников, большое внимание уделяется приему пищи, обязательно присутствуют оборудованные раздевалки, душевые. Также у нас действуют и социальные программы для сотрудников. К примеру, компания оказывает поддержку в разных жизненных ситуациях работникам и их детям. При этом мы подходим к каждому обращению индивидуально. Девиз ТД РУСТ-95: «Мы вас обеспечим работой и социальными гарантиями».

Один из примеров — Южноуральский арматурный завод (ЮАЗ) в Оренбурге. Наша компания провела здесь глобальную реновацию производственных помещений и комбинат отдыха персонала, мы уделили внимание благоустройству территории и предложили достойный соцпакет работникам, приобрели качественную и удобную рабочую одежду, обувь.

Была разработана специальная система помощи в кредитовании для сотрудников, которые проработали на предприятии определенное время. Совместно с банком мы можем предложить им максимально лояльные условия беспроцентного займа. Часто молодые семьи тратят эти деньги на приобретение жилья, и наша компания при этом несет гарантии. Кроме того, оплачивается медицинская страховка. Каждый сотрудник может обратиться в лучшие клиники, прикрепленные к нашим предприятиям.

Компания представила проект «Колледж будущего», как его реализация связана с планами по импортозамещению?

— ТД РУСТ-95 и до кризисных событий придерживался принципа самодостаточности. То есть мы всегда старались использовать в работе только отечественные комплектующие и сырье. Так что пока другие предприятия только встают на путь импортозамещения, мы можем уверенно сказать, что независимы от зарубежных поставок.

Это очень помогает нам в развитии, сейчас для этого есть все возможности. К примеру, компания расширяет производство, пополняет линейку новыми технологичными продуктами и решениями. На базе ЮАЗ функционирует сервисный центр, который позволяет осуществлять полный цикл обслуживания и ремонта любых типов арматуры. При этом для нас очень важно сохранить высокое качество конечного продукта, к которому привыкли наши клиенты.

Отсюда и возникла идея создания «Колледжа будущего» на базе ЮАЗ — образовательной программы совместно с учебными заведениями на местах, где студенты на практике смогут овладеть новыми профессиями, изучить высокотехнологичное оборудование ●



PATRICK McMULLAN / GETTY IMAGES

ИМПУЛЬСИВНЫЙ ИНВЕСТОР

КАК УРОЖЕНЕЦ ШАНХАЯ СТАЛ ЛЕГЕНДАРНЫМ АМЕРИКАНСКИМ ФИНАНСИСТОМ

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
 ФОТО **Patrick McMullan/**
Getty Images,
VIEWpress/Getty
Images, The Boston
Globe/Getty Images,
Bloomberg/Getty
Images, Getty Images,
Library of Congress,
Rick Friedman/Corbis/
Getty Images

Если бы существовал чемпионат мира по инвестированию, имя Джеральда Сая, безусловно, присутствовало бы в списке чемпионов. Он был первым управляющим взаимным фондом, чье имя узнала широкая публика (о нем писал даже журнал Playboy). Он был первым американцем китайского происхождения, возглавившим компанию, акции которой входят в промышленный индекс Dow Jones. Своей карьерой он доказал, что важно не только вовремя покупать, но и вовремя продавать.

Его первый фонд

Сай Чжиюн родился в деловой семье. Его мать была брокером. Отец окончил Мичиганский университет, устроился на работу в компанию Ford Motor. Сначала работал в США, а затем был направлен в Китай на пост руководителя отделения компании в Шанхае. Уровень жизни семьи был высоким — слуги, машины, шофер.

Именно в Шанхае Сай Чжиюн появился на свет. Это произошло 10 марта 1929 года. Как он сам впоследствии скажет, «на пике рынка» (то есть за семь месяцев до биржевого краха 1929 года). В 1947 году, окончив английскую школу в Шанхае, он приплыл в Соединенные Штаты. Джеральд Сай-младший (так его стали называть в США) поступил в Уэслианский университет, после первого семестра

КОЛЛЕГИ И ЗНАКОМЫЕ О САЕ

- **Дональд Трамп**, девелопер (после сообщения о назначении Сая генеральным директором Primefica, в интервью CNN, 1987 год): «Я делаю крупную ставку на Джерри. Жизнь — это люди, а Джерри — чемпион. Он очень серьезный парень, все анализирует. Он достойный, уважаемый парень».
- **Джон Розенвальд-младший**, управляющий директор инвестбанка Bear Sterns, многолетний друг Джеральда Сая (в интервью CNN, 1987 год): «Если бы я попал в тяжелую ситуацию и кто-то сказал мне: „У вас есть 10 центов на один телефонный звонок“, — я бы позвонил Джерри».
- **Бенджамин Уорд**, сооснователь страховой компании Delta Life (в интервью Bloomberg, 1992 год): «У Сая дела могли идти то лучше, то хуже, то снова лучше, но он никогда не терял собственных денег».
- **Ширли Янг**, вице-президент General Motors по маркетингу (в интервью Bloomberg, 1992 год): Сай «...знает, как заметить возможности, которые не замечают другие, и хорошо чувствует, когда пора на выход».

перевелся в Бостонский университет. Там он получил степени бакалавра и магистра экономики. Магистратуру окончил за два с небольшим месяца. «Торопился», по его словам. Успешной учебе помогала привычка спать по четыре часа в сутки, а 20 часов заниматься делом. Эту привычку он сохранил на всю жизнь, правда сократив с возрастом рабочий день до 16 часов.

В Китае Сай возвращаться не стал. После университета недолго работал статистиком в компании медицинского страхования Blue Cross. Потом вернулся в Бостонский университет, чтобы получить степень MBA. Не доучился. Решил, что практика интереснее теории. В 1951 году устроился работать аналитиком по ценным бумагам в брокерскую фирму Bache & Co. Годом позднее перешел в компанию финансовых услуг Fidelity Management and Research (FMR) на должность фондового аналитика с зарплатой \$90 в неделю (что примерно соответствует современной \$1 тыс.).

FMR была основана в 1946 году для оказания консалтинговых услуг по инвестициям группе взаимных фондов Fidelity Fund (будущей Fidelity Investments). Владелец, президент и директор Fidelity Fund Эдвард Джонсон II занимал пост директора и в Fidelity Management and Research Company (FMR). Свою рыночную стра-



PATRICK MCMULLAN / GETTY IMAGES

тегию Джонсон объяснял так: «Идти на разумный риск, а не следовать за толпой».

Впоследствии Джеральд Сай говорил, что научился основам инвестирования не по книгам, а у мистера Джонсона.

Джонсон считал, что фондом взаимных инвестиций должна управлять не группа людей, а один человек — опытный профессионал, чувствующий рынок. В феврале 1958 года было объявлено о создании двух новых взаимных фондов — Fidelity Trend Fund и Fidelity Capital Fund. Первым фактически руководил сын хозяина компании Эдвард «Нед» Джонсон III, вторым — Джеральд Сай, хотя официально директором обоих фондов был Джонсон II.

Fidelity Capital был первым фондом агрессивного роста, то есть фондом, ставящим своей главной инвестиционной целью достижение максимального долгосрочного роста. Сай обладал поразительным биржевым чутьем. Он был сторонником им-

На память о несостоявшемся замужестве с Джеральдом Саем у Шарон Буш осталось колечко стоимостью \$243 тыс.

пульсного инвестирования и активно пропагандировал эту стратегию. Она состоит в покупке акций, рост курса которых опережает рынок, в ожидании того, что курс продолжит расти, а затем их продаже при признаках ослабления импульса.

Есть байка о том, как Джеральд Сай объяснил смысл этого принципа своему сыну Кристоферу. Однажды они вместе отправились на рыбалку. Сидя в лодке с удочками, отец и сын обсуждали Уолл-стрит и принципы инвестирования. Джеральд попросил сына выплеснуть в воздух стакан воды. Дул встречный ветер, вода полетела Кристоферу в лицо. Отец рассмеялся и объяснил: никогда не иди против ветра, лови его направление.

Стратегия Сая не совпадала с принципом, которого придерживался Эдвард Джонсон II, — «не следовать за толпой».



VIEWPRESS / GETTY IMAGES

В 1960 году имя Джеральда Сая впервые появилось в американской прессе — в связи с назначением на пост вице-президента FMR. В октябре 1965 года о нем написал журнал Playboy. «Бостонский бык, рыскающий в поисках добычи в инвестиционном лабиринте», «один из самых успешных деятелей Уолл-стрит» — такие характеристики давал ему журнал. В статье объяснялось, что Сай действует не так, как все остальные управляющие фонда-

Сай ушел из Fidelity после того, как узнал, что основатель фирмы намерен сделать своим наследником не его, лучшего специалиста, а своего сына

ми, которые верят в диверсификацию и держат в портфеле ценные бумаги сотен компаний. Список акций Сая не превышает 50 штук. «У меня должна быть возможность купить акции, когда я вижу их ценность», — объяснял он. Если он «видит ценность», то сразу

ЛИЧНАЯ ЖИЗНЬ

Джеральд Сай был женат четыре раза. В 1951 году он женился на Лоретте Янг, в 1953 году у них родился сын Джеральд Ван. 21 апреля 1964 года в половине восьмого утра Джеральд Сай встретил Мэрилин Чейз. В марте 1969 года он оформил развод в мексиканском городе Хуарес и вскоре после этого женился на Мэрилин. На следующий год первая жена оспорила развод, так как не присутствовала в Хуаресе при его оформлении. Американский суд аннулировал и развод, и второй брак Джеральда. В 1970 году Мэрилин родила Джеральду дочь — Веронику Ли. В 1971 году Лоретта Янг Сай подала на развод, потребовала компенсации в размере

\$500 тыс. с Мэрилин Чейз за внебрачную связь с Джеральдом, а с мужа — \$5 млн за «невыносимую жестокость». В 1972 году во время бракоразводного процесса судья приговорил Джеральда Сая к единовременной выплате в \$1 млн и плате алиментов в размере \$1 тыс. в неделю с постепенным уменьшением суммы до \$200 в неделю. После развода Джеральд женился на Мэрилин снова. В 1974 году у супругов родился сын Кристофер. Мальчик с 11-летнего возраста интересовался инвестициями. В 1997 году Кристофер создал компанию Tsai Capital, а в 2014 году — ее венчурное подразделение Tsai Venture. Кристофер Сай — известный филантроп и коллекционер произведений искусства, в том числе современного искусства Китая.

23 июля 1987 года был оформлен развод Джеральда и Мэрилин, а уже 30 октября Сай женился третий раз — на вице-президенте Kidder Peabody & Company Синтии Энн Экберг. Разница супругов в возрасте составляла около 30 лет. В 1995 году они развелись. Дату вступления Джеральда в четвертый брак газеты не сообщали, но уже в 2000 году его женой называли дизайнера интерьера из Канады, вдову девелопера Винсента Пола Нэнси. Брак с Нэнси был расторгнут в 2006 году. В 2006 году после развода с Нэнси Джеральд Сай обручился с Шарон Буш, бывшей женой Нила Буша, брата президента США Джорджа Буша-младшего. В связи с новым увлечением Джеральд ликвидировал траст, предназначенный для Нэнси, в кото-

ром находилось \$8 млн. В декабре 2006 года Сай вручил Шарон Буш помолвочное кольцо с бриллиантом редкого естественного желтого цвета весом 11,07 карата, купленное в магазине Saks Fifth Avenue за \$243 040. Свадьба должна была состояться 14 февраля 2007 года, в День Святого Валентина. И не состоялась. Вернуть кольцо Шарон отказалась, оставив его себе «в память о счастливых временах». Сай подал на нее в суд, требуя или вернуть кольцо, или выплатить компенсацию в размере \$434 тыс. Джеральд Сай скончался 9 июля 2008 года, не дождавшись окончания судебного процесса. В апреле 2014 года против Нэнси Сай были выдвинуты обвинения в эксплуатации лица пожилого воз-

раста и краже в крупном размере (свыше \$50 тыс.). Нэнси заподозрили в том, что она обкрадывала 92-летнюю Хельгу Марстон, страдающую болезнью Альцгеймера, доверенным лицом которой она являлась. За счет средств из траста Хельги Марстон Нэнси Сай купила себе пентхауз ценой \$2,3 млн, кабриолет Bentley за \$170 тыс., два Mercedes-Benz, оплатила себе однажды перелет из Флориды в Канаду на частном самолете, покупала мебель, оплачивала счета в дорогих ресторанах. Через день после выдвижения обвинений Хельга Марстон скончалась в доме престарелых. Полиция не обнаружила ничего подозрительного в обстоятельствах ее смерти. В октябре 2014 года суд полностью оправдал Нэнси Сай — за недостатком доказательств против нее.



THE BOSTON GLOBE / GETTY IMAGES



BLOOMBERG / GETTY IMAGES



BLOOMBERG / GETTY IMAGES

же покупает. Если нужно продавать, он и это делает быстро, при необходимости жертвуя ценой ради скорости.

В 1959 году под управлением Fidelity Capital находилось \$12,3 млн. В 1965 году в 27 раз больше — \$340 млн. Инвесторы воспринимали как чудо то, что делал Сай с их деньгами — удваивал их за год. Журналисты сравнивали его с мифическим царем Мидасом, от прикосновения которого все превращалось в золото.

Он был звездой. О нем писал не только Playboy, статьи о нем появля-

Primerica — финансовый супермаркет Джеральда Сая

лись во многих газетах и журналах. Телеканал CBS снял о нем документальный фильм.

В 1965 году Сай покинул FMR и распродал принадлежавшие ему акции компании. Это случилось после того, как Эдвард Джонсон II объявил, что планирует в будущем передать руководство FRM своему сыну Эдварду Джонсону III. В последний год работы Сая в компании стоимость акти-

вов Fidelity Capital из расчета на одну акцию выросла на 47%. Рост индекса Dow Jones за 1965 год составил 11%.

Одинокое плавание

На средства, полученные от продажи акций FMR, Сай создал собственный взаимный фонд — Manhattan Fund. Первичное предложение акций (IPO) инвестфонда в феврале 1966 года стало рекордным. Первоначально фонд планировал выпустить 2,5 млн акций по \$10 за штуку. Спрос был так силен, что план пришлось дважды пересматривать в сторону увеличения выпуска — сначала до 10 млн акций, потом до 25 млн акций. В итоге Manhattan Fund установил рекорд по размеру привлеченного капитала — \$247 млн. Предыдущий рекорд — \$198 млн — был установлен в 1958 году и принадлежал IPO One William Street Fund, которым управлял банк Lehman Brothers.

На ежегодном собрании акционеров Manhattan Fund в 1967 году Сай объявил, что активы фонда достигли \$513 млн. Доходность фонда за 1967 год составила 39%. Стратегия импульсного инвестирования продолжала оправдывать себя. Для растущего рынка это действенная стратегия. Но только для растущего.

Тем временем эпоха «быков» на фондовом рынке США подходила к концу.

Семья Сай пожертвовала \$7,2 млн на создание при Бостонском университете культурного центра и фитнес-центра (на фото)

Наступало время «медведей». 1968 год Manhattan Fund закончил с семипроцентным убытком. Среди почти 300 открытых взаимных фондов Manhattan занял по итогам года шестое место с конца. Дальше дела фонда пошли еще хуже, стоимость активов фонда за несколько лет упала на 90%.

Но Джеральд Сай доказал, как важно вовремя продавать. Он продал на пике. В начале 1968 года страховая компания CNA Financial купила Manhattan Fund. Сай получил акции CNA на \$27 млн.

Пресса, еще недавно восхвалявшая таланты Сая, теперь обвиняла его в убытках Manhattan, утверждая, что он потерял чутье, что причиной его прошлых успехов был не его талант, а растущий фондовый рынок.

В 1973 году Сай уволился из CNA и продал свои акции. После чего купил небольшую брокерскую компанию и переименовал ее в G. Tsai & Co. Про новую компанию Сая пресса практически не писала. Как и о Tsai Financial Corp. подразделением которой была G. Tsai & Co.

Казалось, что про Сая забыли. Но затем он снова появился на деловой

ХОББИ

Любимым видом отдыха Джеральда Сая были полеты на вертолете. Он сам садился за штурвал пятиместного вертолета Bell и управлял им с отключенным автопилотом.

Люди, жившие по соседству с его особняком в Гринвиче, штат Коннектикут, жаловались на создаваемый вертолетом шум. Сай утверждал, что его вертолет шумит не сильнее, чем газонокосилка. В 1980 году из-за неисправности лопасти несущего винта вертолет потерпел аварию и упал в реку Гудзон. Сай добрался до берега вплавь. Даже после этого он в течение двух лет продолжал летать на вертолете, но затем, видимо к радости соседей, прекратил это занятие. Другим его увлечением была музыка. Он играл на саксофоне, кларнете, гитаре и рояле.

сцене. В новом облике. Уже не управляющего фондом, а финансиста широкого профиля.

На новом этапе своей деловой карьеры он доказал, что умеет выбирать не только акции, но и компании. В 1978 году Tsai Financial приобрела контрольный пакет акций компании по страхованию жизни Associated Madison за \$2,2 млн. Сай стал председателем совета директоров и генеральным директором компании и получил опцион на покупку еще одного пакета ее акций, равного уже купленному. В 1980 году принадлежащие Саю 20% акций стоили уже \$14,4 млн. Газеты заговорили о том, что Джерри Сай вернулся.

В 1980 году Сай увеличил размеры своей страховой империи, купив контрольный пакет акций Beneficial National Life, занимавшейся рассылкой страховых полисов по почте, и переименовал ее в National Benefit Life. Из 89 видов облигаций, приносящих низкий, но стабильный доход, в которые были вложены средства компании, Сай продал 84. Полученные средства были вложены в ценные бумаги с высокой доходностью. Затем он приобрел пакеты акций 11 малоизвестных ссудно-сберегательных касс и компаний, занимающихся страхованием жизни. После вхождения National Benefit Life в состав Associated Madison прибыли последней резко выросли — с \$800 тыс. в 1980 году до более чем \$5 млн в 1981 году.

Рассуждая о перспективах страхового бизнеса, он довольно цинично отмечал, что в будущем инфляция будет расти быстрее, чем население планеты, что для данного вида бизнеса крайне выгодно.

В 1982 году он продал свои акции Associated Madison компании American Can, получив за них 669 613 ак-



GETTY IMAGES

ций этой компании, оценивавшихся тогда примерно в \$18 млн. Хотя ему принадлежало чуть менее 4% акций American Can, это было больше, чем у всех остальных членов совета директоров компании, вместе взятых. На должности исполнительного президента компании он получал \$248,5 тыс. в год и бонус, который мог достигать до \$350 тыс. в год.

American Can не имела отношения ни к страховому бизнесу, ни к взаимным фондам.

Консервно-финансовый супермаркет

Компания American Can Company была основана в 1901 году. Она занималась производством консервных банок, контейнеров для еды, а также других видов упаковки. В первые десятилетия ее существования спрос на оловянные банки постоянно рос, а с ним росли и прибыли компании, контролировавшей значительную часть рынка. В 1970-е годы компания переживала не лучшие времена. В рейтинге 500 крупнейших компаний США журнала Fortune она опустилась с 53-го места в 1971 году на 70-е в 1980-м. Если по итогам 1971 года чистая прибыль компании составила \$65,9 млн, то 1973 год был закончен с чистым убытком в \$50,7 млн.

Чтобы исправить ситуацию, American Can пыталась найти дополнительные направления деятельности, более выгодные по сравнению с упаковочной промышленностью. В 1977 году она приобрела компанию Pickwick International, занимавшуюся оптовой

Сын Джеральда Сая Кристофер (на фото слева) интересовался инвестициями с детства. Когда вырос, стал инвестором

и розничной торговлей звукозаписывающей и звуковоспроизводящей аппаратурой. В 1978 году купила сеть музыкальных магазинов Sam Goody.

В мае 1980 года генеральным директором American Can был назначен Уильям Вудсайд. Он был настроен на более серьезную диверсификацию. С точки зрения меньших капиталовложений при большей потенциальной прибыли привлекательной выглядела сфера финансовых услуг.

В 1981 году в газете The Wall Street Journal появилась статья о том, что American Can намерена продать свое подразделение Forest Products. Завод складных картонных коробок, завод по производству лигнина (используется в производстве ДСП, картона, фанеры), пять целлюлозно-бумажных комбинатов, шесть бумажных фабрик, три лесопилки, 238 тыс. га леса и права на вырубку на территории еще 648 тыс. га. Аналитики фондового рынка оценивали подразделение в сумму от \$600 млн до \$1 млрд. При этом рыночная капитализация головной компании составляла около \$700 млн. Большую часть средств от продажи дивизиона American Can собиралась вложить в развитие направления в сфере услуг.

Джеральд Сай прочел эту статью. И немедленно на нее отреагировал. Он написал письмо Уильяму Вудсайду, в котором предложил создать со-



LIBRARY OF CONGRESS

вместное предприятие. У Сая был работающий по почте страховой бизнес, у American Can — свое подразделение по продаже товаров по почте с огромным списком клиентов.

Два бизнесмена встретились. Планируемого совместного предприятия не получилось. Но Вудсайд захотел работать с Саем. Он сделал предложение о покупке Associated Madison. Сай хотел получить \$17 за акцию. Вудсайд предложил \$15. За советом, принимать ли такое предложение, Джерри Сай обратился к своей матери, как он часто это делал. Та сказала: «Цена не важна. Для тебя это возможность. Подумай о том, что важно, что это может дать тебе в будущем».

После прихода в American Can Джеральд Сай получил от Вудсайда \$500 млн на приобретение компаний финансовой сферы и быстро потратил всю сумму. Вудсайд выделил еще столько же.

Пример освоения сферы финансовых услуг компанией, занимающейся другим направлением бизнеса, к тому времени уже существовал. В 1981 году компания Sears, Roebuck and Company, владеющая крупнейшей на тот момент сетью розничной торговли США, приобрела брокерскую компанию Dean Witter Reynolds и компанию недвижимости Coldwell Banker Real Estate и на их основе создала подразделение финансовых услуг Sears Financial Network. В 1985 году это подразделение запустило собственную кредитную карту Discover — без ежегодной платы за обслуживание, с повышенным кредитным лимитом. Впоследствии владель-



**American Can Company —
упаковочная компания,
превращенная Саем в финансовую**

цы этих карт первыми в истории стали получать кешбэк за покупки.

В 1982 году в интервью The New York Times Сай утверждал, что пришел к этой идее гораздо раньше Sears, Roebuck and Company. «Я помню, как много лет назад, еще в 1965 году, я рассказывал людям, что однажды они увидят здание, в котором на первом этаже будет банк, на втором ссудо-сберегательная касса, затем брокерская контора, страховая компания, а на 13-м этаже кладбище. Это будет финансовый супермаркет. Я держал это в своей голове много лет, а сейчас я делаю то, о чем мечтал все эти годы. Я действительно хочу создать крупную успешную компанию финансовых услуг. Я одержим этим».

И Сай занялся воплощением мечты в жизнь — превращением компании, занимающейся упаковкой, в финансовый супермаркет. В 1985 году финансовые услуги и розничная торговля принесли компании около 80% прибыли.

Некоторое время спустя упаковочный бизнес оказался ненужным. Он был продан в 1986 году компании Triangle Industries за \$570 млн. В покупку входили права на название компании.

Так как старое название было продано, изменившейся компании потребовалось новое. В начале Сай хотел придумать его сам. Но потом решил поручить это профессионалам. Специализирующаяся на разработке фирменного стиля корпораций компания Lippincott & Margulies получила контракт на \$200 тыс. После длительных консультаций в марте 1987 года было объявлено новое имя — Primerica Corporation. От части старого названия «American» осталась «merica», к ней добавилось слово «prime» (первый, главный, лучший). Primerica.

За два месяца до объявления о переименовании Уильям Вудсайд покинул пост председателя совета директоров компании. Совет директоров возглавил Джеральд Сай. Он стал первым в истории американцем китайского происхождения, возглавившим компанию, акции которой входят в индекс Dow Jones. В 1986 году зарплата Сая составляла \$880 тыс. В 1987 году — \$1 539 772.

Основным направлением деятельности Primerica были финансовые услуги. Страхование жизни и здоровья, управление взаимными фондами,

ипотека и другие виды кредитования. Компания также занималась прямой почтовой рассылкой и владела более чем 500 музыкальными магазинами.

В мае 1987 года Primerica купила за \$750 млн инвестиционный банк Smith Barney. Банк с более чем 100-летней историей, с более чем 100 отделениями в США и других странах. Эта покупка плохо отразилась на финансовых показателях компании — долговая нагрузка выросла в три раза, почти до \$2 млрд. 19 октября 1987 года рухнул фондовый рынок США. Банк принес Primerica почти \$93 млн убытка. Правда, это компенсировалось прибылью других финансовых подразделений.

До обвала принадлежавший Саю пакет акций Primerica стоил \$84,5 млн, после обвала цена этого пакета падала до \$53 млн.

Чтобы исправить положение, Сай выставил на продажу часть акций Primerica на общую сумму около \$1 млрд.

Но в декабре 1988 года компания была продана целиком. Ее приобрела за \$1,45 млрд деньгами и акциями Commercial Credit Corporation (CCC) Сэнфорда Вейла (впоследствии дочерняя фирма Primerica, брокерская компания Smith Barney, вошла в состав созданной Вейлом Citigroup). Объединенная компания сохранила название Primerica. Вейл занял должности председателя совета директоров и генерального директора. Джеральд Сай был отстранен от повседневной деятельности стал директором и председателем исполнительного комитета. Затем он покинул ряды компании, получив «золотой парашют» в размере около \$40 млн, и распродал большую часть своих акций. Primerica же впоследствии стала частью Citigroup.

