



ВОСТОЧНЫЙ ПОЛЮС

8

КРЕДИТНЫЙ БУМ
СМОГУТ ЛИ РОССИЯНЕ
РАСПЛАТИТЬСЯ
ПО НОВЫМ КРЕДИТАМ

16

**ТАК РЕШИЛА
ПАРТИЯ**
ВО ЧТО НАМЕРЕН
ИНВЕСТИРОВАТЬ КИТАЙ

22

**ЗАГОВОР
БАНКОВ**
КАКИМИ СЛОВАМИ
ПОДДЕРЖИВАЮТ
МИРОВЫЕ ВАЛЮТЫ

38

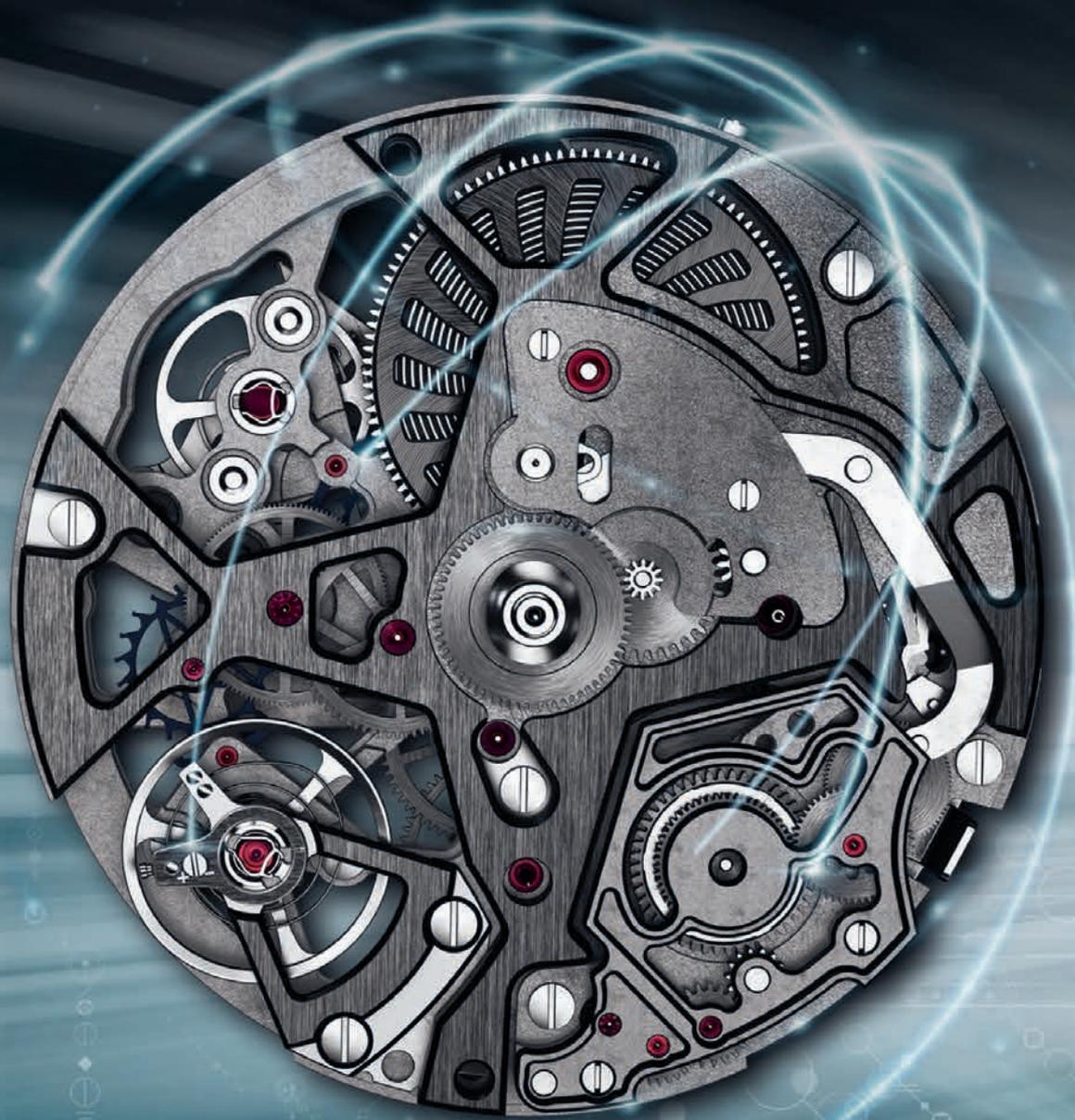
**ДИВАННЫЕ
ИНВЕСТОРЫ**
КАК ИГРАТЬ НА ИНОСТРАННЫХ
БИРЖАХ В РОССИИ

52

**СПРОСИЛИ
У ПОЗНЕРА**
КАК МЕНЯЕТСЯ ОТНОШЕНИЕ
В РОССИИ К ДЕНЬГАМ

54

**КАРШЕРИНГ
МЕЛКИМ ШРИФТОМ**
КАК ВЫГОДНО ПОЛЬЗОВАТЬСЯ
ЧУЖИМИ АВТО





ZENITH

SWISS WATCH MANUFACTURE SINCE 1865

ZENITH. БУДУЩЕЕ ШВЕЙЦАРСКОГО ЧАСОВОГО ИСКУССТВА

DEFY | El Primero 21
1/100ая секунда хронографа.



www.zenith-watches.com

ОТ ПЕРЕМЕНЫ СЛОВ



МИХАИЛ МАЛУХИН
выпускающий редактор

«Знаки и символы правят миром, а не слово и закон». Эти слова Конфуция впору было припомнить Си Цзиньпину 8 ноября, когда американский президент развлекал его в Запретном городе видео своей пятилетней внучки, читающей стихи на китайском. Не прошло и года с тех пор, как Дональд Трамп в порыве предвыборной риторики бранил Поднебесную, обвиняя в «безобразных манипуляциях» на валютном рынке, торговом и промышленном шпионаже, краже у США денег и рабочих мест.

Китай все реже причисляют к «развивающимся рынкам» совсем не за снижение темпов роста экономики. Для Поднебесной давно найдено иное слово — «сверхдержава». Она стремительно набирает глобальный вес и влияние. На саммитах АТЭС и АСЕАН стало очевидно, что Китай сегодня — центр новой архитектуры мировой экономики. В ноябрьском номере мы попытались понять, какие экономические цели преследует новая сверхдержава и как новый экономический ландшафт собирается осваивать главный политический партнер Китая — Россия.

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

ВЛАДИМИР ЖЕЛОНКИН — ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «КОММЕРСАНТЪ»
СЕРГЕЙ ЯКОВЛЕВ — ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ЖУРНАЛА, ШЕФ-РЕДАКТОР АО «КОММЕРСАНТЪ»
АНАТОЛИЙ ГУСЕВ — АВТОР ДИЗАЙН-МАКЕТА
ПАВЕЛ КАССИН — ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ

ВЛАДИМИР ЛАВИЦКИЙ — РУКОВОДИТЕЛЬ СЛУЖБЫ «ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СИНДИКАТ»
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
ВИКТОР КУЛИКОВ,
НАТАЛИЯ КОНОВАЛОВА — ФОТОРЕДАКТОРЫ
ЕЛЕНА ВИЛКОВА — КОРРЕКТОР

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: FRED DUFOUR / POOL / AFP

АДРЕС РЕДАКЦИИ:
121609, Г. МОСКВА, РУБЛЕВСКОЕ Ш., Д.28
ТЕЛ. (435) 797-6970, (495) 926-3301
УЧРЕДИТЕЛЬ: АО «КОММЕРСАНТЪ»
АДРЕС: 127055, Г. МОСКВА,
ТИХВИНСКИЙ ПЕР., Д. 11, СТР. 2.

ЖУРНАЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ СВЯЗИ, ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ (РОСКОМНАДЗОР) СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ СМИ — ПИ №ФС77-64419 ОТ 31.12.2015
ТИПОГРАФИЯ: PUNAMUSTA
АДРЕС: KOSTI AALTOSEN TIE, 9, 80141 JOENSUU, ФИНЛЯНДИЯ
ТИРАЖ: 75000. ЦЕНА СВОБОДНАЯ

16+

В ЭТОМ НОМЕРЕ

ЦЕНА СЛОВ

6 **НОВОЕ ИМЯ ФРС**
ДОНАЛЬД ТРАМП ПРИНЯЛ РЕШЕНИЕ О СМЕНЕ ГЛАВЫ ФРС

ТРЕНД

8 **ВОЗВРАЩЕНИЕ КРЕДИТОВ**
ПОЧЕМУ РОССИЯНЕ ВСЕ СМЕЛЕЕ БЕРУТ ВЗАЙМЫ У БАНКОВ

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

12 **МЕЖДУ США И КИТАЕМ**
ЮГО-ВОСТОЧНАЯ АЗИЯ ПОЛУЧИЛА ШАНС НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ

16 **ИНВЕСТИЦИИ В НОВУЮ ЭПОХУ**
КАК ИЗМЕНИТСЯ СТРАТЕГИЯ КИТАЙСКИХ ИНВЕСТОРОВ ЗА РУБЕЖОМ ПОСЛЕ XIX СЪЕЗДА КПК

18 **ПЕТР ФРАДКОВ: ПОРА ВЫХОДИТЬ ИЗ ЗОН КОМФОРТА СТРАН СНГ**
ЛЕГКО ЛИ РОССИЙСКОМУ БИЗНЕСУ ОСВАИВАТЬ РЫНКИ АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОГО РЕГИОНА

22 **ТЕОРИЯ ЗАГОВОРА**
КАК УСПОКОИТЬ ИЛИ ВЗБОДРИТЬ РЫНКИ ПРИ ПОМОЩИ СЛОВ

26 **«МЫ ВЫВОДИМ ВСЮ РОЗНИЦУ ОБЪЕДИНЕННОГО ВТБ НА СОВЕРШЕННО ДРУГОЙ УРОВЕНЬ»**
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕЗИДЕНТА ВТБ РАССКАЗАЛ, ЧТО ЖДЕТ В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ ПАРТНЕРОВ И КЛИЕНТОВ БАНКА

СВОИ ДЕНЬГИ

29 **ИПОТЕКУ ПОРА РЕФИНАНСИРОВАТЬ**
ПРЕЗИДЕНТ РОССИИ ПООБЕЩАЛ СНИЖЕНИЕ ИПОТЕЧНЫХ СТАВОК

32 **БАНКИНГ В ЦИФРОВОМ ФОРМАТЕ**
СТЕРЕОТИП О КОНСЕРВАТИЗМЕ БАНКОВ РУШИТСЯ ПОД НАТИСКОМ ТЕХНОЛОГИЙ

34 **КТО ВЫИГРАЛ ОТ ОСЛАБЛЕНИЯ РУБЛЯ**
ПРОИЗОШЛИ ИЗМЕНЕНИЯ В РЕЙТИНГЕ ДОХОДНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ

36 **ИРИНА КРИВОШЕЕВА: РОБОЭДВАЙЗИНГ — ЭТО НАДОЛГО**
УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ ВНЕДРЯЮТ НОВУЮ ТЕХНОЛОГИЮ

38 **ИГРАЕМ НА ИНОСТРАННОЙ БИРЖЕ**
ВАМ НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО ОТКРЫВАТЬ СЧЕТА В ЗАРУБЕЖНЫХ БАНКАХ

40 **«НАША ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА — ПОКАЗАТЬ АВТОРУ, ПОЧЕМУ ЗДЕСЬ ОН ПОЛУЧИЛ 3 РУБЛЯ, А ЗДЕСЬ — 300 ТЫСЯЧ»**
РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР РАО МАКСИМ ДМИТРИЕВ

42 **ИНВЕСТИЦИИ ПОД НАПРЯЖЕНИЕМ**
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА СНИЖАЕТСЯ

44 **ПОКОЛЕНИЕ УСКОРЕНИЯ**
КАК ЭКОНОМИКА БУДУЩЕГО ФОРМИРУЕТ РЫНОК ТРУДА

46 **ПЕРВАЯ ЧЕТВЕРТЬ**
ТЕХНОНИКОЛЬ ЗАНЯЛА 116-Е МЕСТО В РЕЙТИНГЕ FORBES

48 **УДАЛЕННОЕ ЛЕЧЕНИЕ СТАЛО БЛИЖЕ**
С НОВОГО ГОДА РОССИЯНАМ СТАНЕТ ДОСТУПНА ТЕЛЕМЕДИЦИНА

50 **«МЫ ПОСТОЯННО МЕНЯЕМСЯ И СОВЕРШЕНСТВУЕМСЯ»**
ПРЕЗИДЕНТ HENDERSON РУБЕН АРУТЮНЯН О БИЗНЕСЕ ДОМА МОДЫ

52 **«ОТНОШЕНИЕ К ДЕНЬГАМ НЕ ПРОСТО МЕНЯЕТСЯ, ОНО ИЗМЕНИЛОСЬ»**
СЧИТАЕТ ИЗВЕСТНЫЙ ПИСАТЕЛЬ И ТЕЛЕЖУРНАЛИСТ ВЛАДИМИР ПОЗНЕР

54 **МНЕ ТОЛЬКО НА МИНУТКУ**
КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ КАРШЕРИНГОМ В РОССИЙСКОЙ СТОЛИЦЕ

57 **КАК РАБОТАЕТ РЫНОК ГРУЗОПЕРЕВОЗОК**
ЗАРАБАТЫВАТЬ ДЕНЬГИ НА ПЕРЕВОЗКАХ СТАНОВИТСЯ СЛОЖНЕЕ

60 **НОВЫЙ ГОД НА ВЫЕЗДЕ**
РОССИЯНЕ ВСЕ ЧАЩЕ ПОКУПАЮТ ОРГАНИЗОВАННЫЕ ТУРЫ

62 **НЕ ОДИН ДОМА**
СКОЛЬКО СТОИТ ПРОВЕСТИ ПРАЗДНИКИ В ГОСТЯХ



HARRY WINSTON



Harry Winston Emerald



TOURBILLON
BOUTIQUE

МОСКВА ул. Петровка, 15/13 · Тел.: +7 495 933 28 58
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ул. Б. Конюшенная, 13 · Тел.: +7 812 314 44 42
www.tourbillon.com

HARRYWINSTON.COM

НОВОЕ ИМЯ ФРС

В ноябре американский президент Дональд Трамп принял решение о смене главы Федеральной резервной системы (ФРС). Срок полномочий нынешнего председателя ФРС Джанет Йеллен истекает в феврале, и в том, что она не останется в этой должности, мало кто сомневается. Наиболее вероятными кандидатами считались член совета управляющих ФРС Джером Пауэлл и профессор Джон Тейлор. Учитывая, что ФРС самый влиятельный центробанк в мире, а его руководитель меняется реже главы государства, не удивительно, что участники рынка с замиранием сердца ожидали решения. Выдвижение Джерома Пауэлла, которого считают сторонником более мягкой монетарной политики, воспринималось участниками рынка как гарантия преемственности политики регулятора. Выбор господина Тейлора означал бы прямо противоположное: он считался «ястребом», ибо придерживался мнения, что ставка по федеральным фондам должна быть выше, чем сейчас. Трамп не стал затягивать с оглашением своего решения и перед поездкой в большое турне по Азии предложил назначить главой ФРС Джерома Пауэлла. Новость оказала заметную поддержку американскому рынку акций. Вместе с тем курс доллара оказался под давлением, снизившись к ведущим мировым валютам на 0,5%. • ВИТАЛИЙ ГАЙДАЕВ

ПОСТОЯННЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ КНДР ПРИ ООН
КИМ ИН РЕН
(НА ЗАСЕДАНИИ КОМИТЕТА ГЕНЕРАЛЬНОЙ АССАМБЛЕИ ООН ПО РАЗОРУЖЕНИЮ)

«ОБСТАНОВКА НА КОРЕЙСКОМ ПОЛУОСТРОВЕ, К КОТОРОЙ ПРИКОВАНО МИРОВОЕ ВНИМАНИЕ, ДОСТИГЛА ТАКОЙ КРИТИЧЕСКОЙ ТОЧКИ, ЧТО ЯДЕРНАЯ ВОЙНА МОЖЕТ НАЧАТЬСЯ В ЛЮБОЙ МОМЕНТ».



МИНИСТР ЭНЕРГЕТИКИ САУДОВСКОЙ АРАВИИ
ХАЛИД АЛЬ-ФАЛИХ
(НА ИНВЕСТФОРУМЕ В ЭР-РИЯДЕ)

«МЫ СДЕЛАЕМ ВСЕ, ЧТО ПОНАДОБИТСЯ И ЧТО БУДЕТ ЛУЧШЕ ДЛЯ НЕФТЯНОГО РЫНКА, ЧТОБЫ УРОВНИ ЗАПАСОВ ВЕРНУЛИСЬ К ТЕМ, КОТОРЫЕ МЫ ЗАПЛАНИРОВАЛИ С САМОГО НАЧАЛА (СДЕЛКИ.— «ДЕНЬГИ»)».

ГЛАВА ЕЦБ
МАРИО ДРАГИ
(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕГУЛЯТОРА)

«ЕСЛИ ПРОГНОЗ (ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА.— «ДЕНЬГИ») СТАНЕТ МЕНЕЕ БЛАГОПРИЯТНЫМ... МЫ ГОТОВЫ УВЕЛИЧИТЬ АРР КАК С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ РАЗМЕРА, ТАК И/ИЛИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ДЛИТЕЛЬНОСТИ».

17 октября

ЦЕНЫ НА ЗОЛОТО СНИЗИЛИСЬ НА 0,7%, ДО \$1288,4 ЗА УНЦИЮ

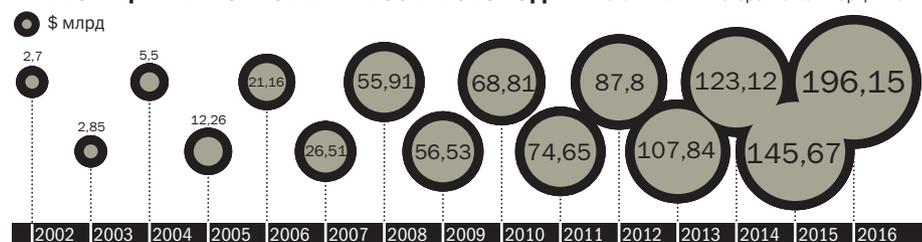
24 октября

СТОИМОСТЬ БЛИЖАЙШЕГО КОНТРАКТА НА ПОСТАВКУ СЕВЕРНОМОРСКОЙ НЕФТИ BRENT ПОДНЯЛАСЬ НА 1,7%, ДО \$58,33 ЗА БАРРЕЛЬ

26 октября

КУРС ЕВРО СНИЗИЛСЯ НА 1,4%, ДО \$1,165, ОБНОВИВ ТРЕХМЕСЯЧНЫЙ МИНИМУМ

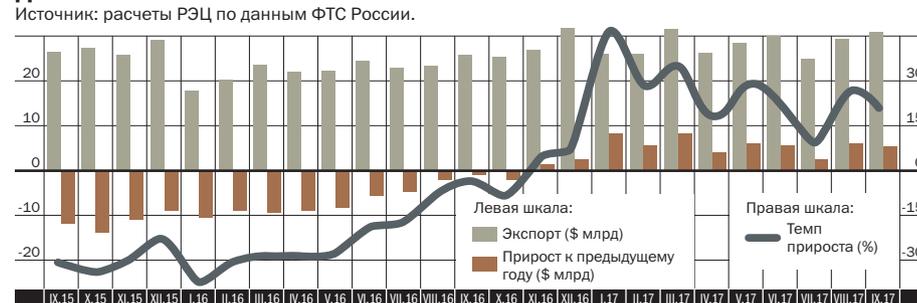
ИНВЕСТИЦИИ КНР ЗА РУБЕЖ В 2002–2016 ГОДАХ



КИТАЙСКАЯ ЭКСПАНСИЯ

За последние 15 лет зарубежные инвестиции Китая выросли в 73 раза, следует из статистики Министерства коммерции КНР. В прошлом году китайские компании потратили рекордные \$196 млрд, КНР стала вторым крупнейшим инвестором в зарубежные активы после США. Месяц назад на XIX съезде Коммунистической партии Китая была принята обновленная стратегия развития государства.

ДИНАМИКА ЭКСПОРТА РОССИИ



НЕ ТОЛЬКО СЫРЬЕ

Экспорт России в январе-сентябре 2017 г., по данным ФТС России, составил 253,4 млрд долларов. По сравнению с январем-сентябрем 2016 г. он вырос на 51,8 млрд долларов, или на 25,7%. Основной вклад в увеличение экспорта внесло топливо, на которое пришлось 70% совокупного прироста. 10% прироста обеспечила металлопродукция, из других групп наиболее существенным был вклад продовольствия и сельхозсырья, химических товаров, продукции машиностроения (примерно по 4%).



КАРЛЕС ПУЧДЕМОН
(НА СВОЕЙ СТРАНИЦЕ В СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ TWITTER)
«КАТАЛОНИЯ ЕСТЬ И БУДЕТ ТЕРРИТОРИЕЙ СВОБОДЫ. НА СЛУЖБЕ У НАРОДА. В ТЯЖЕЛЫЕ ВРЕМЕНА И В МОМЕНТЫ ПРАЗДНОВАНИЙ. ТЕПЕРЬ БОЛЕЕ ЧЕМ КОГДА-ЛИБО».



ТЕРРИ ДАФФИ
«УЧИТЫВАЯ РАСТУЩИЙ ИНТЕРЕС КЛИЕНТОВ К РАЗВИВАЮЩИМСЯ РЫНКАМ КРИПТОВАЛЮТЫ, МЫ РЕШИЛИ ВВЕСТИ ФЬЮЧЕРСНЫЙ КОНТРАКТ НА БИТКОЙН».



СИ ЦЗИНЬПИН
(НА СОВМЕСТНОЙ ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ С ПРЕЗИДЕНТОМ США)
«ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ВИЗИТ ПРЕЗИДЕНТА США ДОНАЛЬДА ТРАМПА СТАЛ УСПЕШНЫМ, ЭТО ИСТОРИЧЕСКОЕ СОБЫТИЕ. ВМЕСТЕ МЫ НАМЕТИЛИ НАПРАВЛЕНИЯ И РАЗРАБОТАЛИ „ДОРОЖНУЮ КАРТУ“ РАЗВИТИЯ КИТАЙСКО-АМЕРИКАНСКИХ ОТНОШЕНИЙ В БУДУЩЕМ».



ДЖЕЙМС БУЛЛАРД
«ТЕКУЩИЙ УРОВЕНЬ СТАВКИ ЯВЛЯЕТСЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНЫМ С УЧЕТОМ ТЕКУЩИХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ДАННЫХ».



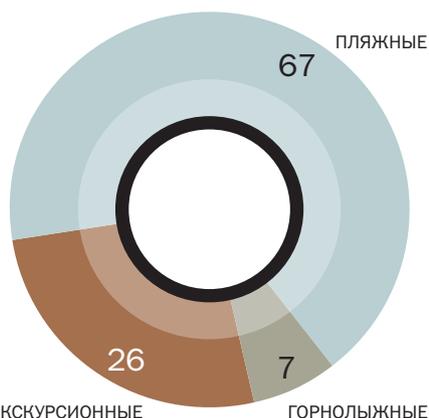
ДОНАЛЬД ТРАМП
(ПЕРЕД ЖУРНАЛИСТАМИ В РОЗОВОМ САДУ БЕЛОГО ДОМА)
«Я НАЗНАЧИЛ ДЖЕЯ (ПАУЭЛЛА.— «ДЕНЬГИ») НАШИМ СЛЕДУЮЩИМ ПРЕДСЕДАТЕЛЕМ ФРС. ОН ОБЕСПЕЧИТ УВЕРЕННОЕ, ЭФФЕКТИВНОЕ И СТАБИЛЬНОЕ РУКОВОДСТВО ФРС... ЭТО ЕЩЕ ОДИН ЭТАП НА ПУТИ К ВОССТАНОВЛЕНИЮ НАШИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ».



АНТОНИО ТАЯНИ
(В ИНТЕРВЬЮ МЕДИАГРУППЕ FUNKE ОЦЕНИЛ ЦЕНУ, КОТОРУЮ ДОЛЖНА ЗАПЛАТИТЬ ВЕЛИКОБРИТАНИЯ ЗА BREXIT)
«НА МОЙ ВЗГЛЯД, ЭТО ДОЛЖНО БЫТЬ НЕ МЕНЕЕ €60 МЛРД. ЕСЛИ БЫ ЕС ПРИНЯЛ МЕНЬШЕ, ЕВРОПЕЙСКИЕ ГРАЖДАНЕ ДОЛЖНЫ БЫЛИ БЫ ВОСПОЛНИТЬ РАЗНИЦУ. НО ПОЧЕМУ НЕМЦЫ, ИТАЛЬЯНЦЫ, ИСПАНЦЫ ИЛИ ГОЛЛАНДЦЫ ДОЛЖНЫ ПЛАТИТЬ ПО СЧЕТАМ БРИТАНЦЕВ?»

→ 27 октября	→ 31 октября	→ 2 ноября	→ 9 ноября	→ 13 ноября	→ 14 ноября
ИСПАНСКИЙ ФОНДОВЫЙ ИНДЕКС IBEX УПАЛ НА 1,5%, ДО ОТМЕТКИ 10 197,5 ПУНКТА	КУРС БИТКОЙНА ВЫРОС НА 4,4%, ДО ОТМЕТКИ \$6362,52, ОБНОВИВ ИСТОРИЧЕСКИЙ МАКСИМУМ	ПРОМЫШЛЕННЫЙ ИНДЕКС DOW JONES ВЫРОС НА 0,35%, ДО 23 516,26 ПУНКТА	ШАНХАЙСКИЙ ФОНДОВЫЙ ИНДЕКС SSE COMPOSITE ПОДРОС НА 0,4%, ДО 34 034,5 ПУНКТА	КУРС ФУНТА СТЕРЛИНГОВ СНИЗИЛСЯ НА 0,7%, ДО \$1,3085	ИНДЕКС DXY (КУРС ДОЛЛАРА ОТНОСИТЕЛЬНО ШЕСТИ ВЕДУЩИХ МИРОВЫХ ВАЛЮТ) СНИЗИЛСЯ НА 0,2%, ДО 94 ПУНКТОВ

СТРУКТУРА СПРОСА ТУРОВ НА НОВОГОДНИЕ ПРАЗДНИКИ ПО ТИПУ ОТДЫХА В 2017 ГОДУ (%)
Источник: Travelata.ru.

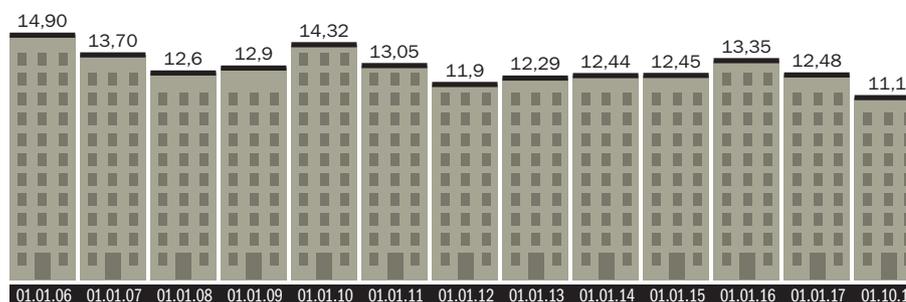


ПЛЯЖНЫЙ НОВЫЙ ГОД

Лишь 7% россиян, решивших отметить праздники вне дома, предпочли горнолыжные туры. Две трети российских туристов предпочитают встречать Новый год у моря, следует из статистики Travelata.ru. Лишенные третий год подряд возможности летать на праздники в Египет, россияне уже нашли направление достаточно альтернатив.

СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ СТАВКА ПО ИПОТЕКЕ (РУБ.)

Источник: данные ЦБ.



ИПОТЕКА ВСЕ ДОСТУПНЕЙ

Ставки по ипотеке опустились до рекордно низкого уровня, констатирует ЦБ. Низкие ставки породили ажиотаж вокруг рефинансирования прежних кредитов. По данным Банка России, соотношение объемов рефинансирования и предоставленных ипотечных кредитов в первом полугодии 2017 г. составило почти 11%, тогда как за аналогичный период прошлого года не превышало 4%.

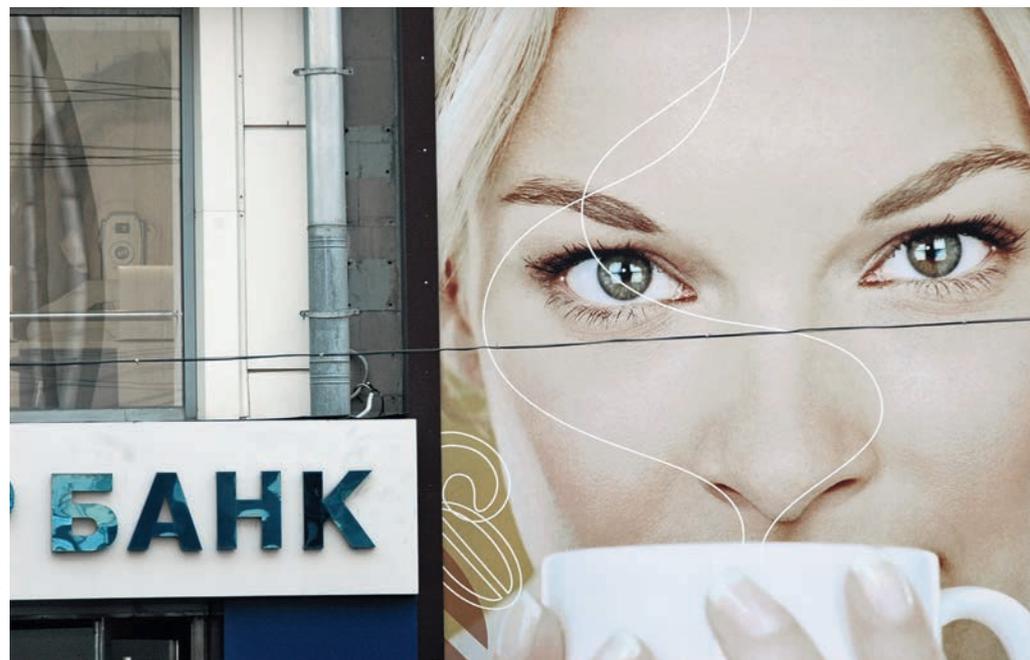
ПОДРОБНЕЕ О ПРЕДПОЧТЕНИЯХ РУССКИХ ТУРИСТОВ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «НОВЫЙ ГОД НА ВЫЕЗДЕ» НА СТРАНИЦЕ 60.

ПОДРОБНЕЕ ОБ ЭТОМ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ИПОТЕКУ ПОРА РЕФИНАНСИРОВАТЬ» НА СТРАНИЦЕ 29.

ВОЗВРАЩЕНИЕ КРЕДИТОВ

ПОЧЕМУ РОССИЯНЕ ВСЕ СМЕЛЕЕ БЕРУТ ВЗАЙМЫ У БАНКОВ

После затяжного падения рынка розничного кредитования в 2017 году наметилось оживление сразу во всех сегментах. Причина восстановления спроса не только в том, что ставки по кредитам, наконец, достигли адекватных уровней, но и в том, что население опять вернулось от модели сбережения к модели потребления. Банки улучшают условия для заемщиков.



ОЛЬГА КИРСАНОВА



«Если в 2015–2016 годах единственным розничным продуктом, за счет которого росли кредитные портфели банков, была ипотека, то в 2017 году, наконец, произошел перелом негативного тренда и начали восстанавливаться и остальные сегменты розничного рынка. «В этом году объем выданных кредитов начал перекрывать объем погашений, и это позволило портфелю расти», — отмечает глава компании Frank Research Юрий Грибанов. По его наблюдениям, кредитование постепенно восстанавливается после резкого снижения в 2015 году, вызванного шоковым скачком ключевой ставки и девальвацией рубля в конце 2014 года.

Предпосылки роста

Восстановлению спроса на кредиты способствовало не только снижение процентных ставок, которые постепенно возвращаются к докризисным уровням, считают аналитики банков. «Экономика стабилизировалась, ощутимо снизился уровень инфляции, изменилась модель потребительского поведения. Население предпочитает тратить, а не сберегать», — делится своими мыслями руководитель департамента розничных продуктов банка «Уралсиб» Ирина Баранова. По ее мнению, в некоторой степени это связано с низкими ставками по вкладам, сложно прогнозируемыми курсами доллара США и евро — валют, которые традиционно были средством сбережения для части населения. Поэтому, по словам госпожи Барановой, люди предпочитают сейчас вкладывать в ценные для них предметы потребления, приобретая их в том числе с помощью заемных средств. Многие откладывали до «лучших времен» крупные покупки в кредит, опасаясь потерять возможность обслуживать взятые на себя обязательства, добавляют в Росбанке.

В итоге фактически все сегменты банковской розницы в этом году фиксируют положительную динамику. По данным Объединенного кредитного бюро (ОКБ), в третьем квартале 2017 года банки побили рекорды по количеству и объему выданных в розничном сегменте — всего было выдано почти 9 млн кредитов на сумму 1,41 трлн руб., что на 29% выше объемов аналогичного периода 2016 года (8,3 млн кредитов на 1,1 трлн руб.). И на этом фоне банки усиливают борьбу за качественных заемщиков.

Верные клиенты дороже

«Экономические трансформации последних лет заставили банки гораздо внимательнее относиться к кредитному риску, поэтому конкуренция за высококачественных заемщиков выросла во всех сегментах», — констатирует вице-президент, директор департамента управления рисками «Ренессанс Кредит» Григорий Шабашкевич.

Качественных заемщиков действительно мало, признают участники рынка. «Несмотря на относительное восстановление спроса, свободных качественных заемщиков стало меньше — кто-то допустил серьезную просрочку в 2014–2015 годах и теперь не является предпочтительным заемщиком для банков, кто-то по-прежнему очень осторожно настроен по отношению к перспективам экономики и не хочет брать на себя кредитные обязательства», — объясняет начальник управления развития кредитных продуктов ОТП-банка Роман Лобусев. Поэтому, на его взгляд, борьба за тех, кто выглядит надежным и готов к использованию кредитных средств, обостряется.

В этой ситуации большинство банков предпочитают делать ставку на уже сформированную базу клиентов как наиболее «благонадежную» категорию, а не на новых заемщиков «с улицы». «Переманить клиента из другого банка стало тяжелее — там его всегда ожидает лучшее предложение», — признает господин Лобусев. По его словам, тех же клиентов, которые не «прикреплены» ни к одному банку через зарплатный проект или иной продукт, становится все меньше — и это, безусловно, делает конкуренцию острее. При этом ценовые параметры и требования к заемщикам у всех банков примерно одинаковы, но существенное значение имеет скорость принятия решения по кредитной заявке, сервис и скорость оформления сделки, добавляют в банке «Уралсиб».

Какие кредиты в цене

Наиболее перспективный сегмент в рознице сейчас (за исключением ипотеки, которая не прекращала свой рост в 2015–2016 годах) — это кредитные карты и кредиты наличными, признают участники рынка. «Основной рост приходится на кредитные карты и кредиты наличными», — говорит директор по развитию программ кредитования Связь-банка Андрей Точеный, поясняя, что именно эти банковские продукты наиболее быстро реагируют на изменения рынка. «Причем речь идет о росте

НОВЫЙ Volkswagen Crafter

Работник года



Лучший фургон
2017 года



Года
уверенности²



Новое
поколение
двигателей



Высокопрочный
кузов с защитой
от коррозии



Уникальный
фирменный
привод 4MOTION



Максимальная
полная масса
до 5,5 тонн



100%-ная
готовность
к зиме



Передовые
системы помощи
водителю

Лучший фургон 2017 года¹ уже в России

У нас была четкая цель — создать автомобиль, который бы работал как никогда раньше.

Для любых условий и задач. Практичный, экономичный и инновационный.

Результат — новый Crafter, лучший в своем классе¹. С передовым техническим оснащением и широким рядом электронных ассистентов водителя. Автомобиль, ориентированный на ваши потребности и задачи — как никогда раньше³.



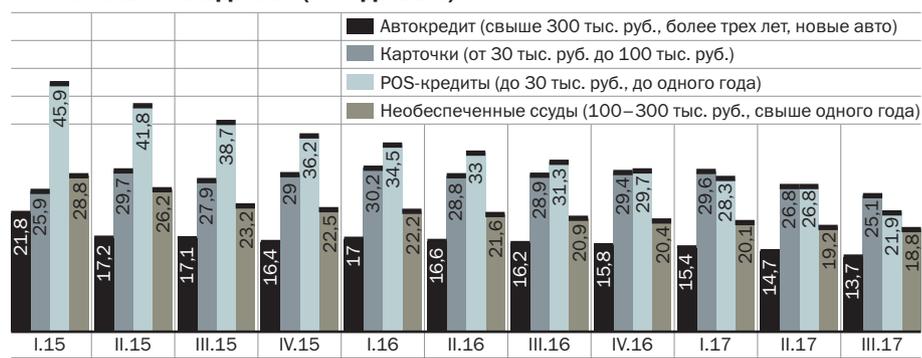
Коммерческие
автомобили

²Гарантии изготовителя 2 года + 1 год послегарантийной сервисной поддержки на условиях, указанных на сайте volkswagen-commercial.ru

³Среди автомобилей Volkswagen. Реклама

КАК МЕНЯЛИСЬ СРЕДНИЕ СТАВКИ ПО САМЫМ ПОПУЛЯРНЫМ РОЗНИЧНЫМ КРЕДИТАМ (% ГОДОВЫХ)

Источник: Frank Research.



преимущественно не за счет новых клиентов, а за счет действующих заемщиков», — уточняет вице-президент СМП-банка Роман Цивинюк. По его словам, в сегменте кредитных карт это проявлялось в виде утилизации ранее одобренных лимитов — если раньше многие клиенты использовали лимиты лишь частично, то в этом году они стали использовать объем ранее одобренных средств полностью. Господин Цивинюк отмечает, что в потребительском кредитовании росли так называемые топ-ур кредиты — увеличение суммы ранее выданных кредитов качественным заемщикам с хорошей платежной дисциплиной, чаще всего на более выгодных условиях.

В сегменте кредитных карт отмечен наиболее значительный рост объемов кредитования, свидетельствует и аналитика ОКБ. Количество выданных кредитных карт по итогам третьего квартала выросло на 14%, при этом объемы одобренных лимитов выросли на 36%. Всего за этот период банки выдали 2,31 млн карт с общим кредитным лимитом более 145,96 млрд руб., за аналогичный период прошлого года было выдано 2,02 млн карт с лимитом более 106,88 млрд руб.

Впрочем, в автокредитовании банки тоже видят большой потенциал. «В этом есть логика, так как автомобиль является наиболее материальным вложением средств после приобретения недвижимости, поэтому очевидно, что отложенный спрос конца 2014—начала 2015 года коснулся самых материальных планов», — указывает Роман Лобусев. Во втором квартале рост выданных автокредитов вырос на 46,7% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года. При этом растут и сопутствующие этому сегменту показатели: во втором квартале количество зарегистрированных новых легковых автомобилей выросло по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 20%, а доля приобретенных в кредит авто — на 46,5%, увеличившись на 2,1 процентного пункта, уточняют в банках.

Чем банки мотивируют

Судя по статистике ЦБ, в этом году банки прошли пик ухудшения качества обслуживания розничных кредитов, уровень просрочки начал снижаться. По данным

ЦБ, на 1 октября 2017 года доля просрочки в розничном кредитовании снизилась с 8,5% до 8,2%, что является минимумом с января 2015 года. Эта динамика стимулирует банки улучшать условия предоставления розничных займов, либерализуя ряд требований. «По сравнению с началом 2017 года улучшились некоторые условия получения кредитов в части требований к заемщику», — отмечает Ирина Баранова из «Уралсиба». В частности, если в начале 2017 года кредиты выдавались заемщикам в возрасте от 23 до 60 лет, то с середины года условия были изменены, теперь кредит могут получить заемщики от 21 до 65 лет (на момент погашения кредита). Также ослабляются требования к минимальному стажу на последнем месте работы с шести до трех месяцев и требования к пакету документов, предоставляемому для получения кредита. Если раньше необходимо было документальное подтверждение дохода и занятости заемщика, то сейчас, например, автокредит на сумму до 1,5 млн руб. заемщик может получить по двум документам — паспорту и второму документу, удостоверяющему личность (водительское удостоверение, военный билет и т. д.). «Безусловно, банки не хотят пропустить гребень волны с точки зрения возросшего спроса на кредитные продукты, поэтому они и ослабляют критерии, ужесточенные в 2015 году на фоне крайней неопределенности в экономике страны», — признает Роман Лобусев.