Последний аккорд

После сделки Primerica-CCC многие думали, что Джеральд Сай ушел на заслуженный отдых. Сам он думал так же. В 1992 году ему исполнилось 63 года. Он организовал группу инвесторов, которая купила за \$26,8 млн 48% акций страховой компании Delta Life. Сай внес \$9 млн из этой суммы.

Впоследствии он говорил, что совершил ошибку, нужно было покупать 100% акций. В 1997 году Delta Life, показывающая не лучшие финансовые результаты, была продана компании AmerUs Life Holdings за \$185 млн. Сай за свою долю в компании получил \$14 млн. После этого он окончательно вышел на покой ●

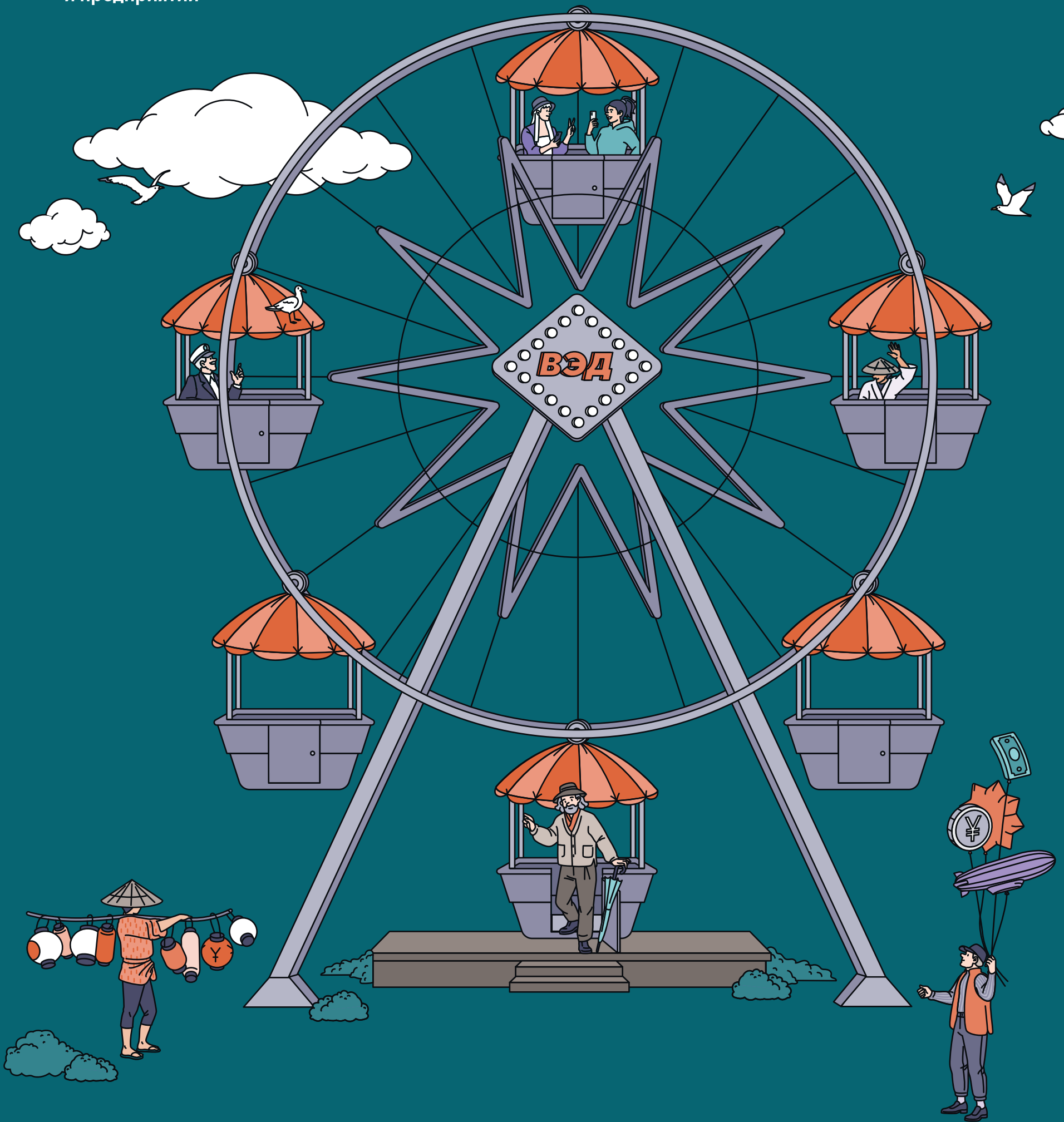
Он был сторонником импульсного инвестирования и активно пропагандировал эту стратегию. Она состоит в покупке акций, рост курса которых опережает рынок, в ожидании того, что курс продолжит расти, а затем их продаже при признаках ослабления импульса



**Бостонский университет
Джеральд Сай окончил в рекордно
короткие сроки — ему не терпелось
скорее заняться делом**

Точка

банк для предпринимателей
и предприятий



Коммерсантъ

S7 Airlines

авиасейлс ВЭВ

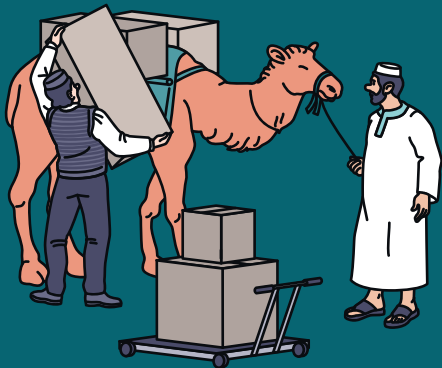


Полное обозрение рынка ВЭД!

Онлайн-конференция, на которой
вы узнаете всё о международных
платежах, импорте, экспорте и логистике

19 октября

Онлайн



Купить
билет



vedconf.tochka.com

ЛИДЕРЫ ТЕ ЖЕ

«ДЕНЬГИ» ОЦЕНИЛИ ДОХОДНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В АВГУСТЕ



Август стал очередным успешным месяцем для большинства финансовых инструментов, хотя по многим позициям уступил результатам июля. Третий месяц подряд самыми успешными в рейтинге доходности «Денег» остаются вложения в отдельные паевые инвестиционные фонды (ПИФы). Неплохой доход принесли и акции российских компаний, которые выигрывают от слабости рубля. Валютная переоценка положительно сказалась на инвестициях в золото, валютные депозиты и ПИФы замещающих и юаневых облигаций.

ПИФЫ

Благодаря активным действиям портфельных управляющих третий месяц подряд лидирующие позиции по доходности занимают отдельные паевые инвестиционные фонды. Вместе с тем результативность была хуже, чем месяцем ранее. По оценкам «Денег», основанным на данных Investfunds, из 145 крупных розничных фондов (ОПИФы и БПИФы со стоимостью чистых активов, превышающей 500 млн руб.) лишь у трети цена пая снизилась по итогам месяца, завершившегося 29 августа. 42 фонда обеспечили доход выше 5%, и только два — немногим более 10%. В июле каждый второй фонд обеспечил доход выше 5%, а у 35 лучших паи подорожали более чем на 10%.

Изменились и лидеры роста на рынке коллективных инвестиций. Если в июле верхние строчки занимали ПИФы, ориентированные на флагманов электроэнергетики, в августе им на смену пришли фонды компаний меньшей капитализации. По данным Investfunds, цена паев таких фондов выросла за месяц на 9–10%. В числе локомотивов этого роста выступили депозитарные расписки HeadHunter и Ozon, акции Новороссийского морского порта и ДВМП, подорожавшие за месяц на 43–50%.

Высокую прибыль принесли частным инвесторам отраслевые фонды, ориентированные на компании нефтегазового сектора, паи которых подорожали за на 5–9%. Акции нефтяных компаний неплохо подросли на фоне подъема цены на нефть и ослабления рубля, что традиционно позитивно для экспортно ориентированных компаний. Портфельный управляющий УК «Гринфико» Юрий Гроссман отмечает, что инвесторы позитивно расценили возобновление раскрытия финансовых отчетов эмитентами, что улучшило прогнозируемость инвестиций.

В лидерах роста остаются фонды российских еврооблигаций, паи которых прибавили в цене 4,5–6,6%. В то же время паи фондов рублевых облигаций в основной своей массе обесценили вложения на 0,6–1,9%. По словам Юрия Гроссмана, фонды валютных облигаций продемонстрировали рост благодаря переоценке и удорожанию самих бондов. Фонды рублевых облигаций оказались под давлением внепланового повышения ставки ЦБ с 8,5% до 12%. За месяц индекс гособлигаций RGBITR, рассчитываемый Московской биржей, упал на 1,6%, до 613 пунктов. 1% потерял индекс корпоративных облигаций RUCBTRNS.

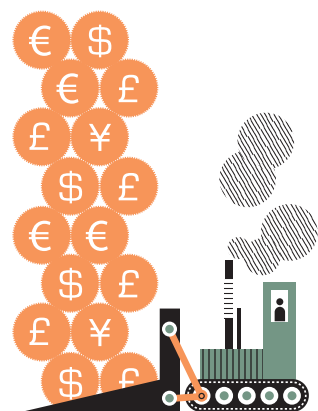
В связи с жесткой риторикой ЦБ и инфляцией, ускорившейся в конце августа до 5% (г/г), фонды облигаций, по мнению экспертов, останутся в аутсайдерах в ближайшие месяцы.

«Учитывая, что вероятность понижения ключевой ставки в ближайшие месяцы рынок оценивает как крайне низкую, восстановление прежних доходностей в облигациях нас ждет не скоро. Зато высокие результаты смогут показать фонды денежного рынка», — полагает господин Гроссман. Он не исключает дальнейшего роста на рынке акций, но считает, что осенью возможны значительные коррекции.

Акции

Высокую прибыль принесли частным инвесторам вложения в акции российских компаний, но и они по большей части уступили показателям июля. В августе индекс Московской биржи впервые с февраля 2022 года поднялся выше 3200 пунктов, завершив месяц на отметке 3227,99 пункта. Это на 5% выше значений закрытия июля. Но в июле индекс вырос почти на 10%.

Лучшую динамику среди ликвидных бумаг демонстрировали акции «РусГидро» и «Роснефти», на которых инвестор мог заработать 10,7% и 9,3% соответственно. «Опережающей динамикой котировок ценных бумаг энергетической компании способствова-



ТЕКСТ Татьяна Палаева
ФОТО Игорь Иванко

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ* (%)

КАТЕГОРИЯ ФОНДА	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
АКЦИИ РОССИЙСКИЕ	-1,9,7	17-36	28-95	8-138
АКЦИИ ИНОСТРАННЫЕ	-9+5	18-30	44-110	30-56
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	-1,7+1,5	-2,7+2	1,7-10	5-29
ЕВРООБЛИГАЦИИ	4,5-6,6	15-20	32-48	9-16
СМЕШАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	-0,7+6	4-20	13-75	18-68
ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК	0,7-0,8	1,1-2	6,6-7,3	19-23
ДРАГМЕТАЛЛЫ	2,4-5,5	12-17	65-78	17-26

Источник: Investfunds. *Данные на 29 августа.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ* (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС МОСКОВСКОЙ БИРЖИ	5,03	18,78	34,50	10,47
СБЕРБАНК	-0,92	0,30	97,36	19,23
«РОСНЕФТЬ»	9,34	23,58	51,15	49,33
«ГАЗПРОМ»	2,11	9,24	-30,17	-0,86
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	0,59	15,29	4,15	-15,63
«РУСГИДРО»	10,65	13,44	20,21	32,44
«МАГНИТ»	4,92	41,67	11,61	32,52
«ЯНДЕКС»	1,83	15,45	23,62	-45,07
АЛРОСА	-4,85	23,65	11,29	19,77
«АЭРОФЛОТ»	-3,46	9,96	52,42	-46,15
«ФОСАГРО»	-3,39	-1,87	-2,85	184,92

Источник: Московская биржа. *Данные на 31 августа.



ИГОРЬ ИВАНКО

ли заявленные планы по выходу на африканские рынки, а также публикация высоких финансовых результатов», — считает аналитик «Цифра брокер» Даниил Болотских. За первое полугодие 2023 года компания нарастила выручку на 21,5%, до 260 млрд руб., а чистая прибыль выросла на 56%, до 47 млрд руб. Нефтяная компания нарастила чистую прибыль на 45,2%, до 652 млрд руб. при прибыли за весь прошлый год в 813 млрд руб.

Аутсайдеров по итогам августа оказались больше, чем лидеров роста. Среди них — акции АЛРОСА, «Аэрофлота», «Фосагро», вложения в которые подешевели за месяц на 4,9%, 3,5% и 3,4%. Даниил Болотских замечает, что ранее акции АЛРОСА росли быстрее рынка на ожиданиях инвесторов в отношении дивидендов. В августе совет директоров рекомендовал выплаты на уровне 3,77 руб. на акцию, что вызвало разочарование инвесторов и снижение цены акций. Акции «Аэрофлота» с начала года сильно выросли, поэтому коррекция в августе была ожидаема, тем более что авиаотрасль в этом году получает меньше государственных субсидий. Это, по словам господина Бо-

лотских, сказывается на результатах маржинальности по EBITDA, которая за первое полугодие снизилась до 26,3% против прошлогодних 34,4%. «Акции „Фосагро“ следуют за мировыми ценами на газ, который является важнейшим компонентом для производства удобрений. С приходом отопительного сезона цены на газ могут вернуться к росту в случае аномально холодной погоды», — полагает эксперт.

Вклады

Неплохую маржу принесли инвесторам валютные вклады. Депозит в долларах обеспечил своему держателю прибыль свыше 5%, в евро — немногим более 3,5%. Успех таких банковских продуктов связан с ослаблением рубля по отношению к доллару и евро. За минувший месяц курс американской валюты на Московской бирже вырос на 4,43 руб., до 96,03 руб./\$, курс евро поднялся почти на 3,3 руб., до 104,1 руб./€.

Ослабление рубля в августе стало продолжением тенденции последних девяти месяцев. С начала года доллар подорожал к рублю на 37%. Основная причина роста остается неизмен-

ной — дефицит предложения иностранной валюты на фоне роста спроса. «Предложение валюты на внутреннем рынке снизилось как из-за перехода значительной части экспортных расчетов на рубли и дружественные валюты, так и из-за того, что экспортеры часть валютной выручки оставляют на зарубежных счетах, в том числе из-за возросших издержек на перемещение валюты. Кроме этого, объемы экспорта сократились из-за западных санкций и слабости цен на сырье на мировых рынках», — говорит главный аналитик Совкомбанка Михаил Васильев. Спрос на валюту высок из-за восстановления импорта, ухода иностранных компаний из России и спроса населения в связи с отпускным периодом.

«Резкое повышение ключевой ставки приведет к удорожанию кредитов, что снизит потребительский и инвестиционный спрос, в том числе на импорт, и снизит спрос на валюту», — считает Михаил Васильев. По его словам, решение ЦБ вызвало ответное повышение ставок по депозитам и доходности облигаций, что увеличит привлекательность рублевых сбережений и повысит спрос на рубли. Впрочем, на доходы рублевых депозитов по итогам августа решение Банка России не повлияло, а потому инвестор мог рассчитывать на доход на уровне 0,68%.

Принятых мер для разворота курса доллара и евро недостаточно, полагают эксперты, потому интерес к валютным депозитам может сохраниться. «С экономической точки зрения тренд на ослабление рубля может переломиться, когда наступит равновесие на валютном рынке и предложения валюты от экспорта будет хватать на импорт и отток капитала», — считает господин Васильев. По его мнению, в сентябре доллар будет преимущественно торговаться в диапазоне 94–99 руб./\$, евро — на уровнях 102–108 руб./€. «В рисковом сценарии, если власти не будут защищать отметку 100 руб. за доллар, в ближайшие месяцы вероятно ослабление рубля до 105–110 за доллар», — считает Михаил Васильев.

Золото

Неплохую прибыль частным инвесторам принес и благородный металл. По расчетам «Денег», за август такие инвестиции прибавили в цене почти 3,6%. Этот подъем стал возможен исключительно за счет роста курса американской валюты, так как по итогам месяца долларские цены снизились.

С первых дней августа благородный металл на мировом рынке уверенно терял в цене и к 18 августа опустился до отметки \$1888 за тройскую унцию, потеряв с начала месяца почти 4%. Это происходило на фоне сильного падения спроса. По данным агентства Bloomberg, активы биржевых фондов (ETF), инвестирующих в золото, приблизились к уровню 2,8 тыс. тонн, обновив минимум с 30 марта 2020 года. С начала августа сокращение составило почти 30 тонн. В оставшиеся десять дней интерес к металлу частично восстановился, что поспособствовало росту его цены до \$1940 за тройскую унцию.

Как отмечает эксперт по фондовому рынку «БКС Мир инвестиций» Евгений МIRONЮК, золото, особенно последнее время, показывает сильную обратную корреляцию с доходностью американских казначейских облигаций. Так, пиковые по доходности значения десятилетних казначейских облигаций США, выше 4,36%, совпали с минимальными (для августа) котировками золота, к концу же месяца доходность снизилась до 4,1%. «Золото выступает конкурентом консервативным инструментам, к которым относятся облигации. Рост ставок по ним вызывает отток не только с рынка золота, но и, к примеру, с рынка акций (с меньшей корреляцией)», — отмечает господин МIRONЮК.

Участники рынка не ждут роста цен на драгоценный металл в ближайшие месяцы, но не исключают подъема в будущем году. По оценке Евгения МIRONЮКА, золото продолжит находиться в диапазоне \$1900–2000 за тройскую унцию до конца года. «Снижение ставки ФРС в долгосрочной перспективе (более года) делает интересными вложения в инструменты с активами в золоте, например ПИФы», — считает он ●

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ* (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	0,683	1,88	6,50	14,30
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	5,09	19,00	62,62	31,81
ВКЛАД В ЕВРО	3,52	20,91	75,63	21,26
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ДОЛЛАРА	4,83	18,40	59,43	27,30
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ЕВРО	3,26	20,31	72,18	16,65

Источники: ЦБ, Московская биржа, оценки «Денег». *Данные на 31 августа.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО* (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	3,56	16,82	80,99	25,50
ФОНДЫ ФОНДОВ	3,51	16,60	79,94	25,17
КУРС ДОЛЛАРА	4,83	18,40	59,43	27,30

Источники: Profinance, Московская биржа. *Данные на 31 августа.

«ЛЮДИ ЛЮБЯТ ПЛАТИТЬ БЕСКОНТАКТНО, И МЫ УЖЕ РАЗРАБАТЫВАЕМ НОВЫЕ РЕШЕНИЯ»

Какие платежные технологии предпочитают россияне, почему способов удобно платить становится все больше, какую роль в этом играет Сбер и от кого зависит будущее инновационных платежных решений, «Деньгам» рассказал старший вице-президент, руководитель блока «Транзакционный банкинг B2C» Сбербанка Дмитрий Малых.



Сбер активно развивает разные методы оплаты, как среди них выбрать лучший?

— Действительно, Сбер предлагает максимальное разнообразие способов оплаты, в том числе бесконтактных. Это наш осознанный подход: мы изучаем клиента, его жизненные ситуации и потребности, чтобы предложить лучшее решение. Например, еще пару лет назад никто не думал, что способ оплатить покупку в магазине напрямую будет зависеть от модели смартфона. А сейчас это реалии, с которыми мы работаем, и достаточно успешно.

Мы анализируем устройства, которыми пользуются наши клиенты, функциональные особенности, которые им доступны. Например, есть ли на них функция NFC. Значение имеют привычки, возраст, образ жизни людей — кто-то привык носить карту с собой, у кого-то вся жизнь в телефоне, а для кого-то и это уже лишние усилия, и ему приятнее платить, просто улыбнувшись в камеру. И наша задача — предложить удобные способы каждому клиенту независимо от технических возможностей, возраста, предпочтений, чтобы у него был выбор.

Так, когда с нашего рынка ушли некоторые иностранные компании, нам было важно найти быстрое решение, чтобы вернуть привычные способы оплаты. И мы первыми в стране предоставили нашим клиентам с устройствами Android возможность бесконтактно платить телефоном с помощью сервиса SberPay NFC.

— Какие преимущества у этого способа оплаты?

— Пользователи смартфонов Android с NFC могут проводить операции — оплачивать покупки и снимать наличные банкоматах, — просто приложив смартфон к терминалу. Ключевое преимущество в том, что операция проходит в одно касание, быстро, как при использовании обычной бесконтактной банковской карты, при этом бонусы от «СберСпасибо» начисляются в полном объеме.

Чтобы воспользоваться сервисом, не нужно устанавливать дополнительных приложений на свой смартфон, достаточно просто подключить любую карту «Мир» к оплате телефоном SberPay в приложении СберБанк Онлайн. Для оплаты достаточно поднести смартфон к терминалу. Кроме того, мы предоставили пользователям SberPay новую функциональность, позволяющую оплачивать покупки еще быстрее, — просто активировав экран телефона. Для этого пользователю в разделе «SberPay оплата телефоном» мобильного приложения СберБанк Онлайн нужно включить настройку оплаты без разблокировки и выбрать сумму лимита одной операции — от 100 до 1000 руб. При покупке на сумму меньше лимита достаточно просто активировать экран телефона и поднести его к терминалу — и оплата пройдет в одно касание.

На сегодняшний день сервис подключили уже больше 6 млн клиентов, а количество операций через SberPay в день превышает 2,5 млн.

— Есть ли аналог такого сервиса для пользователей устройств iOS?

— Вернуть привычный способ платить телефоном для пользователей iOS оказалось труднее. Если для Android-пользователей есть приложения Mir Pay и SberPay, то для телефонов с операционной системой iOS ничего подобного нет и, наверное, в ближайшее время не будет. Но и в этой ситуации мы нашли решение — сервис оплаты по QR-коду. Его уже оценили миллионы наших клиентов, причем не только с айфонами. Сервис позволяет любому клиенту, отсканировав код, дальше выбрать удобный для него путь — или оплатить картой Сбера или другого банка, использовать SberPay или совершить транзакцию с помощью СБП.

— Как работает этот сервис?

— Клиенту достаточно отсканировать QR на терминале телефоном и подтвердить покупку в приложении своего банка. Отмечу, что сервис доступен не только для

владельцев карт Сбера, но и для клиентов других крупных банков. Покупатель получит соответствующие уведомления об оплате в приложении своего банка, а продавец — подтверждение в виде чека на терминале эквайринга или в кассе.

Сейчас QR-коды принимают более 1,5 млн терминалов Сбера во всех регионах России. Есть два вида QR-кодов для расчетов — статический и динамический. Статический — это постоянный код с банковскими реквизитами и данными компании. Конкретную сумму заказа покупатель вводит самостоятельно. Такие коды можно встретить в небольшом магазине или салоне красоты, в курьерской доставке. Обычно это размещенная на видном месте наклейка.

Динамический QR-код генерируется на стороне продавца отдельно под каждую покупку и уже включает сумму оплаты. Его обычно используют крупные розничные сети, рестораны или компании сферы услуг. Расплатиться им можно на терминале эквайринга, в обычной кассе или кассе самообслуживания.

С апреля 2023 года QR-оплата стала еще удобнее: отсканировав QR-код, клиенты сами выбирают, как платить — со SberPay QR, с помощью банков-партнеров Сбера или через Систему быстрых платежей (СБП).

— Насколько безопасна оплата QR?

— Абсолютно безопасна. Ведь, чтобы подтвердить покупку, нужно зайти в приложение банка на мобильном телефоне, доступ к которому всегда защищен паролем или биометрией (входом по face ID). Также оплаты по QR-кодам, как и оплаты по картам, банк проверяет на предмет мошеннических действий, и, если операция вызовет подозрение, ее попросят подтвердить, например, с помощью звонка из колл-центра банка. При совершении покупки по QR-коду вы видите, в какой торговой точке происходит оплата, также у вас остается чек об операции, который легко найти в приложении в истории платежей.

— А как же кешбэк? Многие привыкли платить картами, чтобы получать бонусы.

— При оплате SberPay QR клиенты тоже получают бонусы. Основное отличие SberPay QR от аналогичных способов оплаты по QR-кодам — воз-



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ СБЕРБАНКА

возможность копить бонусы от «Сбер-Спасибо», как и при оплате картой. Некоторые банки-партнеры также начисляют кешбэк, как и при оплате картой. Сейчас оплата по QR-коду Сбера доступна держателям карт Тинькофф-банка, Альфа-банка, Совкомбанка, Росбанка, МТС-банка, СДМ-банка и «ЮMoney». Мы работаем над тем, чтобы оплачивать покупки QR-кодом могли владельцы карт и других банков, поэтому список банков-партнеров постоянно расширяется.

— Есть ли статистика, как много клиентов выбирают этот сервис для оплаты? Кто его чаще использует?

— Нашим QR пользуются уже более 7 млн клиентов, и это число постоянно увеличивается. Самые активные пользователи — люди молодого и среднего возраста. Пожилые клиенты более консервативны. Впрочем, консервативны в отношении не только QR-платежей, но и любых безналичных платежей.

— Интересно, а за рубежом оплата по QR распространена? Если да, то в каких странах?

— Мировой рынок оплаты по QR-кодам оценивается почти в \$10 млрд по итогам 2022 года. В частности, такой способ оплаты очень популярен в Китае: там на QR-коды приходится более 90% оплат с помощью смартфона. Все го китайцы проводят через смартфон около 150 млрд оплат в год.

В Европе же безналичный способ оплаты в целом не так распростра-

нен. Но тем не менее в ЕС оплату через QR-коды принимает примерно 50% торговых точек, 60% потребителей пользовались этим инструментом хотя бы один раз.

В США 39% случаев сканирования QR-кода приходится на оплату товаров и услуг.

В целом можно констатировать, что Россия — лидер и новатор по бесконтактным способам оплаты.

— Но QR не единственное решение для владельцев айфонов. Вы выпустили платежные стикеры, потом были дополнительные партии. Клиенты довольны?

— Да, мы всегда ищем альтернативные решения. Стикер — та же СберКарта, только в маленьком формате, которая клеится на телефон. Обслуживается на тех же условиях и гарантирует безопасность операций, как и обычный пластик. При помощи стикера можно не только оплачивать покупки в терминалах с бесконтактной оплатой, но и снимать наличные в банкоматах. Стикер можно привязать к уже существующему платежному счету или же выпустить к новому — в любом случае в мобильном

приложении банка он будет отображаться как отдельная карта. Для удобства советуем сразу ее переименовать, чтобы не потерять.

Спрос на наши платежные стикеры хороший и соответствует нашим ожиданиям. Что касается выбора дизайна, то особенно клиентам приглянулись новые стикеры с героями мультфильмов — Винни Пухом, попугаем Кешей и Карлсоном. Премиальным клиентам мы предложили стикеры с узнаваемым градиентом, как и при выпуске СберКарты. Выпускать новые стикеры в различном дизайне мы начали 7 июля, и за месяц их уже заказали более 250 тыс. наших клиентов.

Важно, что по результатам тестирования мы улучшили наши стикеры: теперь оплата проходит мгновенно.

Выпуск — и перевыпуск — одного стикера обойдется всего в 700 руб., а для клиентов с подпиской СберПрайм+ или премиальных клиентов услуга вообще бесплатна. Стикер можно оформить в мобильном приложении СберБанк Онлайн всего за пару минут.

— Еще один способ оплаты от Сбера — покупка с помощью биометрии, так называемая оплата

улыбкой. Но это такая чувствительная тема. Насколько это безопасно? Не случится ли так, что человек придет в магазин или кафе без телефона, карты и наличных, а система его не узнает?

— «Оплата улыбкой» — еще один шаг к развитию бесконтактных способов платежей для тех, кто ценит комфорт, инновации и свое время. Она занимает несколько секунд, что сопоставимо по скорости с обычной транзакцией банковской картой, но для оплаты не нужно держать под рукой карту или мобильный телефон. Чтобы подключить сервис, необходимо до похода в магазин в мобильном приложении СберБанк Онлайн выбрать пункт «Оплата улыбкой» (в разделе «Карты» или «Профиль») и указать карту, с которой будут списываться средства при оплате. В магазине для оплаты нужно посмотреть в камеру и улыбнуться. Высокая степень распознавания обеспечивает надежный уровень безопасности. Так что опасения беспочвенны.

В целом мы видим в будущем биометрию как привычку. Прогресс сложно остановить, хотя это много раз пытались сделать. Люди будут использовать биометрию во всех базовых жизненных ситуациях: вход на работу и в образовательные организации для детей, покупки в магазинах, подтверждение личности вместо паспорта при сделках с недвижимостью, банковском обслуживании, в медицинском обслуживании и так далее.

— Если говорить о клиентском поведении, в будущем люди будут предпочитать бесконтактную оплату кешу?

— Сегодня безналичной оплатой пользуется подавляющее большинство граждан. У 82% есть как минимум одна банковская карта, а у 45% их две и более. Выбор в пользу безнала люди объясняют удобством, скоростью оплаты и возможностью не носить с собой наличные. 61% опрошенных уверены, что без безналичных расчетов им было бы сложно обойтись.

У современного человека больше шансов забыть дома карту, чем телефон, который всегда с собой. А в телефоне — удобные сервисы от Сбера, и мы уже работаем над новыми инновационными платежными решениями для наших клиентов, останавливаться не собираемся.

Думаю, что этот тренд сохранится и в будущем: люди будут выбирать именно бесконтактные способы оплаты. Желание клиентов для нас — это новые задачи, которые мы перед собой ставим, поэтому развитие дальнейших технологий напрямую зависит от людей. А наша цель — превзойти их ожидания. ●

ПИФАМ ПЕРЕПАЛО НА ПОДЪЕМЕ

ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ ГОТОВЫ РИСКНУТЬ



В летние месяцы инвесторы рекордными за последние полтора года темпами наращивали вложения на рынке коллективных инвестиций. По итогам трех месяцев чистый объем инвестиций в розничные фонды составил более 40 млрд руб. В таких условиях управляющие вновь начали активно развивать продуктовую линейку. Широкой рознице начали активно предлагаться фонды с выплатами и валютными облигациями, первые позволяют инвестору почувствовать себя рантье, а вторые — защититься от ослабления рубля.

сторожный оптимизм, царивший на рынке коллективных инвестиций в первые месяцы этого года, летом сменился настоящим ажиотажем, которого не было больше полутора лет. В июне, согласно данным Investfunds, частные инвесторы вложили в розничные паевые инвестиционные фонды (БПИФы и ОПИФы) 12,5 млрд руб., что более чем в пять раз выше результата мая, и это лучший показатель с докризисного декабря 2020 года. В июле в фонды поступило уже 12,7 млрд руб., а в августе — 15,3 млрд руб. Активно росло и число пайщиков — физических лиц. Банк России сообщает, что по итогам только второго квартала число частных инвесторов в ОПИФах выросло на 4,5%, до 2,26 млн человек, в БПИФах — на 5,3%, до 6,6 млн. Уверенно растет и объем вложений в такие продукты. По данным ЦБ, средний счет физического лица в открытых фондах на конец июня составил почти 300 тыс. руб., что на 8,8% выше значения на конец марта. Средний счет таких клиентов БПИФов вырос более чем на 11%, до 17,4 тыс. руб. «Существенно более низкое значение средних вложений в БПИФ по сравнению с ОПИФ объясняется как использованием этого типа фондов для пробных вложений, так и наличием сервисов автопополнения БПИФ небольшими суммами», — поясняет ЦБ в «Обзоре ключевых показателей паевых инвестиционных фондов».

Подъем вдохновил

Инвесторы явно были воодушевлены благоприятной конъюнктурой на рынке акций. В августе индекс Московской биржи достиг максимального значения с 21 февраля 2022 года, поднявшись до отметки 3228 пунктов. Это более чем на 5% выше значения закрытия июля. Непрерывный рост продолжается восьмой месяц подряд, и за это время фондовый индикатор вырос почти на 50%. Это положительно сказалось на результатах фондов акций. По данным Investfunds, паи 20 крупнейших розничных фондов выросли с начала года более чем на 50%, а лучшие из них обеспечили доход на уровне 80%. «Как правило, заработать на растущем рынке нетрудно даже неопытному инвестору, так как все растет, можно выбирать практически любые бумаги», — полагает руководитель отдела продаж УК «Первая» Андрей Макаров.

«Добавляли привлекательности инвестициям в паевые инвестиционные фонды и относительно невысокие до недавнего времени (до августовского повышения ключевой ставки ЦБ РФ — „Деньги“) ставки по депозитам», — считает директор инвестиционного департамента «РСХБ Управление активами» Александр Присяжнюк. По данным ЦБ, средняя максимальная ставка крупнейших банков с марта по июль держалась в узком коридоре 7,636–7,827%. Российским инвесторам, как отмечают участники рынка, психологически тяжело держать деньги на депозитах, не приносящих двузначную доходность, а потому они готовы уйти в более доходную альтернативу, в качестве которой и выступают финансовые инвестиции. «Основными причинами интереса к ПИФам со стороны розничных инвесторов в 2023 году являются высокие инфляционные ожидания и опасения по поводу ослабле-

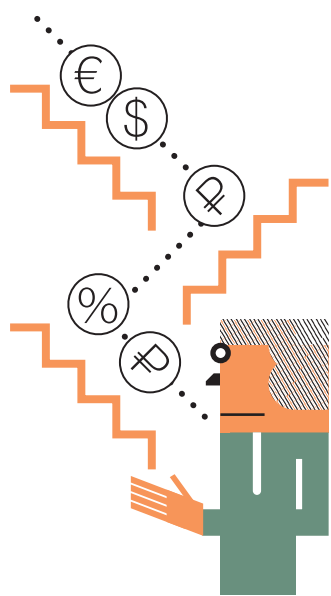
GETTY IMAGES

ния курса рубля, в связи с чем наблюдается спрос на любые инструменты, способные защитить от этих явлений: акции, дружественная валюта, золото, замещающие облигации и т. д.», — говорит гендиректор УК «Тинькофф Капитал» Руслан Мучипов.

Акции котируются

В сложившихся на рынке условиях частные инвесторы активно меняют свои инвестиционные предпочтения. Стабильный приток средств идет, как и в 2021 году, в наиболее рискованные категории фондов. Вложения в фонды акций и смешанных инвестиций составили с начала года 10,2 млрд и 20,9 млрд руб. соответственно. При этом частные инвесторы отдавали предпочтение фондам с российскими ценными бумагами, тогда как из ПИФов, инвестирующих в ценные бумаги иностранных компаний, забирали деньги. Чистый отток из последней категории фондов составил почти 7,3 млрд руб.

Россияне отказываются от ранее очень популярных иностранных инвестиций из-за их рисков. Напомним, что в прошлом году Euroclear и Clearstream заморозили счета Националь-





ного расчетного депозитария (НРД), через который торговала иностранными ценными бумагами большая часть российских УК и частных инвесторов. В итоге управляющие компании не только прекратили расчет стоимости паев фондов с такими активами, но и перестали совершать операции купли-продажи с ними. По данным ЦБ, на конец первого полугодия не проводились операции с 113 ПИФами с активами на 154 млрд руб. «Инфраструктурные риски и ограниченные возможности по инвестированию в иностранные активы побуждают инвесторов искать альтернативные варианты для вложений в рублевом пространстве и в пространстве дружественных валют», — констатирует Руслан Мучипов.

Продажи наблюдаются и в более консервативной категории фондов — облигаций, чистый отток инвестиций из которых составил с начала года 12,4 млрд руб. Такие фонды показывают в этом году не самую лучшую динамику на фоне постоянно ужесточающейся риторики Банка России. В начале года на рынке преобладал консенсус, что регулятор продолжит снижение ключевой ставки, но уже весной все заговорили о возможном

ее росте на фоне усилившихся инфляционных ожиданий. Как и предсказывали аналитики, в июле ЦБ все-таки поднял ставку на 100 базисных пунктов, до 8,5%, аналогичного шага ожидали и в ходе сентябрьского заседания. Но на фоне сильного снижения курса рубля Банк России уже в августе поднял ставку с 8,5% до 12%, что привело к сильнейшему в этом году обвалу на долгом рынке, по итогам которого индекс гособлигаций RGBITR вернулся к значениям начала года.

Ужесточение денежно-кредитной политики Банка России способствовало росту спроса на фонды денежного рынка. По итогам восьми месяцев чистый приток средств в эту категорию фондов составил почти 30 млрд руб., причем только 23 млрд руб. поступило в летние месяцы. Такие фонды зараба-

тывают в основном на операциях обратного репо, а потому не подвержены рыночному риску и приносят доход даже в период высокой турбулентности на рынках. «Фонд денежного рынка мы рассматриваем как удобный способ занять выжидательную позицию, защититься от просадок рынка, присмотреться и выбрать долгосрочные объекты инвестирования», — отмечает директор по анализу финансовых рынков и макроэкономики «Альфа-Капитала» Владимир Брагин.

Новые фонды

Управляющие компании продолжили активно развивать линейку инвестиционных продуктов, что с изоляцией российского рынка оказалось нетривиальной задачей. По оценке «Денег», основанной на данных Банка России,

В сложившихся на рынке условиях частные инвесторы активно меняют свои инвестиционные предпочтения

только за первые восемь месяцев 2023 года было сформировано 15 розничных фондов (пять БПИФов и десять ОПИФов), еще три фонда находятся на стадии формирования. «УК активнее всего пользуются новыми возможностями, а также активно пытаются занять новые ниши», — замечает Владимир Брагин.

Основное расширение продуктового предложения шло по двум направлениям — это фонды с выплатой промежуточного дохода и ориентированные на валютные облигации (замещающие и юаневые или комбинацию этих долговых инструментов). В каждом типе фондов было создано по пять новых ПИФов. Такого массового открытия однотипных фондов уже давно не бывало на рынке, что, по мнению экспертов, говорит об их актуальности — они отвечают текущим потребностям инвесторов.

Стань рантье

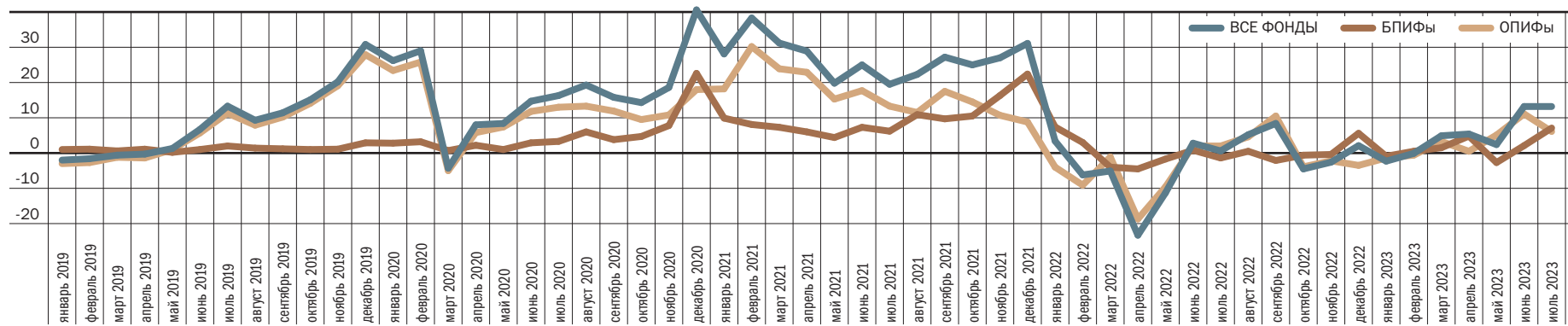
Фонды с выплатой дохода — это ПИФы, в которых предусмотрены регулярные выплаты пайщикам дивидендов. Ранее такая опция была доступна только держателям паев закрытых и интервальных фондов, но с прошлого года стала доступна и для открытых ПИФов. На сегодняшний день на российском рынке работают 12 ОПИФов с регулярными выплатами под управлением восьми УК («Альфа-Капитал», «Открытие», «Первая», УК ПСБ, «РБ Капитал», «МКБ-Инвестиции», «AAA Управление капиталом», «ВИМ Инвестиции»). Из них семь фондов смешанного типа, три фонда облигаций и два фонда акций.

По всем таким фондам дивиденды выплачиваются один раз в квартал, а их размер зависит от накопленных в отчетный период поступлений. К выплате подлежат полученные фондами дивиденды по акциям, купоны по облигациям, проценты по депозитам и инструментам денежного рынка. Выплата дохода пайщикам, которые были держателями паев фонда на дату закрытия реестра, осуществляется в рублях в течение 20 рабочих дней начиная с даты окончания отчетного периода. Но это максимально допустимый срок начисления, обычно они проводятся в течение нескольких дней и оперативно поступают на банковский счет клиента.

Опция промежуточной выплаты стала ключевой для взрывной популярности таких фондов, которые с начала года привлекли свыше 50 млрд руб. Андрей Макаров отмечает активный переток клиентских средств из фондов с реинвестированием в фонды с выплатами. «Наличие промежуточной выплаты дохода дает

КАК МЕНЯЛИСЬ ВЛОЖЕНИЯ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ В РОССИИ В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ (МЛРД РУБ.)

Источник: Investfunds.



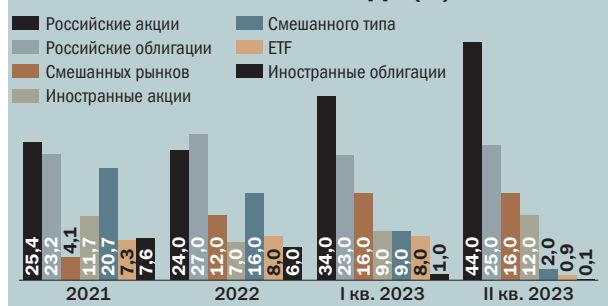
КРУПНЕЙШИЕ УК ПО СТОИМОСТИ ЧАСТНЫХ АКТИВОВ (СЧА) РОЗНИЧНЫХ ФОНДОВ (ОПИФЫ И БПИФЫ) НА 31 ИЮЛЯ

Источники: Investfunds.	СЧА (МЛРД РУБ.)	ЧИСЛО ФОНДОВ
«ПЕРВАЯ»	321,31	41
«АЛЬФА-КАПИТАЛ»	218,90	26
«ВИМ ИНВЕСТИЦИИ»	150,36	19
«РАЙФФАЙЗЕН КАПИТАЛ»	89,46	24
«РСХБ УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ»	68,65	29
«ТИНЬКОФФ КАПИТАЛ»	52,07	22
«ПРОМСВЯЗЬ»	34,64	12
«БРОКЕРКРЕДИТСЕРВИС»	34,61	23
«ААА УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛОМ»	32,64	18
«ОТКРЫТИЕ»	26,49	7

КРУПНЕЙШИЕ УК ПО ОБЪЕМУ ПРИВЛЕЧЕННЫХ СРЕДСТВ В РОЗНИЧНЫЕ ФОНДЫ НА 31 ИЮЛЯ (МЛРД РУБ.)

Источники: Investfunds.	Объем (МЛРД РУБ.)
«ПЕРВАЯ»	25,31
«АЛЬФА-КАПИТАЛ»	9,74
«ПРОМСВЯЗЬ»	6,05
«ТИНЬКОФФ КАПИТАЛ»	4,40
«РБ КАПИТАЛ»	4,24
«СБЕРЕЖЕНИЯ ПЛЮС»	3,31
«ТКБ ИНВЕСТМЕНТ ПАРТНЕРС»	1,06
«СИСТЕМА КАПИТАЛ»	0,65
«АРИКАПИТАЛ»	0,64
«ИНГОССТРАХ-ИНВЕСТИЦИИ»	0,56

СТРУКТУРА СОВОКУПНОЙ СТОИМОСТИ ЧАСТНЫХ АКТИВОВ РОЗНИЧНЫХ ФОНДОВ (ОПИФ И БПИФ) ПО ТИПУ АКТИВОВ В ФОНДЕ (%)



инвесторам комфорт и понимание, что продукт приносит доходы. Это очень ценится», — отмечает директор по управлению активами «БКС Мир инвестиций» Альберт Галимнуров. Такая опция позволяет частным инвесторам почувствовать себя рантье, живущим на полученный инвестиционной доход.

При таких инвестициях стоит учитывать повышенную волатильность стоимости пая, которая ежеквартально после прохождения даты отсечки по реестру пайщиков будет уменьшаться на размер дивиденда. Вдобавок все выплаты поступают на счет за вычетом НДФЛ, который удержит управляющая компания, поэтому на долгосрочных горизонтах такие вложения уступают аналогичным инвестициям в классические ПИФы, которые регулярно реинвестируют полученный доход. «Для долгосрочных инвесторов обычные фонды с капитализацией доходов могут быть более интересны, в том числе и с точки зрения получения налоговых вычетов (в случае владения более трех лет они освобождаются от НДФЛ в размере 3 млн руб. за каждый год владения. — «Деньги»), — отмечает Александр Присяжнюк.

Фонды валютных облигаций

ПИФы валютных облигаций не новинка. На рынке есть ПИФы еврооблигаций, общее число которых в конце 2021 года составляло почти три десятка с суммарными активами около 70 млрд руб. Но большая их часть из-за блокировки счета НРД оказалась заморожена. Новые фонды лишены такого риска, так как инвестируют в торгуемые в России еврооблигации, а также — замещающие и юаневые бонды. Последние обра-

«Спрос на валютные и квазивалютные инструменты подстегивает управляющие компании создавать новые продукты»

щаются только в российской инфраструктуре. С начала года УК запустили три смешанных фонда, которые инвестируют и в замещающие, и в юаневые облигации, а также четыре фонда только юаневых облигаций и инструментов денежного рынка. Некоторые управляющие компании реформировали старые фонды еврооблигаций в фонды локальных валютных облигаций.

Такие фонды с начала года привлекли почти 3 млрд руб. — это неплохой результат, если учесть распродажу ПИФов рублевых облигаций и то, что большая их часть появилась только в этом году. Популярность таких инвестиций обусловлена в первую очередь тем, что они дают валютную диверсификацию портфеля без инфраструктурного риска. «С прошлого года инвесторам стали недоступны многие валютные инструменты, в том числе валютные вклады, потому что ставки по ним отрицательные. Таким образом, фонды юаневых и замещающих облигаций чуть ли не единственная возможность валютной диверсификации», — отмечает Андрей Макаров.

«ПИФы валютных облигаций интересны как возможностью получения фиксированной доходности в виде купонов, так и отсутствием спреда при приобретении валютного актива, что

двойне интересно, так как на рынке большие спреды как при покупке валюты, так и при покупке облигаций», — отмечает директор по инвестициям УК «РБ Капитал» Иван Лавриченко. С учетом валютной переоценки и купонного дохода фонды валютных облигаций принесли с начала года пайщикам доход на уровне 25–38%, что в несколько раз выше результата лучших фондов рублевых бондов.

Прогноз

В связи с резким ужесточением денежно-кредитной политики ЦБ управляющие с большей осторожностью стали смотреть на перспективы отрасли, так как вслед за решением регулятора выросли ставки по депозитам. По данным Банка России, уже по итогам третьей декады августа средняя максимальная ставка по вкладам выросла до отметки 9,661% — максимума с мая 2022 года. В таких условиях традиционно снижается спрос частных инвесторов на паевые инвестиционные фонды, которые, несмотря на более высокую потенциальную доходность, являются рискованным активом, который при неблагоприятной рыночной конъюнктуре может принести убыток.

Вместе с тем управляющие не ждут возобновления оттоков из розничных фондов, как это было во втором

квартале 2022 года, так как в отличие от ситуации прошлого года сейчас рынок акций продолжает уверенно расти. «С учетом существенно ослабшего курса рубля потенциал российского рынка акций еще далеко не исчерпан из-за весомой части компаний-экспортеров в его структуре, для которых такой курс выливается в существенно более привлекательные финансовые показатели. Поэтому мы рассчитываем, что инвесторы будут и дальше смотреть в сторону фондов с акционной составляющей и осуществлять новые инвестиции с более долгосрочным горизонтом и на регулярной основе, как это делают в развитых странах», — отмечает Андрей Макаров.

Управляющие намерены и дальше активно развивать продуктовые предложения. В УК «Тинькофф Капитал» рассказали о планах до конца 2023 года запустить еще три-четыре новых продукта, которые будут закрывать, в частности, потребности в валютной диверсификации. «Спрос на валютные и квазивалютные инструменты подстегивает управляющие компании создавать новые продукты», — заявил Руслан Мучипов. В БКС рассказали о планах реформировать существующую линейку ПИФов. Альберт Галимнуров рассказал о том, что в компании рассматривают возможность не только запуска новых фондов, но и пересмотра действующих ОПИФов. «Приоритетными направлениями для продуктов является возможность предложить клиентам фонды с иностранными ценными бумагами дружественных юрисдикций. Также актуально выглядит формат ЗПИФов на еврооблигации и депозитарные расписки российских компаний, зарегистрированных в других юрисдикциях», — полагает господин Галимнуров ●

«МЫ ВСЕГДА НАХОДИМ РЕШЕНИЯ ДЛЯ НЕСТАНДАРТНЫХ ЗАПРОСОВ БИЗНЕСА»



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ГАЗПРОМБАНКА

К началу 2023 года российская экономика прошла первый этап адаптации к новым реалиям, и бизнес снова задумался о развитии и инвестициях. Но в августе планы снова пришлось корректировать из-за изменения ключевой ставки ЦБ. Сегодня кажется аксиомой, что в ситуации повышенной волатильности банк для клиента — больше чем центр финансирования. О том, как сегодня банки становятся партнерами, которые готовы вместе с клиентом изучать новые логистические маршруты, искать каналы сбыта продукции, тестировать новые международные расчеты и находить нестандартные решения для сложных запросов, рассказал первый вице-президент Газпромбанка Александр Гаранкин.



Изменение макроэкономических процессов в последние годы, когда требуется переоценка прежних рисков, поставило в новые условия и участников бизнеса, и банки. Например, сейчас планирование стратегии развития компаний на долгосрочный период не может осуществляться. Однако сотрудничество продолжается, и оно направлено на развитие как текущего, так и нового бизнеса. Таким образом, вызовы последних лет научили нас, что клиент ценит банк не только за уникальные предложения, а прежде всего за поддержку в сложных ситуациях.

Например, мы видим спрос российского бизнеса на импортозамещение и активное освоение новых перспективных направлений. Для этих целей, безусловно, нужны специальные финансовые продукты. Сегодня перед клиентским менеджером стоит нетривиальная задача — найти оптимальное решение для нестандартных запросов. В частности, финансирование в альтернативных долларах и евро валютах стабильно растет и уже занимает заметную долю в портфелях тех банков, которые оперативно реагируют на новые потребности клиентов и предлагают выгодные условия. Учитывая устойчивый рост товарооборота между Россией и странами Азии, а также растущий интерес российских компаний к выходу на новые рынки, финансирование в юанях и рупиях востребовано и имеет положительную динамику.

Нередко банк даже превосходит запросы клиентов и работает на опережение. К примеру, мы реализовали ряд значимых сделок по организации выпусков замещающих облигаций еще задолго до того, как вышел указ президента, обязывающий клиентов это делать. Таким образом, следуя за потребностями наших клиентов, мы протестировали продукт и получили определенные конкурентные преимущества.

Если говорить о банковском корпоративном обслуживании в целом, то можно с точностью сказать, что клиенты чаще всего требуют индивидуальных решений по каждому конкретному случаю. При этом находить такие решения приходится в постоянно меняющейся рыночной ситуации. Поэтому мы должны уметь точно прогнозировать развитие событий, учитывая не только текущее состояние, но и возможные изменения рынка. Наша задача — как можно точнее оценить положение и потребности клиента, чтобы сделать предложение под его часто нестандартные ожидания, не забывая о рисках для банка, но минимизируя эти риски.