Улучшаются и ценовые условия, приближаясь к докризисным уровням. В первом квартале средние ставки по автокредитам на новые машины составили 15,4% годовых, по потребительским ссудам — 20,7% годовых, по кредитным картам — 23–27% годовых, а по кредитам на товары в магазине (POS-кредиты) — 21–28% годовых. По итогам третьего квартала снижение составило в среднем 1–2 процентного пункта, но для отдельных категорий клиентов — более существенно. «Снижение ставки привлекает, как правило, более платежеспособных заемщиков, что сказывается на доступности кредитования на рынке, предложения банков выглядят более лояльнее, доля положительных решений по кредитам растет», — резюмирует Андрей Точный из Связь-банка. ●



ДМИТРИЙ ЛЕПЕТИКОВ,
начальник управления
маркетинговой стратегии
и исследований ВТБ 24:

— В российском банковском секторе наблюдается активный рост розничного кредитования. Причины три. Во-первых, устойчивый рост российской экономики. Во-вторых, доходы населения увеличились, а у людей со средним и высоким доходом этот рост заметно превысил инфляцию. В-третьих, процентные ставки по кредитам снижаются, что делает их доступнее. Многие клиенты планируют банковские кредиты для реализации накопившихся за последние два-три года целей. Потенциал роста кредитования далеко не исчерпан. По проникновению кредитных продуктов у жителей нашей страны еще большой потенциал по сравнению со многими странами



ГРИГОРИЙ БАБАДЖАНИАН,
директор по развитию розничного
бизнеса Почта Банка:

— При выборе кредитной программы ключевым фактором зачастую является величина процентной ставки. Однако спектр вопросов, на которые клиенту необходимо обратить внимание до и во время заключения кредитного договора, гораздо шире. Прежде всего это касается бренда банка, его надежности и устойчивости. Также важна доступность отделений и банкоматов. После выдачи кредита этот фактор начинает играть не меньшую роль, чем процентная ставка, а удобство погашения кредита выходит на передний план. Решать возникающие при обслуживании кредита вопросы также удобнее, когда банк находится рядом, а дистанционные каналы работают качественно и без сбоев. Почта Банк учел эти факторы и предлагает клиентам выгодные финансовые решения в шаговой доступности от дома или работы. Если у клиента уже есть кредиты в других банках и они обслуживаются без просрочки платежей, он может воспользоваться рефинансированием. Оно позволяет объединить несколько

Европы. Все из перечисленных выше факторов в 2018 году сохранятся или даже усилятся. Рост экономики, по нашим оценкам, будет выше, чем в текущем году. Низкая инфляция сохранится, и реальные доходы населения продолжат быть положительными. Динамика процентных ставок также позволяет рассчитывать на их дальнейшее снижение, которое, как мы предполагаем, будет поддерживаться Центральным банком, последовательно снижающим ключевую ставку. Можно рассчитывать на то, что снижение ставок по рублевым кредитам в течение следующего года составит не менее 1–1,5 процентного пункта.

Ситуация с накопленной задолженностью по России в целом остается достаточно комфортной. Доля выплат по банковским долгам, включая погашение «тела» кредита и оплату процентов, в среднем не превышает 20% от доходов, притом что в соответствии с мировой практикой комфортный уровень задолженности составляет 30–40%. Конечно, есть примеры и куда большей зависимости от кредитов. Однако для большинства из нас сохраняется возможность и дальше вкладывать в свое развитие, в улучшение текущих условий жизни, в том числе используя кредиты.

кредитов в один с фиксированной датой платежа, снизить процентную ставку по действующим кредитам и размер ежемесячного платежа.

Перед подписанием кредитного договора клиенту необходимо взвесить свои доходы и расходы, чтобы понять, какую часть бюджета будут составлять платежи по кредиту. В идеале они не должны превышать половины ежемесячного дохода клиента. В противном случае выполнять кредитные обязательства ему будет сложно, что грозит отрицательной кредитной историей.

Среди других значимых факторов выбора кредитной программы можно выделить: стоимость и необходимость подключения обязательных услуг. Многие банки предлагают кредиты, ставка по которым зависит от подключения услуги страхования. При отказе от нее стоимость кредита может значительно отличаться от изначально заявленной; состав подключаемой к кредиту страховки и покрываемые ею риски. При наступлении непредвиденных обстоятельств страховка позволит не только погасить кредит, но и получить дополнительные денежные средства; наличие дополнительных опций по кредиту, например кредитных каникул или пропуска платежа. Они позволяют не испортить кредитную историю при возникновении временных сложностей с оплатой кредита; наличие специальных предложений для зарплатных клиентов. Они могут распространяться на ставку или сумму кредита, что поможет сделать обслуживание кредита более удобным.



Реклама. ООО «АР Фэшн», ОГРН 1117746222230. Товар сертифицирован.
*Стиль путешественника

cacharel

— Москва • Санкт-Петербург • Казань • Краснодар • Сочи —

МЕЖДУ США И КИТАЕМ

ЮГО-ВОСТОЧНАЯ АЗИЯ ПОЛУЧИЛА ШАНС НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ



Экономический ландшафт Азиатско-Тихоокеанского региона стремительно меняется. Новыми центрами его в скором времени могут стать не США, не Россия и даже не Китай.

Оздняя осень для Юго-Восточной Азии в последние годы вообще горячее время с точки зрения международной политики, и ноябрь 2017 года более чем соответствовал этому принципу. С точки зрения протоколов международных переговоров ситуация выглядела примерно так. С одной стороны, вьетнамский Дананг принимал очередной саммит Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) — хотя встреча глав 21 государства, имеющего выход к Тихому океану, традиционно размывается сугубо международными вопросами, зачастую очень далекими от региональных тем (например, ситуации в Сирии), избежать обсуждения проектов АТЭС на саммите АТЭС невозможно. С другой стороны, сразу за Данангом большая часть участников перемещалась на Филиппины, на ежегодную встречу более локального регионального объединения — АСЕАН, объединяющей только страны Юго-Восточной Азии.

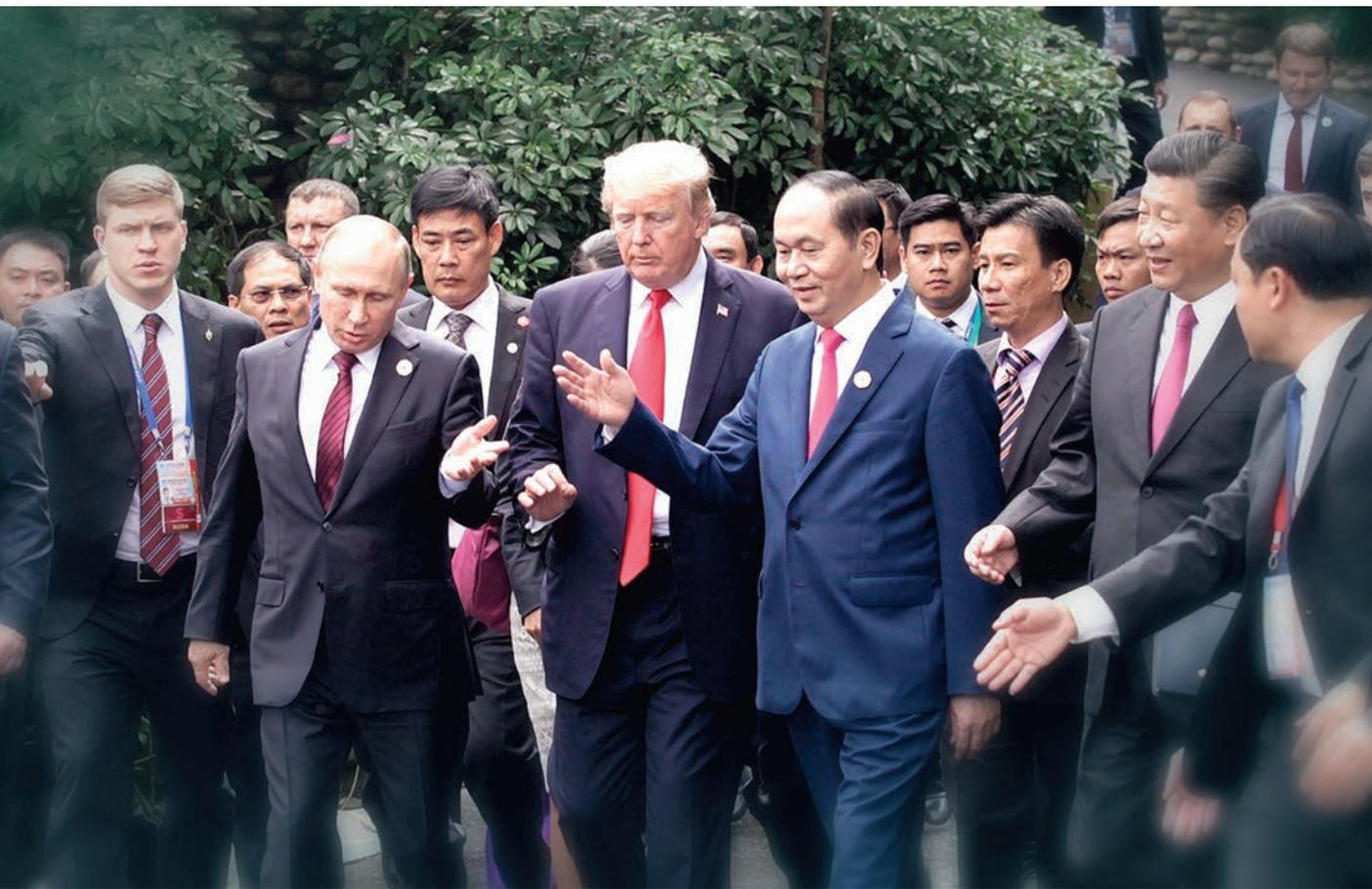
Вокруг «связки» 2017 года Дананг—Манила не могла не организоваться целая сеть контактов и переговоров, обусловленных перемещением по региону лидеров крупнейших экономик мира, заинтересованных в местных делах, — США, Китая, Индии, Японии, Канады, России, Южной Кореи, Австралии. Но в ноябре 2017 года она была особенно важной по трем важным причинам. Первая — визиты на АТЭС и АСЕАН были совмещены с большим азиатским турне президента США Дональда Трампа. Вторая — оба саммита проходили сразу после XIX съезда Коммунистической партии Китая. Третья — все эти события предшествуют декабрьскому совещанию Всемирной торговой организации (ВТО) в Аргентине. С точки зре-

ния всех вовлеченных в эти контакты и переговоры, они занимались десятками не имеющих друг к другу отношения проектов. Однако для мировой экономики происходящее стоит считать единым событием — по итогам всех переговоров неожиданно выяснилось, что Юго-Восточная Азия вполне существует как единый политико-экономический механизм и, мало того, будет существовать и дальше как место, где во многом будет определяться будущее мировой экономики как минимум на десятилетие вперед.

Сначала — о географических рамках происходящего. АТЭС — межправительственный форум, в который входит 21 экономика мира, составляющая, в свою очередь, около половины мирового ВВП и 2,8 млрд. населения. Хотя в последние годы АТЭС, созданный, по существу, для координации международных контактов вне традиционных европейских (ориентированных в большей степени на себя и на Африку) и американских (ориентированных на дела Америк) внешнеторговых контекстов, использовался для

ТЕКСТ **Дмитрий Бутрин**
ФОТО **Reuters, Zuma/TASS, AP**





ZUMA/TASS

чего угодно, сама по себе главная цель организации, определенная еще в 1989 году, — максимальная политическая, экономическая и социальная интеграция стран—участников АТЭС, которые в этом заинтересованы, и в первую очередь АТЭС — это рыхлый торговый блок, стремящийся к созданию расширенной зоны свободной торговли, не просто ЗСТ в рамках соглаше-

ний ВТО, а зоны, в которой свобода торговли дополняется либеральными правилами перемещения и защиты инвестиций, рабочей силы, сходным уровнем защиты гражданских и деловых прав, гармонизированными принципами госрегулирования и работы госаппарата.

В рамках всего АТЭС сделать это довольно сложно, хотя к этому и стремятся «ядро» АТЭС вне крупнейших экономик—военных сил — США, Китая и России. Самым известным проектом «около» АТЭС в этом смысле является проект Транстихоокеанского партнерства (ТТП) — расширенной ЗСТ, в котором «ядерные» участники зоны намеревались создать региональный азиатский торговый союз с США. Все бы прекрасно, если бы не Дональд Трамп, поскольку частью его президентской кампании было обещание прекратить с американской стороны создание ТТП. Саммит АТЭС 2016 года для проверки этих намерений явно не годился, саммит 2017 года имел возможность продемонстрировать, насколько США тверды в желании строить дальнейшие торговые отношения с миром, как это заявляет Трамп, только на основании двусторонних переговоров. И что не менее важно, именно на саммите АТЭС выяснилось, что в новой ситуации будут делать инициаторы блока — в первую очередь инициатор создания АТЭС, Австралия, а также Япония, соглашаясь ТТП уже подписавшая, и Китай, который ранее в ТТП не стремился, но

вполне мог бы воспользоваться моментом, подменив собой США.

АСЕАН — гораздо более старый и более плотный торгово-политический блок с определенной военной составляющей: это объединяющиеся с конца 60-х годов «среднячки» Юго-Восточной Азии. Среди них есть уже состоявшиеся «азиатские тигры», Сингапур и Малайзия, и потенциальные — Вьетнам, Индонезия и Филиппины. АСЕАН имеет особые отношения с США, дружественные отношения с Японией, Южной Кореей и важной частью «ядерной» АТЭС (например, с Австралией), по разным причинам не имеющей возможности противостоять в АТЭС гигантам масштаба Китая и США, а также с Индией и Россией. В АСЕАН, в отличие от АТЭС, интеграция в рамках концепции «расширенной ЗСТ» идет быстрее. АСЕАН в последние годы вообще рассматривалась в какой-то степени как «противовес» США растущему влиянию Китая в АТЭС.

У саммита АСЕАН в 2017 году, помимо возможного изменения политики Трампа в отношении регионального блока, была еще одна причина поговорить. Как ни странно, одним из важнейших предметов закулисных обсуждений был очередной, XIX съезд китайских коммунистов — а точнее, будущее внешнеэкономической стратегии Китая в свете его решений.

В международной политике в Азии вообще все связано со всем, поэтому сложно сказать — в какой степени смел на торговой политике Дональдом

Трампом и итоги съезда КПК взаимосвязаны. В силу особенностей китайской внутренней политики чисто политические процессы внутри КНР (взаимодействие армии и гражданских властей, межрегиональные отношения, практики формирования элит и продвижения в них) обычно плохо связываются исследователями с экономическими. Тем не менее начавшийся после 2012 года в Китае переход от концепции экспортоориентированной экономики к экономике, основанной на внутреннем спросе и сбережениях, очевидным образом связан с политическими изменениями в стране. Тут партнером КПК выступает, собственно, Дональд Трамп, одной из объявленных задач которого является возвращение в США производств, с 1980-х годов нарастающими темпами выводившихся в Китай. Основным смыслом снижения корпоративного налога в США, объявленного Трампом, является возвращение американских инвестиций обратно в американскую экономику — и в основном это деньги, которые американские компании инвестируют сейчас в Китай.

Этот процесс только объявлен, но будущее медленное «расхождение» экономик Китая и США подпитывается с двух сторон и неизбежно меняет обе страны. Так, переход КНР к политике стимулирования внутреннего спроса — это во многом реакция властей Китая на постепенное снижение темпов роста ВВП КНР. Очевидно, позволявший несколько десятилетий расти Китаю темпами более 7% ВВП в год, ресурс исчерпан, а этот ресурс — все более и более тесное американско-китайское экономическое взаимодействие.

Разумеется, ни о каком «разрыве» между КНР и США речи не идет, но после октябрьского съезда КПК стало очевидно, что в Китае выбрали для себя окончательно новую модель развития. Видимо, самым важным и символическим в решениях съезда КПК стало закрепление в партийной программе упоминаний о важнейшей роли руководителя государства Си Цзиньпина (с 2013 года — председателя КНР, с 2016 года — «основного лидера» китайских коммунистов). Дело не столько в том, что это повышает вероятность отказа политической системы Китая от неопределимо сложной для внешнего наблюдателя политики коллективного коммунистического руководства страной с соблюдением принципа ротации элит и сменяемостью партийной вла-



REUTERS

И США, и Китай будут стараться перетянуть АТЭС и АСЕАН в сторону собственных проектов



сти. Дело скорее в том, что Китай, для всего остального мира ранее — иррациональный механизм с очень странными всплесками эффективности и неэффективности, очень быстро превращается в нечто понятное и, во всяком случае, более предсказуемое. Одно дело — когда вы имеете дело с экспансионистским в экономическом аспекте социалистическим государством с сильным рыночным сектором, но с плановой экономикой, в последние два десятилетия вкладывающимся в половину глобуса с не всегда понятными, но часто военно мотивированными целями. Другое дело — когда вы имеете дело с почти обычным полуавторитарным государством, чествующим предположительно пожизненно вождя и руководствующимся общеизвестными для таких экономик принципами «вертикали власти». В октябре 2017 года загадочный Китай к облегчению половины мира сделал шаг в сторону государства, от которого примерно понятно, чего ожидать, — и это «понятно», если в Китае не случится через пять лет своего «XX съезда» (съезд КПК в любом случае будет двадцатым), предполагает постепенное упрощение мировой экспансии Китая.

Итак, с одной стороны — Дональд Трамп с его America First, с другой — Си Цзиньпин, следующие годы которого будут, видимо, посвящены укреплению власти его команды внутри огромного Китая. Первая и вторая экономики мира так или иначе в ближайшие годы заняты своими делами. А что с этого всего остальному миру?

Саммиты АТЭС и АСЕАН демонстрируют в первую очередь осознание этих обстоятельств — и понимание выгод, которые Юго-Восточной Азии в широ-

Очевидно, что будущей «Юго-Восточной Азией» может стать что-то среднее между азиатскими участниками АТЭС и АСЕАН

ком смысле может принести происходящее. Сложно сказать пока, какой набор участников в итоге сложится в политико-экономическую коалицию азиатских стран, способных выступать в качестве самостоятельного группового игрока. Очевидно, что будущей «Юго-Восточной Азией» может стать что-то среднее между азиатскими участниками АТЭС и АСЕАН. Зато понятно, что нового дает эта конструкция. В первую очередь претендентами на ключевое партнерство или лидерство в будущей «Юго-Восточной Азии» выступают Япония и Южная Корея (причем скорее в альянсе, чем в противостоянии) и Австралия как важнейший сырьевой и технологический партнер АТЭС. В раскладе будут иметь большое значение Индия как рынок сбыта, Россия и страны Персидского залива как поставщики энергоресурсов. Кроме того, куда не денется и взаимодействие с США, Китаем и Евросоюзом.

Но что может представлять собой будущая «большая Юго-Восточная Азия» в экономическом плане? В среднесрочной перспективе это — наиболее вероятная замена Китаю в мировой экономике

и объект глобальных прибыльных инвестиций, важная часть будущей «мастерской мира». ЮВА как самостоятельный игрок — в первую очередь рынок огромной емкости, сравнимый с китайским по масштабу, но очень недоинвестированный и при этом сейчас в гораздо большей степени, чем Индия, Африка или Латинская Америка, готовый к масштабному притоку производственных инвестиций. Потенциал ЮВА как промышленной «коллективной сверхдержавы» с точки зрения демографии и трудового рынка сравним только с индийским, причем его сырьевая обеспеченность и интегрированность явно выше.

Кроме того, вопрос о том, что может поставлять на мировые рынки «коллективная сверхдержава», совершенно неочевиден. Пока не определены даже технологические контуры «четвертой промышленной революции». Несмотря на явное желание крупнейших государств их определить собственными стимулирующими госинвестициями, реальность «Индустрии 4.0» будут определять в большей степени не правительства, а советы директоров инвестфондов, международных

банков и транснациональных компаний. А для них Юго-Восточная Азия, по крайней мере потенциально, «новая большая вещь», идет ли речь о новых агротехнологиях и, шире, биотехнологиях, об ИТ, новой мировой логистике, индустрии развлечений и образования или даже о тяжелой промышленности. А тем более когда речь идет о регионе с мягкими внутренними границами, с либеральным инвестиционным, с относительно молодым населением, с готовностью в несколько раз быстрее, чем Китай, совершить то, на что у Китая ушло 40 лет, — очень быстро занять свое место на экономической карте мира.

Новые веяния, кстати, мгновенно почувствовали все потенциальные партнеры. Вряд ли случайное заявление российского премьер-министра Дмитрия Медведева в Маниле о возможности быстрого подписания договора о ЗСТ между Евразийским экономическим союзом и АСЕАН. Также неслучайна японская активность на саммите АТЭС по возобновлению и продолжению проектов ТТП без США и Китая. С очень большой вероятностью отставание в отношениях с ЮВА будет стремиться наверстать Евросоюз, сейчас занятый преимущественно внутренними проблемами. Со своей стороны и США, и Китай будут стараться перетянуть АТЭС и АСЕАН в сторону собственных проектов. Наконец, и ВТО должна как-то отреагировать в Аргентине на то, что после ослабления интереса к многосторонним интеграционным проектам со стороны США и Китая, по крайней мере в Юго-Восточной Азии (а на деле и в рамках ЕАЭС и Шанхайской организации сотрудничества, и в рамках латиноамериканской МЕРКОСУР, а в перспективе и в Персидском заливе, где объявленные реформы в Саудовской Аравии явно поставят вопрос о возобновлении существовавших до 2008 года планов глубокой торгово-экономической интеграции), идея, положенная в основу этой организации, все больше и больше развивается вне ее институтов. От событий 2008–2014 годов в мировой экономике ждали роста мирового протекционизма и изоляционизма — похоже, что все пошло немного не так. Остается лишь добросовестно думать, какую пользу можно извлечь из заблуждений Дональда Трампа, тщеславия Си Цзиньпина, дешевизны нефти, ИТ-прогресса и прочих обстоятельств, складывающихся в будущее. ●

Интернет вещей для бизнеса: выбрать лидера сегодня, чтобы не проиграть завтра

«МегаФон» активно развивает IoT и претендует на лидерские позиции на российском рынке



Интернет вещей, или IoT (Internet of Things) – новый этап развития информационных технологий и M2M, который открывает широкие возможности для сбора, хранения, обработки и анализа данных, удаленного контроля многочисленных устройств и «умных» систем. Интернет вещей призван повысить эффективность использования ресурсов за счет автоматизации бизнес-процессов.

Интернет вещей уже применяется во многих отраслях экономики: добывающая, обрабатывающая, пищевая промышленность, логистика, финансовый сектор, страхование, энергетика, строительство, транспорт и ЖКХ. С помощью IoT заводы внедряют мониторинг производственных процессов. Датчики и видеорекамеры помогают компаниям управлять логистикой.

По оценкам аналитиков Huawei, в 2016 году уже 60% операторов связи в мире развивали IoT. По данным исследования Gartner «Прогноз мирового рынка интернета вещей», число подключенных устройств B2B и B2G-направления стремительно растет – к 2020 году эта цифра увеличится в четыре раза по сравнению с 2016 годом.

Один из самых масштабных проектов реализуется в Италии компанией Enel – в 2005 году в каждый счетчик ЖКХ было внедрено специальное решение, которое удаленно собирает и передает данные в диспетчерскую. Оно позволяет контролировать расходы электроэнергии среди граждан и своевременно погашать все задолженности. А на острове Готланд в 90 км от материковой части Швеции к Smart Grid подключены около 30 предприятий и 3000 частных домохозяйств, а также офшорные и континентальные ветроустановки и солнечная электростанция.

Рынок интернета вещей и M2M в России, по оценке AC&M, за 2016 год увеличился примерно на 30%. К 2020 году число подключенных устройств вырастет в два раза. По данным исследования агентства Advanced Communications and Media (AC&M), в 2017 году число эксплуатируемых M2M-устройств в России увеличится на 40%.

Основной драйвер M2M-рынка – транспорт. Так, согласно исследованию 2016 года J'son & Partners Consulting, транспортный сегмент опережает рост общего рынка M2M. И в ближайшие пять лет количество

подключенных автомобилей вырастет более чем в три раза.

Государство на законодательном уровне создает условия для внедрения цифровых решений в России. В 2016 году драйверами IoT стали разработка дорожной карты по развитию интернета вещей, которая предполагает подключение к 2020 году порядка 500 млн IoT-устройств, а также национальные проекты в таких отраслях, как транспорт, логистика и энергетика.

M2M/IoT-РЕШЕНИЯ «МЕГАФОНА»

«МегаФон» предоставляет широкий спектр M2M-решений для бизнеса и работает во всех сферах применения интернета вещей. Цель оператора – создать удобную экосистему, в которой клиенты смогут найти готовый продукт для решения своих бизнес-задач. M2M-направление «МегаФона» уже растет быстрее рынка: к началу 2017 года доля компании в M2M составила порядка 37%, а в 2015 году была на уровне 20%.

По итогам I квартала 2017 года «МегаФон» подключил уже более 4,2 млн телематических сим-карт, основной объем и рост трафика приходится на крупных корпоративных клиентов.

M2M-сервисами пользуется уже каждый шестой корпоративный клиент «МегаФона». При этом из общего количества M2M сим-карт около половины используется в транспорте. «МегаФон» также является лидером в государственном сегменте среди операторов связи.

По оценке Роскомнадзора 2016 года, «МегаФон» обладал самой плотной радиосетью, что позволяло оказывать качественные услуги M2M на территории всей страны. Сегодня среди клиентов: РТИТС, РЖД, «ЭРА-ГЛО-НАСС», «Роснефть», МВД РФ и др.

«МегаФон» предлагает как «коробочные» решения, которые могут использоваться в любой отрасли («M2M-мониторинг», «Контроль автотранспорта», «Контроль кадров»), так и индивидуальные решения, ориентированные на потребности конкретного заказчика («умные» счетчики ЖКХ, система мониторинга подстанций «Россетей»).

«МегаФон» способен с нуля развернуть экосистему интернета вещей на предприятиях любого размера и сферы деятельности, будь то логистика, энергетика, транспорт, недвижимость или производство.

Connectivity-решения. Платформа M2M-мониторинг признана лучшей на российском рынке*

Платформа M2M-мониторинг предназначена для дистанционного контроля и управления в режиме онлайн пулом сим-карт в организациях с числом сотрудников от пяти до нескольких тысяч человек. M2M-мониторинг предоставляет возможность отслеживать местоположение сим-карт, проверять их активность, наличие доступа в сеть, контролировать смену IMEI (международный идентификационный номер устройства), настраивать лимиты расходов и объема потребляемого трафика, а также получать аналитику. Платформа может использоваться в любой отрасли, обладает гибким набором функциональных характеристик и удобным интерфейсом, которые крайне необходимы для управления сим-картами в этом бизнес-сегменте.

В 2016 году был внедрен функционал «геолокация», созданы более широкие настройки лимитов, отчетности и расширены возможности API, чтобы клиентам было удобнее интегрировать платформу в свой информационный периметр. По состоянию на конец 2016 года услуга «M2M-мониторинг» была подключена на 1,7 млн сим-карт.

Connectivity-решения. Тарифная опция «Интернет вещей для бизнеса»

Ориентирована на потребности бизнеса в России. Подключается к тарифу «Управление удаленными объектами». Опция дает возможность клиенту контролировать свои затраты, предоставляя неограниченный доступ к передаче данных на скорости 32 кбит/сек.

Connectivity-решения. Тарифная опция IoT Global SIM

Ориентирована на логистические, транспортные компании. Опция позволяет зафиксировать затраты на IoT-связь в роуминге по Европе, Азии и СНГ, предоставляя 15 Мб трафика в месяц за 100 рублей.

Индивидуальные решения. Система мониторинга подстанций «Россетей»

В июне 2016 года «МегаФон», «Россети» и ВОЛС-ВЛ подписали соглашение о сотрудничестве, согласно которому оператор оснастит 300 тыс. электростанций «Ленэнерго» «умными» системами до 2020 года. Комплексное решение собирает показания с датчиков учета баланса электроэнергии и вторжения (открытия и закрытия дверей), осуществляет фото- и видеосъемку на объектах и передает данные в Единый центр управления сетями в режиме реального времени. Решение уже внедрено на 2 тыс. подстанций.

Комплексная система мониторинга на подстанциях «Ленэнерго» включает:

- набор «умных» датчиков «МегаБокс»: открытия дверей, движения, видеорекамера, сбор телеметрических данных;
- специальное программное обеспечение для аналитики данных;

*По результатам тестов простоты и удобства реализации функций M2M платформ крупнейших операторов подвижной связи, проведенных ЗАО «Иск Холдинг» в мае 2017 г.

• профессиональную поддержку экспертов Единого центра управления сетью. Установка системы «умного» мониторинга позволяет нашему партнеру:

- повысить управляемость и безопасность электросетевых объектов;
- осуществлять мониторинг баланса электроэнергии в режиме реального времени;
- минимизировать потери электроэнергии;
- контролировать в режиме реального времени работоспособность оборудования и своевременно предотвращать неисправности.

Индивидуальные решения. «Умные» счетчики в Иннополисе

В Иннополисе «МегаФон» реализует пилотный проект «умного» города и планирует внедрять комплексное решение для контроля домашних хозяйств. Это подразумевает установку счетчиков газа, света и воды для автоматического учета потребления без необходимости заполнения специальных квитанций и документов, а также контроль коммунального автопарка города. Таким образом, коммунальное хозяйство города будет управляться централизованно и с минимальными потерями.

В марте 2017 года «МегаФон» уже продемонстрировал работу «умных» счетчиков для ЖКХ на базе NB-IoT, а в мае подписали соглашение с Иннополисом о создании пилотной зоны стандарта и договорились применить «умное» решение на практике.

Индивидуальные решения. Проект «Безопасный город – Самара»

В Самарской области «МегаФон» участвует в проекте по установке «умных» домофонов в жилых домах. Домофоны с встроенными сим-картами способствуют уменьшению количества правонарушений за счет контроля доступа в подъезд, видеонаблюдения, вызова экстренных служб «112», самодиагностики неисправностей.

В перспективе – создание системы интеллектуального видеонаблюдения за основными магистралями, пешеходными улицами, транспортом, местами скопления людей в городах. «МегаФон» обеспечит подключение видеорекамер через высокоскоростной мобильный интернет, защиту и передачу данных в центр обработки, их оперативный анализ и предоставление отчетов диспетчеру в режиме реального времени. Система будет анализировать большие данные и предугадывать потенциальные угрозы, заранее информируя о них. Подобный комплексный проект уже был реализован «МегаФоном» в рамках подготовки к проведению Олимпийских игр в Сочи в 2014 году.

«МЕГАФОН» ПЕРВЫМ В РОССИИ РЕАЛИЗОВАЛ ПРОЕКТ НА БАЗЕ ПРОТОКОЛА NB-IoT

Новый стандарт NB-IoT был разработан летом 2016 года консорциумом 3GPP с учетом требований операторов: услуги IoT должны передаваться по технологии передачи данных «энергоэффективная сеть дальнего радиуса действия» (Low Power and Wide-Area, LPWA) и использовать существующую инфраструктуру оператора.

Основные преимущества протокола NB-IoT – универсальность и экономичность. NB-IoT увеличивает покрытие до семи раз, сокращает энергопотребление (до 10 лет автономной работы от одной батарейки формата AA), а также снижает стоимость устройств (до 90% по сравнению с традиционным модемом LTE). Еще одной технологической особенностью является возможность подключать к одной базовой станции до 100 тысяч IoT-устройств.

В отличие от других технологий, в стандарте NB-IoT используется лицензируемый диапазон частот, что гарантирует качество и доступность сервиса для широкого спектра применений. При этом реализация задач осуществляется на базе существующей мобильной инфраструктуры. Это позволяет не только сократить инвестиции в сеть при переходе на NB-IoT, но и, что более важно, обеспечить защищенность, управляемость и масштабируемость сетей.

Ожидается, что первые устройства с поддержкой технологий NB-IoT выйдут на рынок уже в ближайшее время, и сеть «МегаФон» готова к их подключению: в этом году было подписано соглашение о сотрудничестве с компанией Huawei и продемонстрирована работа комплексного решения на примере «умных» счетчиков в Иннополисе.

Для централизованного управления миллионами, а в будущем и миллиардами IoT-устройств «МегаФон» продолжает развивать решения Big Data, а также функционал M2M-платформы.

БУДУЩЕЕ M2M И IoT-ТЕХНОЛОГИЙ

IoT обладает высоким потенциалом развития в России в рамках цифровой повестки государства. В целом, развитие этого сегмента соответствует глобальным трендам: активно растет как рынок потребительских устройств («умные» часы, «умный» дом и т.д.), так и промышленный интернет вещей – M2M-датчиками оснащаются транспорт, объекты промышленной и технологической инфраструктуры.

Ожидается, что число проводных и беспроводных M2M-устройств только в B2B и B2G-секторах возрастет в России в 2,5 раза уже в следующие несколько лет и достигнет к 2020 году 38 млн подключенных устройств.

В дальнейшем сфера скорее всего будет развиваться в основном за счет недорогих решений со смартфоном в качестве точки доступа – когда через мобильное приложение можно управлять удаленными устройствами или их сетью. Возможными точками роста могут стать телемедицина, ритейл, сельское хозяйство и промышленность.

В будущем проекты в сфере IoT станут более доступными и кастомизированными для всех сфер экономики и для каждого типа бизнеса. И «МегаФон» делает все, чтобы приблизить этот момент: совершенствует качество связи, предоставляет лидерский сервис, расширяет покрытие сети, разрабатывает и тестирует новые стандарты вместе с партнерами (например, стандарты NB-IoT и 5G) и создает понятные профессиональные продукты на базе интернета вещей. Сеть «МегаФон» способна обеспечить любые требования.

Подробнее: на iot.megafon.ru

ИНВЕСТИЦИИ В НОВУЮ ЭПОХУ

КАК ИЗМЕНИТСЯ СТРАТЕГИЯ КИТАЙСКИХ ИНВЕТОРОВ ЗА РУБЕЖОМ ПОСЛЕ XIX СЪЕЗДА КПК



В уходящем году Китай сконцентрировался на снижении долговой нагрузки в экономике, повышении эффективности госпредприятий и разработке законодательства в сфере инвестиций за рубежом. Этой осенью на XIX съезде КПК была принята обновленная стратегия развития на ближайшие годы. При правильном подходе Россия может оказаться в выигрыше от последних нововведений.

В 2017 году Китай резко сократил объем иностранных инвестиций: с января по сентябрь вложения в нефинансовый сектор за рубежом упали на 41,9% и составили \$78,03 млрд. Низкие результаты частично объясняются высокой базой прошлого года, когда китайские компании потратили рекордные \$196 млрд, а КНР стала вторым крупнейшим инвестором в зарубежные активы после США. Главной причиной же стало ужесточение контроля Пекина за активностью своих инвесторов для сдерживания роста долговой нагрузки компаний и оттока капитала, который по итогам 2016 года превысил \$725 млрд.

Принятые правительством меры позволили стабилизировать ситуацию и приступить к введению единых правил инвестирования за рубежом, отвечающих стратегическим интересам Китая, вступившего после XIX съезда КПК в «новую эпоху социализма с китайской спецификой».

В погоне за капиталом

Борьба китайских властей с выводом капитала в последние годы все больше напоминала игру в кошки-мышки. На фоне падения курса юаня Народный банк Китая обязал коммерческие банки размещать долларские депозиты на 20% от стоимости контрактов и создавать резервы по депозитам в юанях, открытым в Гонконге или других офшорах. В ответ китайские компании принялись активно инвестировать за рубежом, зачастую финансируя сделки за счет выпуска рискованных высокодоходных финансовых продуктов или денежных потоков своих подразделений. Наибольшую озабоченность китайских властей вызывали проекты в сфере недвижимости, гостиничного бизнеса, спорта и развлечений. Покупка Dalian Wanda голливудской киностудии Legendary Entertainment за \$3,5 млрд, а также гостиницы Waldorf Astoria New York китайской группой Anbang за \$1,95 млрд стали одними из самых громких, но не единственными подобными сделками.

К началу 2017 года Китай потратил \$320 млн на поддержание курса юаня, а его золотовалютные резервы впервые за шесть лет опустились ниже \$3 трлн. В качестве срочной меры Госсовет КНР издал внутреннее распоряжение о запрете для китайских компаний иностранных сделок по слиянию и поглощению размером более \$10 млрд и инвестиций в непрофильные активы на сумму свыше \$1 млрд.

Летом китайские власти начали проверку в холдингах Wanda, Anbang, Fosun и HNA, которые за последние два года инвестировали за границей свыше \$60 млрд. В июле Wanda была

вынуждена продать 76 отелей девелоперской группе R&F Properties, а также 91% в 13 туристических проектах Sunac China Holdings за \$9,3 млрд. По распоряжению правительства крупнейшие банки Китая приостановили продажу страховых продуктов группы Anbang, а ее председатель У Сяохуэй был задержан в июне по подозрению в совершении экономических преступлений. Аналогичные проверки прошли в HNA, владеющей 25% сетей отелей Hilton, и группе Fosun, объявившей в этом году о покупке 10% акций в российской золотодобывающей компании «Полус» и офисного комплекса «Воздвиженка-центр».

Параллельно китайские власти начали вводить новое регулирование в сфере иностранных инвестиций. В августе Госсовет КНР выпустил правила, запрещающие проекты, связанные с военными технологиями и игорным бизнесом, а также ограничивающие сделки в сфере развлечений, гостиничного дела, спорта и кино. Одновременно правительство призвало компании вкладываться в новые технологии, горнодобывающую и нефтяную отрасли, сельское хозяйство, рыболовство и проекты в рамках инициативы «Один пояс, один путь». К сентябрю Китаю удалось остановить отток капитала, а золотовалютные резервы выросли до \$3,1 трлн.

По итогам прошедшего в октябре XIX съезда КПК к новому законодательству добавилась стратегия развития страны на ближайшие годы. Принятая доктрина о построении «социализма с китайской спецификой в новую эпоху» окончательно поставила точку в дискуссии о дальнейшем экономическом курсе: в приоритете решение проблемы долгов корпоративного сектора и местных правительств, реформа госпредприятий и создание на их основе национальных мегакорпораций, способных конкурировать с мировыми лидерами в своих отраслях, а также снижение административного регулирования и поддержка развития малого и среднего бизнеса. Перечисленные меры приведут к изменениям в подходах Китая к

СФЕРЫ ИНВЕСТИЦИЙ КНР ЗА РУБЕЖОМ В 2016 ГОДУ

Источник: Министерство коммерции КНР

\$ млрд	(XX%) Доля инвестиций	
65,78	(33,5%)	ЛИЗИНГ И КОММЕРЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ
29,05	(14,8%)	ПРОИЗВОДСТВО
20,89	(10,7%)	ОПТОВАЯ И РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ
18,67	(9,5%)	ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
15,25	(7,8%)	НЕДВИЖИМОСТЬ
14,92	(7,6%)	ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ
5,42	(2,8%)	БЫТОВЫЕ УСЛУГИ
4,39	(2,2%)	СТРОИТЕЛЬСТВО
4,24	(2,2%)	НАУКА И ТЕХНОЛОГИИ
3,87	(2,0%)	КУЛЬТУРА, СПОРТ И РАЗВЛЕЧЕНИЯ
3,54	(1,8%)	ПРОИЗВОДСТВО И СБЫТ ЭЛЕКТРИЧЕСТВА, ГАЗА, ТЕПЛОЙ ЭНЕРГИИ
3,29	(1,7%)	СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО, ЖИВОТНОВОДСТВО, РЫБОЛОВСТВО
1,93	(1,0%)	ДОБЫЧА ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ
1,68	(0,9%)	ТРАНСПОРТ
1,62	(0,8%)	РЕСТОРАННЫЙ И ГОСТИНИЧНЫЙ БИЗНЕС
0,84	(0,4%)	ОХРАНА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ
0,49	(0,2%)	СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ И ОХРАНА ЗДОРОВЬЯ
0,28	(0,1%)	ОБРАЗОВАНИЕ



NURPHOTO/AFP

инвестированию за рубежом, от которых могут выиграть участники «Одного пояса, одного пути», в том числе Россия.

Инвестиционные линии партии

По отдельным прогнозам, к 2027 году объем китайских вложений за рубежом превысит \$1,5 трлн. Китай не станет инвестировать меньше, но новые сделки будут увязываться со стратегией продвижения государственных интересов в мире.

Объявленные в ходе XIX съезда КПК цели по превращению Китая к 2050 году в «модернизированное социалистическое государство», занимающее лидирующие позиции в области науки и техники, в практическом плане реализуются в рамках программы «Сделано в Китае — 2025» и подразумевают развитие инноваций и «умных» производств. С 2013 года объем китайских капиталовложений в информационные технологии за рубежом вырос в 14 раз и составил \$18,87 млрд, большинство из них пришлось на рынки США и Европы. В прошлом году Китай инвестировал в научные исследования и IT в Европе \$935 млн, а в США — свыше \$6,15 млрд. Эти отрасли американской и европейской экономики, наравне с производством и энергетикой, станут приоритетным объектом инвестиций из КНР на ближайшие годы.

Пекин также будет добиваться равных возможностей для национальных компаний на рынках США и Европы, заинтересованных в трансфере технологий и покупке наукоемких производств, через заключение двусторон-

них межгосударственных соглашений и принятие зеркальных мер по ограничению доступа инвесторов из этих стран на внутренний рынок. Заблокированная в сентябре Дональдом Трампом покупка американского производителя микросхем Lattice Semiconductor компаниями, в число которых входила China Venture Capital Fund Corporation Limited, а также ужесточение проверок со стороны специального комитета по иностранным инвестициям при Министерстве финансов США в отношении сделок с участием китайских инвесторов уже привели к падению объемов вложений из Китая.