В условиях постоянных рыночных изменений еще одной задачей банков сегодня является экономия времени клиента. Поэтому наш блок клиентских отношений работает как «служба одного окна», куда клиент может адресовать сразу все свои запросы. Это делает взаимодействие клиента и других продуктовых подразделений банка более эффективным. Клиентский менеджер является незаменимой опорой и поддержкой на протяжении всех этапов реализации сделки корпоративного клиента по любому банковскому продукту: транзакционному, кредитному, ГЧП и другим.

Также у нас нет задачи предложить всем стандартный коробочный продукт: мы можем дать клиенту только тот функционал и набор сервисов, в котором действительно нуждается его бизнес.

Своевременная реакция на запросы бизнеса и их превосхищение дает свои результаты — корпоративный портфель Газпромбанка продолжает показывать ощутимый рост. В большей степени это наблюдается в следующих отраслях: нефтяной и химической промышленности, энергетическом секторе, торговле, фармацевтике и агропромышленном комплексе.

Подход к обслуживанию, исходящий из потребностей бизнеса, — залог долгосрочной лояльности клиентов, которые по-настоящему ценят, что банк знает нюансы и тонкости их деятельности, готов подбирать индивидуальные продуктовые решения с учетом специфики проектов. Потому что мы уверены в одном: дружеские и партнерские отношения с клиентами выстраиваются годами и проверяются временем ●

ВКЛАДЧИКОВ ПОМАНИЛИ ДВУЗНАЧНОЙ ДОХОДНОСТЬЮ

ИЗ КРЕДИТОВ БЫСТРЕЕ ВСЕГО ДОРОЖАЕТ ИПОТЕКА

Многие вкладчики помнят, как в марте 2022 года после исторически максимального подъема ключевой ставки ЦБ до 20% банкиры были щедры, хотя и нельзя сказать, что их щедрости хватило надолго. В этом году так же неожиданно ставки по вкладам стали двузначными, встречаются и варианты ставок, сопоставимых и даже выше ключевой. Ставки по кредитам тоже растут: банки начали с самых длинных и крупных ссуд — ипотеки.



Что с вкладами

После того как Банк России 15 августа внепланово поднял ключевую ставку сразу на 3,5 процентного пункта (п. п.), до 12%, банки оперативно стали переоценивать стоимость кредитов и депозитов. В случае последних крупнейшие банки, занимающие большую долю рынка, уже повысили ставки в диапазоне 0,3–4,2 п. п., свидетельствуют данные аналитической компании Frank RG. По итогам второй декады августа 2023 года средняя максимальная ставка по депозитам топ-10 банков, согласно последним данным ЦБ, составляла 9,2%. Но уже сейчас в банках можно найти двузначную доходность как на коротких сроках (в пределах трех месяцев), так и на длинных — трехлетних вкладах. Однако надбавки, за счет которых возможны максимальные проценты, даются, как правило, премиальным, зарплатным и, что чаще всего, — новым клиентам или для «новых денег». Например, в Сбербанке можно получить максимальные 12% годовых по итогам трех лет, если разместить деньги, которых не было на вкладах в банке в последние три месяца. Кроме того, зачастую есть ограничения и по суммам: так, распространенная практика банкиров — применять базовую ставку (они могут быть ниже максимальных ставок более чем наполовину) на суммы сверх 1 млн руб. Такое условие есть, например, по накопительному счету ВТБ под 12%, где на сумму от 1 млн руб. начинает применяться ставка в 5%. Не исключением является и условие поддерживать объем минимальных расходов по дебетовой карте в течение месяца (начинаются, как правило, от 10 тыс. руб. в месяц).

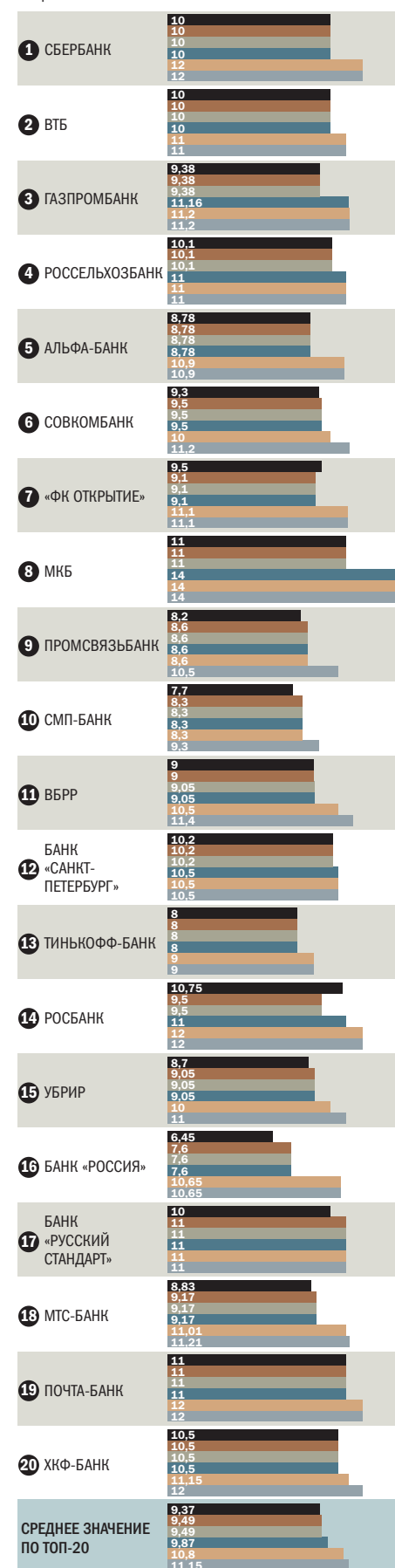
За две недели с момента августовского подъема ключевой ставки средние ставки топ-50 банков по рублевым депозитам разной срочности выросли на 0,99–2,95 п. п., свидетельствуют данные «Финуслуг». Средняя годовая доходность краткосрочных вкладов превысила 10%. Вместе с тем самых щедрых предложений не столь много. Как показывает мониторинг Frank RG по крупнейшим по объему портфеля банкам, ставки по вкладам в 12% и выше есть всего у пяти банков из топ-20. Средняя ставка по ним — 11,15%. На текущий момент самая высокая ставка на рынке — 14% годовых. Такой вклад есть, например, у МКБ для вкладов от 10 тыс. до 1 млн руб. на 3–6 месяцев. Он доступен для открытия только на платформе «Финуслуги». Также 14% обещают по вкладу для новых клиентов в Инвестторгбанке (ИТБ) со сроком на 400 дней на сумму от 100 тыс. руб., но максимальная ставка начисляется лишь в период с 311-го по 400-й день (до этого ставка составит 10–12%). В обоих случаях вклады без пополнения с выплатой процентов в конце срока.

Для тех, кто предпочитает получать проценты более оперативно, доступны накопительные счета, по некоторым предложениям можно найти ставки, сопоставимые с размером ключевой. Однако стоит учитывать, что, в отличие от вкладов, ставки по ним банки могут оперативно понижать. Кроме того, надбавки к процентам, за счет которых доступна такая максимальная доходность, в ряде случаев временные и действуют на первый–четвертый месяцы с момента размещения, после чего ставки снижаются.

Несмотря на уже проявленную реакцию банкиров, не исключено, что запас по росту доходности сбережений еще не исчерпан. По оценке главного экономиста «Ренессанс Капитала» по России и СНГ Софьи Донец, пока нельзя сказать, что ры-

МАКСИМАЛЬНЫЕ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ ПО ВКЛАДАМ У КРУПНЕЙШЕЙ ДВАДЦАТКИ БАНКОВ (%)

Источник: «Деньги» на основании открытых источников. ■ 01.08.23 ■ 16.08.23 ■ 14.08.23 ■ 21.08.23 ■ 15.08.23* ■ 25.08.23



*День объявления новой ключевой ставки. Методика: Топ-20 банков по объему портфеля на 01.07.2023, по данным Frank RG. Массовый сегмент, открытый рынок. Указаны максимальные ставки по продуктам без инвестиций, страхования и надбавок за использование других продуктов банка.



КАКУЮ СРОЧНОСТЬ ВЫБИРАЮТ ЗАЕМЩИКИ (МЛРД РУБ.)

Источник: Банк России, данные на 01.08.2023.

СРЕДСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В БАНКАХ, ВСЕГО	39 894,7
СРЕДСТВА НА ОБЫЧНЫХ СЧЕТАХ	15 838,5
ДЕПОЗИТЫ ДО 30 ДНЕЙ	686,0
ДЕПОЗИТЫ СВЫШЕ 30 ДНЕЙ ДО 1 ГОДА	14 232,8
ДЕПОЗИТЫ СРОКОМ БОЛЕЕ 1 ГОДА	9137,4

ночные ставки по сберегательным инструментам полностью отразили внеплановое повышение ключевой ставки до 12%. «Реакция банков пошла, она началась еще с планового повышения ключевой ставки на заседании в июле», — говорит она. Другое дело, что ключевую ставку в 12%, которая не была ожидаемой, банки сейчас воспринимают скорее как феномен, считает эксперт. На этом фоне потенциал для дальнейшего роста рыночных ставок по депозитам остается, но его реализация будет зависеть от того, насколько банки будут воспринимать цикл повышения устойчивым и долгосрочным. В данном случае игроки будут ожидать дальнейших сигналов от ЦБ и заседания по ставке в сентябре, поскольку текущие прогнозы аналитиков сильно разнятся: от прогнозов ее понижения до дальнейшего повышения. Потенциал роста госпожа Донец оценивает в среднем как минимум до 10% для вкладов свыше 1 года против июньских показателей в 7,3%.

Исчерпан ли рост

Многие банки учли повышение ключевой ставки Банком России и повысили процентные ставки по вкладам, говорит главный аналитик Совкомбанка Наталья Ващелюк: «Возможно, у отдельных игроков еще есть потенциал для увеличения ставок, но в це-

лом, вероятно, недавний рост ключевой ставки до 12% и ожидания по поводу ее будущей динамики уже отражены в предложениях большинства банков». В дальнейшем рынок будет следить за комментариями регулятора, ситуацией на валютном рынке, динамикой инфляции и ждать очередного заседания Банка России 15 сентября, полагает она.

Впрочем, мнение банкиров на счет дальнейшего потенциала роста ставок по вкладам разделилось. По оценке главного управляющего директора ХКФ-банка Андрея Спивакова, «на текущий момент рост ставок по вкладам исчерпан, поэтому при сохранении макроэкономической ситуации не стоит ожидать дальнейшего увеличения ставок по депозитам». По оценке заместителя президента — председателя правления Почта-банка Алексея Охорзина, наибольшее влияние изменение ключевой ставки оказало на краткосрочные вклады, «по более долгосрочным депозитам ставки, вероятнее всего, до конца сентября существенно меняться не будут», поскольку многие банки уже подняли их ранее. «По вкладам мы используем гибкий подход», — отмечает управляющий директор Совкомбанка Анна Камбулова. — Смотрим за портфелем, анализируем ставки конкурентов».

Ценообразования по вкладам в зависимости от их сроков зачастую

объясняются тем, какую срочность банки хотят видеть в источниках фондирования, поэтому кто-то предлагает самую максимальную ставку на длинном сроке, а кто-то дает «премию» для коротких вкладов и накопительных счетов. Кроме того, с точки зрения доходности сбережений у банков остается пространство для маневра, обращает внимание Софья Донец. «В отличие от ставок по вкладам, которые до начала повышения ключевой уже были на докризисном уровне (средняя максимальная ставка по депозитам была ниже 8%. — „Деньги“), ставки по кредитам оставались на повышенном уровне, поэтому банки могут чуть больше повысить ставки по депозитам и чуть меньше — по кредитам», — объясняет она. Немаловажной предпосылкой сохранения конкурентной борьбы на банковском рынке за вкладчика является и то, что по итогам прошедшего полугодия рост кредитования обошел рост депозитов, заключает она.

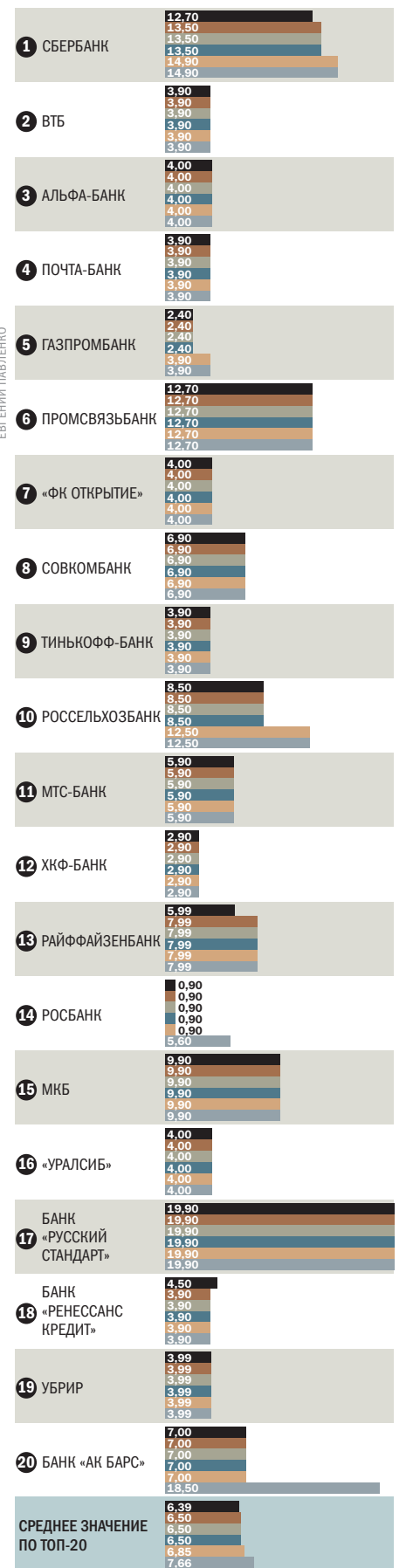
Что с кредитами

О повышении ставок по кредитам банкиры говорят менее охотно, хотя и признают, что условия для заемщиков ухудшатся. Для сохранения чистой процентной маржи на комфортном уровне банкам придется повысить ставки по кредитам для клиентов, говорит директор департамента розничных рисков банка «Зенит» Александр Шорников: «В момент выдачи кредита фиксируется фондирование на весь срок жизни кредита, поэтому иных способов, кроме корректировки условий продуктов, у банков нет».

Как следует из данных Frank RG, за август минимальные ставки по кредитам наличными в крупнейших банках уже повысили на 1,5–11,5 п. п., по ав-

МИНИМАЛЬНЫЕ СТАВКИ ПО КРЕДИТАМ НАЛИЧНЫМИ (%)

Источник: «Деньги» на основании открытых источников.



*День объявления новой ключевой ставки.

Методика:

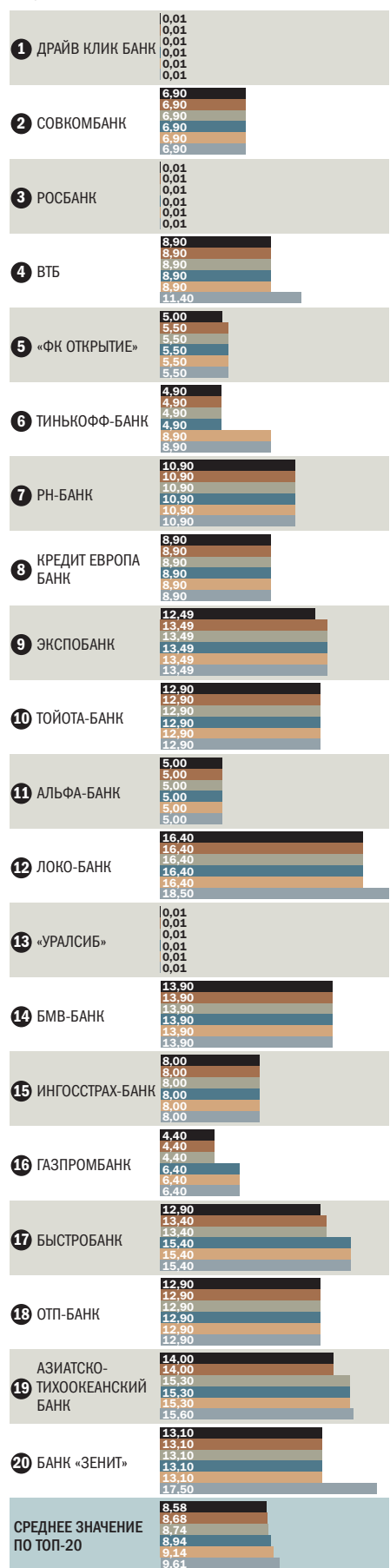
Топ-20 банков по объему портфеля на 01.07.2023.

Массовый сегмент, открытый рынок, стандартный кредит наличными.

Указываются минимальные ставки с учетом скидок и надбавок.

МИНИМАЛЬНЫЕ СТАВКИ ПО АВТОКРЕДИТАМ (%)

Источник: «Деньги» на основании открытых источников.



*День объявления новой ключевой ставки. Методика: Топ-20 банков по объему портфеля на 01.07.2023. Массовый сегмент, открытый рынок. Указываются минимальные базовые процентные ставки без скидок и надбавок.

токредитам — на 0,5–4,4 п. п. В итоге минимальная средняя ставка по ним составляет 7,66% и 9,61% соответственно. Однако большинство игроков пока не меняли минимальные ставки. Вместе с тем, согласно данным «Финус-луг», с 16 по 28 августа средняя полная стоимость кредита (ПСК) по кредитам наличными выросла на 1,69 п. п., до 21,5% годовых. Рост ставок разогнался после решения ЦБ не ограничивать ПСК до конца текущего года.

По оценке заместителя директора группы рейтингов финансовых институтов агентства НКР Егора Лопатина, медленная реакция банков на повышение ставок может отражать ожидания рынка по дальнейшему снижению ключевой ставки уже в среднесрочной перспективе, тогда как рост ставки с 15 августа оценивается ими как краткосрочная жесткая мера.

«Повышение доходности депозитов делается с оглядкой на то, чтобы не загубить себе рост кредитного портфеля»

Банкиры высказывают осторожные ожидания по росту кредитных ставок, не прогнозируя, по крайней мере, пока, серьезного удорожания. По прогнозу МКБ в части потребительских кредитов ставки в среднем могут вырасти не более чем на 1–1,5 п. п. В начале осени ставки могут увеличиться в среднем на 1–3 п. п., ожидает и Алексей Охорзин из Почта-банка. «В качестве альтернативного сценария некоторые банки могут сократить круг потенциальных заемщиков или использовать механизм дифференцированных ставок для разных групп клиентов», — говорит он.

По ипотеке средние ставки достигли 12,96–13,05%. Главный эксперт «Русипотеки» Сергей Гордейко отмечает, что все крупные банки уже повысили ставки по ипотеке в пределах 2,2–2,5 п. п. На текущий момент есть предложения в диапазоне 13,5–15% годовых, средняя ставка уже близка к 14%. По данным «Русипотеки», средняя ставка по ипотеке до повышения ключевой ставки была на уровне ниже 12%. Соразмерного с ростом ключевой (на 3,5 п. п.) повышения ставок по ипотеке не будет, полагают они, иначе банки не смогут набрать портфель. «Ипотека исторически наиболее чувствительна к изменению ключевой ставки, так как ставки

в сегменте сильно зависят от стоимости фондирования и маржинальность в ней значительно ниже более рискованных продуктов», — отмечает Егор Лопатин.

Что говорят банкиры

В Сбербанке и ВТБ уже произошло повышение ставок по ипотеке на 2 п. п. В ВТБ, в частности, отмечают, что ценовые параметры по потребительским и автокредитам «пока не меняли». В МТС-банке сообщили, что по новым потребительским кредитам банк планирует пересмотреть ставки с увеличением на 1–2 п. п. В банке «Зенит» диапазон изменений ставок окажется меньше состоявшегося изменения ключевой ставки (3,5 п. п.) и будет рассчитан индивидуально для каждого продуктового сегмента с учетом поведения ос-

БАЗОВЫЕ СТАВКИ ПО ИПОТЕКЕ (%)

Источник: «Дом.РФ».



ограниченный срок до одного месяца текущие условия по ранее принятым заявкам».

Стоит учитывать, что ставка по кредиту может существенно отклоняться от базовой в зависимости от надбавок и скидок. Например, надбавки возможны в зависимости от «профиля» самого клиента: его кредитной истории, занятости, социально-демографических факторов, ставки также порой зависят от дополнительных действий клиентов. Например, банки могут давать дисконт за дополнительную покупку страховок, электронное оформление кредита, уплаты единовременных комиссии и размера первого взноса, в случае, например, с ипотекой.

Дальнейшее удорожание кредитов зависит от динамики процентных расходов банка. «Повышение доходности депозитов делается с оглядкой на то, чтобы не загубить себе рост кредитного портфеля», — обращает внимание Сергей Гордейко. При этом, несмотря на удорожание ипотеки, он полагает оптимальным вариантом для заемщиков брать кредит сейчас, если есть уверенность в возможности погашать его на горизонте двух лет, в дальнейшем, считает он, у таких клиентов будет возможность рефинансировать эти кредиты ●

новых игроков рынка розничного кредитования и моратория на ограничение полной стоимости кредита (ПСК), указал директор департамента розничных рисков банка «Зенит» Александр Шорников. В Почта-банке не планируют повышать ставки по нецелевым потребительским кредитам до 1 сентября. В Совкомбанке по классическому ипотечному кредитованию изменение ставок коснулось только программ без государственного субсидирования, они выросли на 1,41 п. п., сообщил управляющий директор банка Артем Языков. По автокредитованию ставки были изменены не по всем программам, и часть продуктов не подверглась корректировкам. По его словам, в зависимости от программы рост ставок составил 0,9–3 п. п.

Как показал опрос «Денег», ряд крупных игроков пока не определился с диапазоном повышения. Однако эксперты согласны с участниками рынка, что для розничных клиентов повышение не будет резким и существенным.

Реакция зависит от аппетита банка к доходности своего кредитного продукта, поясняет Александр Шорников: «Одни игроки сразу повышают ставки, некоторые для увеличения лояльности клиентов сохраняют на



GETTY IMAGES

СТАНДАРТЫ ОБЩЕНИЯ

КАК КОМПАНИЯМ ВЫСТРОИТЬ КОММУНИКАЦИЮ С АУДИТОРИЕЙ

Создание надежного механизма взаимодействия со своей аудиторией — одна из ключевых задач для бизнеса. Сегодня специальные решения для общения с клиентами используют 33% компаний. На рынке растет спрос на продукты, объединяющие в одном интерфейсе все каналы взаимодействия с аудиторией — от СМС-рассылок до коммуникации через социальные сети, которые гарантируют доставку важной информации. С их помощью компании повышают вовлеченность клиентов в свои услуги и оптимизируют расходы.



Правильно выбранные технологии в сочетании с компетенциями сотрудников позволяют компаниям быстро адаптироваться к сложным ситуациям, оперативно удовлетворять меняющиеся потребности клиентов, стимулировать рост и внедрять инновации, отмечают аналитики «Технологий Доверия» («ТеДо»; бывший российский офис PwC). Знание своей аудитории и грамотно выстроенное взаимодействие с ней позволяют использовать все возможности клиентской базы, а также сохранять доверие потребителей к поступающей им информации. И, конечно, важно, чтобы подобные решения оставались удобными как для самой компании, так и для ее клиентов.

Популярность подобных систем подтверждается и опросами среди представителей бизнеса. Так, по данным проведенного в 2023 году исследования «ТеДо», решения для управления взаимоотношениями с клиентами используют 33% опрошенных аналитиками компаний. Показатель превышает популярность систем анализа отчетности, управления кадрами, складскими запасами и т. д.

Среди наиболее востребованных на рынке — единый интерфейс платформы для комфортной и надежной коммуникации с аудиторией по мобильным и цифровым каналам «МегаФон Хаб». Продукт объединяет все коммуникации на единой платформе, позволяя настраивать СМС-рассылки абонентам всех операторов, отправку сообщений в основные мессенджеры, рассылку в популярных социальных сетях, push-уведомления в приложениях, e-mail рассылки. Сервис предусматривает распространение сообщений по каскадному методу: если пользователь не может получить сообщение в привычном канале, оно автоматически будет переадресовано в доступный. А в личном кабинете можно в реальном времени отслеживать реак-

цию пользователей на рассылку, следить за каналами и анализировать расходы на коммуникации. Сервис интегрируется в любые CRM-системы и может быть развернут как на инфраструктуре заказчика, так и по облачной модели, если компания не готова тратить дополнительные серверные ресурсы.

Крупные клиенты уже оценили преимущества продукта. Компания стала основным поставщиком услуги по информированию клиентов «Почты России», где теперь вся важная сервисная информация доставляется пользователям через «МегаФон Хаб», что позволяет более 70 млн клиентов почты оперативно получать информацию о статусе отправленных ими или адресованных им посылок, писем, а также оставаться в курсе важных изменений в обслуживании.

«МегаФон» также стал партнером по информированию клиентов «РЕСО-Гарантии» — одной из системообразующих российских страховых компаний, занимающей около 7% рынка. С помощью «МегаФон Хаб» «РЕСО-Гарантия» оповещает клиентов о записи к врачу в рамках ДМС-полисов, предоставляет информацию о действующих полисах клиентов, о расчетах по страховым возмещениям, высылает коды для авторизации и подтверждения операций в продуктах и системах компании. Как рассказывают в «РЕСО-Гарантии», использование продукта «МегаФон Хаб» увеличило конверсию и вовлеченность клиентов в услуги и сервис в целом. Кроме того, благодаря переходу на новый продукт удалось оптимизировать бюджет на коммуникацию с клиентами, отмечают в «РЕСО-Гарантии».

По словам представителей телеком-оператора, спрос на «МегаФон Хаб» в первой половине 2023 года год к году вырос в среднем в 2,5 раза, по итогам года оборот должен увеличиться в 2,8 раза. Лидерами по использованию остаются банки, государственные организации и ритейл, в этом году также заметен рост интереса к продукту со стороны аптек.

Как рассказывают в компании, аптеки сейчас активно выходят в онлайн, предпочитают вести коммуникацию со своими клиентами в digital-каналах, например, чтобы уведомлять их с помощью СМС или сообщений в мессенджерах о готовности заказов к выдаче. В «МегаФоне» прогнозируют дальнейший рост спроса на сервис в государственном сегменте ●

«ТАКУЮ ГЛУБИННУЮ И БЕСШОВНУЮ ИНТЕГРАЦИЮ НИКТО НЕ УМЕЕТ ДЕЛАТЬ НА РЫНКЕ»



inkoff ID демонстрирует сильную экспансию на рынке, похоже, что компании оценили ваш сервис для идентификации. Что дает Tinkoff ID пользователям и бизнесу?»

Руководитель группы партнерской авторизации Tinkoff ID **Спартак Григорьев** о том, как Tinkoff ID обеспечивает потребителям комфортный, бесшовный и безопасный вход в сервисы по всему рунету, а партнерам-ритейлерам помогает сохранять лояльность клиентов, растить чеки и бизнес.

— Если совсем просто: Tinkoff ID — это сервис для бесшовного и максимально безопасного входа, а также надежной идентификации своего профиля в любых сервисах рунета. Установив этот продукт к себе на сайт или в приложение, любой бизнес в разы улучшает пользовательский опыт своих клиентов — вход в личный кабинет становится бесшовным, данные заполняются автоматически, профиль пользователя защищается и подтверждается нашими системами безопасности. В результате в профите остаются все.

Кроме того, с помощью Tinkoff ID бизнес может получать глубокую аналитику по своим клиентам, обогащать свои CRM, корректировать маркетинг, основываясь на этих данных, и сильно влиять на конверсию в покупку. К примеру, Tinkoff ID помогает решить проблему брошенных корзин.

Кроме того, мы можем в моменте подбирать и предлагать доступные пользователю на текущий момент финансовые решения, которые могут помочь именно ему в решении конкретной задачи. Такую глубинную и бесшовную интеграцию разных продуктов в принципе никто не умеет делать на рынке. Клиент зашел на сайт, мы его идентифицировали, определили скоринг, создали для него персональный оффер, замотивировали его купить товар большей стоимости, оплатить с помощью нашего же сервиса и получить за это кешбэк. И все эти процессы произошли для клиента в одно касание: не нужно было заполнять анкеты, вводить данные карты, нести паспорт с собой в магазин, чтобы оформить рассрочку. А партнер получил довольного и лояльного клиента, улучшил вероятность покупки и увеличил средний чек: обычно при предложении расширенного лимита клиенту средний чек растет до 40%. Кроме того, партнер также имеет возможность подтягивать данные клиента и персонализировать собственные офферы для него.

ТЕКСТ **Мария Иванова**
ФОТО **предоставлено PR-отделом Тинькофф**

ПОТЕНЦИАЛ ПРИМЕНЕНИЯ TINKOFF ID



— Вы работаете с крупными магазинами и маркетплейсами? Там тоже используется Tinkoff ID?

— Все те инструменты, которые есть у крупного бизнеса, должны быть максимально кастомизированы для небольших предприятий, те же возможности, что есть у крупных, должны быть использованы и предложены небольшим бизнесам.

Но мы пока держим фокус на крупном бизнесе. Почему? Потому что малый бизнес не обладает зачастую IT-ресурсами, чтобы подключать какие-либо продукты. Мы можем предоставить CMS-модули, но они тоже нуждаются в поддержке и обслуживании. Кроме того, работая с крупным бизнесом, мы сами учимся, наш продукт постоянно совершенствуется, работа с крупными партнерами дает возможность в том числе определять их болевые потребности. Если к нам приходит микробизнес, мы ему не отказываем, но он должен соответствовать определенным требованиям: прежде всего это сохранность данных, мы должны быть уверены в том, что данные, которые передаются по пользователю, с его разрешения, конечно же, хранятся безопасно. Перед началом работы с той или иной компанией мы проводим аудиты информационной безопасности. Мы работаем только с теми партнерами и отраслями, у которых утвердившаяся, устоявшаяся репутация. Есть отрасли, с которыми мы пока еще не готовы работать, а есть те, кто уже хорошо отрегулирован и репутационно значим.

И в целом работа с небольшим бизнесом в силу его массовости требует других механик и технологий: надо сканировать их сайты на автоматическом режиме с точки зрения кибербезопасности и других проверок, автоматизировать комплаенс-проверки. Рельсы под это мы готовим, просто сейчас с точки зрения охвата нам достаточно сфокусироваться на крупных бизнесах.

— Безопасность данных — один из важнейших вызовов, который сегодня стоит перед финансовой и смежными отраслями. Как этот вопрос решается в Tinkoff ID?

— Во-первых, пароль к Tinkoff ID невозможно скомпрометировать, поскольку постоянного пароля просто

нет. Вместо него — одноразовый пароль, который генерируется при каждом входе, или One Time Password.

То, что лежит в основе нашей инфраструктурной безопасности, наша антифрод-логика, транслируется и на партнере. Так что если клиент переживает, что данные могут быть перехвачены, когда он их вводит, то с Tinkoff ID такого риска нет. Данные шифруются теми же методами, которые используются внутри банка. Это первое.

Второе — потенциальный социальный инжиниринг. Но это проблема уже не совсем про данные, которые передаются в моменте, это про данные, которые хранятся у партнера. Бывают случаи компрометации учетной записи клиента на том или ином ресурсе, когда злоумышленники узнают логин и пароль клиента. Чтобы избежать такой ситуации, у нас в принципе нет пароля. Пользователь вводит номер телефона, ему приходит единократный код, каждый раз он уникальный.

Третье — механики антифрода. Допустим, клиент находится в одном городе, вдруг мы фиксируем авторизацию совершенно в другой геолокации. Мы смотрим на эту разницу, видим сомнительные операции и запрашиваем двухфакторную верификацию, а в некоторых случаях и более сложные конструкции идентификации и подтверждения личности клиента и его действий. Зачастую все эти проверки происходят на фоне, клиент даже не знает, что они происходят, зато чувствует себя максимально безопасно. Есть фродовые кейсы, когда кто-то может ввести номер телефона клиента на сайте с Tinkoff ID. Клиенту придет СМС, ему наберут мошенники, которые могут представиться, к примеру, сотрудниками Центрального банка или МВД и выдумать историю о некой тестовой проверке. Клиент может назвать такому «сотруднику» свой код из СМС, тем самым обеспечив мошенникам доступ к своим данным и финансам. Мы продумали и исключили и такие ситуации: мы отслеживаем характерность самого устройства, обращаем внимание, с какого именно девайса обычно заходит клиент. И если фиксируем изменение, запускаем дополнительную проверку или в принципе не дадим доступ.

— Какие есть успешные кейсы интеграции Tinkoff ID с целью верификации профилей? Для каких компаний это может быть особенно актуально и что дает пользователям подтверждение своего аккаунта на любом сервисе?

— Верификация или подтверждение профиля — это актуальная история для большого числа компаний. К примеру, это очень важно для клас-



ПРЕДОСТАВЛЕНО PR-ОТДЕЛОМ ТИНЬКОФФ

Мы уверены, что, если люди будут и дальше больше верифицировать свои профили на разных площадках рунета, взаимодействие в интернете будет гораздо безопаснее, а доверия в сети будет больше

сифайдов, P2P-сервисов, где пользователи делают продажи между собой, для социальных сетей и приложений для знакомств.

Особый уровень идентификации профилей нужен для микрофинансовых организаций, а также различных букмекерских платформ и лотерей. То есть всех тех компаний, которые попадают под действие 115-ФЗ.

По всем этим направлениям Tinkoff ID может быть полезен для бизнеса. К примеру, мы уже в феврале 2023 года интегрировали верификацию профилей на «Авито» и знаем, что объявления в аккаунтах с пройденной проверкой документов получают на 20% больше трафика.

Кроме того, верификация по Tinkoff ID доступна во «ВКонтакте» и даже на сайте правительства Москвы и всех порталах их сети.

Мы также работаем с ЦУПИС и в этом году стали партнерами «Национальной лотереи», а также финансового маркетплейса Московской биржи — «Финуслуги». Так как мы банк, мы можем предоставлять этим

компаниям услуги делегированной идентификации, так что теперь их клиенты могут получать подтверждение профиля быстрее и делать это онлайн. Всего за пару минут вместо более 24 часов потраченного времени.

Мы уверены, что, если люди будут и дальше больше верифицировать свои профили на разных площадках рунета, взаимодействие в интернете будет гораздо безопаснее, а доверия в сети будет больше.

— Ваши партнеры готовы к такому же уровню безопасности данных или вам приходится самостоятельно налаживать и «дотягивать» их системы безопасности?

— Это одна из причин, почему мы сейчас фокусируемся на крупном бизнесе. Крупные компании имеют сильные команды по информационной безопасности и уделяют этому вопросу много внимания, инвестируют большие средства в IT-инфраструктуру, создают собственные контуры безопасности. Мы с такими партнерами сотрудни-

ничаем, совместно выявляем новые мошеннические схемы. Доходит до того, что с рядом партнеров мы делимся черными списками, проверяем взаимно точечных пользователей, в некоторых случаях мы консультируем наших партнеров по информационной безопасности. Но если на текущий момент партнер не соответствует нашим требованиям, то мы не готовы сотрудничать и отказываем.

— Как дальше будет развиваться сервис? Может ли Тинькофф ID перерасти рамки стартапа и стать самостоятельным направлением бизнеса в рамках всей экосистемы Тинькофф?

— Tinkoff ID — это часть всей экосистемы Тинькофф которая вышла за ее пределы. Наша амбиция в том, чтобы сопровождать клиента максимально на всех этапах его жизни: человек с помощью нашего сервиса получает доступ к собственной экосистеме, облегчает свою жизнь, получает доступ к персонализированным решениям, совершает покупки и оформляет финансовые продукты, не выходя из дома. Начиная с регистрации ребенка в школу, заканчивая оформлением пенсионного удостоверения. Это требует проникновения в определенные индустрии, и мы как раз сейчас формируем пул этих индустрий, с которыми наша компания работает, не только маркетплейсы.

Вторая наша глобальная задача — мы не хотим ограничиваться только на клиентами Тинькофф. Мы делаем ряд функциональных изменений, чтобы обеспечить возможность работать с нами не клиентам банка. Тем самым Tinkoff ID становится универсальным решением.

Что касается перехода из условной стадии стартапа в утвердившийся продукт и рынок, то тут есть несколько моментов. Продукт запустился формально прошлым летом, то есть сейчас нам надо попробовать самое разное, понять, действительно ли работает тот или иной вариант, сфокусироваться на разных инструментах и механиках. Мы сейчас на этапе испытаний, он необходим, чтобы сделать наш продукт лучше. Поэтому мы целенаправленно пробуем разное, хотя и знаем, где больше надо фокусироваться, чтобы создать тот самый продукт корпоративного уровня.

Но при этом хочется отметить, мы никогда не избавимся от этого менталитета открывателя и изобретателя. Он должен оставаться у нас в крови, какой бы большой бизнес мы ни построили, потому что иначе это перестает быть интересным как пользователям, так и нам. Вокруг все динамично меняется, и нужно всегда уметь подстраиваться под эти изменения ●

КВАРТИРНОЕ СЖАТИЕ

СРЕДНЯЯ ПЛОЩАДЬ ЖИЛЬЯ В РОССИЙСКИХ НОВОСТРОЙКАХ СОКРАТИЛАСЬ

Увеличение объема жилищного строительства не повышает доступность жилья в России: мешает высокая цена квартир в новостройках. Девелоперы уменьшают среднюю площадь квартир, чтобы снизить бюджет покупки. За десять лет квартиры стали меньше на 10 кв. м, полагают эксперты. Это не всегда помогает: если спрос высокий, цены все равно растут опережающими темпами, осложняя покупку.



Рост цен на недвижимость побуждает застройщиков быть изобретательными в стимулировании продаж. Кроме субсидированной ипотеки самый доступный инструмент управления — снижение средней площади квартир.

По данным «ЦИАН.Аналитики», на фоне роста цен в 2020–2021 годах средняя площадь жилья в новостройках стремительно сокращалась, как в структуре предложения, так и в сделках. Всего за год средняя площадь в сделке в Москве уменьшилась на 7 кв. м (с 55–56 кв. м до 48–49 кв. м), в Московской области — на 3 кв. м (с 45–46 кв. м до 42–43 кв. м), в Санкт-Петербурге — на 5 кв. м (с 41–42 кв. м до 36–37 кв. м), в Ленинградской области — на 4 кв. м (с 40–41 кв. м до 36–37 кв. м).

Участники рынка оперируют разными данными. Так, фонд «Институт экономики города» оценивает снижение средней площади квартир за прошедшие десять лет в 10 кв. м. Сейчас застройщики сдают квартиры в среднем по 52 кв. м вместо 63 кв. м, которые были в 2013 году.

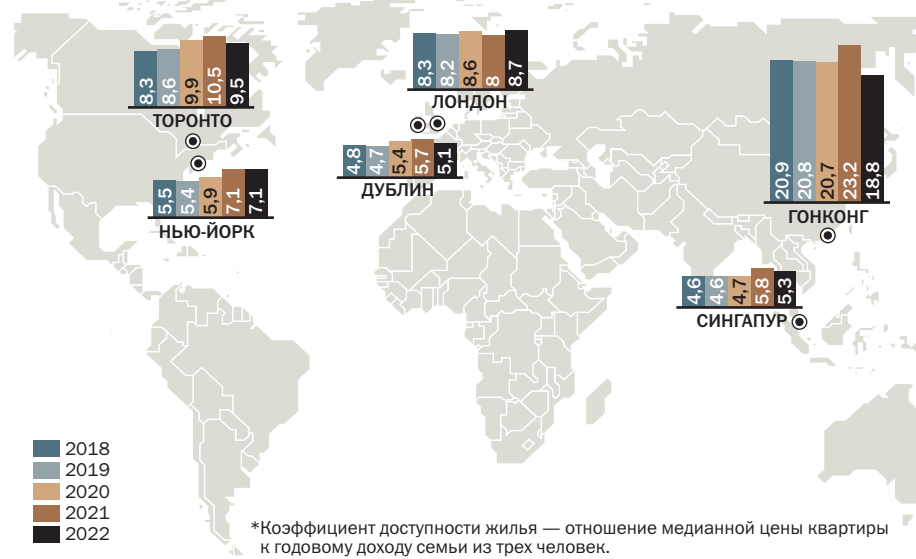
Управляющий директор компании «Метриум» Руслан Сырцов рассчитал: средняя площадь квартир в московских новостройках за прошедший год снизилась на 3,1% — до 53,5 кв. м. Квадратный метр за это же время подорожал на 0,4%, до 419,6 тыс. руб., что дало снижение бюджета предложения на 2,6%, до 22,5 млн руб. «То есть уменьшение средней площади реализуемых квартир действительно способствовало падению средней цены. Но это связано с падением цен осенью 2022 года, которое рынок отыгрывал в первом полугодии 2023 года», — рассуждает эксперт. Но, по его словам, в период стабильного роста цен уменьшение средней площади квартир позволяет лишь удержать их итоговую среднюю цену на прежнем уровне, а во время ажиотажного спроса не удается достигнуть и этого, потому что цены растут гораздо быстрее.



ТЕКСТ Екатерина Геращенко
ФОТО Александр Коряков

ДИНАМИКА КОЭФФИЦИЕНТА ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ ЗА РУБЕЖОМ*

Источник: фонд «Институт экономики города».



Директор департамента аналитики и планирования продаж ГК ФСК Ксения Цаплина рассказала, что в одном из ЖК компании средняя площадь квартир в первых корпусах была 52–53 кв. м, а последний проектируется со средней площадью 45 кв. м. «Доля однокомнатных квартир увеличивается незначительно, на 5–7%. При этом почти в два раза увеличивается доля двухкомнатных, половину из которых составляют лоты с европланировкой», — поясняет госпожа Цаплина.

По ее словам, в первых корпусах была стандартная градация: самые большие однокомнатные квартиры площадью 45 кв. м, двухкомнатные — 52–55 кв. м. «Сегодня квартиры 45 кв. м перешли в разряд евроформатов с большой кухней-гостиной и отдельной спальней. Аналогично вместо двухкомнатных площадью 67–69 кв. м формируют евро трехкомнатные квартиры», — говорит эксперт, добавляя, что эти решения позволяют сместить квартирографию в диапазон меньшей площади каждого лота, сократить потери на коридорах, но сохранить функциональность квартир, которая важна для покупателей.

В студию

Девелоперы практикуют сокращение средней площади как за счет увеличения числа компактных лотов, так и уменьшая просторные квартиры, как в примере ФСК. По мнению коммерческого директора Optima Development Дмитрия Голева, второй способ более эффективен. «Он позволяет отказаться от нефункциональных про-



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

странств, не меняя статуса проекта, который зависит в том числе от доли студий и однушек», — аргументирует он.

Тем не менее студии и однушки нужны для новых покупателей. «Молодежь, студенты, одинокие специалисты, непрофессиональные инвесторы. Они, как правило, заинтересованы именно в небольших квартирах», — говорит основатель и владелец группы «Родина» Владимир Щекин.

Появление и распространение студий на рынке новостроек в последние семь лет — прямое следствие появления новой аудитории и изменения покупательских предпочтений. «Снижение ипотечных ставок привлекло на рынок покупателей с ограниченным бюджетом, которым не нужны были классические однушки. Чтобы удовлетворить новый спрос, застройщики внедрили в проекты новых домов студии. Доля студий выросла с 2015 года практически с нуля до 20%», — объясняет господин Щекин.

Средняя площадь студийной планировки за прошедший год тоже сократилась. По данным «НДВ Супермаркет недвижимости», студии стали

меньше на 5,1%, их размер достигает в среднем 23,2 кв. м. Для сравнения, в начале 2021 года средняя площадь студий составляла 30,7 кв. м. Сейчас на рынке можно найти лоты площадью 15 кв. м.

Формат студий не станет таким же востребованным, как одно- или двухкомнатные квартиры, полагает руководитель «ЦИАН.Аналитики» Алексей Попов. «Студии нередко приобретают для перепродажи, а сейчас доля инвестделок в столичном регионе снизилась практически в два раза. Для собственного проживания студии — неплохой вариант в качестве старта, но такое жилье нельзя назвать комфортным», — полагает эксперт.

Поэтому, по его словам, доля студий на вторичном рынке будет расти как минимум за счет инвесторов, которые не успели выйти из проектов, вложившись в микроквартиры на растущем рынке. Так, в среднем в городах-миллионниках среди квартир в новых домах (строительство в 2020–2022 годах) студии занимают 19%, более чем в два раза выше среднерыночных значений.

Разворот тренда

В «ЦИАН.Аналитике» считают, что после исторических минимумов весны 2022 года средние метражи проданных (не проектируемых) квартир перестали падать. «На рынке просматривается разворот тренда. Так, за год средняя площадь лота в сделке в Москве увеличилась на 1 кв. м, в Московской области — на 2 кв. м», — подсчитали в компании. Если на снижение средних площадей повлиял рост цен в новостройках, то на их рост в сделках — улучшение условий по ипотеке. Программы с околонулевыми ставками, которые получили широкое распространение в прошлом году, позволили покупателям приобретать более дорогие лоты. Одновременно на фоне замедления роста цен на рынке сократилось количество инвесторов, которые были одними из главных покупателей наиболее компактных лотов.

Параллельно приостановилось снижение среднего метража проектируемых помещений. В корпусах, которые будут сданы в 2024–2025 годах (то есть тех, которые проектировались

в 2022 году), снижение площади прекратилось, пишут эксперты «ЦИАН.Аналитики». Минимальные значения приходятся на конец 2024-го — начало 2025 года (около 48 кв. м), однако затем вновь фиксируется восстановление до 52–53 кв. м.

Усилия девелоперов по снижению бюджета покупки не повышают доступность жилья в России, следует из данных фонда «Институт экономики города». Последние пять лет фонд ведет мониторинг изменения коэффициента доступности жилья в 17 крупнейших городских агломерациях России на основе открытых данных (официальных статистических данных о цене жилья в отдельных муниципальных образованиях нет, поэтому эксперты используют источники, публикующие предложение жилья на продажу).

За весь период наблюдений (2018 год — первый квартал 2023 года) во всех проанализированных агломерациях доступность жилья снижается, то есть коэффициент доступности растет. Если в 2019–2020 годах он рос только в некоторых, то в 2021 году — абсолютно во всех. В 2022 году общая тенденция снижения доступности жилья сохранилась, хотя, например, во Владивостокской агломерации жилье стало более доступным. По предварительным оценкам, в первом квартале этого года коэффициент доступности жилья вырос во всех агломерациях. Таким образом, статус «жилье доступно» два года назад был только у шести агломераций (в 2018 году их было 15). А по прогнозу на этот год, жилье нигде нельзя отнести к категории доступного. В частности, в Московской агломерации коэффициент с 2018 года вырос с 3,4 до 5,2 — жилье здесь «существенно недоступно».

Если сравнивать российские данные с зарубежными, то в большинстве развитых стран жилье еще более недоступно — в основном из-за большей средней площади и высокой цены. Исключения составляют Казанская, Московская и Санкт-Петербургская агломерации, доступность жилья в которых находится примерно на уровне Сингапура и Дублина ●

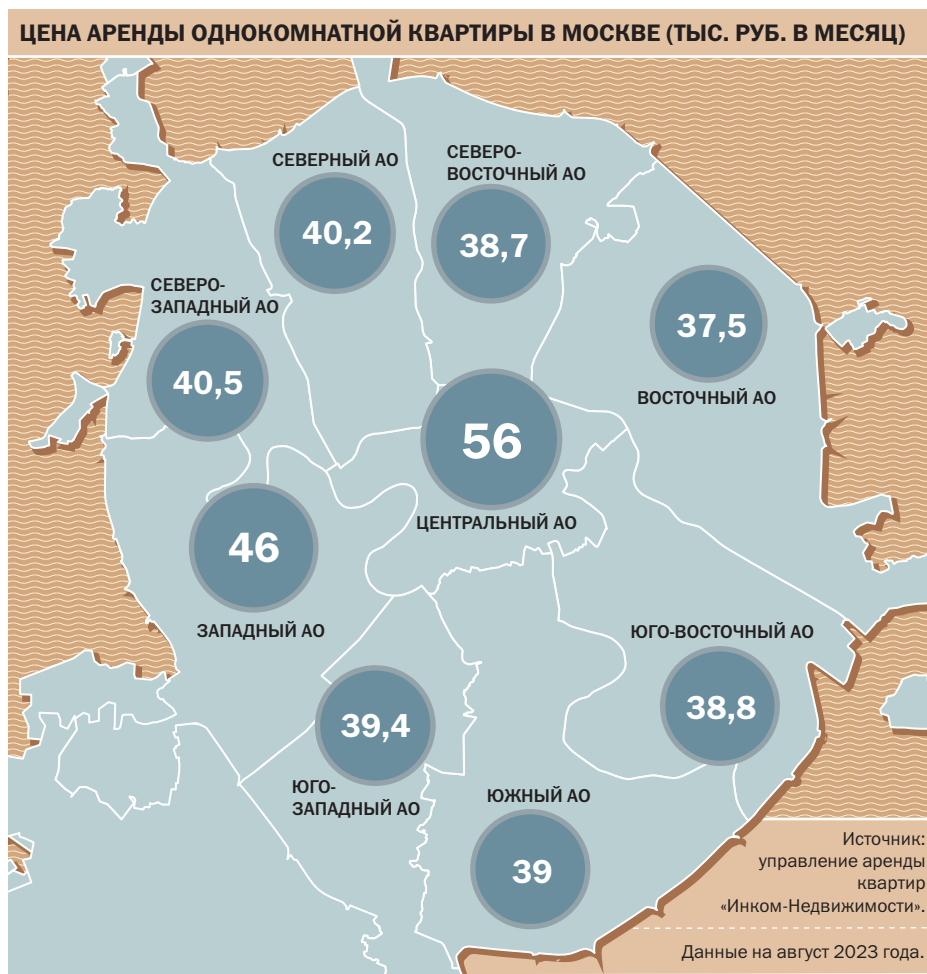
ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ПЛОЩАДИ КВАРТИР (КВ. М)

	2018				2019				2020				2021				2022				2023				2024				2025			
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.				
МОСКВА	50	61	58	58,5	60,7	66,3	63	57,9	58,2	59,2	54,4	58,8	55,9	54,9	54,8	56,8	58,6	55	51,5	51,5	52,4	56	50,6	52,6	49,7	55,6	54,4	49,8	50,1	47,8	55,3	52,7
МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	46,2	44,7	49,2	48,2	49,2	46,1	47,6	48,1	51,4	48,6	47,4	45,3	45,4	45,8	46,3	47,4	48,5	45,6	46,4	45,4	45,7	46,2	48,1	45,9	44,3	46,4	48,1	44,3	43,5	48,3	42,5	47
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	35,3	41,4	46	45,9	57,5	65,5	42,2	42,3	41,9	48,3	45,1	43,7	46,3	46,2	44,1	41,6	46,7	37,9	48,2	44,2	38,4	40,2	44,6	41,8	42,9	40	44,7	44	48,6	43,1	34,7	42,3
ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ			36	37,6	42,2	32,2	33,6	40,2	40,3	40,3	40,5	41,8	43,7	41,4	43,8	41	36,7	42,3	40,4	39,3	35,2	37,7	38,2	42,9	38,6	37,8	40,6	38,9	46,6	37,9	41,2	41,9

Источник: «ЦИАН.Аналитика».