Китайские власти также продолжают совершенствовать регулирование и бороться с существующими лазейками для вывода капитала. В начале ноября

Государственный комитет по развитию и реформе опубликовал проект новых мер по управлению зарубежными инвестициями. В ближайшем будущем правительство планирует создать онлайн-платформу, содержащую информацию о сделках китайских компаний и подконтрольных им организаций в зарубежных юрисдикциях. Кроме того, инвесторы будут обязаны регулярно отчитываться о ходе реализации проектов и предоставлять доклады о результатах проделанной работы. Дополнительно регулятор отменит правило о предварительном уведомлении о сделках стоимостью свыше \$300 млн и ускорит работу по рассмотрению заявок об инвестировании.

Нововведения позволят составить более полную картину потоков китай-

ТОП-15 СТРАН ПО ОБЪЕМУ ПОЛУЧЕННЫХ КИТАЙСКИХ ИНВЕСТИЦИЙ (2016 ГОД)

Источник: Министерство коммерции КНР



ских инвестиций за рубежом, основная масса которых сейчас осуществляется через офшорные юрисдикции, в первую очередь Гонконг, Каймановы острова и Британские Виргинские острова.

Значительные изменения также претерпит текущий расклад игроков: на рынок зарубежных инвестиций начнут возвращаться перешедшие в разряд национальных чемпионов госкомпаний, а также усилят позиции инвестиционные фонды и структуры, действующие в государственных интересах. Именно на них пришлось практически 60% общей стоимости заключенных сделок в первом полугодии.

Заметным игроком также может стать Пенсионный фонд КНР, под чьим управлением находится свыше \$317 млрд. Сейчас объем его иностранных инвестиций не превышает 10%, при этом разрешенная квота составляет 20%. Для частного бизнеса будут доступны сделки в сфере информационных технологий и наукоемких отраслей, где участие государственных структур может рассматриваться зарубежными правительствами как угроза национальной безопасности.

Происходящие изменения могут привести к активизации китайских инвесторов в странах «Одного пояса, одного пути», вложения в которые за первые девять месяцев этого года превысили \$9,6 млрд. Сама по себе инициатива Пекина не гарантирует прямого получения финансирования для ее участников, а под ее знамена зачастую подводятся проекты, которые в любом случае получили бы финансирование.

В августе Государственный комитет по реформе и развитию предупредил о том, что будет проверять сделки в странах ОПОП на предмет их целесообразности для предотвращения «нерациональных» вложений. Тот факт, что с начала года 34% инвестиций в рамках «Одного пояса, одного пути» пришлось на Россию, отражает общее изменение инвестиционного курса Китая за рубежом и его увязывание с внешнеполитической повесткой. Появление в этом году новых «успешных историй», в частности продажа акций «Полюса» группе Fosun, а также привлечение китайской CEFC China Energy в IPO En+ Group на Лондонской бирже, позволило задать позитивный фон для роста китайских инвестиций в следующем году. Дальнейшие успехи будут зависеть не только от состояния российской экономики, но и понимания изменений в поведении китайских инвесторов. ●

ПЕТР ФРАДКОВ: ПОРА ВЫХОДИТЬ ИЗ ЗОН КОМФОРТА СТРАН СНГ

В ноябре во Вьетнаме прошел саммит АТЭС, где обсуждались стратегии развития торговли в регионе. Легко ли российскому бизнесу осваивать рынки Азиатско-Тихоокеанского региона, «Деньги» поинтересовались у Петра Фрадкова, главы группы компаний Российского экспортного центра.



Встреча Путина с Трампом в Дананге практически затмила экономическую повестку саммита. По новостям сложилось ощущение, что об экономике там не говорили вовсе. На ваш взгляд, улучшаются ли условия торгово-экономического взаимодействия России со странами этого азиатско-тихоокеанского клуба?

— Саммит действительно во многом носил политический характер. Но это тот самый случай, где экономика и политика неразрывны. Как раз экономический фон для отношений со странами региона у нас весьма позитивный. Мы видим, что в целом АТР занимает все большую долю в торговле, причем не только с точки зрения импорта, но и экспорта наших товаров.

— Другими словами, «разворот на Восток», на ваш взгляд, себя оправдывает?

— Рынок АТР действительно является одним из приоритетных направлений развития российского экспорта. Важно, что это не только поставка сырья, но и продукция машиностроения, оборудование, металлы, удобрения и т. д. Китай выступает главным внешнеторговым партнером России с 2010 года, и его доля стабильно растет, приближаясь к 15%. КНР прочно занимает позицию первого партнера по импорту с долей более 20%, а среди партнеров по экспорту немного уступает Нидерландам (свыше 10%).

По статистике, которую мы ведем, за девять месяцев 2017 года быстрее всего рос наш экспорт в КНР по таким товарам, как пиломатериалы (\$1,5 млрд, рост почти 40%), турбореактивные двигатели и газовые турбины (\$768 млн, рост более 40%), более чем в два раза вырос экспорт полиэтилена (\$124 млн). В число основных групп поставляемой в Китай продукции входят мороженая рыба, целлюлоза, калийные удобрения, синтетический каучук и многое другое.

В период с января по сентябрь 2017 года товарооборот России с Китаем вырос на 32,2%, до \$61,6 млрд. Из этого объема на экспорт в Китай пришлось \$26,9 млрд. Мы уверенно продолжаем идти к рубежу по товарообороту с Поднебесной в 100 млрд. Думаю, если не в 2018 году, то в 2019-м эта планка может быть преодолена.

— Чем конкретно Россия торгует с Китаем помимо сырья?

— На сегодня у нас есть множество проектов. Например, по развитию электронной торговли — в частности, мы сотрудничаем с Alibaba Group. Также занимаемся продвижением на китайский рынок российского продовольствия — регулярно проводим дегустационные сессии Russian Gastro Week в разных городах КНР, а недавно открыли постоянно действующий павильон с российской пищевой продукцией в Шанхае. Помимо этого есть проекты по развитию новых логистических решений для российских экспортеров. В апреле открыли новый железнодорожный маршрут в Китай. Первый полноценный экспортный контей-

ДИНАМИКА НЕСЫРЬЕВОГО НЕЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭКСПОРТА РОССИИ

Источник: расчеты РЭЦ по данным ФТС России.



ТЕКСТ Михаил Малыхин
ФОТО АО «Российский экспортный центр»

нерный поезд ушел туда из Калужской области в начале июня. Товары доходят за 14 дней. До этого это были отдельные контейнеры, которые мы отправляли по маршруту транзитными поездами или морскими путями — разумеется, это было гораздо дольше.

— Насколько понимаю, помимо Китая Россия развивает торговлю и с другими странами АТР?

— Нам сегодня важно выходить из зоны комфорта стран СНГ на рынки, которые сегодня недостаточно охвачены с точки зрения российского экспорта. Так, например, мы все активнее работаем с Индонезией — в этом году планируем открыть там зарубежное представительство Российского экспортного центра (РЭЦ). Другой важный рынок для России — Япония. Прорабатываем выход на японскую электронную площадку Rakuten, работаем с организацией содействия развитию внешней торговли по поиску потенциальных покупателей российской продукции.

Последние годы мы действительно наблюдаем позитивную динамику выхода наших компаний на восточные рынки, причем компаний не только крупных — представителей малого и среднего бизнеса. И для нас это очень важно. Это продукты питания, легкая промышленность и т. д. Да, база сравнительно небольшая была, но мы поставляем не только зерно, но и муку, не только сою, но и продукты питания...

— Помните, Владимир Путин с Си Цзиньпином очень хвалили русское мороженое.

— Кстати, хороший пример. Правда, малому бизнесу с тем же мороженым довольно тяжело выходить на эти рынки. Мы пытались проанализировать и просчитать проблемы и выяснили, что часто нашим предпринимателям буквально не хватает компетенций. С 90-х годов малый бизнес в силу структуры экономики был ориентирован практически исключительно на импорт. Чтобы изменить ситуацию, сотрудничая с научными центрами, мы открыли в соте с лишним регионах России нашу Школу экспорта. За полтора года работы мы выдали по этой программе более 2 тыс. сертификатов предпринимателям. Школа имеет два формата — очный и заочный. Очный проходит в Москве. Мы делим тему экспорта на модули, приглашаем специалистов, которые читают лекции и проводят семинарские занятия. Съезжаются представители региональной инфраструкту-



ФОТО: АОО «РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР»

Петр Фрадков родился 7 февраля 1978 года в Москве. В 2000 году окончил МГИМО по специальности «мировая экономика». Кандидат экономических наук. В 2007 году получил степень MBA в бизнес-школе Кингстонского университета и в РАНХиГС. С 2000 года — заместитель представителя Внешэкономбанка в США. С 2005 года занимал различные должности во Внешэкономбанке, пройдя путь от директора департамента до заместителя председателя ВЭБа. В 2011 году стал генеральным директором Агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций. С декабря 2014 года — первый заместитель председателя Внешэкономбанка — член правления. С апреля 2015 года возглавляет группу компаний Российского экспортного центра. Награжден медалью ордена «За заслуги перед Отечеством» II степени.

ры — наших партнеров, проходят обучение. Затем они, в свою очередь, проводят обучение предпринимателей непосредственно в регионах. Заочное обучение проходит через сайт Школы экспорта. Там мы рассказываем подробно об экспорте, о том, как правильно его организовать, как преодолевать различные барьеры (налоговые, валютный контроль), об умении работать с банками, коммуникационных нюансах и т. д.

Затем мы продолжаем работу — помогаем им найти свой рынок. У нас есть

аналитический конъюнктурный центр, который создали при поддержке Аналитического центра при правительстве России. Там мы по запросу предпринимателей анализируем ситуацию на рынках. Представьте, к примеру, вы производите ручки. Мы говорим, где такие ручки могут быть востребованы, что нужно сделать, чтобы попасть на нужный рынок. Отдельно рассказы-

ваем об экспортных барьерах: какие лицензии и сертификаты нужны, какие налоги нужно платить и т. д. Затем помогаем найти партнеров. Следующий этап: финансовое сопровождение экспорта. У нас есть в рамках группы кредитные продукты, которые предоставляет Росэксимбанк. Страхованием сделок отдельно занимается наша дочерняя компания ЭКСАР.

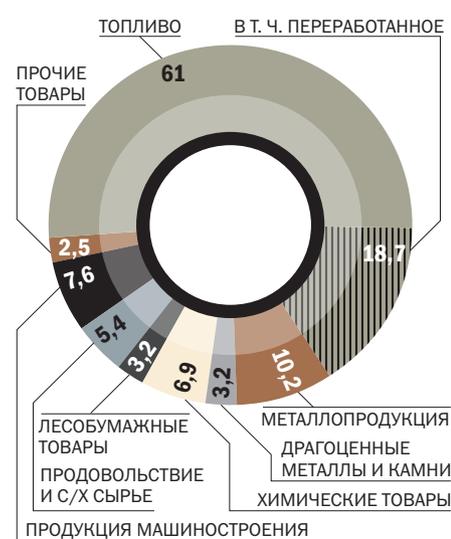
— Дорого ли это обходится бизнесу?

— Нефинансовые (консалтинговые) меры обходятся бесплатно. Остальные услуги платные, но они дешевле рынка. Так, при поддержке правительства, к примеру, мы частично компенсируем ставки по кредитам.

В этом году мы выйдем на \$20 млрд экспорта, поддержанного через РЭЦ, а это примерно 15% всего несырьевого экспорта из России. На 2018 год запланировано \$28 млрд. Понятно, что нужно дорабатывать и формат, и продукто-

ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА ЭКСПОРТА РОССИИ (%)

Источник: расчеты РЭЦ по данным ФТС России.



20 ОСНОВНЫХ ТОВАРОВ ЭКСПОРТА РОССИИ В ЯНВАРЕ–СЕНТЯБРЕ 2017 ГОДА

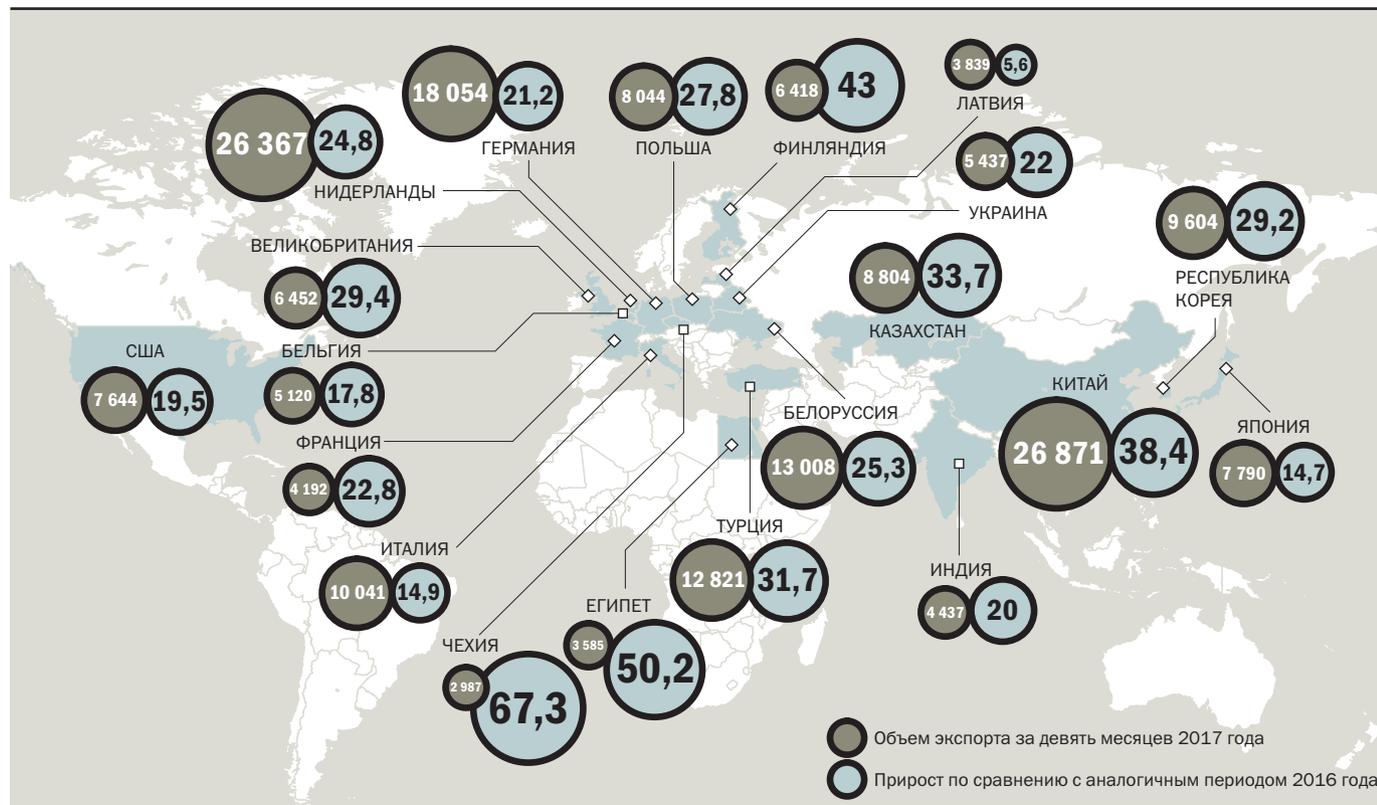
	9 МЕС. 2016 Г.		9 МЕС. 2017 Г.		ПРИРОСТ (\$ МЛН)	ТЕМПЫ ПРИРОСТА (%)
	(\$ МЛН)	(\$ МЛН)	(\$ МЛН)	(\$ МЛН)		
НЕФТЬ	52 205	68 238	16 033	30,7		
НЕФТЕПРОДУКТЫ	33 314	44 165	10 851	32,6		
ПРИРОДНЫЙ ГАЗ	24 036	28 582	4 546	18,9		
КАМЕННЫЙ УГОЛЬ	6 354	9 960	3 606	56,8		
СТАЛЬНЫЕ ПОЛУФАБРИКАТЫ НЕЛЕГИРОВАННЫЕ	3 095	4 182	1 087	35,1		
ПШЕНИЦА	2 970	3 719	749	25,2		
АЛМАЗЫ И БРИЛЛИАНТЫ	3 870	3 625	-245	-6,3		
АЛЮМИНИЙ И ЕГО СПЛАВЫ	3 396	3 564	168	5		
ПИЛОМАТЕРИАЛЫ	2 394	2 925	531	22,2		
МЕДЬ РАФИНИРОВАННАЯ	1 802	2 521	719	39,9		
ЛИСТОВОЙ ПРОКАТ НЕЛЕГИРОВАННЫЙ ГОРЯЧЕКАТАНЫЙ	1 651	2 275	624	37,8		
МЕТАЛЛЫ ПЛАТИНОВОЙ ГРУППЫ	1 661	2 100	439	26,4		
СМЕШАННЫЕ УДОБРЕНИЯ	2 028	2 039	11	0,5		
ЗОЛОТО	522	1 799	1 276	244,4		
АЗОТНЫЕ УДОБРЕНИЯ	1 650	1 708	58	3,5		
МОРОЖЕНАЯ РЫБА	1 422	1 582	160	11,3		
КАЛИЙНЫЕ УДОБРЕНИЯ	1 501	1 398	-103	-6,9		
СИНТЕТИЧЕСКИЙ КАУЧУК	931	1 344	413	44,4		
ТУРБОРЕАКТИВНЫЕ ДВИГАТЕЛИ И ГАЗОВЫЕ ТУРБИНЫ	1 024	1 293	268	26,2		
ПОДСОЛНЕЧНОЕ МАСЛО	974	1 242	268	27,5		

Примечание. В число 20 основных товаров экспорта также входят авиатехника, оружие и боеприпасы. Источник: расчеты РЭЦ по данным ФТС России.

ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА НЕСЫРЬЕВОГО НЕЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭКСПОРТА РОССИИ (%)

Источник: расчеты РЭЦ по данным ФТС России.





вую линейку и обратную связь от экспортеров получать.

— На ваш взгляд, есть ли у нас сегодня действительно конкурентоспособные несырьевые бренды, способные составить достойную конкуренцию на иностранных рынках?

— Конечно, есть. Не хочу называть конкретные бренды, но если раньше, к примеру, мы поставляли подсолнечное масло в цистернах, то сейчас — это готовый бутылированный продукт, который выставляется на прилавок на любом рынке. Маркетинг, раскрутка брендов — отдельная, очень важная работа. Но это — третья ступень работы.

Сначала важна логистика. К примеру, сейчас мы получили рекордный урожай зерна, а достаточного числа элеваторов для него нет. Вторая тема — расшивка административных барьеров. Третья — вопрос узнаваемости. Мы работаем как над продвижением бренда Made in Russia, так и над повышением узнаваемости конкретных продуктов и компаний. Мало вывезти товар за рубеж — важно, чтобы его узнали, в том числе через электронные площадки и т. д.

— Если не хотите называть бренды, назовите несырьевые отрасли, чья продукция точно востребована за рубежом.

— Сельхозпродукция, легкая промышленность, бытовая химия, детские товары. К примеру, когда в Китае отменили запрет на второго ребенка, сразу вырос спрос на все детские продукты: одежда, игрушки, мебель детская, мультики.

— Какими характеристиками, по вашему, обладает бренд Made in Russia?

— Характеристики продукции могут быть разными. Но в любом сегменте это должна быть качественная продукция. Не через «не могу» и «не хочу» нужно продвигать продукцию — она долж-

на соответствовать требованиям конкретного рынка. Российская продукция должна отличаться надежностью. Бренд должен нести позитивные эмоции: гостеприимство, открытость, доброты. Это все важно.

— Может, есть какой-то общий слоган?

— Слогана единого нет — для разных рынков он свой. Все зависит от обстоятельств. К примеру, в Китае национальный российский павильон на площадке Tmall (Alibaba Group) был под лозунгом «Россия — великая гастрономическая держава».

— Затрудняют ли российский экспорт санкции?

— В нашей деятельности мы этого не ощущаем совсем. Мы работаем в рамках ВТО. Конечно, некая специфика для отдельных направлений есть, но в целом это нас не касается.

— На ваш взгляд, для российской продукции выгоднее режим свободного рынка или все-таки ситуация, когда необходимо лоббирование интересов бизнеса и компаний?

— На практике эти понятия существуют одновременно. Наблюдая опыт наших зарубежных коллег, могу ска-

АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ) — государственный институт поддержки экспорта, созданный при поддержке правительства Российской Федерации. Центр представляет собой «единое окно» для работы с экспортерами в области финансовых и нефинансовых мер поддержки, включая взаимодействие с профильными министерствами и ведомствами. Для формирования концепции «единого окна» в группу Российского экспортного центра интегрированы Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (АО «ЭКСПАР») и АО «Росэксимбанк». РЭЦ оказывает услуги производителям несырьевой продукции на всех этапах экспортного цикла, взаимодействует с профильными органами исполнительной власти, готовит предложения по улучшению ведения предпринимательской деятельности в части экспорта и внешнеэкономической деятельности, способствует преодолению барьеров и снятию «системных» ограничений.

зать, что господдержка и государственное лоббирование национального производителя необходимы. Практически 60% свободной торговли в рамках ВТО идет с учетом спецсоглашений. С другой стороны, в ситуации жесточайшей конкуренции с точки зрения продвижения своих товаров и услуг в мире конкурируют именно системы поддержки экспорта.

— Меняется ли баланс сырьевого и несырьевого экспорта?

— В целом сегодня растет как сырьевой, так и несырьевой экспорт. Формально структура практически не меняется. Но сырьевой растет во многом за счет изменения конъюнктуры цен — сырье дороже стоит. Несырьевой экспорт в меньшей степени подвержен колебаниям цен. Если изменения цен на металлы и сельхозпродукцию значительны, то машинотехническая продукция и услуги конъюнктуре цен не подвержены. По итогам девяти месяцев 2017 года мы видим 19% роста промышленных товаров и 19% — по сельхозпродукции. Доля несырьевого экспорта в общей структуре составляет порядка 54%, что, как вы понимаете, немало. Хорошие темпы показывает автомобильная промышленность — более 40% рост. По нашим прогнозам, в финансовом выражении несырьевой и неэнергетический экспорт в этом году составит \$125 млрд.

Как я уже говорил, мы планируем до конца года поддержать экспортные поставки не менее чем на \$20 млрд, а в 2018 году — в объеме не менее \$28 млрд, охватив при этом свыше 7,4 тыс. компаний-экспортеров. ●

25 ОСНОВНЫХ ТОВАРОВ НЕСЫРЬЕВОГО НЕЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭКСПОРТА РОССИИ В ЯНВАРЕ–СЕНТЯБРЕ 2017 ГОДА

	9 МЕС. 2016 Г. (\$ МЛН)	9 МЕС. 2017 Г. (\$ МЛН)	ПРИРОСТ (\$ МЛН)	ТЕМПЫ ПРИРОСТА (%)
СТАЛЬНЫЕ ПОЛУФАБРИКАТЫ НЕЛЕГИРОВАННЫЕ	3 095	4 182	1 087	35,1
ПШЕНИЦА	2 970	3 719	749	25,2
АЛЮМИНИЙ И ЕГО СПЛАВЫ	3 396	3 564	168	5
ПИЛОМАТЕРИАЛЫ	2 394	2 925	531	22,2
МЕДЬ РАФИНИРОВАННАЯ	1 802	2 521	719	39,9
ЛИСТОВОЙ ПРОКАТ НЕЛЕГИРОВАННЫЙ ГОРЯЧЕКАТАНЫЙ	1 651	2 275	624	37,8
МЕТАЛЛЫ ПЛАТИНОВОЙ ГРУППЫ	1 661	2 100	439	26,4
СМЕШАННЫЕ УДОБРЕНИЯ	2 028	2 039	11	0,5
ЗОЛОТО	522	1 799	1 276	244,4
АЗОТНЫЕ УДОБРЕНИЯ	1 650	1 708	58	3,5
МОРОЖЕНАЯ РЫБА	1 422	1 582	160	11,3
КАЛИЙНЫЕ УДОБРЕНИЯ	1 501	1 398	-103	-6,9
СИНТЕТИЧЕСКИЙ КАУЧУК	931	1 344	413	44,4
ТУРБОРЕАКТИВНЫЕ ДВИГАТЕЛИ И ГАЗОВЫЕ ТУРБИНЫ	1 024	1 293	268	26,2
ПОДСОЛНЕЧНОЕ МАСЛО	974	1 242	268	27,5
ЧУГУН	818	1 141	323	39,5
ЛЕГКОВЫЕ АВТОМОБИЛИ	771	1 017	245	31,8
НИКЕЛЬ	1 312	1 002	-310	-23,6
ФЕРРОСПЛАВЫ	919	967	48	5,2
ШИНЫ ПНЕВМАТИЧЕСКИЕ	832	873	40	4,8
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ЯДЕРНЫХ РЕАКТОРОВ	798	868	70	8,7
ФАНЕРА	708	814	106	15
СУЛЬФАТНАЯ ЦЕЛЛЮЛОЗА	728	760	32	4,4
ТРУБЫ БОЛЬШОГО ДИАМЕТРА	109	680	571	524,2
МЕДНАЯ ПРОВОЛОКА	549	670	121	22

Примечание. В число 25 основных товаров несырьевого неэнергетического экспорта также входят авиатехника, оружие и боеприпасы, радиоактивные материалы. Источник: расчеты РЭЦ по данным ФТС России.

«МегаФон.Таргет»: СМС-реклама тоже стала умной

Таргетированная реклама выходит за пределы интернета

В последние годы с развитием социальных сетей и онлайн-аналитики появились и набирают силу сервисы таргетированной рекламы (myTarget, Facebook, баннерные сети «Яндекс»/Google). Основной их принцип – показ рекламных объявлений на определенные, заранее выбранные сегменты аудитории, выделенные на основе их предшествующего поведения в интернете или анкетных данных (возраст, пол, образование, интересы). Проще говоря, на одной и той же странице разные люди видят разные, наиболее актуальные для себя рекламные сообщения. Нацеленность (таргетирование) позволяет рекламодателям эффективнее распоряжаться бюджетом, а людям – реже встречаться с рекламой, которая им совсем не интересна.

ОТ СМС-РАССЫЛОК – К ТАРГЕТИРОВАННОЙ МОБИЛЬНОЙ РЕКЛАМЕ

Рассылки по e-mail и СМС всегда воспринимались как мало эффективный инструмент рекламы, граничащий со спамом и обеспечивающий минимальный эффект за счет большого числа получателей и низкой стоимости одного сообщения. Различные попытки сделать СМС-рекламу более нацеленной заключались в определении пола, возраста и города проживания абонента.

Первый качественный прорыв в этом секторе в 2017 году совершил «МегаФон» – один из ведущих разработчиков решений для малого и среднего бизнеса. Сервис «МегаФон.Таргет» сделал СМС-рекламу по-настоящему умной, позаимствовав успешные принципы таргетированной онлайн-рекламы и обогатив ее уникальными возможностями, доступными только мобильным операторам. С появлением этого сервиса сам рынок таргетированной рекламы качественно расширился, включив в себя сектор СМС-коммуникаций. «МегаФон.Таргет» предоставляет 11 параметров отбора целевой аудитории, которые условно можно разделить на три основных группы: социально-демографические характеристики, геопозиция абонентов в текущий или заданный период, а также активность и интересы в интернете.

СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ: КТО ЯВЛЯЕТСЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ КЛИЕНТОМ?

Это самый простейший и наиболее распространенный таргетинг аудитории, включающий выбор пола, возраста и уровня доходов человека. Однако выбор этих параметров в качестве дополнительного определения аудитории в большинстве случаев повышает эффективность рекламных коммуникаций в разы, ведь зачастую целевая аудитория очень сильно ограничена из-за специфики продвигаемого продукта.

ИНТЕРЕСЫ: ЧЕМ ЖИВУТ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ КЛИЕНТЫ?

Инструмент таргетинга «Интересы» – один из основных в практике тарге-

тированной интернет-рекламы. На основе истории активности в веб-браузере своего смартфона человека относят к одной или нескольким категориям интересов. Сейчас «МегаФон.Таргет» предоставляет выбор из 92 категорий, объединенных в 14 основных групп (бытовые услуги, спорт, медицина, финансы, автомобили, и т.д.).

Кейс: Компания, занимающаяся продажей спортивных товаров, может выбрать категории интересов «Спорт и фитнес», «Спортивные товары» и провести рассылку по потенциальным клиентам, заинтересованным в этой теме. Добавив параметры пола, возраста и уровня доходов, компания сможет предложить конкретные товары каждому из сегментов аудитории, повысив тем самым актуальность своего предложения и эффективность рекламной кампании.

СМС-РЕТАРГЕТИНГ: НА КАКИЕ САЙТЫ ЗАХОДЯТ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ КЛИЕНТЫ?

Простой и понятный инструмент таргетинга, который позволяет отправлять СМС-сообщения людям, заходящим на определенные сайты со смартфона. Рекламодателю достаточно выбрать один или несколько конкретных сайтов, а также задать таймер – в какой момент после посещения страницы человек получит сообщение. По принципу работы этот инструмент похож на «догоняющую» рекламу в интернете – ретаргетинг. Однако в отличие от текстово-баннерного формата в веб-браузере, который легко пропустить мимо глаз, показатель просмотра открытия СМС-сообщений очень высок.

Кейс: Компания, занимающаяся продажей спортивных товаров, может выбрать несколько сайтов, посвященных различным видам спорта, и рассылать сообщения людям, посетившим эти сайты. Добавив в сообщение ссылку на сайт с встроенным счетчиком переходов, появится возможность оценить воронку конверсий данной рекламной кампании.

ОНЛАЙН-ГЕОТАРГЕТИНГ: ГДЕ НАХОДЯТСЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ КЛИЕНТЫ ПРЯМО СЕЙЧАС?

Онлайн-геотаргетинг – возможность выбирать на карте любого города РФ произвольные территории, заходя

в которые потенциальные клиенты будут получать рекламное сообщение. Можно настроить время получения СМС – моментально при попадании в геозону или в специально заданное время. Добавив в описание аудитории социально-демографические таргетинги (пол, возраст, уровень доходов), можно сделать рассылку еще более эффективной.

Кейс: Компания, занимающаяся продажей спортивных товаров, может выбрать геозону вокруг футбольного стадиона и предложить зрителям этого матча футбольные товары со скидкой. Потенциальные клиенты легко поймут, каким образом попали в список рассылки, и оценят актуальность данного сообщения.

ОФЛАЙН-ГЕОТАРГЕТИНГ: ГДЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ КЛИЕНТЫ БЫВАЮТ РЕГУЛЯРНО?

В режиме офлайн-геотаргетинга, кроме выбора геозоны, доступны более тонкие настройки: выбор дат трекинга геозоны и выбор частоты посещения этой геозоны потенциальными клиентами. Например, «выбрать абонентов,

которые не менее трех раз посетят Парк Горького в течение следующих двух недель». Этот режим позволяет фокусироваться на потенциальных клиентах, которые привязаны к определенным местам – работают, живут поблизости или привязаны какими-то интересами.

Кейс: Компания, занимающаяся продажей спортивных товаров, может выбрать геозоны вокруг крупных спортивных центров и площадок и сделать специальное предложение регулярным посетителям этих мест (офлайн-геотаргетинг поможет исключить из рассылки случайных прохожих). Рекламное предложение будет действительно актуальным, а клиенты отметят своевременность и «интеллект» подобной рекламы, если в сообщении будет краткое объяснение, каким образом к ним пришло сообщение.

ЗАЛОГ УСПЕХА – ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦИФРОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ И ПОНИМАНИЕ СВОЕЙ АУДИТОРИИ

Разумеется, ни один рекламный сервис не работает успешно без грамотной настройки под потребности

конкретного бизнеса и его потенциальных клиентов. Изучение сценариев потребительского поведения в каждой сфере дает понимание, в какой момент бизнес может наиболее эффективно контактировать с клиентом и в каком канале. Новое поколение рекламы – таргетированные коммуникации – открывает новые возможности для фокусирования на целевую аудиторию, позволяя создавать действительно актуальные рекламные сообщения.

Узкий таргетинг – один из трендов рекламного рынка сегодня. «МегаФон» внимательно следит за потребностями бизнеса и разрабатывает новые предложения, исходя из запросов корпоративных клиентов. «МегаФон.Таргет» – понятная услуга, начать пользоваться которой уже завтра без особого труда может каждый. «МегаФон» предлагает своим клиентам 11 доступных категорий – это самый широкий набор возможных таргетов среди российских операторов.

**Подробнее о сервисе
«МегаФон.Таргет» –
на target.rumegafon.ru**



ТЕОРИЯ ЗАГОВОРА

КАК УСПОКОИТЬ ИЛИ ВЗБОДРИТЬ РЫНКИ ПРИ ПОМОЩИ СЛОВ

После глобального кризиса 2008 года центробанки стали общаться с рынком чаще и больше. Хотя словесные интервенции ничего не стоят, это действенный инструмент, просто надо уметь с ним обращаться и не ждать невозможного.



Когда на рынке кризис, его можно залить деньгами. Деньгами же можно помочь дешевающей валюте. Во время глобального кризиса 2008 года в США стал популярным термин *helicopter money* — «деньги, которые разбрасывают с вертолета». Он характеризовал политику Федеральной резервной системы США (ФРС), залившей рынок деньгами. За девять лет, прошедших с начала кризиса, ФРС купила на \$2 трлн казначейских и ипотечных облигаций, из-за этого ее баланс увеличился вдвое. И только через девять лет после начала кризиса ситуация на рынке труда и в экономике США улучшилась настолько, что председатель ФРС Джанет Йеллен сообщила в сентябре, что программу количественного смягчения пора сворачивать.

Похожий опыт, пусть и не такой масштабный, есть у Банка Англии и ЕЦБ. Правда, Европа начала помогать рынку ликвидностью позже, чем США, а масштабная программа у ЕЦБ появилась лишь в 2015 году. Любит помогать рынку ликвидностью и Китай — обычно он это делает разово по мере необходимости, но, например, в кризис 2015 года на внутреннем рынке акций власти выделяли ликвидность через госкомпании.

У Банка России один из популярных инструментов — валютные интервенции. В ноябре 2014 года, когда на фоне дешевающей нефти и санкций против России Центробанк отменил валютные интервенции и отпустил рубль в свободное плавание, произошел резкий обвал рубля.

Бесплатные интервенции

Помимо прямых финансовых интервенций существуют словесные интервенции (*verbal interventions*). Пусть они менее действенны, зато ничего не стоят. Например, главам центробанков время от времени приходится «заговаривать валюту на рост» (*talk up*), а волатильность — на снижение (*talk down*).

Задолго до кризиса 2008 года у аналитиков и журналистов в ходу были два прилагательных — *hawkish* (букв. «ястребиный») и *dovish* (букв. «голубиный»), характеризующие решения ФРС. Первое означает, что регулятор намерен проводить агрессивную политику — например, поднимать ставки. Второе — что повышения не будет, а возможно даже снижение.

После кризиса 2008 года многие центробанки мира стали сообщать о своих планах более подробно. Но далеко не всегда они могут говорить прямо — на случай неожиданных событий на рынках им нужно поле для маневра. И если ФРС сообщает, что не видит возможности для повышения ставок «на протяжении продолжительного времени», это значит, что финансовым аналитикам и трейдерам приходится решать задачку, сколько это «продол-

жительное время» может длиться. Тот, кто угадает точнее, заработает больше.

Вопрос о том, как словесные интервенции влияют на поведение рынка, неоднозначен. Одно дело, когда в 2008 году Владимир Путин, бывший тогда премьер-министром, обещает прислать контролирующему акционеру «Мечела» Игорю Зюзину доктора и «зачистить ситуацию». На следующий же день котировки «Мечела» падают на 38% и компания лишается \$5 млрд капитализации. Другое дело, когда регуляторы обтекаемыми фразами успокаивают — буквально «заговаривают» — падающие рынки или намекают на скорые перемены. Учитывая, что напрямую они ничего не обещают, возникает вопрос: влияют ли их увещевания на поведение рынка?

Впрочем, иногда и регуляторы делают сильные заявления. Летом 2012 года президент ЕЦБ Марио Драги пообещал сделать все возможное для сохранения евро и еврозоны. В то время экономика

еврозоны стагнировала, на рынке суверенного долга региона бушевал кризис, и особенно трудно приходилось периферийным странам — Португалии, Италии, Ирландии, Греции и Испании (так называемым PIGS countries). Рынок услышал Драги. Хотя было много недовольных комментариев, что таким образом президент ЕЦБ хочет помочь родной Италии, положение которой оставляло желать лучшего, евро устоял. Паритета с долларом, который прочат уже не один год, не случилось ни в 2012 году, ни позже. Но это все же исключение из общего правила.

Как рубль не заговорили

В 2014 году российский рубль постепенно сдавал позиции, поскольку давление на него было сильным. Нефть продолжала дешеветь, в феврале обострилась ситуация вокруг Крыма, в марте Крым вошел в состав РФ, в июле на востоке Донецкой области был сбит

Boeing с почти 300 пассажирами на борту, и примерно тогда же США и ЕС ввели санкции против ключевых секторов российской экономики.

Все это время Банк России поддерживал курс рубля валютными интервенциями. Только в октябре он потратил на них \$29,3 млрд. Но 5 ноября ЦБ установил лимит на интервенции — \$350 млн в день, а 10 ноября отменил обязательные валютные интервенции и коридор, в котором он с их помощью удерживал стоимость бивалютной корзины. Тогда доллар стоил 45 руб., евро — 56 руб., и аналитики говорили, что падение должно остановиться на уровне 47 руб./\$ и 58 руб./€.

Но рубль продолжал дешеветь до конца ноября и первую половину декабря, а 15 декабря 2014 года вошел в историю как «черный понедельник». В тот день рубль подешевел более чем на 10% к доллару и евро и к концу торгов стоил 64,45 руб./\$ — 78,87 руб./€. В ночь на 16

декабря Банк России повысил ключевую ставку с 10,5% до 17%, но панику это не остановило. Во вторник курс евро доходил до 100 руб., доллара — до 78,9 руб. «То, что происходит, даже в страшном сне не могли подумать год назад», — комментировал происходящее первый зампред ЦБ Сергей Швецов.

В словесных интервенциях недостатка в последние месяцы 2014 года не было. О том, что еще совсем чуть-чуть и падение рубля достигнет дна, что рубль сильно распродан и его укрепление не за горами, тогда говорили представители и Банка России, и Минфина. «Рубль существенно укрепится в будущем году как за счет компенсации чрезмерного обесценения, так и за счет роста цен на нефть», — говорила за несколько дней до «черного понедельника» председатель Центробанка Эльвира Набиуллина. А через несколько дней после «черного понедельника» министр финансов Антон Силуанов



Реклама ООО «ТАМИ и КО», ОГРН 1037727018449, адрес местонахождения: 141400, Московская обл., г. Химки, ул. Репина, д.34. Флагманский салон: Москва, Тверская ул., д.6, стр.1, +7 495 7 440 300



HENDERSON

Сосредоточьтесь на своих целях, желаниях и стремлениях. Думайте о главном!
А создание Вашего стиля доверьте HENDERSON.

КОНСТАНТИН ХАБЕНСКИЙ
Народный артист России

HENDERSON.RU | 8 800 333 57 75

«однозначно» заявлял, что «в начале следующего года курс будет крепче».

Далеко не все на рынке разделяли этот оптимизм. Некоторые банкиры рассказывали, что заказывают для обменников новые табло — с трехзначными значениями. Но дальнейшие события показали, что Банк России с Минфином не так уж и неправы. К концу марта 2015 года рубль подорожал до 55 руб./\$ и 60 руб./€, и Bloomberg даже назвал российскую валюту лидером по укреплению.