ТРУДНОСТИ СТОЛИЧНОГО СЪЕМА

СПРОС НА БЮДЖЕТНУЮ АРЕНДУ КВАРТИР ВДВОЕ ВЫШЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ



В Москве сдается на треть меньше квартир, чем год назад. Наниматели ищут самые дешевые варианты (в пределах 25 тыс. руб. в месяц), но число предлагаемого жилья в два раза меньше, чем желающих его снять. В сегменте комфорт-класса, напротив, предложение в три раза превышает спрос. Спроса на аренду комнат в столице практически нет.

В

этом году интерес арендаторов жилья массмаркета сконцентрирован на самых дешевых объектах. С зимы по середину лета, когда спрос не слишком активный, сохранялся баланс спроса и предложения. «Бюджетные объекты постепенно вымывались с рынка, но поступали новые и выбор был. Во второй половине июля и в августе самые доступные по цене лоты очень быстро разбирали, экспозиция не успевает ими пополняться — сформировался острый дефицит такого жилья», — сетует заместитель директора управления аренды квартир «Инком-Недвижимости» Оксана Полякова.

По данным компании, за прошедшие 12 месяцев предложение найма в столице сократилось на 31%, а в первые три недели августа — на 56%. При этом нижняя граница арендных ставок повысилась на 5 тыс. руб. Если в мае и июне в старых границах Москвы (исключая Зеленоград) наиболее экономичные лоты стоили 25 тыс. руб. в месяц и можно было выбирать, то к июлю вариантов почти не оста-

лось. Сейчас в топ-5 самых дешевых предложений в старой Москве входят квартиры по 30–36 тыс. руб. Варианты по такой цене занимают только 6% в общем объеме предложения. Дешевле 25 тыс. руб. почти ничего нет (2,3% от экспозиции). Квартиры, попадающие в широкий диапазон 26–45 тыс. руб. в месяц, — самая многочисленная категория. На них приходится 42,4% предложения.

Квартиры комфорт-класса сейчас очень мало интересуют клиентов массового сегмента: предложение в три раза выше спроса. Арендаторы рассчитывают на дисконт от 10% и выше, но сделки проходят со стандартной скидкой в 5–10%.

Несмотря на потребность в недорогом жилье, снимать комнаты арендаторы не торопятся. С начала года количество объявлений о сдаче комнат выросло на 80%, но спроса на них нет. По словам Оксаны Поляковой, комнаты просто накапливаются в экспозиции. «Собственники сдают комнаты, чтобы повысить свой доход. Но это специфический формат: можно найти самые дешевые варианты, но квартирантов обычно очень придирчиво выбирают», — рассуждает госпожа Полякова.

Активный сезон продлится весь сентябрь, но выбор квартир может стать шире. «На первичном и вторичном рынках сейчас оживление в связи с ужесточением условий ипотечного кредитования. Многие вкладывают в недвижимость для сбережения накоплений — часть приобретенных квартир перейдет в сегмент аренды, появится выбор», — считает Оксана Полякова.

По данным «ЦИАН.Аналитики», рантье не стоит ждать многого. В постоянном соревновании доходности арендного жилья и банковских вкладов сейчас снова побеждают банковские вклады. На сегодняшний день средняя доходность от сдачи в аренду однокомнатной квартиры составляет 4,6% годовых. А средняя ставка вклада сроком от года в 2023-м — 7,3%. «Высокая цена недвижимости в столице не позволяет рантье рассчитывать на больший доход, чем от вложения средств в банковские депозиты. К тому же реальная доходность от сдачи в аренду ниже расчетной, так как в стоимости квартиры не учитываются косвенные расходы — затраты на ремонт, часть коммунальных платежей, налоги, а также поправка на возможный простой помещения без арендаторов», — напоминают эксперты «ЦИАН.Аналитики» ●

ТЕКСТ **Екатерина Герасенко**

ДОХОДНОСТЬ И ОКУПАЕМОСТЬ ОДНОКОМНАТНЫХ КВАРТИР В МОСКВЕ*

	2019	2020	2021	2022	2023
СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВАРТИРЫ (МЛН РУБ.)	8,8	8,9	10,8	11,8	11,4
СРЕДНЯЯ СТАВКА АРЕНДЫ КВАРТИРЫ (ТЫС. РУБ. В МЕСЯЦ)	36,7	35,9	39,8	44,3	43,3
ДОХОДНОСТЬ ОТ СДАЧИ КВАРТИРЫ В АРЕНДУ (%)	5,0	4,8	4,4	4,5	4,6
СРОК ОКУПАЕМОСТИ КВАРТИРЫ (ЛЕТ)	20	20,7	22,6	22,2	21,9

Источник: «ЦИАН.Аналитика». *Данные на июль каждого года.

УМНЫЙ ПОДХОД К НАБЛЮДЕНИЮ

КАК НЕЙРОСЕТЬ VIJU ПОМОГАЕТ АВТОМАТИЧЕСКИ ОТСЛЕЖИВАТЬ ЧП В СТРОИТЕЛЬНОМ СЕКТОРЕ



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ГП «ЕВРОСЕРВИС»

Нейросеть VIJU совместно с одним из крупнейших застройщиков находится на этапе реализации принципиально нового решения для российского строительного рынка: информационно-аналитической платформы видеоданных, которая позволяет автоматизировать процесс выявления нарушений, предотвращать нештатные ситуации и обеспечивать процесс видеонаблюдения и контроля безопасности без участия операторов.



Новый продукт VIJU был запущен в августе на стройках в Москве. Без внедрения систем контроля взаимодействием с камерами для стройплощадок, парковок, готовых домов и других объектов занимаются десятки операторов в круглосуточном режиме. Выявление чрезвычайных происшествий, информирование партнеров и регулирующих органов осуществляется в ручном режиме, что значительно увеличивает срок реагирования и масштаб последствий. Информационно-аналитическая система VIJU исключает человеческий фактор: продукт обеспечивает слежение за исполнением обязанностей и соблюдением техники безопасности работниками на объекте, моментально оповещая службы безопасности о фактах нарушений или нештатных ситуациях. На данный момент система работает в тестовом режиме.

В частности, мониторинг видеопотока нейросетью VIJU помогает выявлять кражи, различные нарушения, вплоть до ношения касок, а также предоставляет весомые аргументы в случае споров с подрядчиками. Система среагирует на пересечение квадрата, в котором находятся материальные ценности, перебрасывание предметов через забор и прочее. Такие моменты фиксируются и передаются на тревожный монитор, где на них реагирует уже непосредственно оператор.

Экономия средств на видеоконтроле и повышении его эффективности — лишь одна задача, которую решает нейросеть VIJU. Система является комплексной, но опции подбираются под нужды заказчика индивидуально, чтобы зада-

чи бизнеса были решены без дополнительных и неактуальных затрат. VIJU предполагает детекцию огня и дыма, контроль сигнализации и доступа, помогает выявлять возгорания, следит за работой подрядчиков, ношением СИЗ, интегрируется в различные ERP-системы и забирает на себя обязанности сотрудников центра мониторинга, а также СБ: одной из важных функций является и контроль различных систем безопасности. Прорабатываются возможность выявления на территории открытых люков и инструменты анализа данных.

Также нейросеть сохраняет отснятый с камер материал в облачном сервисе на протяжении 30 дней. Внутри видеоархива можно осуществлять интеллектуальный поиск, который позволит оперативно установить детали происшествий или найти аргументы в случае споров с подрядчиками. Возможен поиск конкретного человека или группы людей, конкретного автомобиля или техники, оставленный в зоне предмет, поиск по габаритам, цвету или времени пребывания объекта в конкретной зоне.

Вне зависимости от типа камеры и производителя платформа VIJU добавляет их в единую систему, в том числе при появлении новой подконтрольной локации или объекта. Временно конкретные камеры можно отключить или, наоборот, включить, собрать статистику по их работоспособности. Доступ к камерам и данным может быть передан как одному сотруднику, так и группе людей. Эти специалисты смогут как просматривать видео с любых доступных камер в режиме онлайн, так и работать с архивным материалом. В перспективе запланирована интеграция системы с картографическими сервисами «Яндекс» и 2ГИС. В случае некоторых камер возможно получение прямых ссылок для их встраивания на внешние ресурсы, например сайт компании-застройщика.

Новый проект реализуется в рамках долгосрочного партнерства VIJU и ГК «Самолет»: на объекты застройщика уже было внедрено решение по мониторингу башенных кранов. Это позволило прогнозировать график работы крана, сверять план с фактом, определять причины простоя и возможных недоработок с помощью умных датчиков, видеоконтроля и нейросети ●

ПОДДЕЛКАМ СГОНЯЮТ РЫБИЙ ЖИР

ЧЕМ ОПАСЕН НЕЛЕГАЛЬНЫЙ РЫНОК БАДОВ И КАК ЕГО ПОБОРОТЬ

Биологически активные добавки к пище стали продукцией повседневного спроса для большинства россиян. Однако не все из них полезны и безопасны: нелегальный рынок БАДов с каждым годом только увеличивается, что уже стало серьезной проблемой для добропорядочного бизнеса. Эксперты видят выход в усилении регулирования на рынке и предстоящей обязательной маркировке. Уже сейчас бюджет из-за нелегальной продукции недополучает более 2 млрд руб. в год, а производители при уничтожении рынка незаконных биодобавок могли бы рассчитывать на дополнительные 5,4 млрд руб. дохода.



После пандемии COVID-19 рынок биоактивных добавок к пище начал ожидаемо расти. Их доля достигла около 30% в стоимостном выражении в парафармацевтических группах товаров и около 6% во всем ассортименте аптечных организаций, приводят оценку специалисты Высшей школы экономики. Эксперты связывают это с тем, что россияне стали больше внимания уделять своему здоровью.

На этом фоне растет и предложение на рынке. Союз производителей БАД к пище отмечает, что в 2022 году объем рынка БАДов составил 100 млрд руб. и по прогнозу на 2023 год прирост составит еще 15%. Структура самого спроса также изменилась: «В 2022 году с уходом ковидных трендов упал спрос на витамин С на 12% и витамин D на 9%», — приводит пример директор по развитию Союза производителей БАД к пище Иван Дындиков. По его словам, также на 29% вырос спрос на магний, на 36% — на антиоксиданты, продажи омега увеличились на 16%.

Дальний Восток — ключевой регион — участник отрасли отечественных БАДов, добавки дальневосточного производства пользуются особым спросом. Здесь производятся уникальные омега-3 жирные кислоты из дикого камчатского лосося и разрабатываются БАДы из различных морских организмов. Однако, по мнению заместителя директора Тихоокеанского института биоорганической химии Михаила Кусайкина, более активному развитию российских производителей, у которых действительно большой потенциал, мешает серый рынок.

По данным Научно-исследовательского финансового института Минфина России, в настоящее время доля незаконного оборота на рынке БАДов может достигать до 20% и выше. Оценки Высшей школы экономики еще негативнее — по их данным, объем незаконного оборота БАДов в 2022 году составил 466 млн упаковок, или около 45% от общего объема рынка. «Российские производители делают продукцию достойного качества, которая известна за рубежом. Нелегальный рынок наносит ей, безусловно, репутационный ущерб», — говорит Иван Дындиков.

«Для себя везу»

Самой распространенной схемой поставок нелегальных БАДов является серый импорт, зачастую из ЕАЭС. Руководитель направления логистики «СОЛГАР Витамин» Анатолий Стельмах говорит, что чаще всего физические лица заказывают посылку или привозят БАДы в багаже, игнорируя процедуры получения документов, уплаты налогов и взносов, с формулировкой «для личного потребления». Далее эта продукция реализуется через онлайн-каналы. «Наибольший удар от такой продукции приходится на конечного покупателя, ведь дельцы не несут никакой ответственности за свой нелегальный товар», — поясняет Анатолий Стельмах.

Другая махинация, превратившаяся в большую проблему, — это реализация пищевых концентратов и добавок под видом БАДов. На онлайн-площадках такие добавки маскируют под БАДы, называя товар, например, «комплексная пищевая добавка для мужчин» и добавляя отметку «не является лекарственным средством».

«Пищевые добавки и БАДы — это совершенно разные группы продуктов, которые регулируются отдельными регламентами Таможенного союза. Недобросовестные производители и дистрибуторы идут на эти уловки ради выгоды, потому что пищевые добавки в разы дешевле настоящих БАДов. Оборот таких подделок

растет: по оценкам союза, это порядка 60 млн упаковок в год», — оценивает Иван Дындиков.

В Тихоокеанском институте биоорганической химии обеспокоены также проблемой распространения контрафактных БАДов, которые могут нанести существенный вред организму. «Известно, что трепанг славится своими полезными свойствами, но мало кто знает, что токсичных веществ в нем даже больше. Отделить полезное и вредное — очень сложный процесс. Однако на рынке часто встречаются низкокачественные продукты, которые являются просто молотым трепангом или настойкой на спирте. Такая добавка не принесет никакой пользы организму, а только нанесет вред печени», — приводит пример доктор биологических наук Михаил Кусайкин.

Врачебное сообщество также предостерегает от покупки очень дешевых псевдобАДов и незарегистрированных продуктов. «БАДы сейчас принимаются почти каждым россиянином. Они являются дополнением к комплексному восстановлению и поддержанию здоровья организма, поэтому качество добавок должно быть непоколебимо. Наличие в магазинах нелегальных или некачественных БАДов, которые могут нанести вред, — это большая проблема, с которой нужно бороться всеми возможными способами», — комментирует врач-нутрициолог Лариса Габдулхакова.

Фокус внимания

Власти уже обратили пристальное внимание на проблему. Страдает честный бизнес, которому такая недобросовестная конкуренция на рынке создает препятствия для работы, потери несет государственный бюджет от неуплаченных таможенных и налоговых сборов, и, конечно, под угрозой граждане, в том числе дети, которые также принимают БАДы, рассказывает депутат Сергей Лисовский.

Сама отрасль тоже видит необходимость в комплексном усилении регулирования на рынке БАДов. Участники рынка предлагают ужесточить контроль за продажей подделок и псевдобАДов на маркетплейсах. Также есть инициативы введения досудебной блокировки сайтов с нелегальной продукцией и развития нормативного регулирования за производством и оборотом БАДов. Все эти нововведения еще находятся в разработке, однако один эффективный инструмент, обязательная маркировка



БАДов в системе «Честный знак», вступает в силу уже 1 сентября, и, по мнению экспертов, ее введение — своевременная мера.

Маркировка зарекомендовала себя как эффективный инструмент, в кратчайшие сроки помогающий обелить рынки, отмечают они. По заявлениям Минпромторга РФ, маркировка уже сократила оборот нелегальной обуви на треть, шин и покрышек — вдвое, парфюма и табака — на четверть, эффекты существенные и в других товарных группах. А в целом экономические эффекты для страны от внедрения маркировки составили 435 млрд руб., это дополнительные налоговые поступления и положительный баланс расходов и доходов бизнеса, сообщал ранее депутат Госдумы Артем Кириянов. До 2026 года показатель вырастет до 1,6 трлн руб. за счет новых товарных групп, отмечал он. Обязательной маркировке сейчас подлежат молочная продукция, бутилированная вода, лекарства, пиво, табак, обувь, товары легкой промышленности, шубы, шины, духи и фотоаппараты.

«Серый рынок БАДов увеличился за последнее время. Введение маркировки сейчас — это логичный шаг, который приведет к росту бюджетных поступлений и качества продукции», —

«Наибольший удар от такой продукции придется на конечного покупателя, ведь дельцы не несут никакой ответственности за свой нелегальный товар»

отмечает руководитель Центра отраслевой экономики НИФИ Минфина Инна Рыкова.

Введение маркировки на биологически активные добавки к пище будет проходить поэтапно. В этом году с 1 октября производители и импортеры начнут маркировать свою продукцию и передавать данные в государственную систему маркировки «Честный знак», а с 1 ноября появляется обязанность о внесении в декларации сведений о кодах маркировки и кодах агрегатов для импортеров.

Ранее в стране проводился эксперимент по маркировке биологически активных добавок. С инициативой включить эту группу товаров в систему маркировки выступили глава Роспотребнадзора Анна Попова и представители отрасли. Результаты эксперимента были подведены в феврале этого года.

В пилотном проекте приняло участие 4780 компаний, в том числе крупнейшие производители. Была апробирована большая часть технологических и бизнес-процессов, учитывающих специфику производства и оборота БАДов, протестировано нанесение маркировки на все виды упаковки.

В Центре развития перспективных технологий (оператор государственной системы маркировки «Честный знак») отмечают, что опыт, полученный в эксперименте, помогает сегодня отрасли эффективно и своевременно готовиться к обязательным требованиям по маркировке. «На сегодняшний день регистрацию в государственной системе маркировки „Честный знак“ прошло более 8 тыс. участников рынка. Если говорить об импортерах, то мы видим в два с половиной раза больше таких подключений, чем выдано свиде-

тельств о госрегистрации на БАДы», — говорит руководитель товарной группы «Фарма» ЦРПТ Егор Жаворонков.

Эксперт «Честного знака» отмечает, что с введением маркировки данные об объемах рынка и участниках оборота будут объективными, а система прослеживаемости каждой единицы продукции поможет планомерно снижать долю незаконного оборота и минимизировать те риски и угрозы, которые сейчас создает серый сегмент. Специалисты Высшей школы экономики прогнозируют, что введение обязательной маркировки БАДов и обеление рынка приведет к увеличению доходов легальных производителей до 5,4 млрд руб. в год, а доходы государственного бюджета вырастут на 2 млрд руб. в год — именно такие средства сейчас недополучают бизнес и государство.

«„Честный знак“ уже доказал свою эффективность в других товарных группах. Но, чтобы обезопасить наших граждан и создать комфортные условия для бизнеса, нельзя останавливаться на достигнутом. Есть и другие отрасли, в которых доля нелегальной продукции тоже высокая, например, наш национальный продукт — красная и черная икра, эксперимент по маркировке которой сейчас проходит в стране», — говорит депутат Сергей Лисовский ●

БАЙКИ ИЗ ЛЕСА

САМЫЕ НЕОБЫЧНЫЕ ИСТОРИИ ОТ РОССИЙСКИХ СТРАХОВЩИКОВ



«Деньги» решили опросить российских страховщиков о самых необычных страховых случаях, которые они видели, и выяснили, что подавляющее большинство этих историй так или иначе связано с животными домашними и не очень.

Лоси и другие пострадавшие

Когда-то довольно давно, еще в прошлом веке, один страховщик показал в редакции «Коммерсанта» любопытный протокол о ДТП. В графе «второй участник ДТП» значилось: «лось, живет в лесу». Как показал опрос «Денег», лоси — частые «клиенты» российских страховых компаний. Так, в «РЕСО-Гарантии» вспомнили два случая. Первая авария произошла в Ярославской области на трассе Москва—Холмогоры. Автомобиль Skoda, которым управлял молодой человек, столкнулся с лосем, внезапно выбежавшим из леса. После происшествия он обратился к врачам с жалобами на головные боли и боли в области шеи. В результате обследования были выявлены многочисленные переломы и увечья, полученные в ДТП. Выплаты по корпоративной страховке от несчастных случаев и болезней составили 1,37 млн руб. Похожий случай произошел под Ижевском, где лось ночью выскочил навстречу внедорожнику Toyota Land Cruiser Prado. Водитель «японца» отделался испугом, а вот автомобиль получил серьезные повреждения: как установила экспертиза, восстанавливать машину было экономически нецелесообразно, страховая выплата составила 1,7 млн руб. В обоих случаях животные «скрылись с места происшествия».

Разумеется, автомобилисты совершают наезды не только на лосей, но и на других животных. Как показывает практика, столкновение даже с небольшим зверем способно нанести значительный ущерб. В «Ренессанс-Страховании» вспоминают, как их клиент сбил на трассе лисицу, остановился и попытался помочь пострадавшему зверю. В это время его автомобиль загорелся. Закончилось все хорошо: лисица не пострадала, а потушить пожар и получить страховку за ущерб удалось довольно быстро.

В «АльфаСтраховании» рассказывают о многочисленных нападениях животных на транспортные средства. Виновником одного из урегулированных в компании страховых случаев стала стая индюков. В отсутствие хозяйки машины птицы напали на припаркованный автомобиль Lada и поклевали весь кузов. Владелец белого Volkswagen из Курганской области был вынужден обратиться за возмещением за повреждения его машины после нападения быка. По словам пострадавшего, когда пастух перегонял стадо с пастбища, один из быков погнался за коровой. В попытке догнать возлюбленную бык прыгнул через машину, но приземлился на капот. В Челябинске владелец машины практически оказался героем хичкоковских «Птиц»: дикие пернатые напали на авто и повредили его когтями и клювами.

Атакуют с воздуха транспортные средства не только птицы, но и дети. Так, застрахованный в «Росгосстрахе» по каско автомобиль был поврежден в результате падения на него детских игрушек. Как пояснила представителям полиции признанная виновной в повреждении женщина, она попросила своего ребенка собрать разбросанные игрушки, а сама отвлеклась и ушла в другую комнату. Когда вернулась, обнаружила, что игрушки ребенок выбрасывает в окно — на стоящую внизу машину. Еще один вариант «воздушной тревоги», описанный Росгосстрахом, — возгорание салона автомобиля из-за попадания в него угля, вылетевшего из мангала прямо в открытое окно машины.

Жертвы укушения

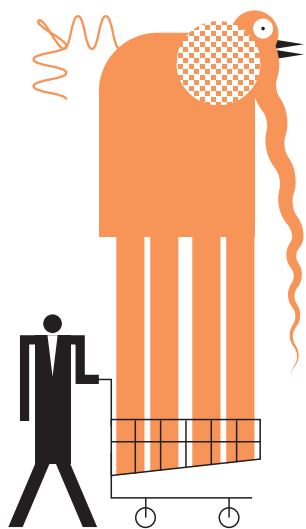
Достается от животных не только автомобилистам. Как рассказывают в ВСК, виновниками курьезных ЧП с гаджетами клиентов компании в большинстве случаев становятся домашние питомцы. Например, один московский кот опрокинул лампу на монитор ноутбука своего хозяина, другой — уронил компьютер со стола, собака 39-летнего жителя столицы прогрызла его смартфон. В практике страховщиков бывают случаи из-за укусов кошек.

Дикие животные тоже любят полакомиться электроникой: был случай, когда в квартиру 40-летнего москвича с улицы влетела птица, разбив угол телевизора.



В ВСК рассказывают о многочисленных страховых случаях, когда излишнее любопытство клиентов в отпуске приводит к укусам белок и обезьян. «А во время отдыха в Турции наши клиенты периодически становятся жертвами нападения диких кошечек», — жалуются в компании.

Хотя, конечно, белки, коты и даже обезьяны — мелочь по сравнению со случаем, который произошел с клиенткой «РЕСО-Гарантии». 45-летняя россиянка поехала на отдых в Коста-Рику, купив предварительно международный полис страхования медицинских расходов сроком на одну неделю. В последний день отдыха во время купания в океане женщину за руку укусила акула. Хищник сильно повредил туристке предплечье, на его задней и передней поверхности врачи зафиксировали значительные дефекты кожи, множественные повреждения мягких тканей, сухожилий, связок, нервов. Потребовалась хирургическая обработка и ушивание ран, была угроза сепсиса. Пострадавшая провела в госпитале Святого Архангела Рафаила в городе Либерия шесть дней. Расходы по страховке превысили \$26 тыс.



ТЕКСТ **Петр Рушайло**
ФОТО **Patrick Pleul/dpa/**
ZB/TACC



PATRICK PLEUL / DPA / ZB / ТАСС

Животный полис

Сами животные тоже являются при этом участниками системы страхования, выступая как застрахованные. Так, пчеловод — клиент «АльфаСтрахования» перевозил ульи и попал в аварию, после которого, по его заявлению, погибло 14 семей пчел. За гибель насекомых, повреждения рамок и ульев хозяин получил компенсацию в размере более 140 тыс. руб.

Страховать животных можно не только от причинения прямого физического вреда жизни и здоровью, но и от морально-психологических травм, связанных с путешествиями. Руководитель департамента страхования и экономики социальной сферы Финансового университета Александр Цыганов рассказал о любопытном случае, когда потребовалось завезти будущих хрюков-производителей в один из регионов России, причем желательно было сделать это быстро — на самолете. Процесс организовали, но кому-то пришла в голову мысль: а вдруг поросенок испугается перелета и после никогда не сможет выполнять репродуктивные функции? И это при том, что хрюк стоит гораздо дороже свиньи и это впол-

Страховать животных можно не только от причинения прямого физического вреда жизни и здоровью, но и от морально-психологических травм, связанных с путешествиями

не осязаемая сумма. В итоге появился страховой полис на случай невозможности использования привезенных хрюков из-за их неспособности к размножению. Оформлено все было как страхование финансового риска, а страховая сумма — как разница между стоимостью хрюшек и хрюков.

Разумеется, здоровье животных находится в опасности не только при путешествиях, но и в обычной домашней жизни, и это тоже предмет страхования. Особенно, если речь о «богеме» животного мира. Так, первым застрахованным по программе «Росгосстраха» «Зверье мое» стал кот Бегемот, который служит в музей-театре «Булга-

ковский дом» на Большой Садовой улице в Москве. Оформленный в декабре 2022 года полис должен помочь сотрудникам музея сохранить здоровье и хорошее самочувствие легендарного животного за счет оперативных онлайн-консультаций ведущих специалистов Московской государственной академии ветеринарной медицины и биотехнологии им. К. И. Скрябина. Согласно договору, страховщик компенсирует расходы на лечение в ветклинике. А 27 мая 2023 года в традиционный праздник кошек, живущих в Зимнем дворце, по программе «Зверье мое» было застраховано и здоровье знаменитых котов Эрмитажа.

Посмертная страховка

Страховщики не обделяют вниманием животных и после смерти. Например, «Росгосстрах» страховал скелет одного из крупнейших ископаемых ящеров, найденных на территории России, — сибирского пситтакозавра. Этот вид ящеров-попугаев, названных так из-за напоминающих клюв больших наростов на верхней и нижней челюсти, обитал на территории нынешней Сибири в Меловом периоде — ученые установили, что возраст скелета, выставленного сейчас в Кемеровском музее, составляет 130 млн лет. Крупнейший представитель этого вида — 2,3 м от головы до кончика хвоста — был реконструирован в Москве, где в 2016–2017 годах уникальную находку выставляли в Палеонтологическом музее им. Ю. А. Орлова. В 2018 году его вернули в Кемерово. Согласно условиям договора, заключенного между страховщиком и краеведческим музеем, уникальный экспонат застрахован по программе страхования имущества юридических лиц. Полис обеспечивает защиту от рисков пожара, взрыва, затопления, стихийных бедствий, краж со взломом и противоправных действий третьих лиц.

Еще один пример — в Тюмени пострадавшая в ДТП женщина заявила в «АльфаСтраховании» о страховом случае по ОСАГО. Банальная, казалось бы, история имела неожиданный поворот. В багажнике у пострадавшей оказалась голова. Не человеческая, а кабана. Чучело досталось в наследство от бабушки и ехало с реставрации домой. Но по стечению обстоятельств снова было вынуждено отправиться на реставрацию по страховке.

Отдельного внимания заслуживают применяемые в страховании необычные «схемы». Бывают совсем невинные случаи. Например, страховой агент «Росгосстраха» однажды приехала к своим страхователям в деревню для пролонгации договора. Эта семья занималась разведением петухов-бройлеров и как раз собиралась ехать их продавать. Страховаться же не желали: «Нет денег на страхование дома, вчера только купили дорогостоящие лекарства, на неделю будем справлять день рождения мужа, пока нам не до страхования». А потом пошутили: «Хочешь — возьми петухами». Агент согласилась, поскольку знала, где можно продать этих петухов. Рассчитала страховую премию и предложила разбить на четыре платежа. За первый взнос получилось семь бройлеров ●



АВТОБИЗНЕС ПРОБЕГАЕТ КРИЗИС

ЗАЧЕМ ОДНОМУ ИЗ ГЛАВНЫХ ИГРОКОВ ВТОРИЧНОГО АВТОРЫНКА ПОНАДОБИЛИСЬ ФРАНЧАЙЗИ

Автомобильный рынок в России переживает не лучшие времена, но есть на нем стабильно прибыльное направление — автомобили с пробегом. Сегодня на один новый проданный автомобиль приходится семь сделок на вторичном рынке. Маркетплейс FRESH, входящий в топ-3 игроков рынка авто с пробегом, с этого года предлагает готовое решение для компаний, которые хотят работать на вторичном авто-рынке, но справедливо опасаются подводных камней.



В 2022 году российский авторынок покинула большая часть международных концернов. Исключением стали производители из Китая. Как следствие, количество желающих заключить контракт с любым из китайских брендов увеличилось кратно. Это дало возможность азиатским партнерам диктовать своим дилерам жесткие требования.

«В один из наших совершенно новых хабов, он открывался по всем дилерским стандартам марки полгода назад, нужно было срочно вложить дополнительные 50 млн руб., — рассказывает глава и основатель компании FRESH Денис Мигаль. — Китайский производитель неожиданно изменил требования к шоурумам. Отказаться мы были не вправе — желающих стать дилерами и так достаточно. Но окупаемость инвестиций отодвинулась на неопределенный срок, без всяких гарантий того, что производитель не устроит через полгода новый ребрендинг. В истории с „пробегом“ все более прогнозируемо. Успех зависит только от ваших умений».

Маркетплейс FRESH — один из главных игроков российского рынка автомобилей с пробегом. По итогам 2022 года, по данным издания «АвтоБизнесРевю», компания вошла в топ-3 участников по объему реализованных авто на вторичном рынке России. История FRESH началась в 2006 году как раз с небольшой площадки по продаже машин с пробегом. Сейчас у компании 30 дилерских контрактов с разными брендами: от китайского Haval до российского УАЗ. Но главным направлением был и остается «пробег». FRESH работает в Москве, Волгограде, Воронеже, Екатеринбурге, Краснодаре, Минеральных Водах, Ростове-на-Дону, Ставрополе, Тюмени и Оренбурге и постоянно перемещает автомобили между этими городами в соответствии со спросом. Например, в Ростове-на-Дону немецкий заднеприводный седан ценится намного выше, чем в Тюмени. Там в почете полноприводные кроссоверы и внедорожники. Оцифрованные и отлаженные бизнес-процессы в компании позволяют FRESH легко закрывать обе потребности.

Полученный за 17 лет опыт ведения бизнеса авто с пробегом FRESH оформил в цифровую экосистему и предлагает на нее франшизу. С ней любой партнер-франчайзи может построить свой бизнес и зарабатывать больше среднестатистического участника рынка авто с пробегом.

И кому это нужно?

Франшиза FRESH ориентирована как на предпринимателей, кто только выходит на авторынок, так и на существующих дилеров, у которых не получилось наладить «пробег» в современных реалиях.

«Импортеры могут прекратить поставки, — объясняет Денис Мигаль. — Однако те 50 млн машин, что уже произведены и ездят по дорогам России, никуда не денутся. Автомобили с пробегом будут продаваться, меняя хозяев по несколько раз в течение своего жизненного цикла».

Но для успешной работы на вторичном рынке нужны особые компетенции. «Прежде всего это умение работать с машинами разных брендов, — говорит Денис Мигаль. — Что скажет человек, работающий в дилерском центре Renault, о характерных проблемах различных моделей Ford? Примерно ничего. А мы каждый месяц диагностируем до 10 тыс. автомобилей разных марок и анализируем полученные данные». Каждый поступающий на маркетплейс FRESH автомобиль проверяется по 256 пунктам: такой тщательный подход сводит к минимуму риск того, что будущий покупатель окажется недоволен автомобилем.

Что есть франшиза FRESH?

Франшиза предполагает несколько форматов бизнес-моделей. Прежде чем предложить партнеру одну из них, компания FRESH проводит анализ потенциала региона открытия. И только после этого франчайзи получает предложение с поэтапным планом реализации.

Команда запуска FRESH помогает франчайзи на всех этапах до открытия хаба, а также оказывает поддержку в режиме «консьерж-сервиса 24/7» после. Подбор и обучение персонала, закупка оборудования, оформление шоурума, интеграции с технологиями FRESH (например, собственной CRM-системой, умной диагностикой, криминалистикой и пр.), составление «прибыльной ассортиментной матрицы» — все это гарантирует франчайзи успешный запуск бизнеса, а маркетинговая поддержка и узнаваемость бренда обеспечат бесперебойным потоком клиентов.

Автомобили, продаваемые франчайзи, размещаются на маркетплейсе freshauto.ru, который ежемесячно посещают более 120 тыс. потенциальных покупателей. География продаж масштабируется. Например, клиенты нового франчайзи FRESH в условной Уфе смогут заказать машину с доставкой из Москвы или Екатеринбурга, а покупатели из Минвод или Воронежа — получить автомобиль из Уфы.

«На подобной межрегиональной разнице зарабатывают все стороны: оба филиала, продавец авто и ее покупатель. Наша стратегическая задача — за счет объединения поменять весь рынок автомобилей с пробегом в стране, сделать его более удобным и прозрачным», — заключает Денис Мигаль ●

FRESH

ТЕКСТ **Ольга Никитина**
ФОТО **предоставлено**
пресс-службой
автомобильного
маркетплейса
FRESH

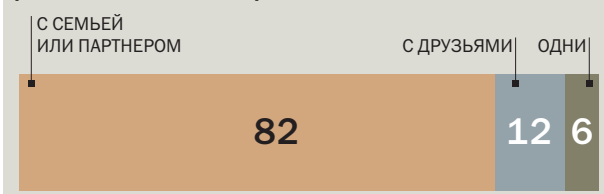
ДОЛЯ АВТОМОБИЛИСТОВ В РОССИИ, ПЛАНИРОВАВШИХ ПУТЕШЕСТВИЯ НА АВТО (% РЕСПОНДЕНТОВ)

Источники: опрос «СберАвто» совместно с Rambler & Co, «Работа.ру».



С КЕМ ПЛАНИРУЮТ ОТПРАВИТЬСЯ В АВТОМОБИЛЬНОЕ ПУТЕШЕСТВИЕ (% ОПРОШЕННЫХ)

Источник: опрос «Авито Авто».



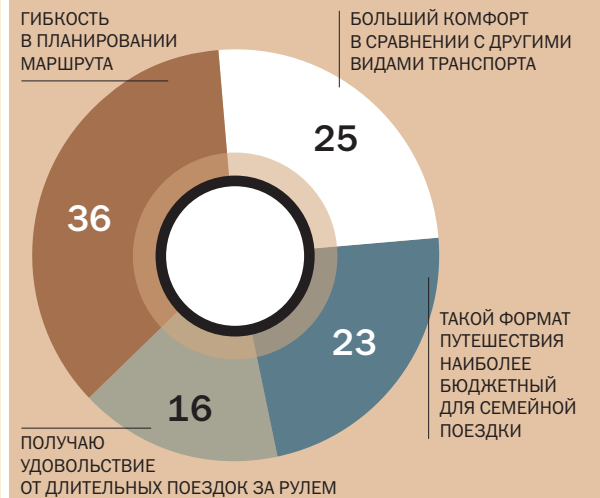
КУДА ПЛАНИРУЮТ ПУТЕШЕСТВОВАТЬ НА АВТО В РОССИИ В 2023 ГОДУ (% ОПРОШЕННЫХ)

Источник: опрос «СберАвто» совместно с Rambler & Co.



В ЧЕМ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПУТЕШЕСТВИЯ НА АВТО (% ОПРОШЕННЫХ)

Источник: опрос «СберАвто» совместно с Rambler & Co.



УДАРИЛИ АВТОПРОБЕГОМ

АВТОТУРИЗМ В РОССИИ СТАНОВИТСЯ МАССОВЫМ

В этом году на фоне роста цен на отдых за рубежом и ограничений авиаперелетов в Крым существенно выросло число желающих путешествовать по стране на авто. Какие направления стали хитом нынешнего сезона, как готовиться к продолжительной поездке на колесах, выясняли «Деньги».



Автомобильные путешествия превращаются едва ли не в самый массовый вид туризма в России, свидетельствуют данные социологических опросов. Судя по исследованию сервиса продаж автомобилей «СберАвто», большинство российских граждан (77%) хотя бы раз путешествовали на своем автомобиле и 42% планировали подобную поездку в текущем, 2023 году. По словам генерального директора «СберАвто» Ильи Федорченко, в прошлом году, согласно опросу, доля желающих путешествовать на автомобиле была почти вдвое меньше — на уровне 26%.

То, что большинство водителей (60%) были готовы отправиться этим летом в автомобильное путешествие, выяснили и аналитики сервиса «Авито Авто», причем 82% респондентов планировали отправиться в путешествие с семьей или партнером, 12% — с друзьями, 6% — одни. В Российском союзе туристической индустрии подсчитали, что потенциальное число автопутешественников в России достигло беспрецедентных 42 млн человек. Согласно опросу «Открытие Авто» (блок автобизнеса банка «Открытие»), две трети россиян путешествовали на автомобиле в прошлом году, и 79% заявили, что готовы повторить свое путешествие и в этом.

Туризм в новой реальности

Главный фактор, подстегивающий развитие автомобильного туризма, — закрытие и подорожание большинства заграничных туристических направлений. Дальняя поездка на машине с учетом всех расходов зачастую может обойтись существенно дешевле поездок на других видах транспорта. По данным «Открытия Авто», две трети автомобильных путешественников укладываются в бюджет поездки на семью из трех-четырех человек в сумме до 50 тыс. руб.

Путешествие на автомобиле дает большую свободу выбора мест для посещения и отдыха. «В высокий сезон автотуризм зачастую единственная альтернатива, билеты могут оказаться не просто дорогими, а недоступными, — считает Оксана Шустикова, директор по развитию и коммуникациям сервиса бронирования отелей и квартир «Твил». — Еще один нюанс — закрытие многих аэропортов. Оптимальный способ добраться на некоторые курорты Крыма сейчас — только автомобиль. А ведь Крым — это то место, где отдых с 2022 года практически не подорожал. При этом автотуризм делает доступными места, „куда не ходят по-

езда“ и другой общественный транспорт. Добраться до каких-нибудь затерянных шхер в Карелии гораздо интереснее на своем авто, чем на автобусе, который ходит туда раз в сутки».

У автопутешествий есть и свои минусы. Главный из них — недостаточный комфорт преодоления больших расстояний, когда путешественникам по многу часов приходится проводить, не выходя из автомобиля. «Путешествия на автомобиле — отличный способ исследовать новые места и ощутить свободу передвижения. Такой вид туризма подойдет людям, которые любят независимость, гибкость в планировании и желают увидеть больше, чем предлагают туристические маршруты. Однако такой вид отдыха не для всех комфортен», — предупреждает генеральный директор онлайн-сервиса бронирования гостиниц «Едем в гости.ру» Дмитрий Костанжа.

Дайте авто побольше

Вместе с ростом числа автопутешественников направления поездок становятся все более разнообразными. «Автотуризм по-прежнему наиболее развит в южной части страны, — комментирует генеральный директор компании „Мой Автопрокат“ Дмитрий Матвеев. — Это Северный Кавказ, Краснодарский край, Крым, где хороший климат, горы, море, много природных достопримечательностей. Также это направление отличается небольшими расстояниями между населенными пунктами, здесь развита инфраструктура — достаточно АЗС, отелей и прочих важных для поездки объектов».



ТЕКСТ **Георгий Алексеев**
ФОТО **Getty Images, ViewStock/ Getty Images**

По данным «СберАвто», в этом году 43% опрошенных планировали на авто съездить на юг страны, 18% — в столицу и города-миллионники, 7% — в природные и заповедные места страны — на Алтай, в Карелию, на Байкал, и такое же количество автолюбителей (7%) хотели отправиться в путешествие по городам Золотого кольца, а 4% — в горы.

«Для длительных автомобильных путешествий наиболее удачным выбором станут кроссоверы и внедорожники. Повышенная проходимость, прекрасная управляемость, маневренность обеспечат безопасность и комфорт на дороге», — советует управляющий партнер туристической компании «Премьер Туризм» Камила Велибекова. Минивэны, на ее взгляд, также подойдут для дальних поездок всей семьей: большое число мест, просторный салон и пространство для хранения габаритного бага-

из полиуретана. В случае выездов на бездорожье убережет двигатель от повреждений можно с помощью установки защиты картера».

Автомобили дорожают и стареют

Развитие автотуризма сдерживает непростая ситуация на авторынке. Из-за роста цен и санкционного давления продажи новых машин сжались, автопарк стареет. Не выровнялась и ситуация с поставкой автозапчастей.

«Ситуация с запчастями улучшилась, однако все еще возникают перебои — поставки сложных узлов могут занимать от 60 дней до полугода», — констатирует Анна Уткина, директор по коммуникациям автодилеров «Автотодом» и «Автоспеццентр». Цена деталей, по ее словам, зависит от курсов валют и с начала 2022 года выросла вдвое. На ее взгляд, учитывая рост курса основных мировых валют

«Рассчитывайте на свои силы — сколько реально вы готовы проехать без усталости и опасности для других водителей»

жа сделают путешествие более приятным. Такие автомобили имеют системы противобуксовочной стабилизации, антиблокировочных тормозов, контроль мертвых зон. Удобные и регулируемые сиденья также скрасят впечатление от путешествия.

«При выборе автомобиля для длительных путешествий необходимо учитывать несколько факторов», — размышляет директор по развитию автотехцентра «КарданБаланс» Александр Приходько. — Первый. Автомобиль должен иметь достаточно пространства для пассажиров и багажа. Второй. Важно обратить внимание на оснащение автомобиля. Кондиционер и отличная система шумо- и звукоизоляции сделают путешествие более комфортным. О последнем чаще всего нужно позаботиться дополнительно. По умолчанию хорошая шумоизоляция доступна только в машинах премиум-сегмента. Третий. Безопасность: продлить срок службы подвески и укрепить ходовую конструкцию машины поможет замена резиновых втулок подвески на втулки

к рублю, пока не предвидится снижения цен комплектующих. «Подобные изменения на рынке могут негативно сказаться на развитии автотуризма в России, поскольку цены на автомобили растут, а ремонт становится дороже», — сетует эксперт.

Автотуристы в России страдают от недостаточного развития инфраструктуры. Дороги, отели, кафе и другие объекты в стране строят, но их до сих пор недостаточно для массовых комфортных поездок. Весной этого года президент поручил правительству разработать и утвердить концепцию развития автотуризма. 29 августа пресс-служба Минэкономки сообщила, что такая концепция готова. «Основная проблема, с которой сталкиваются и автопутешественники, и автотуристы — устаревшая транспортная сеть в большинстве регионов», — подчеркивает Вадим Жуков, доцент кафедры управления в международном бизнесе и индустрии туризма Государственного университета управления. — Большинство автомобильных трасс в России имеет по одной поло-

се в каждом направлении, поэтому транспортные средства тащатся по этим дорогам в бесконечной веренице, особенно в преддверии выходных и праздничных дней. Усложняют ситуацию многочисленные локальные ремонты. Скоростные магистрали, по которым можно ехать несколько часов со скоростью 110–120 км/ч, существуют только на направлениях Москва—Санкт-Петербург и Москва—Краснодар. Строится трасса М12 Москва—Казань. А все остальное — напряженный путь, на который можно потратить значимую часть отпуска».

Специалисты указывают на важность государственного участия как минимум в планировании важных для автотуристов объектов. «Известно, что наиболее прибыльными элементами придорожной инфраструктуры являются автозаправочные станции. К ним и следует пристраивать мотели, кафе и магазины, где автотуристы будут иметь возможность не только поесть и заправить автомобиль, но и принять душ, полноценно отдохнуть и постирать одежду», — убежден Вадим Жуков.

Подготовить не только автомобиль

При подготовке к путешествиям автотуристы, как и прежде, главное внимание уделяют самому автомобилю. По опросу «Авито Авто», перед длительным путешествием полный технический осмотр осуществляют 35% респондентов. «Перед дальней поездкой в жаркое время года обратите внимание на горюче-смазочные материалы», — советует Дмитрий Матвеев. — В долгую поездку нельзя ехать на «старом» масле. Посмотрите также на тормозную жидкость, когда она менялась в последний раз, на жидкость в системе охлаждения: желательно поменять ее, если она до этого не менялась три-четыре года. Хорошо бы аккуратно помыть и радиаторы, лучше всего это делать у профессионалов, есть специальные химические жидкости, которыми радиатор можно обработать. Также желательно продуть масляные радиаторы, кондиционера».

«В длительных поездках потребуются дополнительное оснащение: запасное колесо и инструменты для самосто-



GETTY IMAGES



ятельной смены колес, домкрат, набор инструментов (плоская и крестовая отвертки, пассатижи и бокорезы, молоток и др.),— советуют специалисты „Авито Авто“.— В путешествии может понадобиться канистра бензина и моторное масло, жидкость для омывателя. В случае, если предполагается поездка в места с ограниченным доступом к привычному комфорту, или не запланировано место для ночлега, стоит с собой взять портативный холодильник, дождевик, спальный мешок и подушку».

Значимый элемент успеха — правильное планирование маршрута. «Важно уточнить количество АЗС на маршруте: для некоторых направлений может пригодиться запасная канистра бензина,— советует Илья Федорченко.— И вообще, нужно быть готовым к тому, что что-то может пойти не по плану. Помимо онлайн-навигатора рекомендуется загрузить офлайн-карту в смартфон или взять ее с собой в бумажном виде. Не стоит забывать и про внешний аккумулятор, который позволит сохранить заряды смартфонов всех путешественников».

Еще очень важно рассчитать свои силы во время длительного автомобильного выезда. Опытные путешественники говорят, что пробег поездки в день не должен быть больше 500–750 км. «Особенно начинающим



ЧТО ТОРМОЗИТ РАЗВИТИЕ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПУТЕШЕСТВИЙ В РОССИИ

МАКСИМ КАРТОШИН,
руководитель транспортной службы пассажирской компании «БизнесБас»

Важность для автомобильного туризма состояния дорожной и туристической инфраструктуры России сейчас сложно оценить однозначно. Наибольшую готовность к приему автотуристов демонстрируют Москва, Санкт-Петербург, города Золотого кольца и ведущие к ним дороги, курорты Кавказских Минеральных Вод и трассы на востребованных на-

правлениях: М11 (Москва — Санкт-Петербург), М4 (Москва — Новороссийск) и М12 (участок от Москвы до Казани). Инфраструктура в этих местах соответствует современным стандартам безопасности: в наличии развитые сети заправочных станций и транспортных узлов, а также современные гостиничные комплексы. Все это обеспечивает комфортное передвижение на любых видах автотранспорта, от легковых автомобилей до туристических автобусов.

Создание новых и реставрация существующих автомагистралей также способствуют улучшению доступности регионов и развитию автотуризма. По данным Росстата, в конце 2022 года доля дорог в России, отвечающих нормативным требованиям, выросла на 14,1% по сравнению с аналогичным показателем 2013-го и составила 50,6%. Работы по улучшению трасс продолжаются. По июльским данным Минтранса РФ, в рамках нацпроекта «Безопасные качественные дороги» реконструируется более 320 дорог (1,8 тыс. км дорожного

полотна), ведущих к различным достопримечательностям. Это повысит доступность и привлекательность новых маршрутов. Однако на пути развития автотуризма присутствуют и определенные сложности. Так, в Москве и Санкт-Петербурге ощущаются острая перегруженность городских магистралей и нехватка парковочных мест в популярных у путешественников местах. Возможно, ситуацию удалось бы решить строительством дополнительных подземных и надземных парковок вблизи туристических объектов и центральных районов городов. Одной из ключевых проблем востребованных направлений является недостаточная пропускная способность дорог. Решить проблему могло бы продолжение инвестиций в расширение и совершенствование дорожных сетей, включая строительство вспомогательных трасс, которые разгрузят основные и дадут возможность путешественникам делать остановки для отдыха. Кроме того, наблюдается большая диспропорция в развитии разных

регионов. Благополучная инфраструктура сосредоточена преимущественно в крупных городах и районах, связанных с востребованными у жителей столицы направлениями. В отдаленных северных и восточных туристических регионах, которые только набирают популярность (Архангельской области, республике Карелия, Алтайском крае и других), несмотря на значительные улучшения качества дорожных покрытий в рамках национальных проектов, сохраняются проблемы. Недостаток или отсутствие современных гостиничных комплексов, неравномерное размещение объектов инфраструктуры, а также ограниченная доступность оборудованных остановочных пунктов и заправочных станций создают неудобства для путешественников. Необходимо создавать на дорогах дополнительные пункты АЗС и питания, а также места для отдыха. Решить вопрос помог бы запуск программы поддержки и стимулирования малого бизнеса, связанного с автомобильным туризмом. В рамках программы сле-

дует предусмотреть предоставление грантов и льгот для малых предприятий, которые занимаются арендой машин, гостиничным, ресторанным и другими видами бизнеса.

Есть и дополнительные факторы, ограничивающие развитие автомобильного туризма. Прежде всего это недостаточная осведомленность потенциальных путешественников о туристическом потенциале наших регионов. Стоит продолжить продвигать уже существующие, создавать новые привлекательные, информативные и безопасные маршруты. Также важно продолжать развивать систему онлайн-сервисов для автотуристов: интерактивные карты, мобильные приложения, информационные платформы, системы онлайн-бронирования гостиниц для удобства путешественников на автомобилях. Это позволит туристам оперативно получать услуги и необходимые сведения о дорожной обстановке, местах для остановок, достопримечательностях и прочую важную информацию.



путешественникам лучше всего планировать маршрут таким образом, чтобы дневной пробег поездки не превышал 500 км — это снизит риск чрезмерной усталости за рулем», — говорит Илья Федорченко. Надо отводить время на плановые остановки, во время которых можно отдохнуть, перекусить и восстановить уровень внимания. Следует делать перерывы каждые четыре-пять часов. Законодательство требует, чтобы водители-профессионалы делали перерыв продолжительностью 45 минут каждые четыре с половиной часа в пути, поэтому и непро-

«В длительных поездках требуется дополнительное оснащение: запасное колесо и инструменты для смены колес, домкрат, набор инструментов (плоская и крестовая отвертки, пассатижи и бокорезы, молоток и др.)»

фессиональные водители также могут руководствоваться этим правилом.