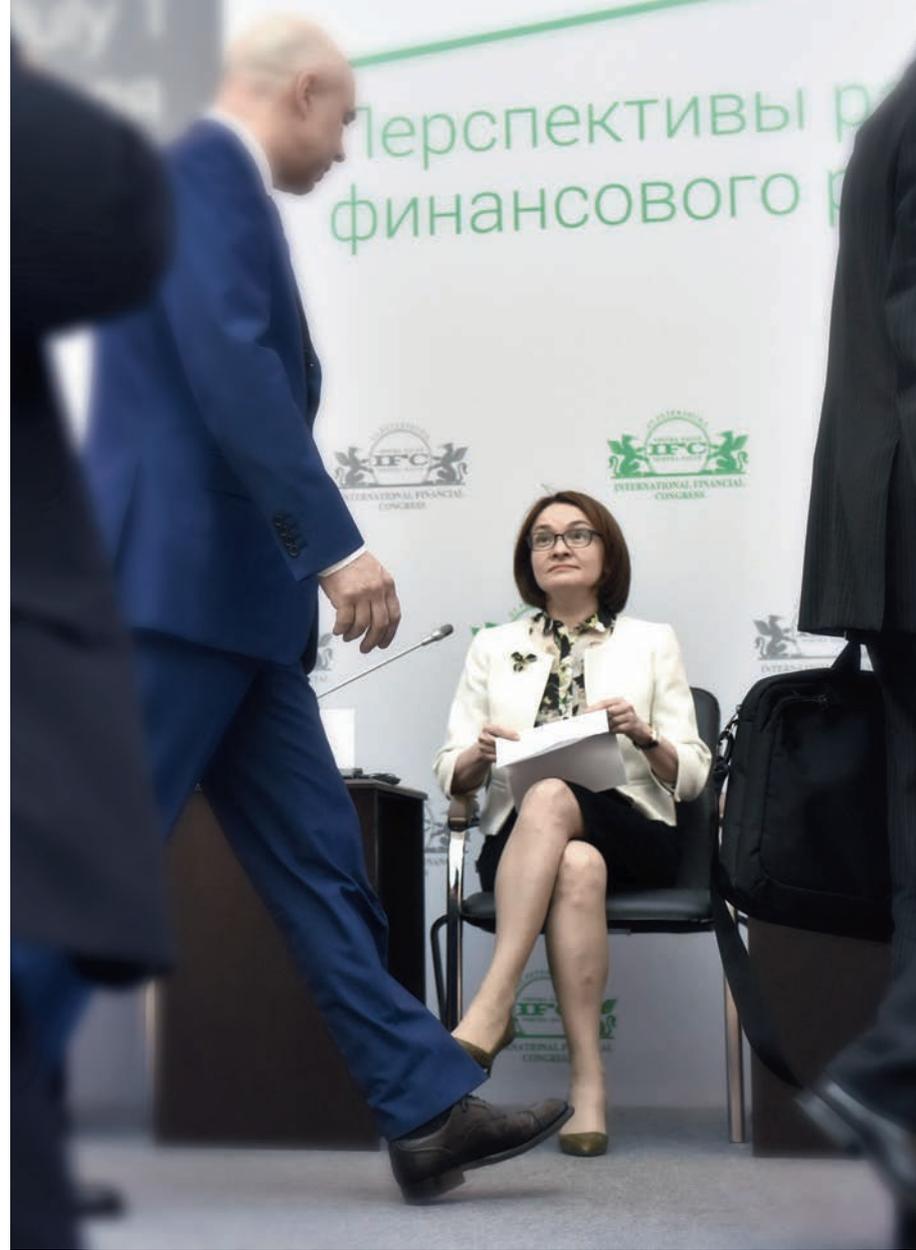
В четвертом квартале 2014 года, когда рынком правила паника, эти прогнозы рублю помогали мало. И все же, хотя слова слабее долларовых вливаний, это не значит, что эти интервенции были бесполезными, говорится в исследовании научных сотрудников ВШЭ Ольги Кузнецовой и Софии Ульяновой. В ноябре—декабре 2014 года отмечался значительный рост словесных интервенций, и большинство из них касалось вопросов финансовой стабильности, отмечают они.

Кузнецова и Ульянова проанализировали около 300 высказываний регуляторов в 2014–2015 годах, которые можно отнести к словесным интервенциям. Самыми популярными темами, по их данным, тогда были валютные курсы, валютная волатильность, инфляция, сигналы о грядущем изменении ставок, ВВП и финансовая стабильность. Хотя словесные интервенции Банка России мало помогали рублю, они повлияли на результаты фондового рынка.

Рассмотрев внутрисдневные колебания индексов ММВБ и РТС, Кузнецова и Ульянова приходят к выводу, что словесные интервенции ЦБ практически не влияли на динамику ММВБ, но в краткосрочной перспективе приводили к росту РТС. Связано это с тем, что РТС — долларový индекс, в который входят многие российские экспортные компании, отмечают авторы. На волатильность фондового рынка словесные интервенции не повлияли, добавляют они.

Как заговаривали евро

ЕЦБ столкнулся с похожей ситуацией в начале 2000-х годов. В 1999 году, когда евро был введен в безналичное обращение, он стоил \$1,16, к октябрю 2000 года подешевел до \$0,84, а в январе 2002 года, когда в обращение были введены банкноты и монеты евро, он стоил \$0,9. Это не нравилось ЕЦБ, поскольку столь низкий курс не соответствовал фундаментальным факторам еврозоны, а также увеличивал риск роста инфляции.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

Аналитик Банка Нидерландов Давид-Ян Янсен и профессор экономики Университета Гронингена Якоб де Хан с января 1999 года по май 2002 года насчитали 146 словесных интервенций, с помощью которых члены управляющего совета ЕЦБ и председатели центробанков стран еврозоны пытались убедить рынок, что евро недооценен и вот-вот начнет укрепляться. В качестве источника цитат и заявлений Янсен и де Хан используют новости Bloomberg.

Они приходят к выводу, что эффект от словесных интервенций есть, хотя небольшой и недолгий. Самое большое влияние на рынок оказывают интервенции, попадающие в заголовки СМИ. Эффект от них проявляется спустя 15 минут после публикации новости и длится примерно полтора часа.

Спустя два часа после публикации этот эффект исчезает, что, по мнению Янсена и де Хана, может иметь два объяснения. Во-первых, часть валютных трейдеров просматривают только заголовки новостей, не открывая их. «Неясно, как регуляторы могут этим воспользоваться, поскольку не они решают, какая часть из заявления попадет в заголовок», — отмечают они. Вторых, на результаты может повлиять временной лаг между появлением новостей на сайте Bloomberg и Reuters, которым рынок пользуется так же широко. Но поскольку соответствующих исследований никто не проводил, а разница в появлении новостей сейчас невелика, к этому пред-

положению нужно относиться с осторожностью, отмечают авторы.

По данным Янсена и де Хана, на эффективность интервенций не влияет, кто выступает с заявлением — члены совета управляющих ЕЦБ или президенты центробанков стран еврозоны. Но важно, чтобы у рынков к ним было доверие. Но если заявление делает президент ЕЦБ, шансов быть услышанным у него больше, чем у президентов нацбанков. В те дни, когда выходит важная экономическая статистика, со словесными интервенциями по другим поводам лучше не выступать — эффективность у них будет ниже, чем в другие дни. Зато когда за день несколько представителей регулятора высказываются о курсе евро, шанс быть услышанными рынком повышается.

Словесные индексы

Аналитик Национального банка Словакии Павел Гертлер и профессор Карлова университета Роман Хорват проанализировали словесные интервенции ЕЦБ в не менее драматичный период — с июля 2008 года по декабрь 2013 года. На это время пришелся глобальный финансовый кризис 2008 года, кризис на рынке суверенного долга еврозоны, а также проблемы в отдельных странах — Ирландии, Греции, Испании и на Кипре, — которым понадобилась помощь ЕС.

Хотя словесные интервенции всегда были в арсенале центробанков, после кризиса 2008 года этот инструмент сильно изменился. Во-первых, словес-

МЯГКО ГОВОРЯ, ГРУБО ВЫРАЖАЯСЬ

Слова регуляторов, топ-менеджеров и аналитиков — иногда случайные, иногда намеренные — могут взвинтить или обрушить котировки акций компании. Это не словесные интервенции в прямом смысле, но результат бывает ощутимым.

В августе 2011 года акции Apple подешевели почти на 7%, когда Стив Джобс ушел с поста гендиректора из-за проблем со здоровьем. В августе 2009 года акции страховой компании AIG, оказавшейся на грани краха в кризис 2008 года, взлетели на треть, когда ее экс-гендиректор Морис Гринберг сообщил, что будет помогать в управлении компанией.

В августе 2016 года акции Amazon подешевели на 0,3% после твита президента США Дональда Трампа о том, что компания «сильно вредит» другим бизнесом и лишает людей работы. А месяцем ранее акции японской Nintendo рухнули за день почти на 18% после ее сообщения для инвесторов, что она не является создателем игры Pokemon Go.

ных интервенций стало больше, во-вторых, содержание стало шире, поскольку после кризиса центробанки использовали нетрадиционные методы, в-третьих, сами рынки стали более сложными, в-четвертых, из-за кризиса рынки стали больше уделять внимания словесным интервенциям регуляторов.

На основании заявлений представителей ЕЦБ (по Reuters News) и разнообразных проявлений реакции рынка за час до заявления и в течение двух часов после него Гертлер и Хорват приходят к выводу, что сильнее всего словесные интервенции влияют на рынок процентных свопов и фондовый рынок и в гораздо меньшей степени — на валютный рынок. Словесные интервенции по поводу, например, инфляции, ВВП или процентных ставок более эффективны, чем заявления о нестандартных мерах. Авторы связывают это с тем, что о нестандартных мерах регуляторы сообщают более туманно.

В 2017 году Банк Италии опубликовал исследование своего аналитика Маддалены Галардо и профессора университета LUISS Guido Carli Чинции Гуэррьери, которые на основе грамматических конструкций, использованных в релизах ЕЦБ и заявлениях его представителей в 2008–2015 годах, придумали индекс, позволяющий спрогнозировать политику ЕЦБ на несколько месяцев вперед. В зависимости от сочетания модальности и конструкций будущего времени он позволяет определить, насколько ЕЦБ тверд в своих намерениях. ●

Судебная реформа и бизнес: точки соприкосновения

1 ноября в «Балчуг-Кемпински» состоялся круглый стол ИД «Коммерсантъ» на тему «Судебная реформа и бизнес: точки соприкосновения». В мероприятии приняли участие представители Министерства юстиции РФ, президентского Совета по развитию гражданского общества и правам человека, адвокатского, юридического, предпринимательского и научного сообществ.

Участники дискуссии обсудили вопросы процессуальной реформы, реформы судоустройства, реформы рынка профессиональных юридических услуг, а также связанные с ними проблемы кадров и кастовости судебной системы.

Заместитель министра юстиции РФ Денис Новак рассказал о концепции реформы рынка профессиональной юридической помощи, недавно опубликованной Минюстом. Ее основная цель — урегулировать предоставление платных юридических услуг для борьбы с некавалифицированной юридической помощью.

Экс-заместитель председателя Конституционного суда РФ и член Совета по правам человека при президенте РФ Тамара Морщакова считает, что прежде всего необходимо реформировать систему приобретения судебных должностей, совершенно непрозрачную сейчас. Второй аспект — совершенствование процессуальных регламентов и предоставление гарантий предпринимателям на независимое судебное разбирательство. В судах общей юрисдикции нужно ввести систему автоматического распределения дел и обязательное аудиопrotocolирование заседаний.

Выступление адвоката Московской городской коллегии адвокатов Алексея Мельникова было посвящено процессуальной реформе, одобренной в октябре, где одной из новелл стал отказ от обязательного мотивирования судебных актов, за рядом некоторых исключений. Г-н Мельников выразил несогласие с этим нововведением, констатируя крайне низкий уровень обоснования судебных актов. Он также отметил важность

назначения судом независимой экспертизы с целью «улучшения качества судебного акта». «Судья, если есть два экспертных мнения, пусть даже противоположных, выполняет ту самую роль арбитра. Экспертиза должна широко применяться, потому что это способствует улучшению качества судебного акта», — подчеркнул господин Мельников. Кроме того, он раскритиковал предложение о рассмотрении отвода самим отводимым судьей, которое предлагается ввести в арбитражных судах по аналогии с судами общей юрисдикции. В этом случае, по его словам, «даже та иллюзорная надежда, что вот такой отвод будет удовлетворен, исчезает».

Президент фонда «Правовое государство» Евгений Тарло посетовал на то, что ограничения при кадровом наборе в судьи могут привести к последствиям в виде «страшного взяточничества и коррупции в суде и дикого непрофессионализма».

Эксперт Центра стратегических разработок, проректор по инновациям Европейского университета в Санкт-Петербурге Вадим Волков считает, что проблему судебных кадров можно решить, отменив требование высшего юридического образования секретарей, повысив зарплаты работникам аппарата. Также нужно ввести профессию судебного клерка и отделить ее от профессии судьи и ввести специальное обучение для будущих судей и снизить нагрузку на суды.

Управляющий партнер «Соколов, Трусов и партнеры» Федор Трусов напомнил о важности экспертных мнений при рассмотрении судебных споров. Разрешение представлять судьям проекты судебных актов приводит подчас к тому, что «судье проще взять и перепечатать то, что принесли, не исследовав фактических обстоятельств», сказал г-н Трусов, предложив расширить использование институтов присяжных и арбитражных заседателей с целью повышения качества судебных процессов.



«МЫ ВЫВОДИМ ВСЮ РОЗНИЦУ ОБЪЕДИНЕННОГО ВТБ НА СОВЕРШЕННО ДРУГОЙ УРОВЕНЬ»

9 ноября внеочередное общее собрание акционеров ВТБ приняло решение о реорганизации банка в форме присоединения к нему ВТБ24. Весь розничный бизнес будет объединен под единым брендом ВТБ с 1 января 2018 года. Заместитель президента — председателя правления ВТБ Анатолий Печатников рассказал о том, что ждет в ближайшем будущем партнеров и клиентов банка.



присоединении ВТБ 24 к ВТБ группа официально объявила в прошлом году. Что стало причиной этого шага?

— Безусловно, это очень важное событие — причем не только для группы ВТБ, но и для всего российского банкинга. За всю его историю это крупнейшее событие в сегменте M&A.

Принимая подобное решение, мы учитывали целую совокупность факторов — как экономических, так и организационных. Ключевой для нас стала цель достижения синергетического эффекта. В полной мере мы ощутили его уже в этом году.

Принципиальное решение об объединении было принято осенью 2016 года. Весь 2017 год шла подготовка, за это время у нас существенно укрепились связи между розницей и другими глобальными бизнес-линиями группы ВТБ — корпоративно-инвестиционным бизнесом, малым и средним бизнесом.

— В чем выражается синергия, которую вы уже почувствовали?

— В этом году мы стали активнее взаимодействовать с нашими корпоративными клиентами и с клиентами сегмента среднего бизнеса по продвижению розничных продуктов. Прежде всего я имею в виду зарплатные проекты. Для нас это стратегическое направление развития.

Среди наших частных клиентов довольно много владельцев бизнеса, представителей старшего менеджмента компаний, которым интересны не только розничные, но и корпоративные предложения. Поэтому, с учетом решения о присоединении, у нас происходит рост по всем показателям. Это одна из причин, доказывающих, что у универсального банка более устойчивая бизнес-модель, большой объем продаж, лучшие кросс-продажи и взаимодействие всех бизнес-линий.

Очевидно, что подобный шаг позволит нам выйти на рынок с комплексным предложением. До этого у нас работало два розничных блока — одна часть присоединилась к ВТБ вместе с Банком Москвы, другая развивалась самостоятельно в ВТБ 24. Объединение позволит клиентам получить на лучших условиях привычные продукты и услуги, а банку — оптимизировать свои расходы. По нашим оценкам, мы сможем экономить на административно-управленческих расходах порядка 15 млрд руб. в год.

— Но пока в процессе объединения вы деньги только тратите?

— Конечно, на старте — это затратное мероприятие. Основные расходы мы несем на технологическую подготовку, на доработку наших систем, разработку специальных приложений, которые позволят нам провести этот процесс бесшовно, чтобы клиенты уже объединенного банка не заметили всей технической работы.

Но это не пустые расходы, они позволят нам вывести всю розницу объединенного ВТБ на совершенно другой уровень. Помимо решения локальных задач по техническому объединению двух балансов мы гармонизировали и унифицировали всю продуктовую линейку. Уже с января 2018 года она будет доступна потребителям в совершенно новом виде. Одновременно происходит ее перевод на более современный уровень.

Компенсационные выплаты сотрудникам — это вторая по значимости статья расходов. Здесь мы четко следуем всем предписаниям законодательства по работе с персоналом. Сотрудники, которые, к сожалению, не найдут рабочего места в объединенной структуре, получат компенсацию.

Кроме того, мы готовим новую визуализацию логотипа ВТБ, хотим представить потребителю обновленный бренд. Сейчас очень удачный момент для этого, и уверен, что рестайлинг будет гармонично дополнять новое клиентское предложение объединенного банка.

— Сколько сотрудников планируется сократить?

— Я бы хотел разделить этот очень важный вопрос на два блока. Во-первых, сразу, чтобы внести ясность: основная численность нашего персонала — это сотрудники отделений и точек продаж, здесь мы никаких сокращений не планируем. Наоборот, мы будем увеличивать штат фронт-офисных работников. У нас агрессивный бизнес-план следующего го-

да, и он требует дополнительных кадровых ресурсов. В целом мы планируем создать порядка 1 тыс. новых рабочих мест.

Сокращение, которое мы планируем, коснется руководящих, штабных функций. Могу сказать, что численность розничных управленцев уменьшится на 35%. По функциям поддержки и контроля будет менее масштабное сокращение: от 10% до 20%.

Таким образом, формальное сокращение штата пройдет незаметно. Но структурно произойдут существенные изменения. Руководящего штаба станет меньше, а сотрудников продающих и региональных подразделений — больше.

— Вы планируете увеличивать или уменьшать число офисов?

— Сейчас у нас оптимальная сеть. После объединения получится 1350 офисов розницы и порядка 140 — корпоративной сети.

С учетом нашей активности по увеличению числа зарплатных проектов мы видим необходимость создания небольших офисов на территориях предприятий. То есть все наши проекты развития связаны именно с точечными решениями. Например, у нас есть проекты с московским правительством в МФЦ, которые строит город. В этом и следующем году мы открываем около десяти офисов в МФЦ. Рассчитываем применить там наши новые технологические решения «безбумажных офисов» для предоставления расчетно-кассового обслуживания посетителям центров, в том числе для оплаты государственных услуг.

— Как процесс присоединения сказался на результатах работы банка?

— В этом году объединенная розница уже показывает высокие результаты. По привлечению средств физических лиц мы сильно обогнали рынок. За девять месяцев рынок вырос на 2%, а мы — на



13%. С учетом того что в совокупности вся система выросла на 550 млрд руб., а мы привлекли 340 млрд, получается, что группа ВТБ обеспечила больше половины прироста рынка. И по итогам этого года мы хотим получить прирост на 20%. Это вполне реалистично.

По кредитному бизнесу розница группы вместе с Почта Банком выросла на 11,6%, или на 245 млрд руб. Здесь мы также по динамике растем быстрее рынка (+7,9%). По итогам года мы ориентируемся на 20-процентный прирост.

— **За счет чего был такой приток в депозитах? Это новые или существующие клиенты?**

— Это и новые, и уже существующие клиенты, в том числе новые зарплатные. Сейчас практически все физлица так или иначе вовлечены в банковский бизнес. У всех есть либо счета, либо карточки, либо депозиты, либо кредиты. Единственный источник новых клиентов — это молодые люди, которые заканчивают школы, институты. В этом смысле прирастать за счет новых клиентов на нашем рынке сложно. Свободных фактически нет.

Конкуренция банков в основном идет за увеличение доли кошелька клиентов. Мы стремимся к тому, чтобы кар-

та ВТБ стала основной для клиента и все текущие расходы и траты он проводил через наш банк. И у нас это получается. В этом году мы изменили фокус нашего продуктового предложения.

Мы запустили накопительные счета, которые позволяют переводить на них через мобильный банк любые свободные средства и получать дополнительную доходность. А если нужно вернуть деньги на карту с накопительного счета — это можно сделать в один клик.

Это своего рода ежедневный банкинг, с помощью которого мы объясняем и показываем, каким должно быть самое экономически выгодное поведение для работающего человека. Поэтому у нас хороший прирост не только в депозитах, но и прежде всего в средствах граждан на накопительных счетах. За девять месяцев на 300 тыс. человек увеличилось число активных клиентов. Люди осознают

преимущества такой модели банковского обслуживания и начинают активно пользоваться ею.

Например, «Мультикарта», которую мы запустили этим летом. Вы можете пользоваться кредитными средствами, грейс-период до 50 дней предоставляется бесплатно, и в течение этого периода вам выгодно держать деньги на накопительном счете и получать хороший процент на остаток. И когда подходит время закрывать траты из кредитного лимита, вы просто перебрасываете деньги с накопительного счета, закрыв задолженность. Это поведение рационально, оно позволяет людям извлекать выгоду из сотрудничества с банком. Вы получаете двойную выгоду — проценты на накопительном счете плюс кэшбэк, мили и баллы за вашу транзакционную активность по кредитной карте. А по отдельным видам расходов мы возвращаем до 10% «живыми» деньгами.

— **Вы сказали, что в январе 2018 года предложите клиентам обновленную линейку продуктов. Что это будет?**

— Глобально мы работаем по трем моделям обслуживания: у нас есть продукты для массовой розницы, для клиентов категории «Привилегия» и «Прайм», это сегмент Private Banking. Причем они распределены практически равномерно — из 3 трлн руб. средств физлиц группы ВТБ по 1 трлн в банке хранят клиенты каждого сегмента.

Обновленное предложение в январе увидят клиенты сегмента «Привилегия». Их у нас 450 тыс. — это люди с зарплатой от 100 тыс. руб. и выше. Для них мы хотим сделать лучшее предложение на рынке на базе «Мультикарты», о которой я уже говорил.

Для массовой розницы мы тоже обдумываем интересные программы сбережений. Все-таки традиционно мы ориентировались на состоятельную клиентуру. Но появляются новые технологии, развиваются дистанционные каналы, плюс в целом банковский потребитель молодеет, поэтому мы расширяем свой интерес и на клиентов нижне-массового сегмента.

— **Вы говорите, что привлекли больше половины средств частных**

«Мы сможем экономить на административно-управленческих расходах порядка 15 млрд руб. в год»

«За всю историю группы ВТБ мы помогли 1 млн семей улучшить свои жилищные условия, и 375 тыс. из них уже полностью расплатились по кредитам»

клиентов, но ставки по вкладам сейчас на очень низком уровне. Как привлекать средства граждан в таких условиях?

— Последние несколько лет растет интерес к рынку ценных бумаг. Для клиентов Private Banking это уже пройденная история: помимо 1 трлн руб. средств на счетах клиентов этого сегмента, еще 320 млрд руб. — это их инвестиции на рынке ценных бумаг, которые они делают с нашей помощью. Сегодня на рынок ценных бумаг активно приходят клиенты сегмента «Привилегия».

У нас в долларовых депозитах доходность меньше 2% — и то на длительные сроки, по евро — вообще 0,1%. Поэтому сберегать средства в валюте в традиционных банковских продуктах сейчас объективно неинтересно. В рублях то же самое — при ключевой ставке в 8,25% доходность по рублевым депозитным продуктам не превышает 7,5%.

— **Какая у них альтернатива?**

— Есть ОФЗ для населения, которые предлагает Минфин. Это, по сути, аналог трехлетнего депозита. Усредненная доходность этих бумаг получается на уровне 8,6–8,7%. Естественно, когда этот продукт появился, он нашел своего покупателя. И мы выступаем в качестве банка-агента. Первый выпуск разместили очень хорошо. Сейчас размещение продолжается, объем продаж бумаг составляет примерно 100 млн руб. в день.

Со своей стороны, мы подготовили дебютный выпуск наших собственных облигаций для физических лиц. Размещение состоялось 22 ноября. Это облигация с высокой ставкой, которая будет, очевидно, очень выгодна инвесторам, потому что все затраты, которые мы несли на страховые выплаты в АСВ, будем отдавать клиентам. Еще один плюс этой бумаги — она абсолютно рыночная и не имеет ограничений в ликвидности. Срок обращения составит один год, потому что мы посчитали, что можем дать самую большую ставку купона именно на этот срок. Это значит, что, купив при размещении эту бумагу по номиналу, инвестор будет иметь гарантированный купонный доход раз в квартал. Плюс он может купить ее с использованием индивидуального инвестиционного счета (ИИС), что даст ему дополнительные налоговые льготы. С точки зрения налогообложения — это вообще аналог депозита, потому что купонный доход по бумагам российских эмитентов освободили от уплаты НДФЛ, внося соответствующие поправки в Налоговый кодекс.

— **Сколько я заработаю, если куплю эту бумагу?**

— 8% годовых. Это уже выше, чем по депозиту. Плюс, если покупать через ИИС, вы получаете налоговый вычет до 52 тыс. руб. И еще прелесть в том, что на фоне тренда по снижению ключевой ставки ЦБ вы еще можете заработать, продав эту бумагу на рынке. Представьте: если вы положили деньги на депозит на год и вам они вдруг понадобились, вы можете забрать их с депозита. Банк вернет все средства в течение трех дней, но «накажет» вас на процент. А здесь ситуация обратная. Даже если ЦБ еще снизит ключевую ставку, у вас все равно на руках контракт от ВТБ на 8%. Получается, вложив 1 млн и после снижения ставок на рынке продав бумагу, вы зарабатываете на обязательстве эмитента заплатить вам 8%. То есть получаете не 1 млн руб., а немного больше. А с точки зрения рисков эта бумага абсолютно сопоставима с депозитом в ВТБ.

— **А люди понимают облигации?**

— Одна из задач нашего проекта — как раз объяснять все это людям. Минфин не только ради привлечения средств свои облигации размещал, а делал это в первую очередь в рамках своей образовательной программы. Важно обучать людей работе на рынке ценных бумаг, объяснять преимущества сбережений денег именно в облигациях, показывать примеры. И мы собираемся делать то же самое, хотя понимаем, что это потребует усилий.

— **Как вы планируете наращивать кредитный портфель? Не слишком ли рискованно кредитовать клиентов, которые сегодня приходят за деньгами явно не от хорошей жизни?**

— Банковская система хорошо извлекает полученные уроки. Мы и до 2014 года вели достаточно осторожную кредитную политику, а после стали еще более консервативны. Наш риск-менеджмент очень вырос. Мы не «закредитовываем» людей и реалистично оцениваем их возможности. Мы никогда не работали в торговых сетях, не давали кредиты на быструю покупку. При этом мы сохраняем темпы роста намного выше рынка, о чем мы уже говорили, и сохраняем каче-

ство кредитного портфеля. Я думаю, в отдельных сегментах мы идем однозначно лучше рынка, потому что имеем хорошую риск-практику. У нас меньше затрат на продукт, поэтому больше маневра в стоимости кредитов. И к нам идут, потому что мы не завываем ставки.

— **На какой сегмент розничного кредитования вы делаете ставку? Ипотеку?**

— В ипотеке у нас и так очень сильные позиции. Но надо честно признать, что на этом продукте много не зарабатываешь. Сейчас можно получить ипотеку с однозначной ставкой. 9% с небольшим по ипотеке — это уже реальность и, пожалуй, самые низкие ставки за всю историю России. При таком уровне цен — ключевая ставка 8,25% и ипотека под 9% — сами понимаете, маржа у банка очень небольшая. Ипотека — это не только бизнес, но и наша социальная ответственность. За всю историю группы ВТБ мы помогли 1 млн семей улучшить свои жилищные условия, и 375 тыс. из них уже полностью расплатились по кредитам.

В автокредитах у нас есть все шансы стать лидером на рынке в 2019 году. Мы хорошо организованы по этому направлению, у нас исторически автокредитами занимается отдельный департамент. Сами по себе автокредиты практически не продаются в банках — в основном в офисах автодилеров. И в плане синергии банков у нас появляются дополнительные возможности организации нового сотрудничества с автодилерами и застройщиками, которых кредитует ВТБ.

— **Насколько важны для вас новые технологии в банковском бизнесе?**

— Цифровые технологии нам очень помогают в решении задачи операционной эффективности. Это ключевой фактор, по сути, мы очень много операций вывели в дистанционные каналы и продолжаем это делать. Например, мы закончили пилотный проект по безбумажному офису на Цветном бульваре. Технология предполагает, что при посещении офиса клиенты подписывают все документы в электронном виде специальным кодом. Таким же образом банк отправляет их клиенту по

электронной почте. Получается намного проще и гораздо быстрее. Мы хотим эту технологию распространить на весь Московский регион, а затем и в других городах.

Все рутинное, что можно делать без участия сотрудника офиса, все выводим в дистанционные каналы. Мы тем самым экономим время клиентам и разгружаем свои офисы, чтобы сотрудники не тратили время на то, чтобы провести платежку, а занимались консультированием и продажами, в том числе разъясняя различные стратегии сбережения.

Хотя я уверен, что офисы в традиционном понимании останутся. Ментальность человека — поговорить с менеджером, обсудить, какой продукт выбрать, спросить совета. Некоторые вещи невозможно решить дистанционно, сидя дома перед экраном монитора.

Как вы купите квартиру, не посетив ее? Вид из окна, в каком состоянии подъезд и придомовая территория. Вы все равно жилье будете покупать очно.

Развивая цифровые технологии, мы предлагаем клиентам электронную регистрацию ипотечных сделок. И знаете, мы с другой проблемой столкнулись — люди хотят получить от банка документ. Сейчас же люди не получают ни свидетельства о праве собственности, ни какого-то документа с подписью и печатью регистратора — все в электронном виде. Так вот многие требуют подтверждение на бланке с синей печатью. И огромных усилий стоит убедить людей, что электронной выписки из Росреестра достаточно, чтобы подтвердить их права.

— **Получается убедить?**

— Конечно, мы убеждаем. Все банки борются за сервис и за лояльность клиентов. И люди у вас останутся на обслуживании на долгое время, и детей приведут. Не из-за ставок, а из-за того, что им удобно вести свою ежедневную деятельность с банковскими продуктами группы ВТБ. Людям важно, чтобы все было удобно, чтобы все стабильно и бесперебойно работало. Важно качество повседневных продуктов.

Очень важен баланс доходности и клиентской лояльности. И сейчас такое время, когда мы действительно начинаем делиться доходностью со своими клиентами. Это касается и облигаций, и более простых продуктов. Мы хотим иметь большую аудиторию и лояльную клиентскую базу, которая рекомендовала бы нас. Вот за это сейчас будет основная конкурентная борьба. ●

ИПОТЕКУ ПОРА РЕФИНАНСИРОВАТЬ

В ноябре президент России пообещал дальнейшее снижение ипотечных ставок. Сегодня банки предлагают рефинансирование по ставкам от 9,5% годовых — это уже рекордно низкий уровень. Глава Сбербанка Герман Греф пообещал, что не за горами ставки в 5%. Стоит ли ожидать снижения или рефинансировать ипотеку сейчас, разбирались «Деньги».



Выступая 9 ноября на встрече с рабочими Челябинского компрессорного завода, Владимир Путин предположил, что ипотечные ставки в следующем году продолжат снижение. «Инфляция уже планируется на уровне 2,5–2,7%. Первоначальные прогнозы были 4%. Это говорит о хорошем базисе российской экономики, и это предпосылки для последующего понижения ключевой ставки Центробанка. За ней, как правило, идет снижение процентов по банковским кредитам, в том числе ипотечным», — сказал президент.

Почему ставки падали

Вопреки довольно скромным прогнозам в начале 2017 года о том, что рост выдачи банками ипотечных кредитов составит порядка 10–15% по итогам года, реальная ситуация оказалась намного лучше. По данным Объединенного кредитного бюро, выдача ипотеки в третьем квартале увеличилась на 29%. Всего было выдано 231,86 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму более 430,29 млрд руб., год назад было выдано 180,29 тыс. кредитов на 307,26 млрд руб. Всего же за девять месяцев текущего года, констатирует ЦБ, банки выдали более 700 тыс. ипотечных кредитов на сумму 1,3 трлн руб., что на 25% выше показателей предыдущего года.

Выдающиеся результаты связаны с динамикой процентной ставки по ипотеке, которая уже достигла исторического минимума, — по данным ЦБ, средневзвешенная ставка по рублевым ипотечным кредитам снизилась по сравнению с августом до 10,05%, при этом у госбанков есть предложения и ниже 8% годовых, что является рекордом за всю историю ипотечного кредитования в России (с 2005 года). В результате снижение ипотечных ставок с начала года уже обгоняет динамику ключевой ставки и средних ставок по вкладам населения, констатирует агентство АКРА. «В настоящий момент ставки по ипотеке находятся на исторических минимумах, — подчеркивает руководитель департамента ипотечного кредитования ВТБ 24 Андрей Осипов. — Мы ожидаем их дальнейшего снижения с учетом уменьшения уровня инфляции и ключевой ставки».

В 2015–2016 годах ипотека была единственным из розничных продуктов, обеспечивающим банкам прирост розничного портфеля. В основном позитивная динамика была обеспечена поддержкой государства, которое субсидировало часть процентной ставки для того, чтобы конечная ставка для заемщика не превышала 12% годовых. При этом ряд крупных банков предлагали даже в рамках программы ставки 10,5–11,5% годовых. Правда, речь шла только о кредитах в новостройках. По данным Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), программа оказалась очень востребованной: по ней в 2015–2016 годах было выдано около 40% от всей ипотеки, приобретено 25,7 млн кв. м жилья на первичном рынке, каждый рубль бюджетных средств привлек в жилищное строительство 124 руб. внебюджетных инвестиций, из которых 46 руб. — средства населения.

Однако в начале 2017 года правительство приняло решение о том, что программа выполнила свою основную функцию — поддержала рынок застройщиков, которые в противном случае просто не смогли бы реализовать недвижимость, что привело бы к росту дефолтов по их собственным кредитам банкам. Программа была завершена в начале 2017 года. И практически сразу же после ее завершения крупнейшие игроки — в первую очередь Сбербанк — взяли курс на снижение ставок по ипотеке. Уже в первом квартале 2017 года госбанка и АИЖК снизили ставки в среднем на 1,3–2,6 процентного пункта (п. п.). В результате средневзвешенная ипотечная ставка по 15 крупнейшим ипотечным кредиторам на первичном рынке составила 10,65%, отмечало АИЖК, тогда как еще в декабре 2016 года (с учетом всех сезонных скидок и минимального уровня ставок по ипотечным продуктам с государственной поддержкой) средневзвешенная ставка по 15 крупнейшим ипотечным кредиторам составляла 11,39%.

Свой не поможет

Фактически с начала 2017 года развернулась нешуточная борьба за ипотечного заемщика, когда банки заманивали новых клиентов более выгодными условиями, чтобы увеличить

в объеме своего бизнеса долю самых качественных и долгосрочных розничных кредитов. В этих условиях даже те банки, кто вообще никогда не интересовался рынком ипотеки — например, Альфа-банк, — вышли на рынок с интересными предложениями.

В этой ситуации многие ипотечные заемщики, оценив тренд на снижение ставок, стали обращаться к банкам за рефинансированием кредитов на более выгодных условиях. «В основном сейчас рефинансируются кредиты, выданные в конце 2014—начале 2015 года, то есть оформленные на пике роста ставок, — поясняет управляющий директор розничных продуктов Абсолют-банка Антон Павлов. — Так, средняя ставка по выдачам ипотеки в 2015 году составила 13,3% годовых, а сейчас — 10,5%. Если разница при снижении в 1 п. п. не столь существенна и при ежемесячном платеже в 50 тыс. руб. составит 1–2 тыс. руб., то разница в 3 п. п. гораздо заметнее и позволяет покрыть расходы заемщика при рефинансировании (оформление справок, оценка и пр.)». При этом, подчеркивают в Абсолют-банке, участники рынка изменили подходы в кредитовании. Если раньше действовала ступенчатая шкала: чем меньше был первоначальный взнос и больше срок кредитования, тем выше заявленная ставка, то теперь в большинстве ведущих ипотечных банков ее величина не зависит от размера первоначального взноса и срока, и заемщики, оформившие несколько лет назад кредит на длительный срок, могут получить лучшие условия.

Подход к рефинансированию ипотеки очень различается по банкам — от кредитных организаций, в принципе не предлагающих такой продукт, до банков, в которых рефинансирование составляет 25–30% выдач, оценивает ведущий аналитик агентства «Эксперт РА» Екатерина Щурихина. «В среднем по рынку, по нашим оценкам, доля рефинансирования в выдачах составляет 10–15%», — уточняет она.



Цена рефинансирования

Логично, что в первую очередь заемщик обращается с такой просьбой к своему банку. Однако чаще всего на свою просьбу получает отказ. Это связано с двумя обстоятельствами. Во-первых, банку, естественно, невыгодно терять запланированный при заключении договора с клиентов доход. В тот момент, когда банки выдавали ипотеку под 15–18% годовых, и собственное фондирование им обходилось недешево. Достаточно вспомнить о том, что на рубеже 2014–2015 годов многие банки привлекали вклады под 17–22% годовых. Но есть и вторая причина. Согласно требованиям ЦБ, рефинансирование кредита на более выгодных условиях для клиента трактуется как ухудшение качества кредита для банка, а это значит, что ему придется увеличивать резервы под этот кредит, то есть направлять на это собственную прибыль. Таким образом, банк оказывается в своеобразных «ножницах» — он не хочет терять клиента, но и не хочет увеличивать резервы.

В итоге клиент вынужден менять кредитора, чтобы сэкономить на выплатах. Однако процесс этот отнюдь не

прост. «Ипотечные кредиты, в том числе и рефинансирование, более сложны для клиентов по сравнению с потребительскими кредитами и требуют сбора большого пакета документов, включающего документы по объекту недвижимости», — предупреждают в Россельхозбанке.

Ключевая дилемма — оценить стоимость затрат на смену кредитора и понять, оправдана ли конечная выгода этой процедуры. Клиентам необходимо быть готовыми к тому, что им, возможно, придется представить дополнительные документы, предупреждают в Абсолют-банке. Например, если недвижимость приобреталась в браке, надо предоставить нотариально заверенное согласие супруга. Как правило, справки для такой процедуры выдаются платно. Их стоимость может варьироваться от 1 тыс. руб. до 10 тыс. руб. и даже более.

Эксперты советуют заранее проверить, аккредитована ли страховая компания у нового кредитора. Если страховая компания аккредитована в новом банке и условия договора позволяют сменить выгодоприобретателя при наступлении страхового случая, то переформирование страховки не требуется.

Если аккредитации нет, то, соответственно, необходимо будет заключить новый договор страхования. Таким образом, резюмируют в Сбербанке, при смене кредитора заемщику придется собирать ряд справок, в частности отчет об оценке, регистрировать объект ипотеки в пользу нового кредитора, в ряде случаев оформлять новую страховку. «Все эти действия также влекут дополнительные расходы для клиента», — отмечают в банке. — Оценивая целесообразность перекредитования в другом банке, клиент должен детально просчитать свою экономию, а также сопоставить ее с неизменными временными затратами.

Кроме того, заемщику лучше заранее убедиться в отсутствии задолженностей и просрочек по ипотечному кредиту. «Наличие даже технической задолженности может привести к отказу со стороны нового кредитора, так как наличие безупречной истории обслуживания кредита — одно из ключевых условий», — уточняет Антон Павлов из Абсолют-банка.

При этом в кредитных организациях подчеркивают, что модель оценки заемщика при обращении за рефинан-

сированием ничем не отличается от оценки первичного заемщика — никаких льготных подходов для данной категории клиентов нет. После анализа всех этих обстоятельств стоит подсчитать, насколько уменьшится ежемесячный платеж и в какой перспективе клиент сможет «отбить» понесенные затраты.

Как правило, имеет смысл рефинансировать кредит, если разница ставок не менее 2 п. п. Однако стоит учитывать еще один важный нюанс. В большинстве случаев ипотечный кредит имеет аннуитетную форму погашения (равными ежемесячными платежами). В этом случае первые два-три года львиную долю платежа (порядка 90%) составляет погашение процентов, а не «тела» кредита. При этом, меняя кредитора и фактически «обновляя» кредит, заемщик снова начинает погашать в первую очередь проценты, а не основной долг. В банках советуют не рефинансировать кредит, если с момента оформления прошло уже более половины срока.

Когда кредитор против

На фоне бума рефинансирования клиенты неожиданно столкнулись с проблемой — мало того что собственный кредитор не горит желанием снижать ставку по действующему кредиту, так, судя по массовым жалобам на банковских форумах, он прилагает усилия для того, чтобы клиент не ушел на обслуживание в другой банк. В первую очередь затягивая сроки подготовки документов. Дело в том, что в законе «Об ипотеке» есть статья о последующей ипотеке, где указано, что переход к другому кредитору возможен, если это «не запрещено предшествующими договорами об ипотеке того же имущества». Банки повсеместно включают такой запрет в свои ипотечные договоры.

ПРИРОСТ ПОРТФЕЛЯ РОЗНИЧНЫХ КРЕДИТОВ ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2017 ГОДА. ТОП-10 (%)

Источник: Frank Research.

СОВКОМБАНК	106,65
ПОЧТА БАНК	53,55
ЛОКО-БАНК	35,89
ТИНЬКОФФ БАНК	29,88
«РЕНЕССАНС КРЕДИТ»	25,15
«РОССИЙСКИЙ КАПИТАЛ»	23,02
«УРАЛСИБ»	21,87
БЫСТРОБАНК	21,52
БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»	20,53
РАЙФФАЙЗЕНБАНК	18,38

По информации «Денег», этой ситуацией обеспокоился регулятор рынка и даже обсуждал вопрос о том, как облегчить заемщикам смену кредитора, однако итоги этого пока неизвестны. «Банк России в настоящее время разрабатывает в диалоге с ключевыми партнерами дополнительные предложения, направленные на повышение долгосрочной стабильности рынка ипотечного кредитования», — говорили в пресс-службе ЦБ. — По обращениям граждан проводится необходимое рассмотрение, в большинстве случаев взаимоприемлемое решение вырабатывается в ходе такого диалога в случае обоснованности претензий» (см. „Ъ“ от 6 сентября). Пока эта работа не завершена, уточнили в ЦБ. «Банк России разработал ряд предложений по решению данной проблемы и в настоящее время ведет их обсуждение как с участниками рынка, так и с заинтересованными ведомствами», — ответили „Ъ“ в пресс-службе Банка России. — Надеемся, что еще до конца года удастся достичь определенных договоренностей и перевести их на уровень предложений по изменению действующих нормативных документов и профильного законодательства».