«Рассчитывайте на свои силы — сколько реально вы готовы проехать без усталости и опасности для других водителей», — говорит бизнес-тренер и заядлый автопутешественник Александра Хорват. — Я, например, установила свой лимит в 750 км. 1000 км за одну дорогу — это мой предел, который больше не хочу достигать никогда! Дальнобойщики — это другая история, но, если вы катаетесь на дальние расстояния нечасто, лучше не рисковать» ●



КАК ПРАВИЛЬНО ПОДГОТОВИТЬСЯ К ПУТЕШЕСТВИЮ НА АВТО

ДМИТРИЙ КОСТАНЖА,
генеральный директор
онлайн-сервиса бронирования
гостиниц «Едем в гости.ру»

При путешествии на авто настоятельно советую заранее спланировать необходимое количество остановок, забронировать отели на сайтах онлайн-бронирования. Не лиш-

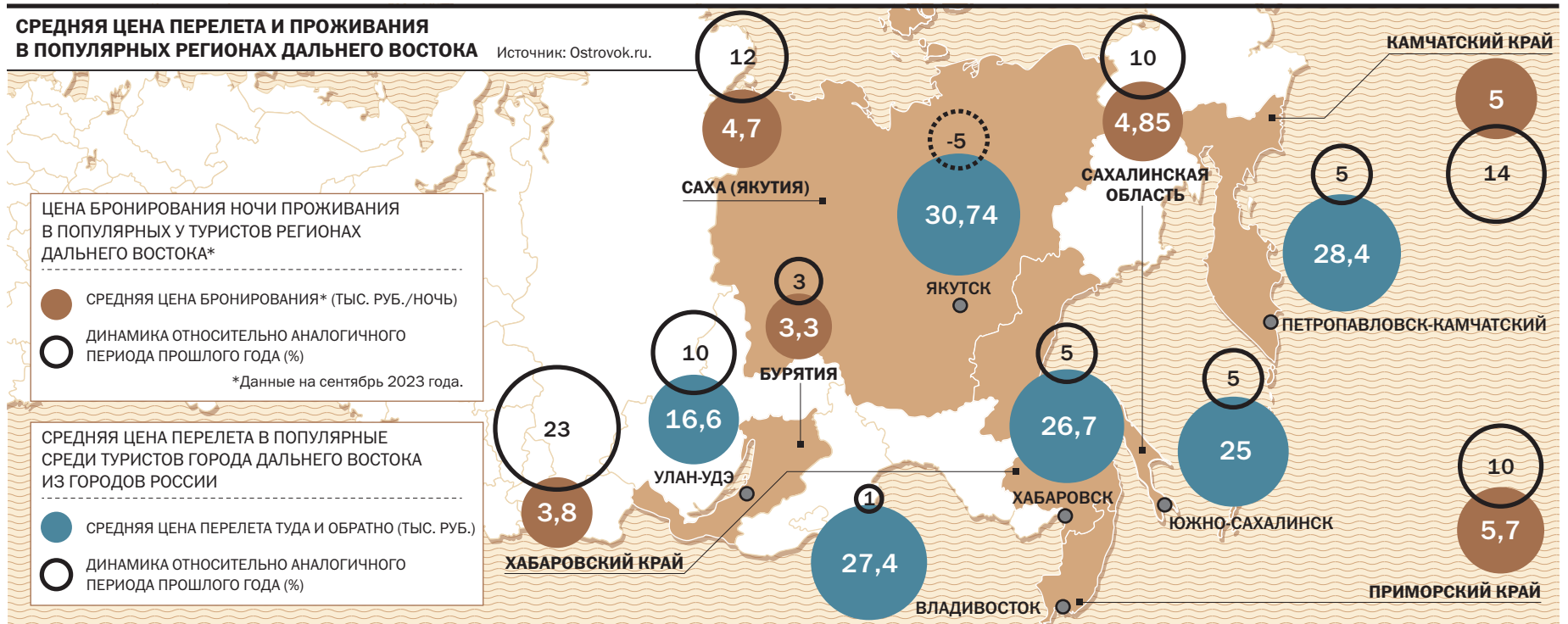
ним будет иметь с собой комплект одеял и подушек на случай, если придется заночевать в автомобиле. По пути следования можно составить список мест для обедов и перекусов. К выбору места для еды стоит подойти ответственно — каким бы манящим запахом ни привлекала дорожная забегаловка, лучше заранее прочитать хоть пару отзывов о качестве еды там. В любом случае советую иметь с собой лекарства, которые помогают облегчить состояние в случае пищевого отравления. Для тех, кто не готов рисковать, лучше запастись продуктами, которыми можно перекусить во время поездки — фрукты и овощи стоит заранее помыть и нарезать, орехи и сладости разложить по маленьким пакетикам, чтобы каждый мог персонально их использовать. Вяленое мясо, хлеб и сыр — это то, что поможет надолго утолить голод.

Перед отправлением в путешествие на машине новичку важно учесть несколько вещей. Прежде всего, обязательно проверьте состояние вашего автомобиля и пройдите технический осмотр. Убедитесь, что все системы работают исправно и у вас достаточно топлива. Также изучите маршрут на наличие заправок и мастерских (не забудьте о запасных ключах от автомобиля и запасных колесах). Если вы выбираете направление, где могут быть перебои со связью или доступом в интернет, советую использовать бумажную карту и заранее нанести на нее точки нужных объектов. Учтите расстояния, дорожные условия и время, которое вы готовы потратить на поездку. Имейте в виду, что дорога может занять больше времени, чем вы ожидали. Будьте готовыми к непредвиденным ситуациям. Возможно, вам придется столкнуться с пробками, плохими до-

рогами или даже аварией. Подготовьтесь к этому заранее, имея при себе аптечку первой помощи, контакты аварийной службы и телефон для связи. Убедитесь, что в автомобиле есть вода и еда на случай, если придется ехать дольше, чем планировалось. Что касается необходимых вещей, обязательно возьмите с собой документы, включая водительское удостоверение, страховку и паспорт авто. Позаботьтесь и о личных документах — страховом полисе, паспортах и копии всего этого. В целом путешествие на автомобиле может быть увлекательным и незабываемым опытом. Вы сможете создать авторский маршрут, изведать те места, которые выберете, и двигаться в том темпе, который комфортен именно вам. Для того чтобы составить комфортный маршрут, следует сначала составить список всех желаний каждого участника автопуте-

шествия. Далее важно распределить нагрузку на водителя — один человек будет всегда за рулем или будет сменяющийся, сколько часов каждый день водитель готов проводить за рулем и сколько часов пассажиры готовы сидеть в авто. Так у вас получится составить график — езда, время на обед, время на остановки для отдыха и время на остановки для приключений! Ориентируясь на этот график, уже можно более подробно расписать, где вы будете останавливаться для ночлега, где для обеда, а где для экскурсии или прогулки. Советую почитать блоги опытных автопутешественников — там можно найти уже проверенные маршруты, варианты для ночлегов, обедов и практические советы. Но помните, что безопасность всегда должна быть на первом месте. Будьте внимательны на дороге, соблюдайте правила и наслаждайтесь своим приключением!

**СРЕДНЯЯ ЦЕНА ПЕРЕЛЕТА И ПРОЖИВАНИЯ
В ПОПУЛЯРНЫХ РЕГИОНАХ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА** Источник: Ostrovok.ru.



ПЕРЕЛЕТ НА ВОСТОК

СКОЛЬКО СТОИТ ОТПУСК НА БЕРЕГАХ ОХОТСКОГО И БАРЕНЦЕВА МОРЕЙ

Несмотря на постепенное восстановление интереса российских туристов к выездным направлениям, поток путешественников в регионы Дальнего Востока продолжает устойчиво расти. Сейчас расширению туризма в этом регионе способствуют гости из азиатских стран. «Деньги» выяснили, какие места чаще всего интересуют путешественников на Дальнем Востоке и во сколько такие поездки обходятся.



Востребованность Дальнего Востока как туристического направления растет: туристический поток в макрорегион в первом полугодии год к году вырос на 37%, до 2,7 млн человек, свидетельствуют данные Росстата. Позитивная динамика видна и по числу гостей отелей. За первое полугодие в гостиницах Дальнего Востока суммарно остановились 1,62 млн человек. Это на 29,8% выше значения за аналогичный период прошлого года. Темп роста превосходит среднероссийский: по данным Росстата, общее число гостей, остановившихся в отелях страны, в первом полугодии выросло на 14,6% год к году, до 35,05 млн человек.

Самый востребованный у туристов регион Дальнего Востока — Приморье. Поток в него за первое полугодие, по данным Росстата, достиг почти 824 тыс. человек, более чем вдвое превысив показатель прошлого года. Растущий турпоток связан с началом возвращения в Россию китайских туристов и возможностями самого региона. Сейчас здесь развиваются не только привычный для всего Дальнего Востока экскурсионный и деловой туризм, но и пляжный отдых. В Хасанском районе Приморья в перспективе планируется строительство одного из новых круглогодичных морских курортов федерального значения.

По подсчетам «Яндекс.Путешествий», перелет во Владивосток туда и обратно из других городов России на предстоящую осень стоит в среднем 27,4 тыс. руб. За год этот показатель не изменился. А вот цена средней забронированной ночи на сентябрь выросла на 10%, до 5,7 тыс. руб., подсчитали в Ostrovok.ru. Места в курортных отелях в выходные могут стоить дороже. Например, номер в гостинице «Теплое море» в Хасанском районе на выходные 15–17 сентября можно было забронировать на сайте за 18,9 тыс. руб. на двоих.

В Хабаровском крае количество путешественников также растет. За первое полугодие, по данным Росстата, турпоток год к году вырос почти на треть, до 424,2 тыс. человек. Глава Минвостокразвития Алексей Чекунов в конце августа заявлял, что мастер-план предусматривает увеличение турпотока в регион до 2,2 млн. По данным «Яндекс.Путешествий», средняя цена перелета в Хабаровск и обратно из городов России осенью составляет 26,7 тыс. руб., что на 5% дороже, чем годом ранее. Ночь в отеле региона, по подсчетам Ostrovok.

ru, стоит в среднем 3,8 тыс. руб. — на 23% больше, чем год назад.

Ночь на Камчатке, по данным Ostrovok.ru, в сентябре обходится туристам в среднем в 5 тыс. руб., это на 14% дороже, чем в прошлом году. Перелет туда за год подорожал на 5%, до 28,4 тыс. руб. По статистике, турпоток в регион сохраняет позитивную динамику. Но вице-президент Ассоциации туроператоров России Сергей Ромашкин полагает, что интерес к Камчатке у туристов в этом году ниже прошлогоднего примерно на 12%. Эксперт связывает это с высокой динамикой роста, наблюдавшейся последние несколько лет.

«Число потенциальных туристов, интересующихся Камчаткой, ограничено: это люди, которые любят активный отдых и могут позволить себе потратить 50–200 тыс. руб. на человека», — рассуждает он. Многие путешественники из этой группы уже успели посетить суровый край вулканов и горячих источников в предыдущие два года. Регулярно, по мнению господина Ромашкина, в регион мало кто готов ездить.

В лучшем положении в этом смысле оказывается Сахалин, где точкой притяжения для гостей из близлежащих регионов постепенно становится расположенный в Южно-Сахалинске курорт «Горный воздух». Горнолыжный сезон в регионе, правда, начнется чуть позже: традиционно он длится с декабря по апрель. Сейчас размещение на Сахалине, по оценкам Ostrovok.ru, стоит в среднем 4,9 тыс. руб. за ночь. За год цена подросла на 10%. Перелет туда и обратно, по подсчетам «Яндекс.Путешествий», обходится в среднем в 25 тыс. руб., на 5% больше, чем год назад ●



ТЕКСТ **Александра Мерцалова**

В ОТПУСК ЗА ЗОЛОТОМ ОСЕНИ

ВО СКОЛЬКО ОБОЙДЕТСЯ ПОЕЗДКА В САМЫЕ КРАСИВЫЕ УГОЛКИ МИРА

Наступившее межсезонье — удачное время для поездок, цель которых насладиться живописными осенними пейзажами. Маршруты поездок при этом можно составить не только по ставшей осенней классикой Японии, но и сделать выбор в пользу поездки в Европу или российские регионы. «Деньги» выяснили, во сколько туристам обойдется тематическое осеннее путешествие.



Осень на туристическом рынке — традиционно период межсезонья. Большинство летних программ уже завершено, а до зимних еще остается время. Путешественники нередко рассматривают период сентября—октября как хорошее время для экскурсионных поездок, не предполагающих пляжный или горнолыжный отдых. Тем более что наслаждение осенними пейзажами вполне может стать главной целью путешествия.

В наступившем осеннем сезоне туристическая активность едва ли будет снижена: постепенное смягчение пандемийных и геополитических ограничений позволяет проще планировать путешествия. Это хорошо видно по восстановлению числа зарубежных поездок. Так, по данным «Яндекс.Путешествий», доля заграничных направлений в структуре продаж авиабилетов на сентябрь—ноябрь за год выросла с 20% до 25%, внутренних — снизилась с 80% до 75%. Хорошую динамику выездным рынкам обеспечивают преимущественно страны дальнего зарубежья, доля которых в структуре продаж, по данным «Яндекс.Путешествий», за год выросла с 12% до 16%.



Азиатская классика

В Японии национальная традиция любования сменой сезонов и красками осени в сентябре—октябре носит название момидзи. Наряду с весенним цветением сакуры она давно стала туристическим брендом не только внутри страны, но и за ее пределами. И российским путешественникам, вероятно, об этом хорошо известно. По крайней мере, по данным Ostrovok.ru, Япония в этом году вошла в список наиболее востребованных направлений на осень по числу гостиничных бронирований, в то время как в прошлом году в страну почти не ездили из-за ковидных и иных ограничений. За одну ночь в японской гостинице соотечественники, по данным сервиса, платят около 8 тыс. руб.

Прямого авиасообщения у России с Японией нет, так что из Москвы путешественники в основном добираются на авиарейсах с пересадками. Наиболее доступный билет на 1–8 октября в поисковой выдаче Aviasales в начале сентября стоил 78,3 тыс. руб. и предполагал стыковки в Китае. Альтернативный вариант — за-

бронировать организованный тур. На сайте Corona Travel осенний тур на красные клены в Японию на 15–23 октября стоил \$3,1–3,9 тыс. на человека в зависимости от типа размещения. Путешествие предполагает посещение Токио, Камакуры, Киото, Нары и Никко. В программу включены перелет, проживание и пять экскурсий по программе.

Альтернативный вариант — посещение Южной Кореи, где в октябре—ноябре также принято любоваться осенней сменой сезонов. Тематический тур в страну на период 3–10 ноября у туроператора China Travel в начале сентября стоил \$1,8–2,2 тыс. на человека без учета стоимости перелета. Самый бюджетный перелет под эти даты в поисковой выдаче Aviasales — 57,6 тыс. руб., предполагает стыковку в Китае. Осенний тур по Южной Корее включает посещение Сеула, Сокчхо, Каньина и других локаций.

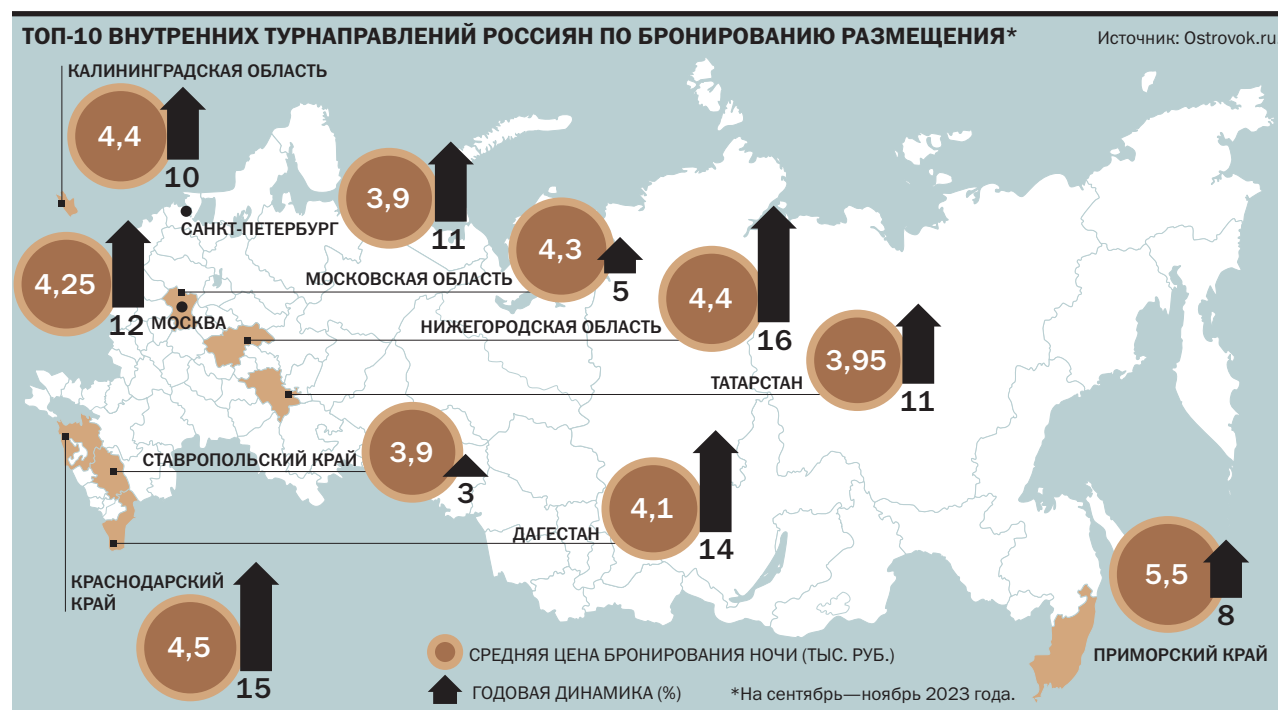
Туристы, которые не готовы летать за рубеж, могут подобрать осенние туры в этом регионе и на территории России. Например, на ресурсе YouTravel.me авторское путешествие «Золотая осень в Приморье» на 7–15 октября стоит 110 тыс. руб. на человека, без учета стоимости перелета, на который потребуются еще около 25–30 тыс. руб. Путешествие предполагает посещение Владивостока, окрестностей, полуострова Гамова, различных мысов и бухт, прогулку на яхте.

Зарубежные ценности

Красивые осенние маршруты вполне можно составить не только по азиатским, но и по европейским странам. Тем более что последние, несмотря на существующие визовые и логистические ограничения, продолжают пользоваться устойчивым интересом российских туристов. Так, Италия, согласно оценке Ostrovok.ru, замыкает тройку наиболее востребованных зарубежных направлений, несмотря на то что одна ночь в стране сейчас обходится россиянам почти в полтора раза дороже, чем годом ранее, — 12,1 тыс. руб. Для любования осенними пейзажами собравшимся в страну туристам в Ассоциации туроператоров России (АТОР) ранее советовали делать выбор в пользу альпийского региона — Пьемонта. Добраться в расположенный неподалеку Милан из Москвы можно только с пересадками. Самый бюджетный вариант комбинированного перелета на 2–11 ноября в поисковой выдаче в сентябре стоил 34,7 тыс. руб., предполагая стыковку в Ереване.

Осень в южной Европе — время не только тематических пейзажей, но и фестивалей молодого вина. Один из наиболее известных среди них для наших соотечественников — праздник Божоле Нуво во Франции — тра-

ТЕКСТ Александра Мерцалова
ФОТО Getty Images





GETTY IMAGES

диционно проходит во второй половине ноября. Франция, судя по гостиничным бронированиям, остается в списке наиболее востребованных направлений российских туристов. Самый доступный перелет в Париж на период 11–18 ноября в начале сентября стоил 44,9 тыс. руб., предполагая несколько стыковок. На размещение во Франции российские путешественники в среднем тратят 19,5 тыс. руб. за ночь.

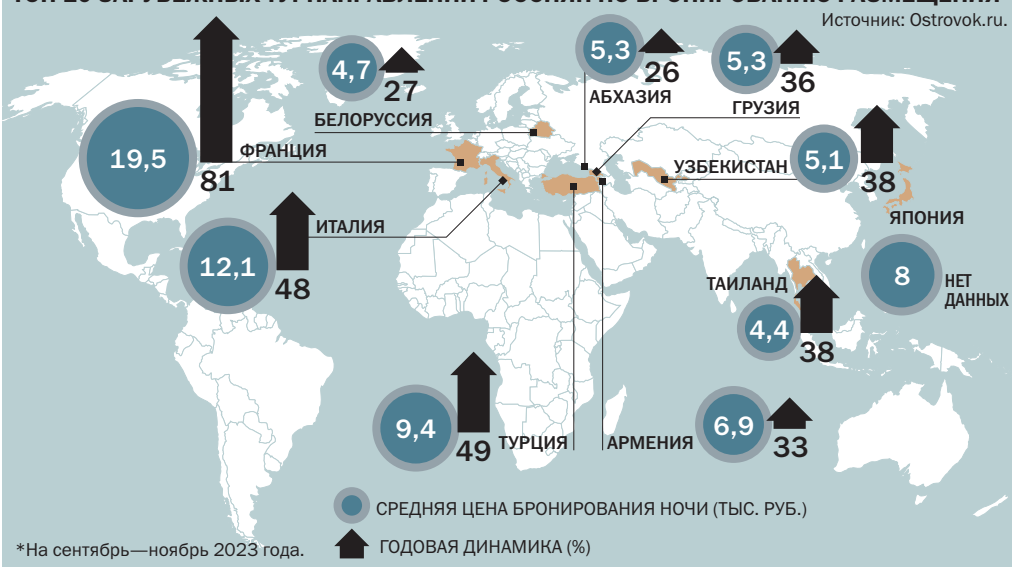
Собравшиеся во Францию путешественники заодно могут посмотреть граничащий с ней испанский регион Арагон. Любоваться здесь осенними

СРЕДНЯЯ ЦЕНА ПЕРЕЛЕТОВ ПО ПОПУЛЯРНЫМ У РОССИЯН ЗАРУБЕЖНЫМ ТУРНАПРАВЛЕНИЯМ*

СТРАНА	ДОЛЯ НАПРАВЛЕНИЯ В СТРУКТУРЕ ПРОДАЖ (%)	СРЕДНЯЯ ЦЕНА БИЛЕТОВ ТУДА-ОБРАТНО (ТЫС. РУБ.)	СРЕДНЯЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПОЕЗДКИ (ДНЕЙ)
ТУРЦИЯ	5,19	35,34	11
АРМЕНИЯ	2,4	25,22	8
УЗБЕКИСТАН	2,14	28,77	12
КАЗАХСТАН	1,56	30,03	8
АЗЕРБАЙДЖАН	1,53	30,1	10
ТАИЛАНД	1,5	65,01	16
ОАЭ	1,2	57,2	10
ИЗРАИЛЬ	0,91	56,12	13
КИТАЙ	0,77	57,93	10
КИРГИЗИЯ	0,74	24,6	12

Источник: «Яндекс.Путешествия». *Осень 2023 года.

ТОП-10 ЗАРУБЕЖНЫХ ТУРНАПРАВЛЕНИЙ РОССИЯН ПО БРОНИРОВАНИЮ РАЗМЕЩЕНИЯ*



пейзажами в АТОР ранее советовали в национальном парке Ордеса и Монте-Пердидо. Наиболее доступный перелет в Барселону из Москвы на 11–18 ноября в начале сентября стоил 43,4 тыс. руб.

Недооцененным в качестве осенних направлений, вероятно, можно считать потенциал стран постсоветского пространства, в последние два года набирающих все большую популярность для поездок выходного дня. Например, в «Яндекс.Путешествиях» обратили внимание, что доля Азербайджана в структуре продаж авиабилетов за рубеж на сентябрь—октябрь за год выросла в три раза. Вероятно, это объясняется снятием пандемийных ограничений, наличием прямых перелетов и сравнительно доступными тарифа-

ми — перелет в Баку и обратно в среднем обходится россиянам в 30,1 тыс. руб. Хотя для поиска горных осенних пейзажей, вероятно, более удачным выбором окажется Киргизия, на билеты в которую туристы тратят в среднем 24,6 тыс. руб. Альтернативный вариант — путешествие в Узбекистан или Таджикистан, также демонстрирующие в последние годы уверенный рост спроса.

Внутренний выбор

Бюджетный, но не менее интересный, чем поездки за рубеж, вариант полюбоваться золотой осенью — поездка по живописным местам России. Подобные маршруты пользуются растущей популярностью. По данным «МТС Travel» и Wgonevik, число гостиничных бронирований внутри страны на сентябрь—ноябрь выросло на 21% к прошлому году. В среднем путешественники тратят на одну ночь 6,1 тыс. руб. против 5,9 тыс. руб. годом ранее.

Помимо привычных Москвы, Санкт-Петербурга и Сочи, встречать осень туристы, по подсчетам «МТС Travel» и Wgonevik, чаще всего планируют в Татарстане и Калининградской области. Последний регион демонстрирует хорошие темпы прироста спроса в течение всего года, и сентябрь—ноябрь, вероятно, не станут исключением. Например, в OneTwoTrip отмечают, что количество бронирований авиаперелетов в Калининград на этот период выросло на 50% относительно аналогичного периода прошлого года. В среднем на билет в одну сторону путешественники тратят 6,2 тыс. руб. Удачный выбор на осенних выходных в Калининграде — классическая программа с посещением самой региональной столицы, Светлогорска, Зеленоградска и расположенной неподалеку Куршской косы.

Осенней классикой в России постепенно становятся путешествия в регионы Северного Кавказа. Маршруты в большинство локаций чаще всего предполагают перелет в Минеральные Воды. По данным OneTwoTrip, билет в одну сторону на предстоящую осень туристам обходится в среднем в 5,8 тыс. руб. Отсюда приехавшие за осенними впечатлениями туристы могут отправиться в курортные поселки Домбай, Архыз или посетить Приэльбрусье. В числе наиболее востребованных направлений последние три года также остается Дагестан. В OneTwoTrip замечают, что перелет в Махачкалу сейчас обходится туристам в 4,9 тыс. руб. за билет в одну сторону, а спрос на направление за год вырос на 24%. За ночь в дагестанских средствах размещения туристы в среднем платят 4,1 тыс. руб., на 14% больше, чем годом ранее, подсчитали в Ostrovok.ru ●



ТИНЬКОФФ
БИЗНЕС

0+

Тинькофф Инвестиции — теперь и для бизнеса

Выгодная биржевая ставка, комиссия от 0,1%



Не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией. Инвестиции несут риск. Доход не гарантирован. АО «Тинькофф Банк», лицензия №2673. Реклама