Упадут ли ставки

В 2018 году объем выданных ипотечных кредитов, по ожиданиям агентства, вырастет еще на 20%, а основными драйверами станут низкие цены на недвижимость и дальнейшее снижение стоимости ипотечных кредитов, прогнозируют аналитики рейтингового агентства «Эксперт РА». Впрочем, недавно глава Сбербанка Герман Греф выступил с революционными прогнозами, пообещав, что ставки по ипотеке могут достигнуть 5% годовых. «Что касается ставок по ипотеке, они будут падать в зависимости от инфляции. На сегодня, если инфляция составляет 3%,

я думаю, что ставка в 5% не за горами», — заявил господин Греф в конце октября. В самом Сбербанке уклончиво уточнили: «Все эксперты рынка ипотеки прогнозируют среднее значение ставок по выдаче на конец 2017 года менее 10% годовых. Дальнейшее изменение уровня процентных ставок будет зависеть от различных микро- и макроэкономических факторов».

Впрочем, в других банках считают, что при определенных условиях подобный уровень ставок реален. «Это вполне реалистичный уровень в перспективе трех—пяти лет, но при условии сохранения стабильности в экономике и дальнейшего снижения уровня инфляции и, как следствие, снижения стоимости ресурсов на внутреннем рынке», — считает Антон Павлов из Абсолют-банка. По его словам, в настоящее время примерно 3 п. п. в ставке составляют операционные расходы банка, в том числе «надбавка» за риск, а также маржа банка. Он полагает, что в среднесрочной перспективе банкам удастся сократить расходы: благодаря автоматизации процессов, повышению качества проверки заемщиков, улучшению межведомственного взаимодействия и открытию новых баз данных для скоринговой проверки. Тогда и появятся дополнительные возможности для снижения ставок.

В следующем году участники рынка ожидают снижения ставок примерно на 1 п. п. «Мы считаем, что существующий темп снижения ставок является оптимальным, так как чрезмерно резкие изменения, как по кредитным, так и по депозитным продуктам, несут риски для рынка», — указывают в Абсолют-банке.

В агентстве «Эксперт РА» ожидают, что в условиях сохраняющейся тенденции к снижению ставок рефинансирование будет составлять значимую долю в выдачах как минимум в перспективе одного года. «Кроме того, заемщики при приня-



ШАМИЛЬ КОЧЕКАЕВ,
генеральный директор
компании
«БЕСТ-Недвижимость»:

— Правила, по которым работают банки, установлены законодательством, в том числе в части рефинансирования, поэтому никаких явных рисков нет. Другое дело — почему люди вынуждены делать не реструктуризацию своей задолженности перед банком-кредитором, а переходить в другой. Это связано с тем, что банк, выдавший кредит, естественно, не заинтересован в снижении процентной ставки, банки с этим делом тянут по разным причинам, иногда надуманным. Поэтому правильно и экономически выгодно в таких случаях уходить в другой банк. Вы потратите некоторое время на оформление необходимых для этого документов, вам нужно будет предоставить документы, подтверждающие вашу доходную часть, потребуются финансовые затраты, несущественные. Но с учетом снижения процентных ставок, произошедшего в последние месяцы, вы выиграете. Так что, уверяю вас, никаких «страхов» быть не должно, поскольку нет рисков. Как профессионал, занимающийся этим уже 15 лет, могу сказать: идите на этот шаг смело.

тии решения о рефинансировании оценивают временные и материальные затраты на этот процесс, поскольку фактически клиенту придется пройти те же этапы, что и при выдаче кредита, — рассуждает Екатерина Шурихина. — Поэтому некоторые из них ждут дальнейшего снижения ставок для того, чтобы рефинансировать свою задолженность на максимально выгодных условиях».

Борьба за самого качественного заемщика (в силу самого низкого уровня просрочки в ипотеке в сравнении с другими розничными кредитами) банки, демпингуя по ставкам, будут терять процентную маржу. По прогнозам АКРА, ежегодно сжатие маржи составит порядка 0,2 п. п., что на горизонте трех лет даст сокращение до 0,7 п. п. Впрочем, революционного снижения ставок аналитики не ожидают. В перспективе до 2020 года АКРА ожидает снижения среднерыночной ставки по ипотеке до 8,5–9% годовых. А это значит, что в принципе уже сейчас оптимальный момент для того, чтобы зафиксировать сниженные ставки и сократить расходы на оплату ипотеки. ●



ВЛАДИМИР ЛОПАТИН,
президент Национальной лиги
ипотечных брокеров:

— Мы уже сейчас имеем рекордно низкие ставки по ипотеке. За последний месяц средняя ставка по выданным кредитам составила около 10%, и я думаю, что к Новому году она еще немного снизится. Лидеры рынка предлагают сегодня ставки ниже 10%. Что касается дальнейшего, то, скорее всего, Центробанк еще раз снизит в этом году учетную ставку, но незначительно. Соответственно, вряд ли мы будем наблюдать такое же стремительное снижение ставок по кредитам, как это было осенью. Если они и опустятся, то до 8,5–8%, ниже — едва ли. Правда, власти говорят про 5–6%, но ведь это уже как в Америке. Давно замечено: если ставки в США становятся выше 5%, то ипотека никому не нужна, а как только опускаются ниже этой черты — американцы бегут за кредитами.

От чего зависят ставки по кредитам? Прежде всего от структуры и стоимости фондирования. Внешние рынки для нас закрыты, а собственные длинные деньги наша финансовая система практически не производит, не в пример Америке. Короткие же деньги для ипотеки — дороги и в принципе опасны. Далее — риски. Здесь мы тоже не чета американцам. По американским стандартам на обслуживание кредита должно расходоваться не более 25–30% семейного бюджета, а у нас эта цифра может составлять 40% и даже более. Кроме того, мы находимся в рецессии, а Америка на подъеме. Так что риск-составляющая в наших ипотечных ставках заведомо выше. Третий фактор — это операционные затраты. У нас они тоже значительно выше: плохая обеспеченность банков программными продуктами, низкая производительность труда и т. д. В общем, до американских ставок нам пока как до Луны, не говоря уже о европейских. Поэтому дальнейшее движение в этом направлении, полагаю, будет очень постепенным.

САМЫЕ НИЗКИЕ СТАВКИ ПО ИПОТЕКЕ КРУПНЕЙШИХ РОССИЙСКИХ БАНКОВ (ПО СОСТОЯНИЮ НА 12 НОЯБРЯ 2017 ГОДА)

НАЗВАНИЕ БАНКА	МИНИМАЛЬНАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА (% ГОДОВЫХ)	СУММА КРЕДИТА (РУБ.)	СРОК КРЕДИТОВАНИЯ (ГОДЫ)
РОСЕВРОБАНК	8,25	ДО 20 МЛН	ДО 20
РОСБАНК	8,75	ОТ 600 ТЫС.	ДО 25
РОССЕЛЬХОЗБАНК	9,3	ОТ 100 ТЫС. ДО 20 МЛН	ДО 30
АБСОЛЮТ-БАНК	9,49	ОТ 300 ТЫС.	ДО 30
АЛЬФА-БАНК	9,49	ДО 50 МЛН	ДО 30
ГАЗПРОМБАНК	9,5	ОТ 500 ТЫС.	ДО 30
СБЕРБАНК	9,5	ОТ 1 МЛН	ДО 30
ВТБ 24	9,7	ДО 30 МЛН	ДО 30
«АК БАРС»	9,9	ОТ 500 ТЫС.	ДО 25

Источник: официальные сайты банков.

БАНКИНГ В ЦИФРОВОМ ФОРМАТЕ

Стереотип о консерватизме банков рушится под натиском технологий: цифровая эпоха требует внедрения agile-методологии, взаимодействие с клиентами роботизируется, разработка банковских продуктов все чаще переходит на сторону ИТ-специалистов. О стратегии развития и о том, как будут выглядеть банковские сервисы в будущем, «Деньгам» рассказывает **Андрей Овсянников**, вице-президент по информационным технологиям Промсвязьбанка.



кажите, пожалуйста, что же такое диджитал-банк? Что это за концепция?

— Это концепция кредитной организации без классических офисов, в которой обслуживание клиентов и большая часть финансовых операций осуществляются дистанционно. Это тот формат, к которому все банки придут рано или поздно. И в будущем все банки, так или иначе, пойдут по пути автоматизации сервисов. Дальнейшее развитие — в цифровых продуктах, которые предоставляются клиенту удаленно, без посещения офиса.

— Ваш банк уже давно шел к этому и был одним из тех, у кого были самые передовые для российского банковского рынка услуги, вы давно старались вывести максимум продуктов в онлайн.

— Цифровая трансформация у нас началась примерно два года назад, когда акционерами была поставлена задача по переходу на цифровые каналы обслуживания, минимизацию посещений клиентами офисов банка. Промсвязьбанк только за первую половину 2017 года в цифровых каналах выдал кредитов на сумму более чем 4 млрд руб. Количество клиентов, использующих для работы такие каналы, как интернет-банк и мобильные приложения, выросло на 30% за эти два года. Сегодня наш мобильный банк, по мнению аналитического агентства MarksWeb, входит в топ-3 как по юридическим, так и по физическим лицам. Так что мы сейчас сфокусированы на привлечении клиентов в данный канал.

— Когда можно будет говорить о том, что вы на 100% перейдете в диджитал-формат?

— Мы поэтапно реализуем план развития, который предусматривает перестройку IT-ландшафта и бизнес-процессов. Наша стратегия во всех сегментах бизнеса, даже в рознице, где пока часть клиентов предпочитают обслуживаться в отделениях и офисах банка, предусматривает выделение диджитал-направления в отдельный бизнес. Можно ли создать диджитал-банк в классическом банкинге, могу сказать убедительно: можно. С нашей точки зрения, большее количество бенефитов будет доступно при выделении этого направления в отдельный бизнес-юнит, полностью отвязанный от классического банка.

— С точки зрения законодательства — как это регулируется? Когда вся работа ведется в рамках единого юридического лица — это понятно. А вот когда диджитал-

подразделение выделяется, под какое нормативно-правовое регулирование оно попадает?

— Если говорить про российский банковский рынок, то тут возможны два варианта — либо бизнес с банковской лицензией, либо отдельные SPV, которые не имеют банковской лицензии и работают в партнерстве с каким-то банком.

— Вы идете по первому пути?

— Мы рассматриваем разные возможности, но стратегически в любом случае у группы (Промсвязьбанк и банк «Возрождение» — «Деньги») есть две банковские лицензии. Нам проще.

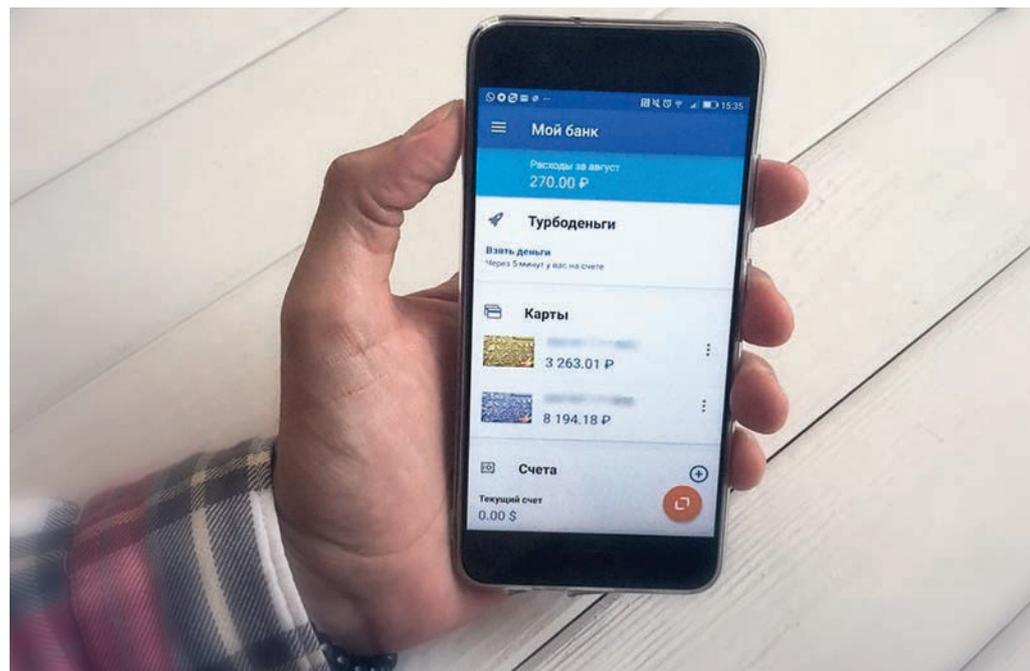
— На пример и опыт каких банков, как зарубежных, так и российских, вы ориентируетесь?

— У нас есть сформированное видение стратегии внутри группы и четкое понимание, как дальше развивать бизнес двух банков. Оба банка работают на единой операционно-технологической платформе, и на текущий момент мы ориентируемся только на свои собственные наработки.

— Мой следующий вопрос как раз о синергии. СМИ писали о том, что была проведена большая работа по объединению IT-платформ «Возрождения» и Промсвязьбанка. Насколько сейчас высок уровень синергии? Какие поставлены задачи?

— В рамках интеграции мы ставили перед собой задачу соединить технологии, возможности и лучшие практики. На текущий момент IT-ландшафт унифицирован на 90%. В частности, переход на единую операционно-технологическую платформу позволил повысить операционную эффективность и оптимизировать инвестиции в IT. Клиентам банка «Возрождение» доступно большинство продуктов и сервисов ПСБ, и наоборот.

— Насколько вообще наши граждане — ваши клиенты готовы к переходу на диджитал-формат обслуживания? Проводили ли вы какие-





Андрей Овсянников (третий слева) с победителями хакатона PSB BATTLE — форума разработчиков прототипов новых банковских продуктов и решений

либо исследования на этот счет? Какие инструменты наиболее комфортны, а какие вы поняли, что внедрять не имеет смысла, потому что ваши клиенты к ним пока не готовы?

— В первую очередь мы опираемся на наш опыт развития цифровых сервисов внутри классического банка. На мой взгляд, наши клиенты готовы к любым форматам с учетом развития цифровых технологий как в России, так и за рубежом. Вопрос в другом — что мы можем предложить нашим клиентам с учетом ограничений регулятора. Но, например, все наши сервисы по быстрому принятию решений о выдаче кредита, по максимально быстрому обслуживанию финансовых потребностей клиента — это тот функционал, который на данный момент крайне востребован. Никто уже не хочет ждать решения своих финансовых вопросов по два-три дня. Клиент хочет закрывать свои потребности максимально быстро. А мы стремимся к тому, чтобы эту потребность закрыть в течение минуты-двух, приняв решение о кредите и перечислив денежные средства в удобном для клиента формате. Это если мы говорим про розницу. Для малого и среднего бизнеса ситуация примерно такая же — курс на максимально быстрое принятие решения, например,

по выдаче кредита. Депозиты — это уже классический банкинг. От того, что он уходит в электронный канал, ничего особо не меняется.

— Это потому, что у вас такая передовая клиентура?

— Не только. Это потому, что в России, как и везде, уже произошло достаточно глубокое проникновение гаджетов в повседневную жизнь: соцсети, онлайн-магазины и сервисы и т. д.

— Не могу не задать вопрос о надежности. Все же вопрос финансов — он такой, щепетильный. Вместе с диджитализацией растет и уровень киберугроз. Периодически появляются вирусы, происходят хакерские атаки на банки, взломы. Как в этих условиях укрепить доверие клиентов? Ведь наверняка многим кажется, что если они придут ногами в отделение, то это надежнее, чем если они свои данные будут отправлять по интернету.

— Здесь ситуация достаточно простая. Угрозы от человеческого фактора гораздо выше, чем от цифрового. Эффективно современные IT-системы лучше защищены и допускают гораздо меньше ошибок в сравнении с бумажным документооборотом и действиями персонала. Но в любом случае на

нас лежит большая ответственность и обязанность проверять свои сети на уязвимость. И мы, как крупный банк, всегда проходим все проверки как в соответствии с требованиями регулятора, так и свои внутренние. Для нас это норма. В этой связи выделение отдельной цифровой платформы ничего не изменит в плане надежности работы. Любой крупный банк — и мы не исключение — очень сильно озабочен возможными рисками. Мы научились с ними работать, предотвращать возможные угрозы, работать на опережение. От всего, конечно, обезопасить себя раз и навсегда нельзя, но быстро среагировать и устранить уязвимость — это наша задача.

— Давайте поговорим о новых IT-продуктах. Какие сейчас новые интересные решения у вас внедряются и в чем их значимость?

— Новые платформы дистанционного банковского обслуживания — это то, на чем мы в этом году особенно фокусировались и реализовали для наших клиентов и в корпоративном, и в розничном сегменте. В частности, хочу рассказать про кредитный конвейер по потребкредитованию онлайн, который мы запускаем в ближайшее время. Мы рассчитываем, что этот сервис



АНДРЕЙ ОВСЯННИКОВ
вице-президент
по информационным
технологиям Promsvyazbanka

В 2003 году окончил Московский институт инженеров транспорта по специальности «информационные системы в экономике». В 2006 году — Академию народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации по специальности «IT-менеджмент». До прихода в 2014 году в Promsvyazbank занимал должность стратега по технологиям корпорации «Майкрософт» (Россия), а также работал в «Сбербанк-Технологии» (Россия) на должности руководителя управления внутренней автоматизации. Имеет степень MBA.

станет доступен всем нашим клиентам с середины декабря. Конвейер построен на микросервисной архитектуре, соответственно, доработку и изменения этого сервиса можно будет при необходимости обеспечить в считанные дни. А для клиента это в первую очередь скорость принятия решения. С использованием больших данных и полностью цифрового принятия решения по клиенту, без участия андеррайтеров (сотрудников банка). Исключая участие персонала, мы получаем моментальное принятие решений. Также в декабре запустим новую систему дистанционного банковского обслуживания для юрлиц. Для себя мы высоко оцениваем этот сервис.

— Как лично вы видите развитие банковского сектора с точки зрения IT-продуктов, сервисов и услуг?

— Сочетание цифровых технологий и привычных классических офлайн-услуг сохранится. Все в той или иной мере пойдут в диджитал, вопрос только в конкуренции инфраструктуры. Любые устройства самообслуживания должны улучшать качество обслуживания и сокращать для клиента стоимость услуг банка. Мы, как банк, у которого хорошо развита и с точки зрения клиентов востребована филиальная сеть, не планируем полностью уходить из офлайна в диджитал. Вопрос, в какой пропорции перераспределить задачи, продукты и сервисы. ●

«В первую очередь мы опираемся на наш опыт развития цифровых сервисов внутри классического банка»

КТО ВЫИГРАЛ ОТ ОСЛАБЛЕНИЯ РУБЛЯ

По оценке «Денег», в ноябре произошли значительные изменения в рейтинге самых доходных инвестиций. В качестве расчетной величины, как и прежде, мы берем сумму в 100 тыс. руб., рассчитывая возможную прибыль от инвестирования суммы в различные финансовые инструменты. По итогам месяца самым доходным стало золото, которое защитило инвестиции от обесценивания рубля. Выиграли от ослабления российской валюты и другие инструменты, номинированные в валюте. В числе аутсайдеров оказались рекордсмены сентября и октября — акции.



Золото

После полугодового перерыва самой доходной инвестицией за месяц вновь стало золото. По оценке «Денег», вложив 16 октября в драгоценный металл 100 тыс. руб., инвестор мог получить через месяц 5,1 тыс. руб. дохода. Это максимальный месячный заработок на золоте в этом году. Прошлый рекорд был установлен в августе, тогда инвестор мог заработать на такой же инвестиции 4,74 тыс. руб. Менее успешной в ноябре была покупка на Московской бирже бумаг биржевого фонда FinEx Gold ETF (USD), он принес бы инвестору прибыль в размере 3,4 тыс. руб.

Высокая доходность вложений в благородный металл связана не с динамикой цены на золото, а с валютной переоценкой. С середины октября стоимость золота снизилась на 0,7%, до \$1295 за тройскую унцию. Это стало отражением ожиданий инвесторов относительно роста американской экономики и перспектив кредитно-денежной политики ФРС США. Однако за счет значительного роста курса доллара на внутреннем рынке (+5,8%) рублевые инвестиции в драгоценный металл принесли рекордный доход.

В ближайшие недели снижение стоимости металла может усилиться настолько, что валютная переоценка не сможет компенсировать ее, отмечают участники рынка. «Ожидания повышения ставки ФРС США продолжают оказывать свое негативное влияние на стоимость металла, которое лишь временно может компенсироваться политической неопределенностью. Учитывая возможное повышение ставки и укрепление доллара США, мы ожидаем, что цены на золото снизятся к концу года», — отмечает аналитик рынка сырьевых ресурсов Julius Baer Карстен Менке.

Депозиты

Прибыль, сопоставимую с той, что принесли инвестиции в золото, в ноябре обеспечили валютные депозиты. Так, долларовый вклад принес бы своему держателю (с учетом обменных курсов банков) доход на уровне 4,4 тыс. руб., а вклад в евро — более 4,2 тыс. руб. Это в восемь-девять раз больше величины, которую смог бы заработать инвестор, разместив свои средства на рублевом депозите. В середине прошлого месяца средняя максимальная ставка у топ-50 банков по рублевым вкладам сроком на месяц составляла 6,5% годовых. Следовательно, в конце периода клиент, открывший депозит на 100 тыс. руб., мог получить доход в размере 520 руб.

Аномалия валютных вкладов с низкими ставками вызвана резким обесцениванием рубля по отношению к доллару США и евро. За минувший месяц курс американской валюты вырос более чем на 3 руб. и впервые с августа поднялся выше уровня 60 руб./\$, курс евро прибавил 3,4 руб., закрепившись выше уровня 71 руб./€.

Впрочем, снижение курса российской валюты происходит вместе с валютами других развивающихся стран. По данным агентства Bloomberg, за месяц рубль ослабил свои позиции относительно доллара на 5%, к евро — на 4,8% и по этим показателям занял четвертое место среди валют 24 развивающихся стран. Сильнее рубля ослабли только южноафриканский рэнд (снижение на 7,5–7,8%), турецкая лира (6,1–6,3%), бразильский реал (4,9–5,1%). Инвесторы избавляются от валют развивающихся стран в ожидании повышения ставки в США. В настоящее время вероятность повышения ставки на заседании комитета по открытым рынкам (FOMC) в декабре держится стабильно выше 90% (против 38% в конце августа).

Дополнительное давление на курс российской валюты оказывают крупные российские компании, которые аккумулируют валютную ликвидность для планового погашения внешнего долга. По данным Банка России, в ноябре российские компании и банки должны погасить долги на \$4,7 млрд, в декабре выплаты составят \$16,4 млрд. Кроме того, ВТБ может предоставить СЕFC кредит на \$5,5 млрд для финансирования сделки по приобретению 14,16% акций «Роснефти».

ПИФы

В числе наиболее доходных финансовых инструментов по-прежнему остаются паевые инвестиционные фонды. Самую высокую прибыль обеспечили

ТЕКСТ **Виталий Гайдаев**
ФОТО **Олег Харсеев**

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	5,1	-0,1	-3,0	30,4
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МОНЕТЫ	-25,6	-27,5	-42,7	16,9
СЛИТКИ	-33,1	-33,6	-45,1	-7,7
ФОНДЫ ФОНДОВ	3,1	0,0	-5,0	—
КУРС ДОЛЛАРА	5,4	0,4	-12,5	28,5

Источники: Bloomberg, Reuters, Сбербанк.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ (%)

КАТЕГОРИЯ ФОНДА	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	0,3-1,1	1,5-3,5	6,7-13,7	20-44,2
ЕВРООБЛИГАЦИИ	1,6-4,7	-2,5-+1	-1-7,4	16-80
СМЕШАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	1-6	4-13,6	7,2-21	15-102,8
ИНДЕКСНЫЕ ФОНДЫ	2,7-3,7	10-12,5	10-12,3	54-61,6
МЕТАЛЛУРГИЯ	2,3-3,7	8,3-11,2	12-19,5	74-103,9
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК	-3,5-+3,7	4,7-12,9	7,2-33,2	41-74
ТЕЛЕКОМУНИКАЦИИ	1,5-6,2	4,2-12,2	13-28,4	31,8-57,1
НЕФТЬ И ГАЗ	4-5,3	11,2-12,3	11,5-14,1	52-91,3
ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	-1,5-3,6	2,1-4,5	10-37	40,5-204,6
ФОНДЫ ФОНДОВ	1-6,7	-1,7-+8	-11-+14,5	-25-+53,7

Источники: национальная лига управляющих, Investfunds.

ИРИНА КРИВОШЕЕВА: РОБОЭДВАЙЗИНГ — ЭТО НАДОЛГО



Крупные управляющие компании активно внедряют новую технологию — автоматическое консультирование клиентов, или робоэдвайзинг. Генеральный директор УК «Альфа-Капитал» Ирина Кривошеева уверена: это не просто модный «хайп», а инновация, которая элегантно дополнит облик индустрии управления активами.

Робоэдвайзинг — это российское ноу-хау, или, как и многие другие новации, он пришел к нам из-за рубежа?

— Первые роботы-консультанты по инвестициям действительно появились на Западе. В 2010 году это были стартапы Betterment и FutureAdvisor, через год к ним добавились компании Wealthfront и Personal Capital. Еще через пять лет, когда стало понятно, что робоэдвайзинг эффективен и становится широко востребован, в игру вступили тяжеловесы инвестиционного рынка — Charles Schwab и Vanguard. К этому моменту мы в «Альфа-Капитале» тоже начали разрабатывать технологии автоматического консультирования. После успешного тестирования перешли к применению на практике, теперь тем же путем идут и некоторые другие управляющие компании.

Как выглядит робоэдвайзинг с точки зрения клиента?

— Полностью удаленно, ответив на ряд вопросов робота-помощника, вы получаете рекомендации: какие продукты компании вам наиболее подходят, в какой пропорции желательно распределить между ними свои вложения. На основе анализа ваших ответов система определяет ваш индивидуальный риск-профиль, инвестиционный горизонт и подбирает оптимальную стратегию. Затем начинается непосредственно формирование портфеля инвестиций.

И весь процесс происходит без участия консультанта-человека?

— Робоэдвайзинг можно условно представить как сумму трех «а» — «антуража», алгоритмов и активов. Технически есть возможность роботизировать каждую составляющую этой цепочки. Под «антуражем» подразумевается специальный интерфейс на сайте управляющей компании: это может быть просто анкета, которую надо последовательно заполнить, или же полноценный интерактивный сервис в виде чата с ботом. В любом случае на первом этапе клиенту необходимо ответить на ряд вопросов, чтобы можно было понять его приоритеты на финансовом рынке.

О чем же спрашивают роботы?

— Вопросы касаются горизонта инвестирования, опыта и финансовых возможностей, готовности нести рыночные риски ради максимизации доходности. Примерно такие же вопросы вам задаст на первой встрече квалифицированный консультант-человек. Затем полученная информация используется на этапе второго «а» — алгоритмов. Данные автоматически анализируются для выработки инвестиционных рекомендаций.

Какие алгоритмы при этом используются?

— Логика анализа может быть довольно простой, а может базироваться на экономических теориях и поведенческих финансах. Например, в «Альфа-Капитале» департамент управления активами проводил больше года очень серьезную работу, чтобы сформировать базовую матрицу рекомендаций. В каждом конкретном случае при определении оптимального набора активов, безусловно, учитывается не только риск-профиль клиента, но и текущая рыночная конъюнктура.

Получается, что за работой роботов все равно стоят люди?

— Алгоритмы пока создаются именно людьми — профессионалами в сфере инвестиций. Но уже появляются и первые элементы искусственного интеллекта — роботы-консультанты умеют самообучаться. Они, например, могут с вашего разрешения сами собирать дополнительную информацию из соцсетей, задавать уточняющие вопросы. Я не исключаю, что уже довольно скоро они научатся корректировать собственные алгоритмы и без участия человека.

Приходите вы в управляющую компанию, а там... одни роботы.

— Скорее лабиринты из серверного оборудования (*смеется*). На эту тему часто шутят, но факт остается фактом: управляющие компании, да и вся финансовая индустрия, последовательно интегрируются со сферой высоких технологий. Все труднее провести четкую грань между финансами и IT.

Давайте вернемся к трем «а». Мы поговорили о первых двух составляющих робоэдвайзинга...

— После сбора и анализа информации наступает этап синтеза — размещение средств клиента в инвестиционные активы. Это и есть третье «а». Активами могут быть отдельные

ценные бумаги — акции или облигации, биржевые фонды (ETF), паевые инвестиционные фонды и даже такие сложные инструменты, как структурные продукты. Но для массового инвестора хорошо подходят ПИФы, поскольку они позволяют даже со сравнительно небольшой суммой — в десятки или сотни тысяч рублей — диверсифицировать портфель по различным бумагам, отраслям и странам.

Сделки клиент уже проводит сам на основе рекомендаций?

— Например, на нашем сайте он видит рядом с рекомендациями кнопку «купить» и может приобрести предложенные продукты в несколько кликов — за это отвечает модуль онлайн-продаж. Оплату можно произвести обычной банковской картой. Дальше в робоэдвайзинге практикуются разные подходы. Поскольку с течением времени ситуация на рынках меняется, нужно проводить ребалансировку портфеля. Это происходит либо в автоматическом режиме, либо в полуавтоматическом, когда клиент получает уведомления о предлагаемых операциях и их подтверждает. Все-таки людям все еще сложно доверить алгоритмам абсолютно все рычаги управления.

Особенно когда речь идет об инвестициях на миллионы долларов...

— Владельцы крупного капитала тоже начинают аккуратно пользоваться робоэдвайзингом. Показательно, что его запустил швейцарский UBS, который традиционно предпочитает работать с состоятельной аудиторией. Не остаются в стороне и такие известные имена, как Fidelity, Merrill Lynch, BlackRock. Все это, безусловно, играет роль своеобразного триггера для популяризации автоматического консультирования. Ведь одно дело, когда идею продвигает неизвестный стартап, другое — когда ее подхватывают гранды финансовой индустрии. Даже те участники рынка, которые поначалу были настроены скептически, теперь убедились, что робоэдвайзинг — это не хайп, это надолго.



— Кстати, какие компании сейчас лидируют в этой области?

— По активам, привлеченным в рамках автоматического консультирования, первые места в мире занимают Vanguard и Charles Schwab с показателями \$83 млрд и \$20 млрд соответственно. Помимо них в пятерку ведущих игроков входят Betterment, Wealthfront и Personal Capital. Всего же робоэдвайзерами аккумулировано уже порядка \$150 млрд. Сотни компаний сделали это направление одним из эффективных элементов своей системы онлайн-продаж, среди них есть и несколько российских наряду с «Альфа-Капиталом».

— Не исчезнет ли из-за робоэдвайзинга сама профессия инвестиционного консультанта?

— В обозримом будущем этого не произойдет, роботы не смогут заменить всех консультантов-людей. И дело здесь даже не в технологической базе, а скорее в психологии. Да, виртуальные

помощники могут быть успешнее на начальных этапах коммуникации, при проведении механических операций и подготовке отчетности. Но инвестору человеку, а тем более состоятельному, иногда хочется еще комфортного общения за чашечкой кофе.

— Только вот молодежь буквально живет в смартфонах и общается больше в соцсетях, чем в реальном мире.

— И тем не менее основная часть мирового благосостояния сосредоточена пока в руках поколения X. Как показы-

вают опросы, порядка 80% его представителей не хотят уходить в робоэдвайзинг и отказываются от взаимодействия с инвестконсультантами. Возможно, в дальнейшем расклад изменится, но сейчас ошибкой было бы делать ставку только на тех, кто привык коммуницировать с гаджетами. У миллениалов просто относительно мало денег. Поэтому мы и выступаем за так называемый гибридный подход. Мы видим в робоэдвайзинге серьезный потенциал для развития и оптимизации бизнеса, уделяем большое внимание этому направ-

лению, но считаем правильным комбинировать его с классическими форматами взаимодействия с клиентами.

— Кто-нибудь на рынке уже пробовал работать по такой смешанной модели?

— Конечно. Самый успешный за рубежом проект в робоэдвайзинге — это как раз гибридный сервис Vanguard, когда автоматическое управление портфелем не заменяет, а дополняет общение инвестора с обычным консультантом. В данном случае и алгоритм инвестиций понятен и прозрачен, и есть с кем обсудить все возможные вопросы. Компании, которые полностью отказываются от консультантов-людей, занимают гораздо более скромные доли на рынке.

— Как вы думаете, что инвесторам не нравится в автоматическом консультировании?

— Эта тема затрагивалась в опросе, который проводили составители ежегодного доклада World Wealth Report. Инвесторов спрашивали, готовы ли они к общению с роботами, что от них ждут и чего опасаются. Среди основных ожиданий — снижение стоимости, повышение эффективности, скорости, прозрачности операций, появление инновационных сервисов. А опасения связаны, например, с сохранностью персональных данных. И главное пожелание к участникам рынка от клиентов — оставить возможность общения с людьми.

— Нужно ли регулирование робоэдвайзинга на законодательном уровне?

— Сейчас применяются стандартные регуляторные нормы, затрагивающие деятельность профучастников. Все-таки робоэдвайзинг хоть и развивается опережающими темпами, но находится в стадии становления, поэтому государству и профсообществу еще предстоит упорядочить регулирование данной сферы. Например, решить вопросы в части сертификации алгоритмов или ответственности за работу роботов, принятые ими решения и результаты.

Время должно подтвердить выгоду автоматического инвестконсультирования как для клиентов, так и для бизнеса — первые итоги на российском рынке можно будет подводить через пару лет. А сейчас предстоит вдумчивая, четкая, системная работа изо дня в день по совершенствованию сервиса робоэдвайзинга — большого перспективного направления, элемента индустрии будущего. ●

«Управляющие компании, да и вся финансовая индустрия, последовательно интегрируются со сферой высоких технологий»

ИГРАЕМ НА ИНОСТРАННОЙ БИРЖЕ

Если хотите получать прибыль, играя на иностранных фондовых рынках, вам не обязательно открывать счета в зарубежных банках, менять валюту и отслеживать там котировки акций. Достаточно приобрести ценные бумаги биржевого фонда (ETF). Хотя нет, следить за инвестициями необходимо регулярно.



Впервые с 2014 года российский фондовый рынок завершает год снижением активности. За 11 месяцев индекс ММВБ снизился на 4%, до 2145 пунктов, валютный индекс РТС потерял 2,7%, опустившись до уровня 1121 пункт. В результате российский рынок акций оказался в числе аутсайдеров среди рынков развитых и развивающихся стран. По данным агентства Bloomberg, ведущие европейские индексы выросли с начала года на 20–28%, американские прибавили 15–18%. Рынки развивающихся стран подросли от 12% до 35%.

Как в этой ситуации защитить свои инвестиции? Брокеры и аналитики управляющих компаний советуют диверсифицировать свой портфель, снизив, к примеру, долю российских акций и включив иностранные.

Покупку акций на внешних площадках можно совершать как через международных брокеров, так и через российских, осуществляющих субброкерское обслуживание. «Если брокер предоставляет такую услугу, то сделать это просто: необходимо открыть счет и пройти процедуру квалификации для покупки инструментов, номинированных в валюте», — поясняет партнер, руководитель управления персонального инвестиционного консультирования «Атона» Дмитрий Регузов.

Чтобы стать квалифицированным инвестором, нужно удовлетворять нескольким требованиям, главное из которых — владение активами на сумму от 6 млн руб., или же подтвердить определенный опыт работы на финансовом рынке. По словам начальника управления по работе с состоятельными клиентами ИК «Церих Кэпитал Менеджмент» Андрея Хохрина, если клиент откроет счет через дочернюю/дружественную российскому брокеру западную компанию, то статус квалифицированного инвестора не потребуется. Но даже в этом случае инвестор не сможет сформировать качественный портфель акций, имея всего несколько тысяч рублей. «На мой взгляд, для формирования диверсифицированного портфеля инвестору может понадобиться \$200–300 тыс.», — отмечает господин Регузов.

Даже если вы имеете достаточный объем свободных средств, бросаться с головой в иностранный рынок, не имея достаточного уровня экспертизы, не стоит, предостерегают портфельные управляющие.

Удобно и практично

Обратите внимание на популярные во всем мире биржевые индексные фонды — ETF. Структура ETF повторяет структуру выбранного базового индекса, а на длинном горизонте даже самые успешные управляющие редко обгоняют их. По сути дела, инструмент ETF — это производные ценные бумаги, такие как депозитарные расписки, обеспеченные портфелями различных ценных бумаг, товарных ценностей, валюты и инструментов срочного рынка. Стоимость акций фонда следует в режиме реального времени за динамикой стоимости его активов. При этом ценные бумаги фонда обращаются на бирже, их можно купить и продать точно так же, как любую другую торгуемую ценную бумагу.

Биржевые фонды обладают несколькими преимуществами по сравнению с акциями: невысокая цена входа (на уровне \$1 тыс.) и готовой диверсифицированной структуры. По словам начальника аналитического управления УК «Ингосстрах-Инвестиции» Евгения Воробьева, чтобы создать инвестиционный портфель, аналогичный по структуре индексу акций, инвестору нужно купить все акции этого индекса самостоятельно с соблюдением долей или же он может просто купить ETF на индекс акций. «К тому же инвестору не нужно тратить свое время, например, на отслеживание динамики акций в портфеле, заниматься реинвестированием дивидендов и принимать решения по изменению набора инструментов в портфеле, за него это делают управляющие фонда», — поясняет господин Воробьев. «ETF может быть чисто технически удобнее покупать, особенно когда вы хотите выйти на новые для себя рынки — например, японский или внутренний китайский, чтобы не заниматься постоянной конвертацией в иену/юань и обратно», — отмечает руководитель управления аналитических исследований УК «Уралсиб» Александр Головцов.

Идея создания биржевых фондов появилась в середине 1980-х годов. Тогда сотрудник биржи AMEX Натан Мост, озабоченный вопросом увеличения объема торгов, размышлял о создании фонда, паи которого торговались бы на бирже точно так же, как акции. С таким предложением он обратился к Джону Боглу, главе компании Vanguard Group, который не поддержал эту идею. В результате первый биржевой фонд, Toronto Index Participation Fund — TIP 35, появился в Канаде в 1990 году. Только в 1993 году аналогичный продукт появился и в США. Инвесткомпания State Street Global Advisors запустила ETF на индекс S&P 500 под названием SPDR S&P 500 Trust. По данным компании ETFGI, в июне глобальные активы индексных фондов достигли \$4,17 трлн. Впрочем, несмотря на бурный рост ETF, общемировой объем этих фондов все еще меньше общего объема взаимных фондов, который на конец 2016 года составлял \$16,34 трлн (данные МВФ).

Несмотря на то что управлением биржевого фонда занимается управляющий, его издержки существенно ниже, чем классических взаимных фондов. По данным ETFGI, средневзвешенный уровень годовой комиссии, взимаемой ETF, составляет около 0,2% от стоимости чистых активов (СЧА). По словам господина Головцова, у многих ETF расходы уже меньше 0,1% от активов. В то же время классические взаимные фонды в США получают комиссионные в 0,7–1,2% СЧА, в России вознаграждение по открытым паевым фондам составляет 1–2,5% СЧА.

Фонды на любой вкус

Предложение индексных фондов настолько велико, что любой инвестор может найти для себя то, что ему нужно. В линейке биржевых фондов есть инвестиционные стратегии, ориентированные на вложения практически в любой класс активов.

Самой большой категорией ETF остаются индексные фонды. На сегодняшний день девять из десяти самых крупных биржевых фондов относятся именно к этой категории. Эти фонды характеризуются очень высокой корреляцией с базовыми индексами. Как правило, это индекс признанного индекс-провайдера, такого как MSCI, S&P Dow Jones или Barclays. Такие ETF дают возможность инвестировать в широкий рынок, не ограничивая себя одной страной.

London Stock Exchange

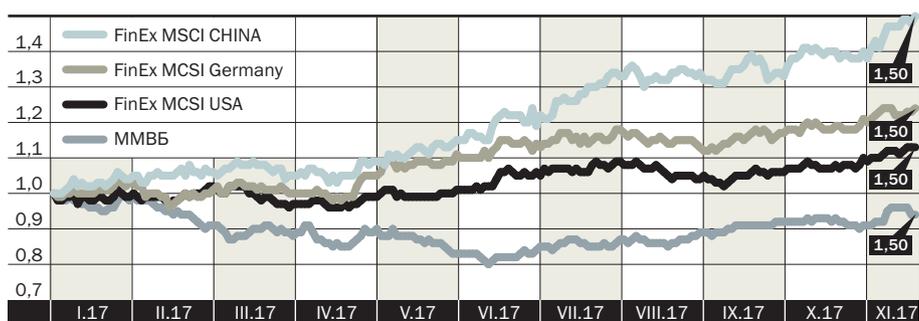
REUTERS

Если же инвестор хочет заработать на росте отдельных секторов экономики, он может воспользоваться отраслевыми ETF. Это дает инвестору возможность одной покупкой занять позицию в интересующем секторе, которым может выступить потребительский, телекоммуникационный или любой другой. Фонды этой категории позволяют заработать на популярных в данное время отраслях.

Следующей существенной группой биржевых фондов являются товарные ETF. В качестве базового актива в таких фондах выступают сырьевые товары (нефть, золото, цветные металлы), либо группа товаров (корзины металлов, сельхозпродукция), либо сырьевые фьючерсы. Учитывая, что котировки фонда повторяют движение стоимости базового актива, такие фонды могут стать альтернативой покупке физического товара.

КАК МЕНЯЛИСЬ КОТИРОВКИ БИРЖЕВЫХ ФОНДОВ, ТОРГУЕМЫХ В РОССИИ В 2017 ГОДУ

Источник: Reuters.



Российская альтернатива

Для участия в росте на мировых площадках не обязательно получать прямой доступ к ним, можно приобрести зарубежные ETF и в России. Такая возможность появилась на российском рынке в апреле 2013 года, после того как на Московской бирже стал торговаться FinEx Tradable Russian Corporate Bonds UCITS ETF (ориентирован на вложения в российские корпоративные еврооблигации). На сегодняшний день на бирже торгуется уже 13 биржевых фондов, ориентированных на фондовые индексы Австралии, Японии, Китая, США, Великобритании, Германии, а также на вложения в золото.

Во всех случаях фонды являются структурой ирландской FinEx Funds Plc, инвестиционный менеджер фондов — входящая в ту же группу британская FinEx Capital Management LLP. В России уполномоченным лицом

FinEx Funds PLC выступает управляющая компания «Финэкс Плюс». Суммарный объем активов ETF на российском рынке превышает \$100 млн. Средний объем торгов большинства из этих ETF невелик и составляет 10–20 млн руб. в неделю. Недостатком таких фондов является более высокая комиссия за обслуживание — 0,5%. «Однако в России объективно ниже биржевые комиссии. Так что по факту инвестор вряд ли потеряет в сравнении с прямым доступом к активам на иностранных площадках», — отмечает Андрей Хохрин.

Фонды фондов

Поучаствовать в росте иностранных активов предлагают и российские управляющие компании. Для этого клиентам предлагаются так называемые фонды фондов, базовым активом в которых выступают зарубежные ETF. На сегодняшний день таких на российском рынке более пяти десятков. По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, на середину ноября стоимость чистых активов всех фондов данной категории превысила 10 млрд руб., из которых 9,8 млрд руб. инвестировано в ETF.

В настоящее время российские управляющие компании предлагают инвесторам поучаствовать в росте фондовых рынков США, Европы, Азии, Латинской Америки, Китая. Кроме того, есть возможность зарабо-

тать и на отдельных секторах — финансовом, телекоммуникационном, потребительском, нефтегазовом, машиностроительном. Доля иностранных активов в таких фондах, как правило, составляет 90–99% от стоимости чистых активов. Как и в случае с частными инвесторами, инвестиции в проверенные индексные стратегии позволяют российским управляющим компаниям, особенно в условиях малых инвестиционных ресурсов, не создавать собственный сбалансированный портфель.

Российские фонды фондов — это скорее развитие идеи ETF, чем альтернатива, отмечают участники рынка. По словам Александра Головцова, их ценность для клиента может заключаться в профессиональном выборе тех самых ETF и эффективной аллокации между ними. Кроме того, большинству россиян удобнее и спокойнее покупать рублевый инструмент, работающий по российским законам и под надзором отечественных регуляторов. Востребованность таких продуктов резко выросла с девальвацией рубля и падением российского рынка акций в 2013–2015 годах. «После паузы на отскоке рубля и индекса РТС она вновь начинает усиливаться в текущем году, поскольку на мировых рынках много секторов, растущих динамичнее и устойчивее российских бумаг», — резюмировал господин Головцов. ●



«НАША ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА — ПОКАЗАТЬ АВТОРУ, ПОЧЕМУ ЗДЕСЬ ОН ПОЛУЧИЛ 3 РУБЛЯ, А ЗДЕСЬ — 300 ТЫСЯЧ»

Утвержденная президентом РФ Владимиром Путиным реформа отрасли коллективного управления авторскими правами должна сделать ее прозрачной и более подконтрольной как государству, так и самим правообладателям. О том, как может измениться этот рынок, а также об особенностях работы одного из его крупнейших участников — Российского авторского общества (РАО), собирающего отчисления с телеканалов, радиостанций, кинотеатров, ресторанов в пользу композиторов и поэтов-песенников, в интервью «Деньгам» рассказал генеральный директор РАО Максим Дмитриев.



РАО за последний год произошли большие изменения, в результате которых часть функций общество делегировало партнерам. Например, сбор авторского вознаграждения. Кто же сейчас ваши агенты?

— Мы активно используем агентскую модель, которая позволяет снизить комиссию на покрытие расходов по сбору и распределению авторского вознаграждения. Так, мы сотрудничаем с компанией «Театральный агент», она берет на себя все, что связано с взаимодействием между авторами и пользователями «больших прав», которые распространяются на театры, филармонии, где используются крупные «формы» — музыкально-драматические постановки, оперы, балеты. Сегодня «большие права» распространяются не только на писателей или композиторов, но и на режиссеров, хореографов, сценографов, художников по свету, по костюмам.

Помимо «Театрального агента» мы сотрудничаем и с другими агентскими организациями. Так, компания «Интерактив» представляет интересы РАО по сборам вознаграждения в интернете, «Первое музыкальное издательство» занимается вознаграждением в области синхронизации (включение музыки в состав сложных объектов — кино, сериалы и т. д.). Фирма «Мелодия» представляет интересы РАО по сбору вознаграждения в области лицензирования прав на аудиозаписи (аудионосители, компакт-диски, винил).

— Сколько всего авторов заключило договоры с РАО? Их число растет или, наоборот, уменьшается?

— РАО заключило около 27 тыс. договоров с авторами, при этом количество активных получателей авторского вознаграждения — около 6–8 тыс. авторов и музыкальных издательств. Это связано с тем, что многие авторы регистрируют произведения, которые вообще не используются или использовались когда-то в далеком прошлом.

— Порядок выплаты вознаграждения авторам как-то изменился?

— Мы стремимся повысить корректность и точность сбора и распределения вознаграждения в первую очередь за счет получения сведений о фактическом использовании музыкальных произведений от пользователей. Установлен трехмесячный период, в течение которого агенты получают от пользователей отчеты. По окончании каждого такого периода начинается процесс распределения, который основан только на фактических данных, в отличие от прежней модели распределения, которая использовалась в РАО. Раньше при распределении авторского вознаграждения активно использовались так называемые статистические данные, не подкрепленные при этом никакими исследованиями.

В целом главная задача — показать автору, в случае если у него возникнут вопросы, почему здесь он получил 3 руб., а здесь — 300 тыс. Мы хотим, чтобы авторы понимали, почему, когда и за что им начислена та или иная сумма, а не рассчитывали на какую-то фиксированную выплату ежемесячно. Я постоянно анализирую данные и отслеживаю динамику выплат, сравнивая их с прошлыми периодами. Могу сказать, что в среднем выплаты авторам выросли в полтора-два раза.

— Кто получает больше всего выплат от РАО?

— Больше всего получают театральные деятели. Во многом это зависит от цен на билеты и заполняемости зала. Театр платит процент от проданных билетов. Чем меньше площадка, тем меньше и вознаграждение.

Вторая категория получателей крупных выплат — это кинокомпозиторы. Если фильм успешно прошел в прокате, собрал хорошую кассу, то автору формируются крупные начисления. Достаточно высоко оплачиваются услуги постановщиков цирковых номеров и композиторов, пишущих музыку для сопровождения цирковых программ.

— Само РАО было фигурантом громких скандалов, предыдущий глава Сергей Федотов осужден — не самый радостный бэкграунд. Что изменилось в работе общества за последний год?

— Важнейшее изменение касается системы сборов авторского вознаграждения. Ранее их собирали штатные сотрудники РАО — инспекторы, получавшие зарплату и незначительный процент от сбора. Теперь работают агенты на аутсорсинге. Они получают процент от вознаграждения, но прямо заинтересованы в конечном результате. Это дает нам возможность уйти от коррупционной составляющей. Ранее директора некоторых артистов предлагали инспекторам РАО «договориться». С агентами, которые заинтересованы в проценте от поступившего авторского вознаграждения, такие методы не работают.

Кроме того, многие агенты, которые работают на РАО, собирают вознаграждение также и для ВОИС (Всероссийская организация интеллектуальной собственности), управляющей смежными правами. Это позволило оптимизировать наши затраты: агент получает вознаграждение от двух организаций, при этом мы снижаем его комиссию по РАО. Мы экономим, а он увеличивает свои доходы — в итоге выгодно и нам, и агенту.

— Это каким-то образом сказалось на соотношении доходов и расходов?

— По итогам первого полугодия 2017 года изменение модели работы привело к увеличению сборов. Сборы выросли на 8%, по некоторым направлениям рост более значительный. Так, по театрам сборы увеличились на 23%, по концертной деятельности — на 13%.



ПРЕСС-СЛУЖБА «РОССИЙСКОЕ АВТОРСКОЕ ОБЩЕСТВО»

Разумеется, выше стала и общая сумма агентского вознаграждения. Однако в целом расходы на деятельность организации по состоянию на август 2017 года, когда мы проводили отчетную конференцию, удалось сократить на 37% — 662 млн руб. против 1,043 млн руб. за аналогичный период 2016 года.

— За счет чего это удалось сделать?

— В первую очередь за счет сокращения численности сотрудников, выполнявших неактуальные или дублирующие функции, а также отказа от сети филиалов (выплаты по заработной плате составили 305 млн руб. против 417 млн руб. в 2016 году). Второй источник экономии — затраты РАО, связанные со страхованием персонала, здания и т. д. Только по этой статье удалось за счет оптимизации сократить расходы на 85 млн руб.

Кроме того, мы отказались от практики предоставления займов и благотворительных пожертвований, которая широко использовалась ранее.

«Интеллектуальная собственность — это одна из тех сфер, где блокчейн-технологии действительно могут быть полезны»

Мы приняли решение систематизировать предоставление материальной помощи. В частности, субсидии на лечение нуждающимся авторам будут выделяться не в хаотическом порядке со счетов РАО, как раньше, а через специальные фонды поддержки правообладателей.

— Как развиваются события вокруг судебного разбирательства из-

за инвестиций «дочки» РАО в разработку нефтяного месторождения в Коми?

— Мы пытаемся через суд вернуть «инвестиции», которые были сделаны прежним руководством РАО в прошлом году. Тогда, напомним, дочерняя структура РАО «Сервисно-эксплуатационная компания» (СЭК) перевела средства «КФГ Капитал» якобы для раз-

работки нефтяного месторождения. Причем деньги пришли на счет КФГ 16 июня 2016 года, а уже 27 июня экс-гендиректор РАО был задержан по подозрению в мошенничестве.

Общая сумма инвестиционного договора с «КФГ Капитал» составляла 650 млн руб. Часть инвестиционного договора СЭК финансировала за счет договоров займа с РАО: в марте—июне 2016 года СЭК перевели 185 млн руб. Еще 159 млн руб. они получили от продажи акций ЗАО «Фэлсин» кипрской Vagumona Holding Ltd. Доказываем суду, что таким образом экс-глава РАО Сергей Федотов пытался вывести из организации средства, что все эти операции были связаны между собой и не имели действительной экономической цели — куплю-продажу акций или инвестиции в нефтяное месторождение.

— Какое, по вашему мнению, будущее ждет коллективное управление правами в России в глобальном масштабе после реформы, которую утвердил президент РФ?

— Переход к цифровой экономике, развитие новейших технологий, в том числе блокчейна, приведет к тому, что необходимость в коллективном управлении правами постепенно исчезнет. Интеллектуальная собственность — это одна из тех сфер, где блокчейн-технологии действительно могут быть полезны: они позволят фиксировать и обеспечивать безопасность информации и действий всех участников отраслевого рынка. Технологии на платформе блокчейн предоставят возможность проводить сложнейшие цепочки сделок с правами и объектами в цифровой электронной среде, удаленно, независимо от того, где физически находится человек — на Камчатке или в Москве. И что немаловажно — без участия посредников.

Сегодня РАО участвует в реализации национального проекта по созданию принципиально новой отраслевой «инфраструктуры доверия» — IPChain, работающей на технологии децентрализованного распределенного реестра данных. Мы идем к автоматизации всех процессов. «Сеть доверия» станет базовой инфраструктурой для всех цифровых сервисов, занимающихся операциями с объектами интеллектуальной собственности. У РАО при внедрении IPChain есть свой интерес — мы рассчитываем окончательно снять вопрос достоверности отчетности и обоснования выплат вознаграждения авторам. ●

ИНВЕСТИЦИИ ПОД НАПРЯЖЕНИЕМ

Привлекательность российского фондового рынка для иностранных инвесторов снижается. Впрочем, интерес снизился и к рынкам большинства развивающихся стран, при этом российский демонстрирует не самую худшую динамику. В качестве альтернативы управляющие рассматривают акции японских и европейских компаний.



Интерес международных инвесторов к российскому рынку в минувшем месяце заметно ослабел. По оценкам «Денег», основанным на аналитическом отчете Bank of America Merrill Lynch (учитывает данные Emerging Portfolio Fund Research (EPFR)), по итогам четырех недель, закончившихся 8 ноября, фонды, инвестирующие в Россию, привлекли от клиентов \$34 млн. Это почти в десять раз меньше объема инвестиций, поступившего в фонды данной категории месяцем ранее (около \$325 млн). Впрочем, текущий месяц стал третьим подряд, когда фонды фиксируют нетто-приток инвестиций, и за это время международные инвесторы вложили в российские фонды около \$500 млн.

Коррекция на российском рынке

Снижение активности иностранных инвесторов на российском фондовом рынке произошло на фоне ужесточения санкций в отношении России. Минфин США вечером 31 октября уточнил редакцию секторальных санкций, наложенных на российскую нефтяную отрасль, включив в них новые ограничения, принятые Конгрессом в июле. Теперь американским гражданам и компаниям запрещено участвовать в разработке определенных типов нефтяных месторождений не только в России, но и за ее пределами. Ограничения будут распространяться на проекты, запущенные 28 января 2018 года или позднее. Действующих проектов ограничения не коснутся.

Расширение санкций было ожидаемым событием для рынка и не повлияло на позиции долгосрочных инвесторов, но стало поводом для фиксации прибыли спекулянтами, отмечают участники рынка. По словам начальника управления инвестиций УК «Райффайзен Капитал» Владимира Веденева, коррекция на российском рынке назрела, поскольку ей пред-

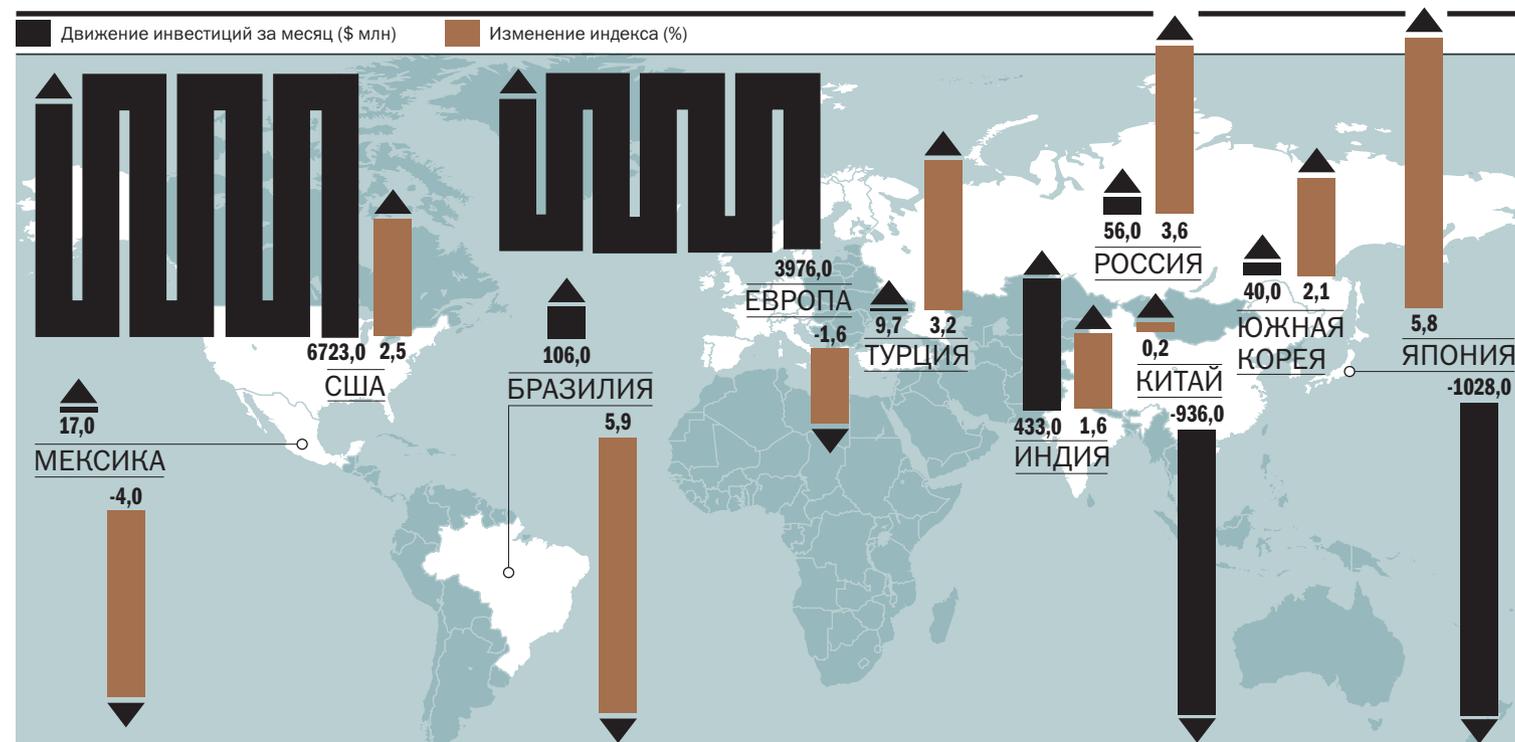
шествовал уверенный подъем в сентябре и в первой половине октября (за полтора месяца индекс ММВБ вырос почти на 10%). В итоге за две недели, завершившиеся 1 ноября, иностранные инвесторы вывели из российских фондов почти \$70 млн, а индекс ММВБ снизился на 3%, до 2050 пунктов.

Впрочем, продажи были недолгими и уже в последующие недели интерес к российским акциям вновь пошел. По данным EPFR, за последнюю неделю рассмотренного периода иностранные инвесторы вложили в российские фонды более \$100 млн. Это позволило индексу ММВБ не только восстановить утраченные в предыдущие две недели позиции, но и обновить девятимесячный максимум. По итогам месяца индекс вырос на 3,6%, до отметки 2184 пункта. Тем самым он продемонстрировал одну из лучших динамик среди индексов развитых и развивающихся стран. Сильнее вырос только японский индекс NIKKEI 225, поднявшийся за четыре недели на 5,8%. Большинство остальных фондовых индексов развивающихся стран преимущественно снижались, потеряв за рассмотренный период 1–8%, индикаторы развитых стран выросли в пределах 2%.

Спрос нерезидентов на рублевые активы восстановился на фоне рекордного роста цены на нефть. По данным агентства Reuters, в первой декаде ноя-

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ

Источники: Bloomberg, BofA Merrill Lynch.





ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

бря стоимость барреля североморской нефти Brent на спот-рынке достигла максимальной отметки с мая 2015 года — \$65,37 за баррель. Даже с учетом последующей коррекции на 4% цена нефти выросла за четыре недели почти на 14%, закрепившись возле уровня \$63 за баррель. Подъему цены поспособствовали намерения ОПЕК продлить соглашения по заморозке добычи, сообщения о массовых задержаниях высокопоставленных лиц в Саудовской Аравии, а также обострение отношений между Эр-Риядом и Тегераном.

В ближайшие недели приток в российские фонды может продолжиться, считают участники рынка, но сомневаются, что он будет таким же значительным, как в сентябре (\$325 млн). По словам руководителя управления фондовых операций УК ТФГ Равиля Юсипова, российский рынок интересен инвесторам за счет фундаментальной недооцененности, а также с точки зрения дивидендов. По данным аналитиков Bank of America Merrill Lynch, дивидендная доходность российских акций — 4,8%, что более чем вдвое выше среднего показателя для развивающихся стран (2,3%). «Некоторые акции могут обеспечить большую дивидендную доходность, чем доходность облигаций того же эмитента», — отмечает господин Юсипов. Однако усиливающееся противостояние между Россией и США будет сдерживать инвесторов от активного входа в российский рынок акций. «Инвесторы опасаются введения новых ограничений в отношении российских активов со стороны США и нового витка геополитической напряженности, поэтому будут осторожно относиться к вложениям в рублевые активы», — считает Владимир Веденев из УК «Райффайзен Капитал».

Потери развивающихся рынков

Снижается спрос международных инвесторов не только на российские активы, но и на активы развивающихся стран в целом. В отчетный период фонды, инвестиционная политика которых ориентирована на emerging markets, привлекли символические \$15 млн, что почти в 500 раз меньше объема средств, вложенных месяцем ранее. При этом лидирующие позиции по привлечению занял недавний аутсайдер — Индия. По данным EPFR, за минувший месяц иностранные инвесторы вложили в индийские фонды \$337 млн, что более чем вдвое больше показателя прошлого месяца (\$167 млн). Приток средств зафиксировали фонды Бразилии (\$70 млн) и Турции (\$6,7 млн).

Аутсайдерами в ноябре стали китайские фонды, за месяц иностранные инвесторы забрали из таких фондов более \$1 млрд. Стремительнее деньги выводились в июне, тогда за месяц китайские фонды потеряли почти \$1,5 млрд. Впрочем, отток средств не помешал росту китайского рынка акций. По итогам минувшего месяца индекс SSE Composite поднялся на 2,2%, до 3402 пунктов, обновив полуторалетний максимум. По словам аналитиков, размеры китайского рынка столь велики (более \$7 трлн), что отток \$1 млрд при хорошем настроении внутренних инвесторов не может оказать негативного влияния на индекс.

«MSCI China с начала года сильно обогнал остальные emerging markets, прибавив почти 50%. Учитывая, что на него приходится больше четверти общего индекса MSCI EM, вероятно, доля Китая в портфелях глобальных фондов стала уже достаточно высокой для частичной фиксации прибыли», — отме-

чает руководитель управления аналитических исследований УК «Уралсиб» Александр Головцов.

Тихие гавани Европы и Японии

В минувшем месяце произошел резкий рост вложений в рынки акций развитых стран. По данным EPFR, суммарный приток на фондовые рынки developed markets в минувшем месяце составил почти \$18 млрд, что почти в десять раз больше поступлений в октябре (\$1,7 млрд). Основной приток средств пришелся на японские (\$3,4 млрд) и европейские (\$2,8 млрд) фонды.

Высокий интерес международных инвесторов к вложениям в Японию и Европу подтверждает ноябрьский опрос портфельных управляющих, проведенный аналитиками Bank of America Merrill Lynch. Согласно ему, количество управляющих, чьи вложения в акции европейских компаний держались выше индикативного уровня, на 47% превзошло число тех, у которых их доля была ниже. По японскому рынку акций число оптимистов на 32% превышало число пессимистов. «Глобальные фонд-менеджеры верят в перспективу роста прибыли в Японию, на что указывает сильный сезон отчетностей», — отмечает главный стратег по валюте и акциям Японии Сусуке Ямада. По его словам, инвесторы по-прежнему считают японские акции недооцененными по отношению к другим рынкам и поэтому хотят увеличить долю Японии в своих портфелях в течение следующих 12 месяцев.

Европейский рынок акций удерживает лидирующие позиции по привлечению на протяжении четырех месяцев. Этому способствует сильный рост

экономики региона. По данным статистического управления Европейского союза, за девять месяцев текущего года ВВП еврозоны увеличился по сравнению с тем же периодом 2016 года на 2,5%. В результате Европейская комиссия повысила прогнозы роста экономики региона в 2017 году с 1,7% до 2,2%. Таким образом, темпы роста экономики в странах валютного блока в этом году будут максимальными за десятилетие.

«Популярность европейского рынка — попытка купить вчерашний рост ВВП. Проблема в том, что почти половине прибыли европейские компании получают за пределами еврозоны, так что ускорение экономики не обязательно ведет к усилению роста их прибыли, особенно если при этом крепнет евро», — считает Александр Головцов.

Американский вывод

Вывод средств продолжается только из американских фондов. По данным EPFR, за минувший месяц фонды данной категории потеряли \$800 млн, что почти втрое больше вывода в октябре. Почти непрерывное бегство инвесторов из американских фондов продолжается пятый месяц подряд, и за это время они забрали более \$30 млрд. По словам директора инвестиционного департамента UFG Wealth Management Алексея Потапова, американские фонды теряют привлекательность на фоне исторических максимумов на рынке акций. С начала года промышленный индекс Dow Jones поднялся почти на 20% и закрепился в ноябре возле исторического максимума 23,5 тыс. пунктов.

«Медвежьим» настроениям на американском рынке способствуют неправдавшиеся ожидания инвесторов относительно способности президента США Дональда Трампа реализовать ключевые предвыборные обещания. В ноябре сенаторы-республиканцы огласили свою позицию по ключевому пункту — проекту налоговой реформы Трампа. Пока Сенат предлагает снизить налог на прибыль компаний с 35% до 25%, а также отложить сокращение до 2019 года вместо ранее предполагавшегося 2018-го. «Инвесторы сомневаются, что при имеющихся разногласиях в параметрах налоговой реформы между вариантами Сената и Палаты представителей правительству удастся быстро достичь компромисса», — отмечает начальник аналитического управления банка «Зенит» Владимир Евстифеев. ●

ПОКОЛЕНИЕ УСКОРЕНИЯ

КАК ЭКОНОМИКА БУДУЩЕГО ФОРМИРУЕТ РЫНОК ТРУДА



Внедрение мировых стандартов в национальную систему среднего профессионального и высшего образования — наиболее рациональное решение вопроса, полагает Министерство образования и науки РФ. К процессу подключилась некоммерческая организация Союз «Молодые профессионалы (Ворлдскиллс Россия)», которая учит молодых специалистов быть лучшими в выбранной ими компетенции.

В середине ноября министр образования и науки Ольга Васильева подвела итоги года по приоритетным проектам в подведомственной ей сфере. Среди основных тем — рабочие кадры для передовых технологий. В рамках проекта уже создано семь межрегиональных центров компетенций (МЦК), где будут готовить специалистов для приоритетных отраслей экономики: машиностроения, транспорта и логистики, промышленных и инженерных технологий, дизайна и сферы услуг.

В 2018 году начнется модернизация системы среднего профессионального образования. 44 региона получат субсидии на создание материально-технической базы для подготовки кадров по наиболее востребованным профессиям из списка топ-50.

В перспективе рост занятости будет наблюдаться в креативной, цифровой и виртуальной экономике, секторе восстановления экологии, человекоориентированных сервисах и новом технологическом секторе, следует из доклада «Навыки будущего. Что нужно знать и уметь в новом сложном мире», который подготовили эксперты Global education future, Future skills («Профессии будущего») и WorldSkills Russia.

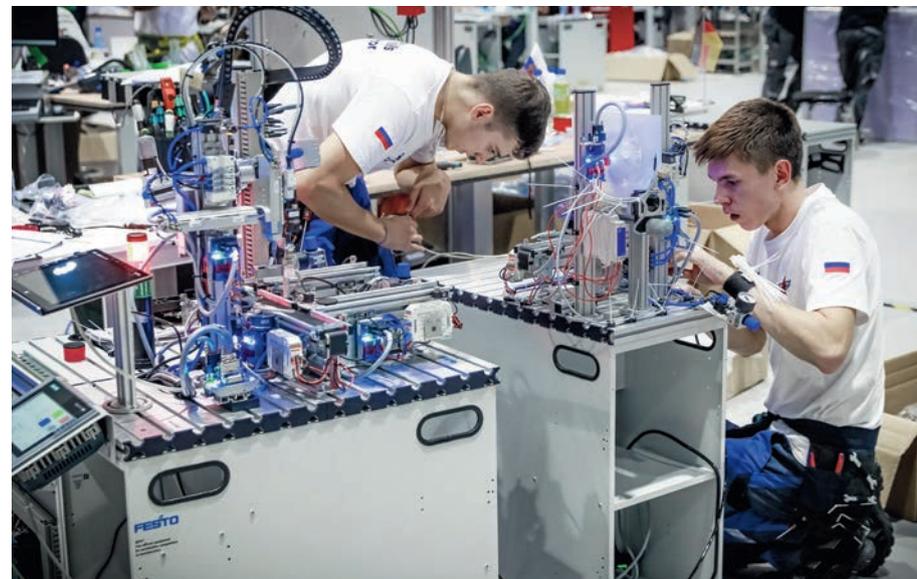
WORLDSKILLS RUSSIA

Союз «Молодые профессионалы (Ворлдскиллс Россия)» — официальный оператор международного некоммерческого движения WorldSkills International, миссия которого — повышение стандартов подготовки кадров и внедрение мировых стандартов в национальную систему среднего специального и высшего образования. WorldSkills объединяет молодежь, производства и педагогов, чтобы научить молодых людей профессиональному мастерству и показать им, как стать лучшими в выбранной ими специальности. От традиционных ремесел до многопрофильных профессий в области промышленности и сферы услуг, при поддержке партнеров, производств, правительства, волонтеров и учебных заведений, WorldSkills оказывает прямое влияние на рост профессионального мастерства во всем мире.

Причины и следствия

Главной причиной неизбежного изменения структуры рынка труда станет технологический прорыв. Цифровизация внедрилась во все сферы жизни, доступность интернета дает возможность выполнять работу, обмениваясь данными в сотни раз быстрее, чем раньше. Управление проектами и целыми компаниями с развитием технологий искусственного интеллекта выходит на качественно новый уровень.

Темп обновления окружающего мира постоянно ускоряется. Новые технологические решения и социальные практики возникают все быстрее. В этих рамках экономическая, технологическая и культурная глобализация порождает единые производственные цепочки, где происходит обмен научными данными, выпускаются товары и услуги.



WORLDSKILLS RUSSIA

ТЕКСТ **Кира Васильева**
ФОТО **WorldSkills Russia**

FAREWELL PARTY GUESTS SHOULD EXIT THE ARENA
AFTER THE CEREMONY, AND GO TO GATE 1



Свои коррективы в рынок труда внесут автоматизация и роботизация. Роль человеческого труда постепенно уменьшается, все больше действий система выполняет автономно. «Индустриализация в XX веке сопровождалась серьезными изменениями в экономике и обществе. Текущие изменения сходны по масштабам, но происходят в более связанном и сложном мире. Высок риск возникновения структурной безработицы. Незанятые люди не смогут найти работу, так как навыки, которыми они обладают, не будут востребованы на рынке», — говорится в докладе «Навыки будущего. Что нужно знать и уметь в новом сложном мире».

Фактор независимой оценки

По мнению экспертов, рынок труда сильно изменится уже в грядущем десятилетии. Все большее значение будут приобретать не сами профессии, а конкретные навыки, которые нужны для выполнения определенных задач.

На данный момент гарантией хороших практических навыков не может служить даже красный диплом. Национальная система образования настроена скорее на теорию. Чтобы переломить эту ситуацию, в текущем году в 24 регионах страны был впервые внедрен демонстрационный экзамен по стандартам WorldSkills. Это независимая оценка практических навыков выпускников колледжей. В качестве финального испытания они сдают не теорию, а на практике показывают, что умеют делать руками. Через испытание прошли около 14 тыс. студентов из 242 образовательных учреждений. В перспективе планируется распространить его на всю Россию. Вопрос нормативного закрепления демонстрационного экзамена в государственной итоговой аттестации студентов СПО уже прорабатывается, утверждает министр образования и науки РФ Ольга Васильева.

В новой реальности человеку придется учиться всю жизнь — единожды получить профессию будет уже недостаточно, утверждают эксперты. Нормальной практикой станет регулярное переобучение и повышение квалификации, в которых заинтересованы и госкорпорации, и малый и средний бизнес. Фактически весь промышленный ак-



WORLD SKILLS RUSSIA

тив страны («Росатом», ОАК, «Роскосмос», «Ростех», ОСК, ГК «Стан», ЧТПЗ, «Евраз», а также более 200 фабрик и заводов) уже использует в качестве инструмента для подготовки кадров корпоративные чемпионаты по стандартам WorldSkills. На соревнованиях можно понять не только квалификацию каждого из участников, но и разрыв с мировым уровнем подготовки. Свои чемпионатные линейки есть также в сельском хозяйстве (AgroSkills) и IT-секторе (Digital Skills), следующие на очереди — крупные торговые сети и логистические компании. По словам участников рынка, запрос на переобучение есть во всех отраслях.

Испытательный срок в новом формате

Согласно последнему опросу исследовательского центра портала SuperJob, шесть из десяти стажировок для студентов заканчиваются трудоустройством. Социологи выяснили, что главное препятствие в поиске работы после получения диплома, по мнению большинства молодых специалистов (67%), это отсутствие опыта работы. Еще 14% респондентов говорят о малом количестве вакансий по их специальности. Среди сложностей — нехватка знаний. Лишь 5% опрошенных уверенно заявили, что не испытывали проблем с трудоустройством, поскольку активно стажировались во время учебы в вузе или совмещали работу и учебу. Стажировка дает студентам возможность приобрести практические навыки и помогает опреде-

литься с выбором профессии. Этот вид адаптации сотрудников широко практикуется на Западе, а сейчас неплохо распространен у нас в стране — своеобразный испытательный срок, который можно пройти еще в период обучения.

Один из способов интеграции международных стандартов в российское образование — участие в мировых чемпионатах по профмастерству. К слову, Россия в этом году заняла первое место в общекомандном зачете на таком чемпионате в Абу-Даби. WorldSkills Abu Dhabi 2017 принес нашей стране 11 медалей: шесть золотых, четыре серебряные, одну бронзовую. Наши представители также получили 21 медальон за профессионализм. Впервые Россия выступила на мировом первенстве в 2013 году в Лейпциге и за четыре года стала сильнейшей сборной. В 2019 году соревнования пройдут в Казани.

Принцип соревнований похож на спортивные состязания: есть 52 компетенции со специальной инфраструктурой, и представители разных стран показывают в них свои навыки и умения. Соревнования по профмастерству состоят из специальных задач, которые основаны на передовых практиках в конкретной сфере деятельности. В процессе подготовки налаживаются международные коммуникации и происходит обмен передовыми технологиями. Через участников национальной сборной и тренеров-экспертов в российскую систему образования попадают современные навыки, инновационные технологии обучения, передовые стандарты. ●



СЕРГЕЙ СЫСОВЕВ,

заведующий кафедрой дизайна костюма и моды Института бизнеса и дизайна, член Ассоциации высокой моды и прет-а-порте России, создатель бренда «SERGEY SYSOEV»:

— На фоне возрастающих технологических требований к новым компетенциям современных специалистов мы испытываем колоссальный голод на сотрудников, понимающих важность миссии ручного труда. Именно ручные участки обработки создают канал связи между дизайнером и клиентом. На это обращаю внимание всех студентов колледжей, которых беру на стажировку. Важно ликвидировать этот дефицит квалифицированных портных и технологов.

С учетом мировых стандартов и практик WorldSkills мы в институте создали специальные программы для тех, у кого есть навыки технологии, конструирования и материаловедения. Наш опыт в продвижении стандартов в подготовке молодых кадров очень показателен. На этапах обучения студенты понимают важность практического обучения, в особенности стажировок в домах моды перед личным стартом.



РОБЕРТ УРАЗОВ,

генеральный директор Союза «Молодые профессионалы (WorldSkills Russia)»:

— В грядущем десятилетии цифровая экономика значительно изменит рынок труда, исчезнут многие профессии. При этом будут постоянно появляться новые востребованные профессии. По экспертным оценкам, более половины нынешних школьников — учащихся младших классов будут владеть не существующими на сегодняшний день профессиями. При этом все большее значение будут приобретать не сами профессии, а конкретные навыки, которые нужны для выполнения определенных задач. В первую очередь речь идет о «сквозных», надпрофессиональных навыках, которые необходимы практически каждому специалисту, независимо от сферы деятельности. К их числу относятся навыки программирования и так называемые soft skills. Сегодня в России существует большой дефицит высококвалифицированной рабочей силы. WorldSkills Russia сотрудничает с несколькими сотнями ведущих российских компаний, которые формулируют этот запрос. Отрадно, что в 2017 году впервые за многие годы около 59% девятиклассников отдали предпочтение колледжам и техникумам, а не вузам. Мы будем делать все возможное, чтобы передовые образовательные стандарты внедрялись в наших колледжах, чтобы мастера производственного обучения владели лучшими практиками, чтобы российские предприятия получали высококлассных специалистов, а работники могли повысить квалификацию в соответствии с постоянно меняющимися технологиями.



СЕРГЕЙ СОЛНЦЕВ,

заместитель заведующего Лабораторией исследований рынка труда НИУ ВШЭ:

— В целом, конечно, есть проблема в том, что российское образование хорошо дает те знания, которые слабо востребованы работодателями, и, наоборот, не дает тех знаний или недостаточно дает, которые более востребованы у конкретных компаний. Отчасти эта проблема тянется с советских времен, когда у нас было очень много узких программ подготовки специалистов, инженеров например, по каким-то совсем узким темам, и, естественно, в современных условиях технологии меняются сильно быстрее, чем вузы успевают поменять эти программы. Сейчас есть две модели образования. Первую условно можно назвать американской или английской, когда вузы дают какие-то общие знания и компетенции, что называется soft skills: умение изучать новую информацию, умение взаимодействовать с коллегами, умение хорошо делать презентацию и так далее. Другая модель, условно немецкая, когда учебные учреждения в тесном сотрудничестве с какими-то крупными корпорациями готовят кадры уже под конкретные нужды. С этой точки зрения практика — это один из инструментов получения этих конкретных знаний. Плюс это хорошая возможность для студента посмотреть, что собой представляет компания, а для компании посмотреть, что собой представляет студент. Это вариация испытательного срока.

ПЕРВАЯ ЧЕТВЕРТЬ

По итогам 2016 года компания ТЕХНОКОЛЬ — производитель кровельных и изоляционных материалов — заняла 116-е место в рейтинге крупнейших российских компаний по версии журнала Forbes. Ее выручка составила 70 млрд руб. Таков итог работы компании за 25 лет. Дата, конечно, «круглая», но итог промежуточный. Компания продолжает свою экспансию на российских и зарубежных рынках.



Частная, российская

В этом определении важны и значимы оба слова. Начнем с «российской». В разговорах с коллегами, упоминая ТЕХНОКОЛЬ, часто слышал вопрос: «Где у них штаб-квартира?» — «В Москве». — «Это понятно, а головной офис где?» Название компании, как говорится, «на слуху», но почему-то многие считают ее подразделением какой-то международной сети. Может быть, дело в названии (а это просто дань моде начала 90-х), а может быть, просто не верится, что отечественная компания уверенно теснит на российском и международных рынках таких гигантов, как Knauf и Saint-Gobain.

Частная. Именно так, без оговорок. Административные ресурсы, приватизация госпредприятий, залоговые аукционы — все эти модные темы начала девяностых — здесь ни при чем. Два студента МФТИ Сергей Колесников и Игорь Рыбаков подрабатывали в стройотрядах, крыли крыши. Затем стали принимать частные заказы. В 92-м учредили собственную компанию. «Учредили компанию» — звучит солидно, но на деле это \$200 и 15 минут в одной из многочисленных контор, которые регистрировали несметное количество бизнесов. Из которых 99% канули в Лету.

Через два года, в 1994 году, Колесников и Рыбаков приобрели первое предприятие — Выборгский рубероидный завод. За \$40 тыс. Сумма вполне серьезная по тем временам (можно было, например, купить хорошую квартиру в центре Питера). С другой стороны, два молодых энергичных человека за пару лет вполне могли сколотить такой капитал на частных заказах. Впрочем, намного больше потребовалось для реконструкции завода, на котором можно было снимать фильмы про жизнь пролетариата начала XX века. Без преувеличения: там даже телеги с того времени оставались.

И на этом заводе было начато производство рулонных кровельных материалов. С этого и началась настоящая история компании ТЕХНОКОЛЬ. С тех пор были построены и приобретены десятки предприятий в России и за рубежом. Многие приходилось закрывать, перепрофилировать, полностью менять изначальную специальность. Но Выборгский завод работает до сих пор.

Конкурентная среда

Мы упомянули 116-е место в списке Forbes. Всего там 200 российских компаний, то есть ТЕХНОКОЛЬ — во



ТЕКСТ **Андрей Вознесенский**
ФОТО предоставлены
компанией
ТЕХНОКОЛЬ

ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ ТЕХНОКОЛЬ



ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ ТЕХНОНИКОЛЬ

второй сотне. Но давайте посмотрим, кто ее опережает. В первую очередь — производители сырья: углеводороды, металлы. Это понятно. Торговые сети. Тоже понятно. Банки, страховщики. Из реального сектора, причем несырьевого, — в основном девелоперы. Отметим важную особенность: российский девелопмент существует вне международной конкурентной среды. Сам на зарубежных рынках практически не выходит (и правильно делает), а иностранных девелоперов, которые работают в России, можно пересчитать по пальцам. Подрядчики в строительстве — да, девелоперы — нет.

То есть среди несырьевых компаний, работающих в реальном секторе экономики на международных рынках, ТЕХНОНИКОЛЬ — одна из первых. В своей сфере — строительные материалы — просто number one в России.

Каким образом компания заняла это место в плотной конкурентной среде? На этот вопрос очень точно отвечает Сергей Колесников в своей книге «ТЕХНОНИКОЛЬ — главная роль»: «Конкуренты и есть главные учителя. Никто так не учит, как они. От них заражаешься самыми разными идеями и глубже осознаешь те вещи, о которых и сам думал раньше. Поэтому встреча с конкурентом всегда интересна обеим сторонам, конкуренты что-то получают от тебя, а ты от них. Это всегда поединок и взаимообогащение. Ведь даже получив полезные советы или новые знания, надо еще умудриться их реализовать, воплотить в жизнь, довести до результата».

Собственно говоря, это и есть стратегия, которой ТЕХНОНИКОЛЬ следует уже четверть века: освоение самых передовых технологий, усовершенствование и адаптация к конкретным условиям. А также — постоянное расширение продуктовой линейки.

Экспансия на восток и запад

Ключевский в свое время писал, что главный факт всей российской истории — колонизация и освоение новых территорий. С учетом несоизмеримости масштабов что-то подобное можно сказать и о компании ТЕХНОНИКОЛЬ.

В течение пяти лет после приобретения Выборгского завода компания приобрела еще четыре производства и 35 торговых представительств, в том числе первое зарубежное — в Киеве. Отметим, что это пятилетие отмечено дефолтным 1998 годом. Что такое дефолт? Бешеная валютная волатильность, кризис неплатежей, сокращение производств по всей стране — но и новые возможности для реального сектора экономики, в том числе ориентированного на экспорт. Первые поставки за рубеж компании ТЕХНОНИКОЛЬ состоялись как раз в 1998 году. Продукция была отгружена в Финляндию и Швецию.

Кризисные волны еще не успокоились, когда в 2001 году корпорация приобрела завод в Литве и начала выпуск гибкой черепицы SHINGLAS. Эту американскую технологию компания освоила и внедрила в российское строительство. Сейчас это единственное в России и Европе предприятие, где

двуслойная гибкая черепица производится автоматизированным способом. Каждые три минуты с конвейера сходит количество материала, необходимое для кровли среднестатистического загородного дома. Именно с этого времени берет свое начало бизнес-направление, которое на данный момент объединяет четыре завода по производству современных материалов для скатных кровель, битумной фасадной плитки и комплектующих товаров для них, а также по производству основы для гидроизоляции.

В 2003 году запущен новый проект — производство мастики и строительной химии. Сегодня это направление включает шесть заводов.

Полимерная изоляция — хит 2007 года. Тогда было начато производство экструзионного пенополистирола. Сегодня его выпускают семь заводов ТЕХНОНИКОЛЬ. Совокупная мощность — 3 млн кубометров в год.

2008 год — снова кризис в экономике. А ТЕХНОНИКОЛЬ запускает в городе Юрга Кемеровской области построенный с нулевого цикла завод по производству каменной ваты.

Сейчас предприятие полностью обеспечивает потребности в теплоизоляции на основе каменной ваты в Сибирском регионе. Понимаете? Полностью. В Сибири, а не в Сочи. Кстати, о Сочи: компания осуществляла поставки и на объекты зимней Олимпиады 2014 года, и на другие знаковые стройки: Универсиада в Казани, космодром Восточный, здания нанограда Сколково, новые станции Московского метрополи-

ЦИФРЫ И ФАКТЫ

В составе корпорации ТЕХНОНИКОЛЬ — 51 производство в 7 странах мира, 18 учебных и 6 научных центров, 22 представительства в 18 странах.

Штаб-квартиры располагаются в России, Польше, Италии, Китае и Индии.

Выручка за 2016 год составила 70 млрд руб.

В год ТЕХНОНИКОЛЬ производит: более 300 млн кв. м рулонных материалов; 400 тыс. тонн мастики и строительной химии; 11 млн куб. м каменной ваты; 3 млн куб. м полимерной изоляции; 30 млн кв. м теплоизоляционных плит LOGICPIR.

Экспорт составляет 20% производимой продукции.

Продукция поставляется в 90 государств.

География поставок — от Рейкьявика, Исландия (самая северная столица мира) до Веллингтона, Новая Зеландия (самая южная столица мира).

Сотрудники подразделений говорят на 23 языках: английском, русском, литовском, латышском, эстонском, французском, немецком, польском, итальянском, испанском, турецком, финском, шведском, голландском, венгерском, бельгийском, португальском, румынском, болгарском, арабском, чешском, словацком, украинском.

Сеть профессиональной строительной дистрибуции ТЕХНОНИКОЛЬ включает: 104 торговых отделения; 560 тыс. кв. м складских помещений.

В Строительной академии ТЕХНОНИКОЛЬ обучаются более 40 тыс. человек ежегодно.

тена, спортивные сооружения чемпионата мира по футболу 2018 года.

За последние два года ТЕХНОНИКОЛЬ запустила шесть новых заводов, включая четыре на новых для себя рынках — инновационной теплоизоляции PIR, монтажных пен, добавок в бетон и водосточных систем.

Итог первой четверти века: у компании ТЕХНОНИКОЛЬ более полусотни производств в семи странах, продукция поставляется в 90 государств. ●

УДАЛЕННОЕ ЛЕЧЕНИЕ СТАЛО БЛИЖЕ



С нового года россиянам станут доступны услуги телемедицины. Эксперты прогнозируют высокий интерес населения к удаленным консультациям. «Деньги» выяснили, как будет проводиться онлайн-лечение.

Телемедицина, под которой в современном мире чаще всего понимают удаленную медицинскую консультацию как в аудио-, так и в видеоформате, известна еще с 70-х годов прошлого века. Принцип ее развития различался в зависимости от страны, но в целом в государствах с общественной системой здравоохранения, например, в СССР и странах Восточной Европы, инициатива в телемедицинской сфере принадлежала государству. Там же, где система здравоохранения была отдана на откуп рынку, как в США, всегда доминировали частные инвестиции.

В 2016 году, по данным аналитической компании Zion Market Research, мировой рынок телемедицины составил \$2,513 млрд. К 2022 году, по оценкам экспертов, его объем увеличится до \$12,131 млрд при ежегодных темпах прироста в 30%. В России же все это время телемедицинские услуги, хоть и функционировали, но не имели статус официальных, основным же форматом консультаций были врачебные консилиумы.

Летом этого года наконец Госдума, после нескольких лет обсуждений документа профильных комитетах и ведомствах, приняла так необходимый этой отрасли закон. В то время как законодатели радовались «инновационности» новой медицинской отрасли, многие участники рынка сочли положения закона чересчур консервативными и критически высказались о перспективах работы в новых правовых реалиях.

В нынешнем виде документ разрешает врачам оказывать медпомощь пациентам с помощью как телемедицинских консультаций и консилиумов, так и дистанционного мониторинга. Однако, для того чтобы получить право на заочный прием, пациенту все равно придется прийти на первичную консультацию лично. Только после очной встречи, постановки диагноза и назначения лечения пациент может обратиться к специалисту с дополнительными вопросами удаленно. После телеконсультации врач может выписать пациенту электронную справку или рецепт — в том числе и на препараты, содержащие наркотические или психотропные вещества. Для идентификации врачи и пациенты должны будут использовать электронную подпись или авторизацию через портал госуслуг. В перспективе коммерческие поставщики телемедицинских услуг также смогут присоединиться к порталу.

Рыночные перспективы

Хотя телемедицинские консультации с 2018 года должны стать доступны в рамках государственного здравоохранения, очевидно, что в этой сфере, по крайней мере в ближайшее время, будет доминировать частный сектор. Исходя из законодательства, телемедицина в ОМС будет применяться при оказании первичной, специализированной и скорой медпомощи, причем в любых условиях: в стационаре, амбулаторно или даже вне медицинской организации.

Глава госкорпорации «Ростех» Сергей Чемезов уже пообещал, что удаленное лечение будет доступно россиянам бесплатно со следующего года, однако очевидно, что пока уровень информатизации государственных клиник РФ, особенно в регионах, этого не позволит. По словам Бориса Зингермана, руководителя рабочей группы «Электронная медицинская карта» экспертного совета при Минздраве, чтобы обеспечить все учреждения РФ нужным оборудованием и обучить врачей работе на нем, уйдет три-пять лет. Более или менее информатизированными пока являются только клиники в столичном регионе и Санкт-Петербурге. Там над различными форматами цифрового здравоохранения работают уже несколько лет.

Частный сектор российского здравоохранения, напротив, начал готовиться к появлению закона заранее: и в 2015, и в 2016 году IT-компании и медицинские клиники инвестировали в телемедицинские проекты более 1 млрд руб. Поэтому уже в 2018 году, по оценкам «Ростеха», в России может пройти более 1 млн консультаций, а к 2020 году рынок телемедицины может достичь 300 млрд руб.

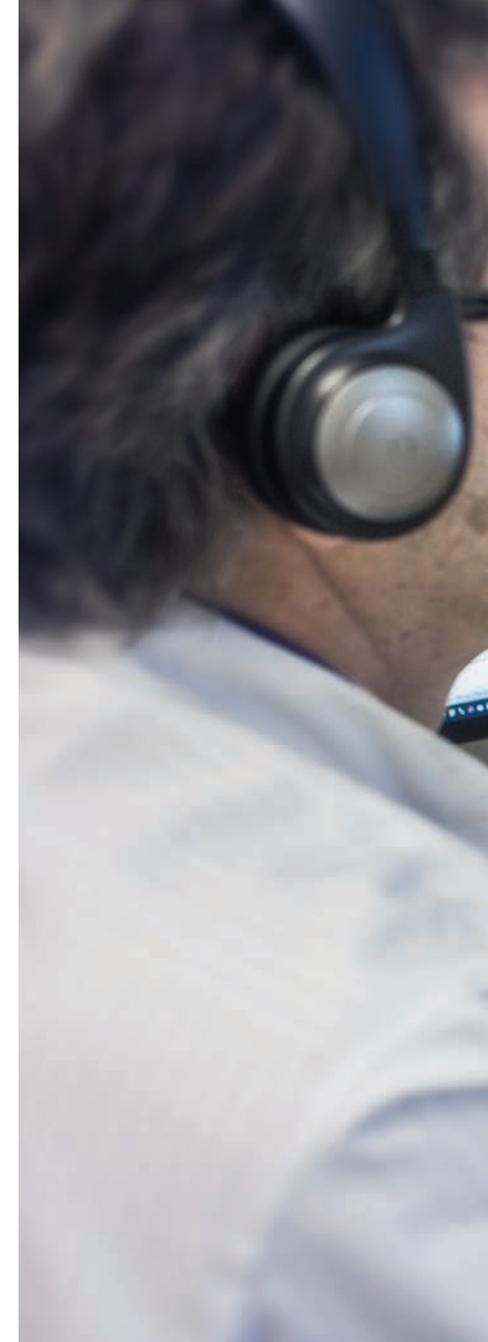
По словам члена экспертного совета при «Открытом правительстве» Владимира Гурдуса, в ближайший год большинство крупных сетей клиник обзаведется базовыми телемедицинскими сервисами — электронным кабинетом для пациентов, электронной картой, системой для проведения удаленных консультаций. «Пока на рынке нет единого технического решения для организации этих сервисов, однако все уже приблизительно понимают, чего ожидают клиенты», — говорит он.

Другой вопрос — как будут развиваться те проекты, в основе которых не медицинские клиники, а IT-стартапы. Их главное достоинство — возможность быстро связаться с нужным специалистом не выходя из дома — не может быть реализовано, поскольку закон требует первичной очной консультации с врачом. «Может быть, они станут оказывать смежные услуги: давать консультации без выписки рецептов и официального заключения», — предполагает Владимир Гурдус.

В то же время, по мнению Евгения Паперного, руководителя проекта «Здоровье Mail.Ru», экономический потенциал телемедицины сейчас может быть и переоценен. «Если прикинуть для компании стоимость привлечения платящего пациента, то стоимость одной телеконсультации гарантированно не опускается ниже полутора тысяч рублей, что не дает существенной экономической выгоды пациенту, а значит, снижает их поток. В том случае если компания тратит на запуск телемедицинского сервиса собственные деньги, а не условно бесплатные ресурсы материнской компании, говорить об экономической рациональности пока не приходится», — сетует он.

Навстречу спросу

Впрочем, как показывают данные совместного исследования Высшей шко-





BURGER / PHANE / AFP

лы экономики и компании МТС, и российские врачи, и пациенты по отношению к телемедицине скорее разделяют энтузиазм инвесторов. Большинство (81,3%) опрошенных были бы готовы получать удаленные консультации у своего лечащего врача. Почти столько же опрошенных готовы обращаться к незнакомым врачам для получения «второго мнения» — 80,5%. Среди пациентов 39,7% заявили, что были бы гото-

вы следовать предписаниям любого врача-консультанта, в том числе и в рамках первичной консультации, что пока не предусмотрено российским законодательством, а среди врачей такой формат работы одобряют 50,6%.

Другой формат телемедицинских сервисов, разрешенный нашими законодателями, — это дистанционное наблюдение за состоянием здоровья пациента, которое назначается лечащим вра-

чом после очного приема. Среди российских пациентов готовность использовать гаджеты для контроля за своим здоровьем под наблюдением врача высказали 89,6% опрошенных. Опрошенные врачи — 77,4% — готовы проводить удаленный мониторинг своих хронических больных. При этом 46,2% опрошенных врачей готовы корректировать тактику лечения, даже не зная больного, а видя только его документы. Практиче-

ски все респонденты посчитали удобным удаленное получение электронных рецептов, справок, а также результатов анализов и их расшифровок (96,8% и 97,5% соответственно). 93,2% опрошенных назвали полезным получение напоминаний о необходимых сроках вакцинации, визитах к врачу, сдаче анализов и др. с помощью электронных средств связи (по электронной почте, СМС-рассылки). Такие результаты, отмечает один из авторов исследования, директор Института экономики здравоохранения Лариса Попович, показывают даже более высокий уровень доверия к телемедицинским опциям, чем за рубежом, а значит, и заметный интерес к услугам телемедицинских проектов на российском рынке.

Наибольший потенциал, исходя из данных опроса, имеют проекты, имеющие в своей базе уже существующие официальные медучреждения. Более половины потенциальных пациентов в России (57,4%) убеждены, что услуги цифровой медицины должны оказываться именно в них, а не по принципу UBER, когда врачи в свободное от работы время консультируют пациентов. Это позволит гарантировать пациентам качество предоставляемых услуг и защитит от мошенничества. Мнение врачей по данному вопросу разделилось поровну: 42% опрошенных считают, что телемедицина может развиваться в формате виртуальных клиник, 43% — за развитие телемедицины только в действующих медицинских организациях. ●



ЛЕОНИД МАЛЫШЕВ,
терапевт в сети клиник
«Доктор Рядом»

В ближайший год россиянам наконец станут доступны телемедицинские услуги. Интерес к ним, впрочем, высок уже сейчас. В сети наших клиник мы проводим такие консультации в тестовом режиме в течение последнего года. Большая часть обращений связаны с обострением сезонных заболеваний (ОРВИ) или заболеваний желудочно-кишечного тракта

и костной системы. Есть пациенты, которые хотели бы получить консультацию по результатам анализов, есть те, кому нужна помощь при выборе профильного специалиста. Бывает много обращений и от мам с детьми. Несмотря на разницу в содержании вопросов пациентов, многих, к сожалению, объединяет недостаток знаний о том, какие особенности нужно учитывать при приеме у врача в телемедицинском формате. Во-первых, необходимо быть уверенным в качестве связи — заранее проверьте свой гаджет на предмет работы аудио- и видео-функций. Не стоит обращаться за удаленной помощью из кинозала, магазина, стоя у кассы, в кафе с приватным разговором — это затруднит общение как вам, так и врачу. Помните, что самый продуктивный способ общения — вербальный, а вот навыком печати

врачи, так же как и сам пациент, могут обладать в разной степени. Нужно исключить рассеянное, поверхностное отношение к процессу консультации. Прием в заочном формате не должен уступать по эффективности очному, и от пациента в этом случае зависит многое. Нужно быть готовым подробно, обстоятельно рассказать врачу о своем состоянии — он, безусловно, задаст вам наводящие вопросы, но при отсутствии физического контакта с пациентом их число не бесконечно. Возможно, для кого-то было бы удобнее подготовить такой рассказ о своем здоровье заранее. Ведь пациенту необходимо самому предоставить врачу тот максимум информации о своем организме, которым он располагает, и к тому же сделать это честно. Многие на очном приеме стремятся скрыть склонность к курению или спиртному, чтобы лучше выгля-

деть в глазах врача. Также было бы хорошо заранее померить пульс, давление, температуру, то есть доступные показатели. Хронические больные могут использовать глюкометр, ЭКГ-аппараты, тест-полоски МНО, липидов, тропонина и т. д. Под рукой необходимо иметь список принимаемых лекарств с дозировкой, полную историю болезни и последние результаты анализов в цифровом формате. Наконец, вы должны говорить о своем здоровье — не надо спрашивать врача про своих родственников или друзей. Необходимо также понимать, что отношение российских пациентов к врачу строится на недоверии, и часто именно личное обаяние специалиста убеждает их следовать медицинским рекомендациям. В формате телемедицинской консультации харизма врача сходит на нет, поэтому пациенту, возмож-

но, придется пересмотреть свое отношение к фигуре медика и больше опираться на рациональные аргументы в пользу его профессионализма. Помните об этих небольших особенностях телеконсультаций — сложно, а вот польза от нового формата врачебного приема будет огромной. Телемедицина облегчит жизнь всем типам пациентов — и тем, кому нужна срочная помощь, и тем, кто должен постоянно находиться под мониторингом специалиста, пациентам с физическими сложностями в передвижении и тем, у кого нет дополнительного времени на дорогу. В то же время необходимо понимать, что метод удаленного консультирования все-таки имеет свои ограничения и если врач по итогам телеконсультации рекомендует вам очный прием, то его рекомендации нужно следовать.

«МЫ ПОСТОЯННО МЕНЯЕМСЯ И СОВЕРШЕНСТВУЕМСЯ»

ПРЕЗИДЕНТ HENDERSON РУБЕН АРУТЮНЯН О БИЗНЕСЕ ДОМА МОДЫ



В свое время производитель мужской одежды Henderson сделал ставку на свободную на тот момент на российском рынке нишу «доступной роскоши» и не прогадал. О приверженности вкусам покупателей, жизни дома моды в эпоху экономического кризиса и стратегии развития Henderson в интервью «Деньгам» рассказал его президент Рубен Арутюнян.

Первый салон Henderson открылся почти 20 лет назад. Как рынок и предпочтения покупателей изменились с тех пор?

— Сама компания была создана в 1993 году, дистрибуцией бренда Henderson мы начали заниматься с 1996 года, а в 1998-м открыли первый магазин. Тогда, в середине 90-х, мы увидели интерес со стороны покупателей к качественной и доступной по цене мужской одежде в России. В эти годы на рынке были или очень дорогие рубашки люксовых брендов, или дешевые некачественные изделия. Ниша мужской одежды, как ее еще называют, «доступный люкс» или *affordable luxury*, то есть высокое качество и доступная цена, была свободна, и мы стали ее создавать и развивать.

Мы выходили на рынок в тот период, когда торговые центры стали постепенно приходить на смену универсам. В 2003 году мы выкупили эксклюзивные права на торговую марку Henderson в России, что позволило нам начать создание собственных уникальных коллекций. Это совпало со временем активного роста торговых центров в стране. И мы, учитывая эту возможность, стали активно развивать сеть собственных салонов мужской моды. Сегодня мы управляем современными магазинами в лучших торговых центрах страны от Мурманска до Пятигорска, от Калининграда до Иркутска, а в 2018 году будем и во Владивостоке. В 2012 году мы открыли интернет-магазин Henderson и одни из первых в России внедрили омниканальную стратегию для создания единого превосходного опыта покупок для своих клиентов.

ТЕКСТ **Егор Андреев**
ФОТО **Пресс-служба HENDERSON**

За эти годы мы постоянно менялись и совершенствовались — коллекция расширялась, соответственно, увеличивались площади наших магазинов, изменялись технологии при создании коллекции и управлении салонами. Команда дизайнеров Henderson работает с лучшими мировыми производителями над тем, чтобы в новом сезоне появилась коллекция не просто модная, стильная, но и с использованием лучших и качественных материалов. Неизменным осталось одно — мы работаем над тем, чтобы предоставлять покупателям лучший сервис, качественные изделия, доступные цены.

— В каких странах сосредоточено ваше производство? Шить одежду за рубежом по-прежнему более выгодно, чем в России?

— Коллекция производится на технологичных производствах с высоким уровнем контроля качества в 12 странах мира. Например, в Италии мы производим ткани для костюмов и рубашек, а также лимитированную коллекцию трикотажа, в Португалии и Румынии — пиджаки и брюки, пальто, во Франции — коллекцию парфюма и туалетной воды. В Азии производится большая часть коллекции: это Китай, Южная Корея, Гонконг, Таиланд, Вьетнам, Индия. В России с этого года мы уже начали производить небольшие партии аксессуаров — это шарфы, шапки, носки. Все изделия создаются из высококачественного иностранного сырья.

В целом Henderson выбирает не страны, а фабрики, которые имеют большой опыт работы с мировыми брендами класса люкс и бизнес. Важна не сама страна, а тот высокий уровень качества, который гарантирует фабрика, и приемлемые цены.

— В 2003 году вы выкупили права на бренд Henderson у польской LPP, как вы сами признавались тогда, из-за того, что ваше и партнеров видение развития бизнеса разошлись. Можете назвать сумму сделки и как быстро окупилась инвестиция?

— Наши друзья, польская компания LPP, совершили головокружительное развитие в сегменте *Fast Fashion* и сегодня являются крупнейшей компанией в модном ритейле в Восточной Европе. При этом они не очень верили в стратегию развития мужского бренда сегмента «доступная роскошь», а для нас это показалось очень интересной нишей для развития в России. Обе стратегии, как показало время, оказались успешными. Финансовую часть сделки





ПРЕСС-СЛУЖБА HENDERSON

мне бы не хотелось раскрывать, так как это конфиденциальная информация. Однако могу заметить, что наши инвестиции окупались многократно.

— В том же году вы поставили задачу выйти на оборот в \$100 млн, можете раскрыть сегодняшние финансовые показатели Henderson?

— Мы действительно верим в то, что эффективнее развиваться с собственным брендом и с продукцией, которая создается для конкретного рынка — России. Мы поставили цель увеличить оборот с \$2 млн за десять лет в 50 раз. К 2013 году мы достигли этого показателя. Конечно, резкое падение рубля в 2014 году поставило перед нами новые вызовы. Но по итогам этого года мы снова возвращаемся к обороту в валюте, который был три года назад, и в следующем году планируем его превзойти.

— Насколько в принципе чувствительной оказалась для компании, в первую очередь для ее иностранного производства, девальвация рубля в кризис и последующее падение потребительского спроса?

— Любой кризис, особенно такой глубокий, как в 2014 году, требует быстрого реагирования и адаптации компаний. Для Henderson и отрасли в целом этот кризис ведь не первый. Рецепты его преодоления одни и те же: пересмотр подходов к процессам производства, изменение модели управления внутри компании и внутри отдельного магазина, следование новой стратегии адаптации к кризису. Наши покупатели привыкли к высокому качеству и определенному уровню цен. Чтобы держать данное покупателям обещание,

«Важна не сама страна, а тот высокий уровень качества, который гарантирует фабрика, и приемлемые цены»

нам пришлось искать новые фабрики с более дешевой рабочей силой, однако при этом усилить контроль на каждом этапе производства. Материалы, ткани и фурнитура остались теми же, как и до кризиса, чтобы готовые изделия оставались такого же качества, а цены в рублях выросли незначительно. Вследствие этого покупательский спрос в Henderson не падает, а продолжает расти — это важный для нас показатель.

— Сколько у компании сейчас магазинов и по какому принципу выбираете новые локации в торговых центрах?

— На конец ноября у нас было 165 салонов в 60 городах России. Мы используем стагнацию рынка как возможность для качественного развития наших магазинов. В лучших торговых центрах с высокой проходимостью, где трафик не падает, а где-то даже растет, мы расширяем свои площади до 250–300 кв. м вместо 100–150 кв. м.

К сожалению, большинство наших магазинов работают с небольшой рентабельностью, и за счет их прибыли мы не можем поддерживать нерентабельные.

Когда экономика стабильна, часть салонов могут быть убыточными ради определенных целей — имиджевых или представленности в конкретном регионе. Но кризис не позволяет нам такую роскошь.

— Как развиваются ваши онлайн-продажи? Можете назвать, какой процент вам дает онлайн-канал в общей выручке?

— По итогам 2017 года продажи составят около 3% от выручки компании. Однако мы видим потенциал в развитии этого направления, и в планах на 2020 год — поднять эту цифру до 10% от общей выручки.

— С какими иностранными брендами вам приходится конкурировать в первую очередь?

— Самый близкий по концепции зарубежный бренд — это Boggi Milano из Италии, который также работает в сегменте «доступный люкс». Ценовая политика и развитие сети магазинов позволили Boggi открыть 60 магазинов в Италии и около 100 по всему миру. От них мы отличаемся единством ценовой политики. Дело в том, что цены Boggi в Рос-

сии выше, чем в Европе. У нас же цены одинаковые в салонах по всей стране и в интернет-магазине. Есть еще один иностранный бренд в нашем сегменте — Massimo Dutti, но он работает как с мужскими, так и с женскими коллекциями. Сегодня у Massimo Dutti около 60 магазинов в России. От него мы выгодно отличаемся глубиной и широтой ассортимента мужской коллекции.

— У Henderson есть стратегия развития? Что она подразумевает и какие цели ставятся?

— Для себя мы определили три направления развития на ближайшие годы. Во-первых, это качественное улучшение салонов Henderson. Мы приняли решение постепенно развивать сеть салонов Henderson в сторону увеличения площади до 300 кв. м, а не открытия большего количества салонов по стране. Это позволяет нам представлять более широкий ассортимент коллекции в самых лучших торговых центрах, увеличивать коллекцию в бизнес- и casual-направлении, предлагать коллекции как для поколения X, так и для поколения Y.

Во-вторых, мы стали открывать флагманские салоны с услугой индивидуального пошива Henderson Su Misura. В мае этого года мы открыли салон в новой концепции. Это первый салон в новом флагманском формате, над которым около года работала команда архитекторов Henderson вместе с британским архитектурным бюро. Мы полностью изменили концепцию магазина: начиная от вывески, витрины и заканчивая торговым оборудованием и примерочными.

Первый флагманский салон с сервисом Su Misura открылся в ТРЦ «Авиапарк». Здесь есть возможность заказать индивидуальный пошив костюмов и пиджаков, пальто и курток Henderson Su Misura с выбором из более чем 3 тыс. материалов лучших фабрик Италии и Великобритании. Наша цель — привести индивидуальный пошив в торговые центры, чтобы быть ближе к нашим более взыскательным покупателям и покупателям с особенностями фигуры. Мы планируем открыть такой флагманский салон с возможностью услуги индивидуального пошива Su Misura в каждом крупном городе России. И в ближайшие три года мы сосредоточимся на развитии флагманских салонов по всей стране.

В-третьих, дальнейшее активное развитие интернет-магазина Henderson, о котором я уже говорил выше, в рамках омниканальной стратегии. ●

«ОТНОШЕНИЕ К ДЕНЬГАМ НЕ ПРОСТО МЕНЯЕТСЯ, ОНО ИЗМЕНИЛОСЬ»



КРИСТИНА КОРМИЛИЦЫНА

В ноябре исполнилось 100 лет Октябрьской революции. Более четверти века прошло с распада СССР. О том, как меняется система ценностей россиян, «Деньги» попросили поразмышлять известного писателя и тележурналиста Владимира Познера.



а ваш взгляд, меняется ли в России отношение к материальным ценностям, деньгам? Возвращаемся ли мы к стереотипам, утраченным 100 лет назад?

— Если мы сравниваем стереотипы сегодняшние со стереотипами советского времени, то отношение россиян к деньгам не просто меняется, оно изменилось. Я не готов давать характеристики, могу только сказать, что в наше время деньги играют совершенно иную роль, нежели в советское время, от них сегодня в значительной степени зависит благополучие человека. Отношение к деньгам стало совершенно другим, стремление иметь их стало гораздо более очевидным. И это логично, потому что в советское время деньги такой роли не играли — невозможно было купить квартиру или получить площадь больше, чем по нормам, при общем дефиците некоторые вещи вообще было трудно купить, деньги были, конечно, нужны, но они не играли той решающей роли, которую играют сегодня.

Хочу подчеркнуть: деньги не «приобретают», их зарабатывают. Конечно, добиваются этого по-разному. Большинство зарабатывает деньги честным трудом, но иногда их зарабатывают не совсем законными путями. Так обстоит дело во всем мире. Мне трудно понять, о каких стереотипах, существовавших до 1917 года, вы говорите, я тогда не жил. Если читать русскую литературу, то тоже не совсем понятно, о чем идет речь. Но для меня совершенно очевидно: в обществе, которое мы вежливо называем рыночным (а если говорить экономическими

терминами, то капиталистическим), стремление к деньгам является основой, все зависит от бизнеса, следовательно, роль денег становится перво-степенной, это характерно для всех подобных обществ без исключения. В этом смысле Россия — такая же страна, как остальные, только на капиталистический путь она вступила сравнительно недавно.

— В западной традиции, в частности в американской, считается нормой нести ответственность за деньги, считать каждый цент, экономить. Это принцип. В Советском Союзе, как вы заметили, деньги не играли определяющей роли. На ваш взгляд, появилось ли сегодня у россиян чувство уважения к богатым людям, стали ли они относиться к деньгам как к показателю успеха?

— Для ответа на этот вопрос нужно изучить опросы общественного мнения на эту тему, они наверняка существуют, но я их не знаю. Думаю, что в стране, где много бедных людей, отношение к богатым не положительное. Если посмо-

треть на страны с высоким уровнем жизни, где, по существу, нет бедных, тем более нищих, то в них отношение к богатым людям гораздо более спокойное, чем в странах с большим количеством очень бедных людей. В России процент бедных достаточно высок, кроме того, существует убеждение, не лишнее оснований, что богатство зачастую не заработано, а украдено. Сочетание этих двух факторов приводит к тому, что отношение к богатым, повторюсь, не самое положительное.

Но это отношение во многом эмоциональное. Дело в том, что отношение бедных к богатым во всем мире и всегда было примерно одинаковым. Бедные не любят богатых, завидуют богатым, сами хотели бы быть богатыми. Когда бедный в силу каких-то обстоятельств становится богатым, его отношение к богатым меняется. Так было испокон веков и везде, но я говорю еще раз: в странах, где даже те, кто не

«Необходимо, чтобы ребенок понимал: деньги важны, но есть вещи и поважнее»

считаются высокооплачиваемыми, ведут вполне приемлемый образ жизни, чувство зависти по отношению к богатым не так сильно выражено.

— За миллиардера Дональда Трампа голосовал «ржавый пояс», голосовала пролетарская Америка, которая, как мы увидели, не испытывает к нему никакой «классовой ненависти». Такое стало возможным по причине, о которой вы говорите, то есть потому, что в США нет нищеты?

— Никакой «пролетарской Америки» давно уже нет, как и «ржавого пояса». Бывший «ржавый пояс» — это, напри-

мер, такие города, как Кливленд, Детройт, которые сегодня на подъеме. За Трампа голосовала та Америка, которая считает себя обделенной, непонятой, эта Америка действительно небогатая, «серединная», однако за Хиллари Клинтон проголосовало на 3 млн больше американцев, чем за Трампа. И только благодаря очень своеобразной организации избирательного процесса в Америке выиграл Дональд Трамп. Поэтому не надо говорить, что он «кандидат бедных», он кандидат Республиканской партии, которая всегда была на стороне людей с достатком.

— Трудно ли, на ваш взгляд, воспитать уважение к деньгам у детей? Есть ли у вас собственные методы такого воспитания?

— Думаю, что это нетрудно, просто нужно, чтобы ребенок понимал: деньги не растут на кустах и деревьях, их надо зарабатывать и что труд — любой — достоин уважения. Кроме того, необходимо, чтобы ребенок понимал: деньги важны, но есть вещи и поважнее. Воспитание такого отношения в основном дело семьи.

— В таком случае что лично для вас является бесценным, не имеющим денежного эквивалента?

— Таких вещей много. Это любовь, порядочность, ум. Есть очень много вещей, которые не купишь. Ум не купишь, любовь не купишь, порядочность не купишь, отвагу не купишь. Это «моральные стандарты», которые выработало человечество за время своего существования, и они не поддаются денежному исчислению. ●

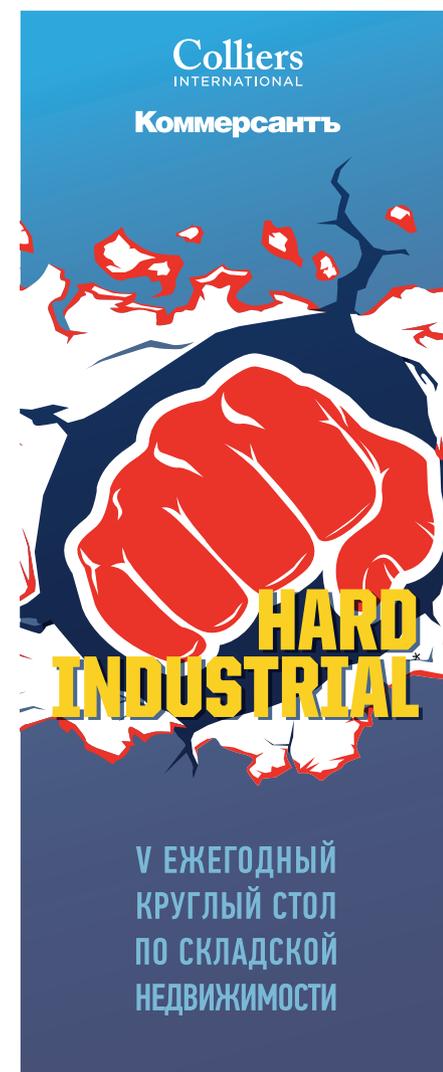
23 ноября в отеле Four Seasons состоялся V юбилейный круглый стол по складской недвижимости, организованный Colliers International и ИД «Коммерсантъ»



Элеонора Богданова
региональный директор департамента складской и индустриальной недвижимости Colliers International

Самые острые и актуальные вопросы. Основные тренды. Прогноз на 2018.

- С начала 2017 г. мы наблюдаем стабильно высокий спрос на складские помещения, средний объем сделки составляет 15 000 м², объем вакантных площадей уменьшается.
- Объем сделок в Московском регионе по итогам первых трех кварталов 2017 г. составил 840 000 м² — на 38% больше, чем в аналогичном периоде 2016 г.
- В Московском регионе с начала года объем спроса превысил объем ввода более чем в два раза. На фоне низкого объема ввода и активного спроса со стороны компаний вакантность может снизиться до 7-7,5% по итогам года. Однако помимо уже имеющегося готового предложения девелоперы предлагают реализацию объектов по схеме built-to-suit, что замедляет процесс поглощения уже построенных площадей.
- Ритейл, и в частности онлайн-ритейл, занимает доминирующие позиции в общем объеме сделок, закрытых с начала года в Московском регионе. Colliers International в 2017 г. закрыла сделки с Wildberries (145 981 м²), «Утконосом» (68 719 м²) и OZON.ru (4 519 м²).
- Основные игроки рынка ритейла и логистики продолжают расширять свое присутствие не только в крупных городах, но и в городах с населением менее 1 млн человек. Выбирая локацию для нового проекта, девелоперы стали учитывать планы развития торговых сетей и следуют за ними.



Генеральный партнер

PNK group

Партнеры

COALCO

comitas

STELLA STROY

МНЕ ТОЛЬКО НА МИНУТКУ

КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ КАРШЕРИНГОМ В РОССИЙСКОЙ СТОЛИЦЕ



Экономика общего пользования стремительно ворвалась в нашу жизнь. На самом деле она существовала давно, но именно цифровизация, развитие интернета и мобильных гаджетов придали ей мощный импульс.

Люди уже приучились одним кликом искать ночлег у частных, а не в гостиницах, находить попутчиков и даже посуточно арендовать стол в офисе. Неудивительно, что услуга краткосрочного проката автомобиля моментально прижилась и продолжает набирать обороты.

Ретрошеринг

Каршеринг, или система краткосрочной аренды автомобилей, на слуху не так давно, хотя идея о совместном использовании автомобиля родилась еще в середине прошлого века. Первым прототипом нынешних сервисов можно считать один из кооперативов в Цюрихе, основанный в 1948 году. Его участники после оплаты абонемента могли свободно передвигаться на принадлежащих ему автомобилях. Нет достоверных данных, насколько кооператив был популярен, но он стал предвестником огромного сегмента.

Первым сервисом, который предполагал аренду автомобиля без контакта со служащими оператора, в 70-х годах прошлого века стал голландский Witkar. Компания создала специальные электрокары, которые можно было арендовать на автоматизированных станциях в Амстердаме и туда же возвращать. Амбиции были большими — планировалось расширить сервис до 1 тыс. электрокаров и 150 станций, но компании не удалось заручиться финансовой поддержкой государства. Кроме того, Witkar столкнулась со сложностями при эксплуатации техники, которые на тот момент решить не удалось. О прибыльности, конечно, речи не шло, и оригинальная Witkar прекратила свое существование в 1986 году.

Мощное ускорение каршеринг получил в 2000 году, когда в США была основана компания Zipcar, а технологии мобильного интернета и персональных электронных устройств уже стояли на пороге новой эры. Со временем этот оператор нарастил парк автомобилей до 12 тыс. единиц и расширил географию присутствия далеко за пределы Штатов. Совокупный пробег «флота» составил 1 336 598 354 мили, а количество пользователей превысило 1 млн человек.

Цифры схожего порядка показывает и немецкая компания Car2go, основанная в 2008 году корпорацией Daimler, — 14 тыс. автомобилей (исключительно Smart и Mercedes-Benz), 8 стран и 26 городов присутствия, 2,8 млн пользователей.

Как пользоваться

Российскому каршерингу до таких высот пока далеко, но прогресс впечатляет. Если в конце 2015 года парк автомобилей для краткосрочной аренды в Москве составлял 350 единиц, число активных пользователей не превышало 15 тыс. человек, а количество поездок достигало лишь 35 тыс., то по состоянию на октябрь 2017 года показатели увеличились до 3635, 350 тыс. и 3,6 млн соответственно. Кроме того, российский прокатный парк используется чаще, чем парк европейских компаний, — на один автомобиль в день приходится по шесть—восемь поездок. Выросло и количество предложений по краткосрочной аренде автомобилей. Если на конец 2015 года в Москве действовало четыре каршеринга, то сейчас в столице работает десять операторов и еще несколько активно готовятся к дебюту. Но есть ли существенная разница между ними?

В целом условия аренды и технология предоставления сервиса у всех компаний схожи. Клиент скачивает мобильное приложение на смартфон, регистрируется в системе. Для заключения договора в большинстве случаев нужно совершить минимум действий: отправить фотографии главного разворота паспорта и страницы с пропиской, а также фотографии обеих сторон водительского удостоверения. Чтобы компании убедились, что заявку клиент подает от своего имени, они также просят прислать селфи с фотографией главного разворота паспорта.

После заключения договора можно выбирать ближайший автомобиль на карте, бронировать его и ехать по своим делам, причем арендовать машину можно даже на одну минуту. Стоимость поездки автоматически рассчитывается системой и списывается с привязанной к аккаунту банковской карты. Пользователям не нужно беспокоиться о топливе и парковке — они включены в стоимость. Если вдруг окажется, что в баке мало бензина, то нужно воспользоваться топливной картой, которая лежит в любом автомобиле, а оператор потом компенсирует потерю времени бонусными баллами или дополнительными минутами аренды.

В исключительных случаях и по согласованию с оператором можно заправиться за свой счет — деньги вернут после предоставления чека.

Почувствуйте разницу

Тарифы почти не разнятся между компаниями, ставка скорее зависит от класса автомобиля и может отличаться даже в пределах одного оператора. Плата делится на три части: за бронирование, за аренду, когда автомобиль находится в движении, и за ожидание. Например, хедлайнер московского каршеринга компания «Делимобиль» предоставляет 20 минут бесплатного бронирования машины, чтобы ее не успел перехватить другой пользователь, берет 8 руб./мин. за аренду Hyundai Solaris и 2,5 руб. за минуту ожидания, когда клиент припарковался, но желает оставить автомобиль за собой.

Каршеринг «Карусель» же, который должен запуститься в начале декабря, обещает столько же минут бесплатного бронирования, но аренда Lada Granta обойдется в 5 руб./мин., а ожидание — в 2 руб./мин. Кроме машин бюджетного сегмента некоторые сервисы предлагают более нишевые варианты. Премиальный сервис BelkaBlack располагает парком Mercedes CLA (16 руб./мин.), компания EasyRide делает ставку на кроссоверы Renault Kaptur (12 руб./мин.), а оператор Anytime пока единственный, кто поверил в шеринговый потенциал легкого комтранса, закупив «каблочки» Renault Kangoo (8 или 9 руб./мин.). Компания YouDrive, основу парка которой составляют модели Smart, сделала еще более нестандартный ход. Своим пользователям с высоким рейтингом она предлагает взять в аренду электрокар BMW i3 — за 1 тыс. руб. в час. Впрочем, суточные тарифы и пакеты аренды на несколько часов есть и у других операторов — 24-часовое владение автомобилем класса Hyundai Solaris обойдется в сумму около 2 тыс. руб.

Ограничения тоже схожи — аренду можно завершать в определенной зоне, на карте в приложении она отмечена зеленым цветом. Как правило, это границы МКАД, места стоянки за ее пределами на расстоянии до 1 км от станций метрополитена и некоторые города-спутники. Впрочем, есть исключения. Сервис YouDrive, например, позволяет бесплатно оставлять за собой автомобиль на ночь даже вне зеленой зоны. В Москве же, как правило, аренду можно завершать в любом ме-



СЕРГЕЙ КОНЫЛОВ/ТАСС

сте, даже в зоне действия платных парковок. Главное, чтобы автомобиль стоял без нарушений ПДД.

Внимательнее стоит относиться и к расстоянию, на которое дозволено удаляться от города, и к включенному в аренду пробегу. При нарушении первого пользователю начислят штраф, а за превышение второго последует доплата за каждый лишний километр. Кроме того, большинство компаний требуют от клиентов хотя бы минимального опыта управления автомобилем: если они моложе определенного возраста или их стаж вождения не превышает пары лет, воспользоваться им удастся только несколькими операторами.

В целом каршеринг выгоден, особенно для тех, кто пользуется автомобилем изредка. Он точно обойдется дешевле такси, но и с личным транспортом может посоперничать — все зависит от ежегодного пробега.

Штрафы мелким шрифтом

Все легко, просто и удобно ровно до тех пор, пока вы аккуратный водитель. В нестандартной ситуации начинают действовать условия, которые на сайтах операторов каршеринга если и приводятся, то очень мелким шрифтом, зато железобетонно закреплены в подписанном клиентом договоре — неважно, рукой на бумажной версии или касанием пальца по экрану смартфона в электронной. И вот они-то как раз существенно варьируются от компании к компании. Читать 50-страничные документы хотя и утомительно, но очень познавательно. Особенно раздел, описывающий обязанности клиента и штрафы.

Самый яркий на данный момент каршеринговый скандал разгорелся весной прошлого года. Москвич Александр Семенов за рулем Hyundai Solaris, принадлежавшего оператору «Делимобиль», еще в январе 2016 года проехал

перекресток на красный свет и попал в аварию. Он погасил предписанную компенсацию в 15 тыс. руб., но уже в апреле столкнулся еще раз — теперь с самим «Делимобилем». Оператор пересчитал ущерб и прислал требование погасить 588 377 руб. Оказалось, что по договору финансовая ответственность Александра не ограничивалась 20% от стоимости ремонта автомобиля, как он считал, а являлась лишь штрафом, к которому каршеринг приплюсовал и ущерб в полном размере и все неустойки. В результате сумма компенсации превысила стоимость Solaris.

Развитие цифровых технологий помогло и здесь — после бури в социальных сетях «Делимобиль», который поначалу не был готов к компромиссам, пошел навстречу Александру и ограничил максимальную ответственность суммой 150 тыс. руб. Однако это не значит, что сервисы готовы прощать поль-

зователям небрежное отношение к своему имуществу. Договоры всех каршеринговых компаний предусматривают систему штрафов. Курение в автомобиле, загрязнение салона, завершение аренды с малым остатком топлива в баке или на закрытой территории — все это стоит несколько тысяч рублей.

Расплата за ДТП обычно определяется фиксированной суммой или процентом от ущерба, но некоторые операторы предлагают за доплату 1–3 руб./мин. услугу ограничения финансовой ответственности, которое снизит компенсацию ущерба до франшизы 10–30 тыс. руб. Жестче всего компании относятся к пьяной езде, попытке повреждения GPS-трекера, передаче права управления третьим лицам — такие действия потянут минимум на 50 тыс. руб., но гораздо чаще в договоре указываются шестизначные цифры.

Самый жесткий штраф, который удалось нам обнаружить, касается парковки на газоне и в заповедной зоне — каршеринговый сервис EasyRide карает такие действия выплатой 350 тыс. и 550 тыс. руб. соответственно. Впрочем, на серьезные претензии нарывается не так уж и много пользователей — по статистике столичного дептранса, на июль 2017 года черный список каршеринга включал лишь около 1,4 тыс. недобросовестных водителей. ●

ТАРИФЫ МОСКОВСКИХ КАРШЕРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

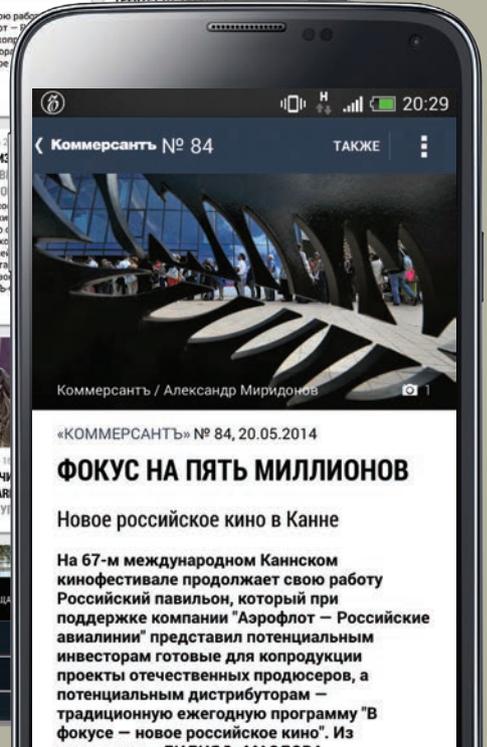
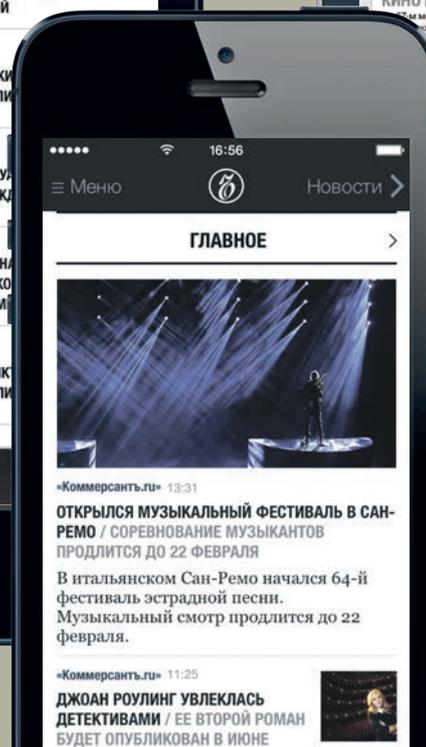
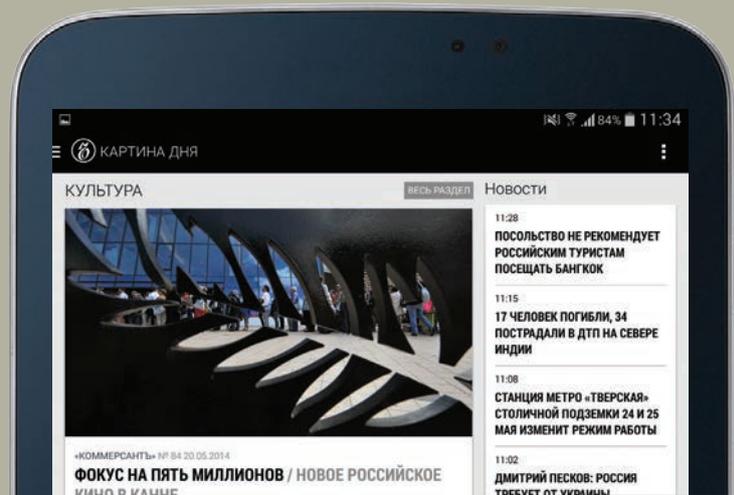
КОМПАНИЯ	АВТОМОБИЛИ	ВОЗРАСТ И СТАЖ	БЕСПЛАТНОЕ БРОНИРОВАНИЕ (ДОПЛАТА)	ТАРИФ		ОЖИДАНИЕ	ПРОБЕГ		БЕСПЛАТНОЕ НОЧНОЕ ОЖИДАНИЕ	УДАЛЕНИЕ ОТ МОСКВЫ	МАКСИМАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРИ ДТП	ОГРАНИЧЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	
				ДОПЛАТА	ТАРИФ		ВКЛЮЧЕН	ПРЕВЫШЕНИЕ				ДОПЛАТА	ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
«ДЕЛИМОБИЛЬ»	HYUNDAI SOLARIS	21/2	20 МИН. (2,5 РУБ.)	8 РУБ./МИН.	2,5 РУБ./МИН.	150 КМ	8 РУБ./КМ	-	ГРАНИЦЫ МО	150 ТЫС. РУБ.	3 РУБ./МИН.	10 ТЫС. РУБ.	
ANYTIME	KIA RIO, HYUNDAI SOLARIS, RENAULT KANGOO	19/1	20 МИН. (1,5/2 РУБ./МИН.)*	8/9 РУБ./МИН.*	1,5/2 РУБ./МИН.	БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ		00:00-08:59	200 КМ ОТ МКАД	ПРИ СОБЛЮДЕНИИ УКАЗАННЫХ В ДОГОВОРЕ ОБЯЗАННОСТЕЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НЕТ	ВСЕ АВТОМОБИЛИ С КАСКО		
CAR5	HYUNDAI SOLARIS, NISSAN ALMERA, RENAULT STEPWAY, DATSUN MI-DO	21/2	30 МИН. (2 РУБ./МИН.)	8 РУБ./МИН. (5 РУБ./МИН.**)	2 РУБ./МИН.	БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ		23:00-07:00	ГРАНИЦЫ МО (В ДОГОВОРЕ 30 КМ ОТ МКАД)	15 ТЫС. РУБ. (90 ТЫС. РУБ. В СЛУЧАЕ ХИЩЕНИЯ)	-	-	
YOUDRIVE	SMART FORTWO, FORFOUR, MERCEDES-BENZ A-КЛАСС, BMW I3	20/2	20 МИН. (2,5 РУБ./МИН.)	SMART: 8-12 РУБ./МИН.; А-КЛАСС: 13 РУБ./МИН.; I3: 1 ТЫС. РУБ./ЧАС	SMART: 2,3-3 РУБ./МИН.; А-КЛАСС: 3,5 РУБ./МИН.	БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ		20:00-08:00	250 КМ ОТ МКАД	50 ТЫС. РУБ. ПРИ УЩЕРБЕ ДО 70 ТЫС. РУБ.; 50 ТЫС. РУБ. + 25% УЩЕРБА ПРИ УЩЕРБЕ ВЫШЕ 70 ТЫС. РУБ.	1 РУБ./МИН.	15 ТЫС. РУБ.	
BELKA	KIA RIO	21/2	20 МИН. (2 РУБ./МИН.)	8 РУБ./МИН.	2 РУБ./МИН.	70 КМ	8 РУБ./КМ	00:00-06:00 (В ДОГОВОРЕ 23:00-07:00)	ГРАНИЦЫ ТРАССЫ А108	30 ТЫС. РУБ. ПРИ УЩЕРБЕ ДО 100 ТЫС. РУБ.; 30 ТЫС. РУБ. + 15% УЩЕРБА ПРИ УЩЕРБЕ ВЫШЕ 100 ТЫС. РУБ.	2 РУБ./МИН.	15 ТЫС. РУБ.	
BELKABLACK	MERCEDES-BENZ CLA	25/5	20 МИН. (4 РУБ./МИН.)	16 РУБ./МИН.	4 РУБ./МИН.	100 КМ	16 РУБ./КМ	00:00-06:00 (В ДОГОВОРЕ 23:00-07:00)	ГРАНИЦЫ ТРАССЫ А108	50 ТЫС. РУБ. ПРИ УЩЕРБЕ ДО 100 ТЫС. РУБ.; 50 ТЫС. РУБ. + 15% УЩЕРБА ПРИ УЩЕРБЕ ВЫШЕ 150 ТЫС. РУБ.	4 РУБ./МИН.	15 ТЫС. РУБ.	
CAR4YOU	RENAULT LOGAN	НЕТ ОГРАНИЧЕНИЙ	20 МИН. (2 РУБ./МИН.)	8 РУБ./МИН.	2 РУБ./МИН.	150 КМ	8 РУБ./КМ	23:00-07:00	ГРАНИЦЫ ТРАССЫ А107	50 ТЫС. РУБ.	-	-	
«КАРУСЕЛЬ»***	LADA GRANTA	19/1****	20 МИН. (2 РУБ./МИН.)	5 РУБ./МИН.	2 РУБ./МИН.	БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ		00:00-06:00	250 КМ ОТ МКАД	150 ТЫС. РУБ.	2 РУБ./МИН.	15 ТЫС. РУБ.	
EASYRIDE	RENAULT KAPTUR	22/2	20 МИН. (3 РУБ./МИН.)	12 РУБ./МИН.	3 РУБ./МИН.	БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ		НЕТ	ПРИ УДАЛЕНИИ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 50 КМ ДОПЛАТА 4 РУБ./КМ	30 ТЫС. РУБ.	-	-	

*В зависимости от выбранного тарифа. **Datsun Mi-Do. ***Стартует в декабре 2017 года.

****Обязательна опция «Расширенная страховка» + 3 руб./мин. для пользователей младше 21 года или со стажем вождения менее двух лет

Коммерсантъ

В кармане



16+

реклама

Получайте ещё больше новостей в режиме реального времени

Читайте все материалы газеты «Коммерсантъ», журналов «Огонёк», «Автопилот» и Weekend

Слушайте прямой эфир радиостанции «Коммерсантъ FM»

Используйте настройку на свой регион, сервис интеграции с социальными сетями

Оформляйте подписку на журнал «Огонёк»

КАК РАБОТАЕТ РЫНОК ГРУЗОПЕРЕВОЗОК



АЛЕКСАНДР ПЕТРОСЯН

Зарабатывать деньги на перевозках грузов в крупных городах становится все сложнее из-за демпинга недобросовестных перевозчиков, манипулирования рынком со стороны крупных сетевых ритейлеров и регуляторных решений транспортных властей в столицах регионов.



Рынок грузовых перевозок в черте крупных городов — один из самых крупных и доходных сегментов бизнеса автомобильных транспортных компаний, но полноценного статистического учета показателей по этому виду деятельности в России не ведется. Судить о росте этого сегмента рынка можно лишь косвенно по росту продаж среднетоннажных и мелкотоннажных коммерческих автомобилей, наиболее востребованных для грузоперевозок в городской черте. По оценкам участников отрасли, несмотря на все ограничения и сложности работы грузовиков в мегаполисах, на рынке, например, Москвы сегодня конкурируют десятки крупных перевозчиков, сотни мелких транспортных компаний и тысячи индивидуальных предпринимателей со своими грузовыми автомобилями.

Бизнес на остановках

Городские перевозки — один из самых сложных элементов транспортной логистики, где прибыль перевозчика напрямую зависит от времени нахождения машины в рейсе, рассказывает директор по операциям FM Logistic Александр Павлов. Если для междугородного плеча приемлем срок в несколько дней, то для внутригородских доставок несколько точек доставки должны компоноваться в сутки, отмечает он. Необходимо искать варианты проезда, сопоставлять маршруты по времени, геопозиции, сменности водителей, иными факторами добиваться того, чтобы время работы транспортного средства стремилось к 24 часам.

Один из крупнейших перевозчиков сборных грузов — группа компаний «Деловые линии» бизнесмена Александра Богатикова владеет собственным подвижным составом различной вместимости и предоставляет клиентам всю линейку услуг от магистральных до

внутригородских грузоперевозок. По словам Александра Лашкевича, директора по взаимодействию с отраслевыми и инфраструктурными организациями компании, в отличие от междугородной перевозки, когда предполагается в среднем одна, максимум две точки погрузки и от одной до трех точек выгрузки, во внутригородской перевозке количество точек погрузки-выгрузки на один рейс может достигать от 70 до 100 при перевозке мелкогабаритных грузов и от 15 до 20 при перевозке стандартных. Тариф за перевозку в этих рейсах определяется количеством так называемых стопов — остановок для погрузки или выгрузки товара. Но есть и более простой вариант «почасовой оплаты», когда грузовая машина с водителем отдается в аренду клиенту на определенное время.

По доходности для перевозчика одна трехдневная междугородная перевозка сопоставима с 15–20 доставками на внутригородском периметре, подсчитывает Александр Павлов из FM Logistic. «Естественно, что выполнение шести-семи рейсов в сутки для машины городской доставки — это фантастика. Для Москвы неплохой показатель оборачиваемости — это полтора-два рейса в сутки, для региональных центров — до трех», — отмечает он.

В среднем, по оценке участников рынка, стоимость работы мелкотоннажной грузовой машины за восьмичасовой рабочий день по городу составляет около 7 тыс. руб., для среднетоннажного грузовика — около 14 тыс. руб. Впрочем, конечная стоимость перевозки для клиента рассчитывается в зависимости от типа транспортного средства, выезда за пределы МКАД (или КАД в Петербурге) и многих других факторов, таких как срочность доставки, особые условия разгрузки, наличие грузового лифта при подъеме на этаж и пр.

Клиенты и конкуренты давят на цены

Перевозчики считают, что цены на рынке «искусственно занижены», прежде всего за счет демпинга недобросовестных предпринимателей. Говоря в целом о рынке городских грузоперевозок, Александр Лашкевич из «Деловых линий» называет ценообразование в этом сегменте «ситуационным». «Гарантируя клиенту вывоз груза за определенную ставку, большинство перевозчиков не могут посчитать даже затраты на рейс, не говоря уже о марже», — от-

ПРАВИЛА ЗАКАЗА

Услуги автомобильных перевозок грузов в городской черте и ближайших пригородах сегодня предоставляют сотни крупных и мелких транспортных компаний, которые готовы оказать любым заказчикам примерно один и тот же набор услуг. Однако привлекательная разница в почасовом тарифе за аренду грузовой машины отнюдь не будет означать, что вам удастся сильно сэкономить на перевозке. Все будет зависеть от того, насколько вы вместе со своим транспортным партнером сможете заблаговременно предусмотреть все нюансы будущей перевозки. Необходимость спуска или подъема груза на этаж, габариты вещей (для длинномерных и крупногабаритных

предметов требуются грузовые автомобили с большим размером кузова), общий вес, особенности подъезда для погрузки и разгрузки автомобиля и много другое — все это может потребовать доплаты в соответствии с тарифами компании. При этом каждый не учтенный заранее аспект будет становиться проблемой, на решение которой будет уходить драгоценное время, «накручивая счетчик» общей стоимости услуги. Как правило, первоначальная мечта клиента «обернуться» за три часа, практически сразу разбивается о суровую реальность. Даже в случае работы с крупной «брендированной» транспортной компанией вы не будете застрахованы от того, что машина приедет на час или два позже — «по техническим причинам» или из-за городских пробок. Затем выясняется, что и погрузить-ся за час было очень оптимистичным предположением, — нередко процесс затягивается на два-три

часа, особенно если клиент заранее не подготовил груз к транспортировке. Предполагаемый навигатором час пути тоже увеличится в полтора-два раза, поскольку движение грузовых автомобилей по городским улицам ограничено уже во многих мегаполисах, а пробки и заторы им преодолевать физически труднее. В конечном итоге успех такой перевозки будет полностью зависеть от профессионализма водителя и качества работы грузчиков. Однако и сам заказчик не должен забывать про законы физики и понимать, например, какой вес способен поднять человек, пусть даже и богатырской внешности. Это означает, что если вы собрались перевозить, например, личную библиотеку, то книги нужно складывать в небольшие и крепкие коробки, чтобы их было легко поднять и они не развалились при первом прикосновении.

Следует помнить, что за перевозку некоторых видов грузов «обычная» транспортная компания вряд ли возьмется. Те, кому однажды пришлось связываться с перемещением пианино или рояля хотя бы по квартире, запомнили это на всю жизнь. Для перевозки подобных тяжелых и при этом хрупких предметов требуются не только специальные такелажные принадлежности, но и профессиональные навыки и опыт. В противном случае перевозка может либо очень сильно затянуться, либо закончиться повреждением дорогостоящего инструмента. Если вы везете свое пианино не на помойку, лучше обратиться за такой услугой к специализированной компании. В последнее время среди крупных транспортных компаний существует специальный тариф по принципу «все включено»: работа водителя и грузчиков, подъем и спуск груза на этаж и даже упаковка груза

в стретч-пленку может входить в общую стоимость комплексной услуги без временной оплаты. Сумма выглядит несколько большей, нежели стандартные «три часа» аренды грузового автомобиля с экипажем, однако на практике это оказывается выгодно: водитель и грузчики не заинтересованы тянуть время, поскольку клиент не будет доплачивать за лишние часы работы. Это выгодно и самой транспортной компании, поскольку в теории за смену экипаж сможет обслужить больше клиентов. На практике же существенно увеличить производительность за счет такой меры транспортные компании вряд ли смогут: в среднем длительность одной перевозки сокращается незначительно, по данным участников рынка, для Москвы хорошим показателем для грузовой машины является полтора-два груженных рейса в день, для других крупных городов — не более трех рейсов.

мечает он. По его словам, наиболее распространенная методика расчета цены — это «ставка на круг». «Если нет четкого понимания того, как продать обратный рейс, то клиенту предлагается оплатить рейсы туда и обратно в одной ставке, даже если клиенту нужен рейс только в одну сторону», — поясняет господин Лашкевич.

Он констатирует, что в отсутствие лицензирования на рынке работает слишком много серых перевозчиков и физических лиц с устаревшим и изношенным автопарком, который не соответствует требованиям безопасности. «Это не останавливает грузоотправителей нанимать таких перевозчиков в погоне за более низкой ставкой, которую они предлагают», — сетует Александр Лашкевич. На его взгляд, в такой ситуации, когда ставка становится одним из главных критериев выбора перевозчика, большим и средним компаниям, выполняющим все требования государства, оплачивающим все налоги и сборы, все сложнее выигрывать конкуренцию за клиента.

Как рассказывает Александр Воронов, руководитель направления «внутригородская логистика» оператора экспресс-доставки СДЭК, нередко недобросовестные экспедиторы обещают крупным клиентам «индивидуальный проект», при этом заявляют нереальные сроки доставки, демпингуют по цене, заявляя о готовности соблюдать специфические условия транспортировки, не обладая при этом необходимыми техническими и кадровыми ресурсами. Жалуются перевозчики и на фиктивные фирмы-однодневки, создающиеся для участия в крупных тендерах с целью «обрушить» цену и увести клиента, а затем предла-

гающие контракт тем же участникам на более жестких условиях.

Многие перевозчики недовольны и самой тендерной политикой крупнейших заказчиков, диктующих цены на грани рентабельности транспортных компаний. По словам директора по операциям компании FM Logistic Александра Павлова, из-за низкой ценовой конъюнктуры в России наблюдается «моральное и физическое старение грузового автопарка». «Покупать новую технику позволяют себе либо перевозчики, инвестирующие в будущее, либо крупные игроки ритейла, которые просто обслуживают свой торговый бизнес», — отмечает он. Последние, по его мнению, приобретая собственную технику, целенаправленно сдерживают цены на внешних тендерах для сторонних перевозчиков. «А так как сфера ритейла оказывает высокое влияние на ценообразование экспедиторских услуг на рынке в целом, то это удерживает рынок грузоперевозок в заниженном ценовом сегменте», — отмечает господин Павлов.

Ценовой диктат крупных заказчиков на рынке наблюдает и генеральный менеджер по транспорту холдинга Asstra Олег Гребенько. «В основном все крупные контракты разыгрываются через тендеры, причем если использовать ценообразование „от затрат“, то цена сделки, как правило, будет ниже этого уровня. Приходится искать зоны экономии и увеличения эффективности», — обрисовывает ситуацию он.

Расплата за городской комфорт

Себестоимость у городских грузоперевозчиков растет прежде всего за счет политики властей крупных городов, направленной на вытеснение из мега-

полисов крупнотоннажных и среднетоннажных грузовиков с замещением их более экологичными мелкотоннажными. «Одну поставку среднетоннажным автомобилем можно заместить пятью поставками малотоннажным транспортом», — подсчитывает Александр Павлов из FM Logistic. — Как минимум это ведет к увеличению штата водителей и фонда заработной платы, который может составлять до 30% себестоимости перевозки».

Получение пропусков для работы в Москве и проезда по МКАД — отдельная проблема для транспортных компаний. Процедура получения пропуска де-юре бесплатная, но ее настолько сложно осуществлять, что перевозчикам приходится обращаться к консалтинговым фирмам, специализирующимся именно на пропусках. По словам Олега Гребенько из холдинга Asstra, стоимость оформления годового пропуска в Москву, таким образом, достигает 20–25 тыс. руб. на каждый автомобиль. «Для себестоимости перевозки — это не очень большие деньги, но при заниженных тарифах и высокой расходной части каждая статья затрат имеет значение», — сетует он.

Любые ограничения — это рост себестоимости перевозок, констатирует Александр Лашкевич из «Деловых линий». «Ввод ограничения на движение по городу в дневное время — это простой автомобиль в ожидании вечера, а час простоя 20-тонной машины стоит около 500 руб. Запрет на движение по некоторым улицам порождает лишний пробег автомашин, а себестоимость пробега на рынке составляет 30–35 руб. за 1 км», — подсчитывает он, добавляя, что любое такое «новшество» городских властей можно вполне конкретно оце-

нить в денежных единицах, исходя из дополнительных затрат перевозчиков.

Руководитель направления «внутригородская логистика» оператора экспресс-доставки СДЭК Александр Воронов указывает на инфраструктурные барьеры, которые влияют на себестоимость перевозки как прямо (например, платные парковки), так и косвенно — за счет усложнения грузовой логистики. Так, например, расширение пешеходных зон в центральной части города затрудняет проезд грузовиков и разгрузку, что увеличивает время на обслуживание клиентов. «Кроме того, появляется все больше закрытых территорий возле бизнес-центров, огороженных зон у жилых домов, тогда как клиентам почти всегда необходима доставка „до двери“, разгрузка машины, подъем груза на этаж», — отмечает он.

Господин Воронов также напоминает, что у выделенных полос для общественного транспорта и легкового такси тоже есть «обратная сторона». «Появление выделенных полос для общественного транспорта сокращает для жителей время на перемещения по городу, но одновременно увеличивает сроки доставки грузов, отчего снижается эффективность перевозчиков», — рассуждает Александр Воронов. По аналогии с разрешением использовать «выделенки» для такси он предлагает городским властям подумать о предоставлении возможности проезда по ним грузовых автомобилей перевозчиков, занятых на доставке товаров массового потребления. По его мнению, это позволило бы сократить время на перевозку и подъезд к клиенту, повысить эффективность использования транспорта и снизить стоимость услуги для конечного потребителя. ●



RENAULT
Passion for life

Встречайте новый Renault **DOKKER VAN**

Моя страна. Мой бизнес. Мой Renault.



Больше, чем автомобиль для бизнеса

- Функциональность и практичность:
 - объем багажного отделения от 3,3 м³ до 3,9 м³
 - длина погрузки до 3,1 м
 - широкая сдвижная боковая дверь (703 мм)
 - система трансформации салона Easy seat*
 - грузоподъемность до 750 кг
- Самый доступный дизельный двигатель в классе**
- Адаптирован к российским климатическим и дорожным условиям

* Изю сит.

** При сравнении максимальных рекомендованных розничных цен среди переднеприводных коммерческих автомобилей, действительных на 01.11.2017.

НОВЫЙ ГОД НА ВЫЕЗДЕ

Оправляясь от кризиса, россияне все чаще покупают организованные туры на новогодние праздники, все реже — бронируют номера самостоятельно. Судя по статистике, туристы обеих категорий предпочитают поездки за рубеж отечественным курортам.



Заканчившийся на рынке организованного туризма еще весной резкий рост объемов продаж туров за рубеж становится главным трендом и начинающегося зимнего сезона. Именно об этом свидетельствуют предварительные итоги продаж туров на период новогодних праздников. Лишенные третий год подряд возможности ездить на праздники в Египет, россияне уже нашли направление достаточно альтернатив.

Дальнемагистральные планы

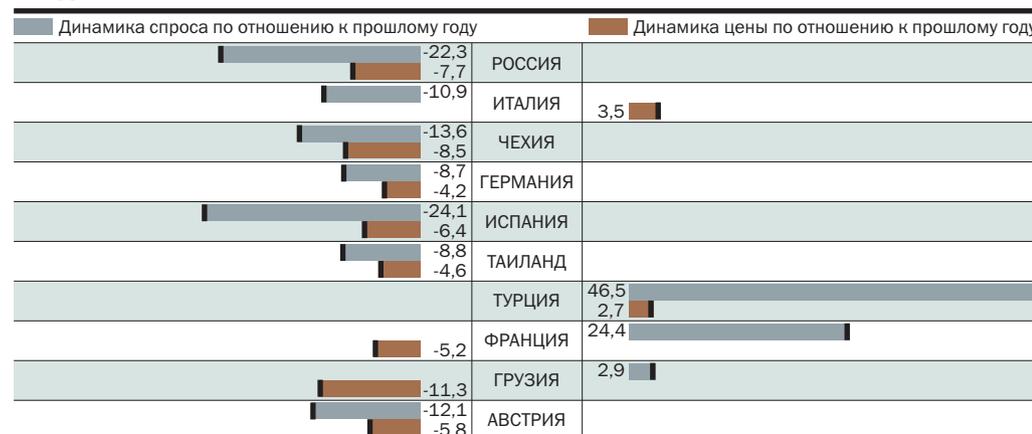
Согласно оценкам Level.Travel, по сравнению с прошлым годом динамика продаж показала более чем двукратный рост: число реализованных на новогодние праздники на этапе ранних продаж путевок увеличилось на 109%. Гендиректор сервиса Дмитрий Малютин называет абсолютным лидером Таиланд: по его словам, туда собрались 28% путешественников, купивших туры на каникулы. Средний бюджет покупки составляет 133 тыс. руб. За год популярность Таиланда увеличилась практически вдвое: в 2016 году на период новогодних праздников страна аккумулирована 16% продаж, занимая по популярности лишь третье место. Самым популярным направлением при этом считалась более бюджетная Индия, куда со средним чеком в 62 тыс. руб. отправлялись 25% клиентов сервиса. В этом году на праздничные даты страна занимает второе место с долей в 15% и заметно увеличившимся средним чеком — 104,7 тыс. руб. На третьем месте в списке наиболее востребованных организованных направлений, согласно данным Level.Travel, ОАЭ, на которые приходится 10% проданных туров.

Годом ранее доля направления была не намного меньше и оценивалась в 9%. Но средний чек при этом за год показал резкое падение, снизившись почти в два раза, до 86,6 тыс. руб. «Эмираты сейчас стремятся стать для россиян новым Египтом, туроператоры делают на это направление ставку, продвигая его как круглогодичный курорт», — объясняет Дмитрий Малютин. Снижение цен на поездки в ОАЭ он связывает с резким расширением объема полетных программ в страну и дисконтными предложениями отелей.

Практически идентично выглядит топ списка наиболее востребованных направлений и по расчетам Travelata.ru. Согласно данным сервиса, 22% продаж туров на новогодние праздники в этом году приходится на Таиланд, 13% аккумулируют ОАЭ, 10% — Индия. Годом ранее доли этих направлений составляли 15%, 8% и 17% соответственно. «Таиланд сейчас — это самое комфортное предложение по соотношению цены и качества, его альтернатива — Доминиканская Республика, но лететь туда далеко, да и пляжи при дешевых отелях бывают не совсем чистыми. В Таиланде все пляжи муниципальные и купаться можно где угодно», — объясняет гендиректор Travelata.ru Алексей Зарецкий.

10 САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ НОВОГОДНИХ ПОЕЗДОК СРЕДИ САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ

Источник: Momondo.



Представитель же OnlineTur.ru Игорь Блинов выделяет Доминиканскую Республику в числе лидирующих по продажам направлений: по его оценкам, страна находится на третьем по объему продаж месте, уступая Таиланду и Вьетнаму. Общий рост продаж туров на новогодние праздники в сравнении с прошлым годом господин Блинов оценивает в полтора раза.

Внутренний спад

На фоне восстанавливающегося организованного туристического потока за рубеж внутренние курорты, как и в летний период, продолжают сдавать позиции. По оценкам Level.Travel, за год доля России в структуре продаж туров на новогодние праздники сохранилась с 16% до 3%. «Но у внутренних курортов еще есть шанс отыграть это падение: традиционно пик спроса на них приходится на декабрь», — замечает Дмитрий Малютин.

Сокращение интереса к поездкам по России в период новогодних праздников ранее предсказывали и в Ассоциации туроператоров России, объясняя это тем, что популярность внутренних направлений сокращалась на протяжении всего летнего сезона, а ждать изменения этого тренда зимой стоит едва ли.

Впрочем, далеко не у всех участников рынка негативные прогнозы в отношении российских направлений. Так, еще в начале ноября представители курорта «Роза Хутор» указывали, что загрузка отелей комплекса на период новогодних праздников уже приближается к 80%. Пока не увидели значительного спада интереса путешественников к внутренним курортам и в Travelata.ru: по данным сервиса, Россия сейчас формирует 6% спроса путешественников, годом ранее показатель был аналогичным. Средний чек на покупку организованного тура внутри страны на праздничные даты за год при этом вырос на 26%, до 62 тыс. руб.

Самостоятельный выезд

Настроения туристов, предпочитающих путешествовать самостоятельно, серьезно отличаются от организованных. Так, согласно расчетам поисковой системы Momondo, количество поисковых запросов на авиабилеты на период новогодних праздников снизилось на 14% по сравнению с прошлым годом. Но аналитики еще ждут роста спроса: согласно расчетам поисковика, 26% россиян предпочитают поку-



ZUMA/TASS

пять билеты лишь за месяц до отправления, а еще 19% — не ранее чем за три недели. Негативную тенденцию увидел и директор «Связной Трэвел» Алексей Дорош: по его словам, в 2017 году заметно снизилась и глубина бронирования, и продолжительность предполагаемого новогоднего путешествия. «Если раньше люди выезжали на новогодние каникулы в среднем на 10–14 дней, то теперь самым популярным

становится путешествие на 6–9 дней», — делится он. В OneTwoTrip говорят об умеренном росте спроса на авиабилеты на период каникул, 8% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. Скачок спроса удалось зафиксировать лишь сервису Biletix, исходя из расчетов которого спрос на авиаперелеты в праздничные даты за год вырос на 36%.

Системы самостоятельного поиска и бронирования билетов сходятся в одном: основной интерес путешественников сконцентрирован на международных направлениях. Так, согласно расчетам Momondo, за границу на Новый год собираются отправиться 73% путешественников. В Biletix подсчитали, что спрос на выездные направления за год увеличился на 55%, в то время как внутренние направления показали положительную динамику на

уровне 21%. Неравномерный рост — причина перераспределения долей спроса в пользу выездных направлений. По расчетам Biletix, если годом ранее на зарубежные страны приходилось 51% проданных билетов на новогодние каникулы, то в этом году их доля выросла до 57%. Доля билетов на внутренние перелеты за год, соответственно, снизилась с 49% до 43%. Гендиректор Biletix Александр Сизинцев называет эти изменения ожидаемыми. «В условиях стабилизации рубля и актуализировавшегося отложенного спроса особенно востребованы международные направления, хотя стоит иметь в виду, что зарубежные поездки туристы в принципе планируют раньше, чем путешествия по стране», — рассуждает он. По данным OneTwoTrip, доля международных перелетов в общей структуре бронирований при этом увеличилась с 65% до 73%, внутрироссийских, соответственно, снизилась с 35% до 27%.

Ценовые ориентиры

В отличие от организованных основным ориентиром самостоятельных путешественников, планирующих поездку на Новый год, похоже, становится именно цена билета. Именно с ее снижением директор по развитию компании OneTwoTrip Аркадий Гинес связывает произошедший за год 58-процентный рост спроса на авиабилеты в Лондон и 72-процентный — в Вену. Согласно данным сервиса, стоимость перелета в эти города за год снизилась на 13%, до 22,9 тыс. руб. и 18,6 тыс. руб. соответственно. Похожую тенденцию заметил

Алексей Дорош, по словам которого топ-10 наиболее популярных у туристов городов на период новогодних каникул пока сформирован в основном бюджетными направлениями. «В этом году из него ушли Нью-Йорк, Таиланд, Барселона и Амстердам, спрос на них замещается более доступными направлениями — Чехией, Турцией, Азербайджаном, Грузией и Арменией», — рассуждает он.

Поиск более бюджетных направлений для путешествий в новогодние каникулы — не единственное, что помогает самостоятельным путешественникам сэкономить. Алексей Дорош обращает внимание на то, что люди стремятся корректировать и даты путешествия. По его словам, количество брони с вылетом 2–5 января заметно выросло на фоне того, что билеты на эти даты, как и стоимость проживания, оказываются дешевле. По расчетам OneTwoTrip, средний чек на покупку авиабилетов из России за рубеж на период новогодних каникул за год снизился на 3,5% (до 22,7 тыс. руб.). В то время как ситуация с гостиницами прямо противоположная: средний чек за сутки проживания в гостинице в период праздников вырос на 27% (до 7,8 тыс. руб.). «Возможно, на фоне снизившегося курса валют путешественники стали больше тратить на путешествия», — предполагает Аркадий Гинес. Он также указывает, что две трети забронировавших гостиницы путешественников оплатили свое проживание заранее, страхуясь от возможных рисков, связанных с изменением стоимости валюты. ●

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ВЫКУПЛЕННОГО ТУРА НА НОВОГОДНИЕ ПРАЗДНИКИ (ТЫС. РУБ.)

	ЗА РУБЕЖ	ПО РОССИИ
2017 ГОД	127	62
2016 ГОД	133	49

Источник: Travelata.ru.

10 САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ НОВОГОДНИХ ПОЕЗДОК СРЕДИ ОРГАНИЗОВАННЫХ ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ

МЕСТО	СТРАНА	ДОЛЯ В ОБЩЕЙ СТРУКТУРЕ ПРОДАЖ В 2017 ГОДУ (%)	ДОЛЯ В ОБЩЕЙ СТРУКТУРЕ ПРОДАЖ В 2016 ГОДУ (%)	СРЕДНИЙ ЧЕК ЗА ВЫКУПЛЕННЫЙ ТУР В 2017 ГОДУ (ТЫС. РУБ.)
1	ТАИЛАНД	28	16	133,3
2	ИНДИЯ	15	25	104,7
3	ОАЭ	10	9	86,6
4	ВЬЕТНАМ	10	НЕ ВХОДИЛ В ТОП	161,8
5	ИТАЛИЯ	5	4	141,3
6	ЧЕХИЯ	4	5	73,9
7	ШРИ-ЛАНКА	4	НЕ ВХОДИЛА В ТОП	160,7
8	ИЗРАИЛЬ	3	4	113,3
9	ТУРЦИЯ	3	4	79,3
10	БОЛГАРИЯ	3	НЕ ВХОДИЛА В ТОП	118,8

Источник: Level.Travel.

НЕ ОДИН ДОМА

СКОЛЬКО СТОИТ ПРОВЕСТИ ПРАЗДНИКИ В ГОСТЯХ



Аренда загородного дома или номера в отеле в Подмоскowie на Новый год остается популярным вариантом организации каникул, но в текущих условиях падения реальных доходов (они снижаются третий год подряд) может потерять до 15% спроса. Второй год подряд конкуренцию аренде загородной недвижимости составляют вернувшиеся на рынок бюджетные туры в Турцию и подмосковные отели.

Поездка на Новый год за город не только сокращает расходы и время на дорогу. Для многих привлекательным оказывается то, что подходящие предложения можно найти даже за неделю до праздников. «Дома на новогодние праздники арендуют большие компании, которые, как правило, долго собираются и спохватываются в последний момент, уже непосредственно перед праздником», — отмечает генеральный директор «Миэль-Аренда» Мария Жукова.

Рынок на стороне таких компаний. По данным «Миэль-Аренда», максимальный объем предложения в сегменте посуточной аренды загородной недвижимости на Новый год появляется к концу ноября. Мария Жукова говорит, что в этом году, по данным на конец первой декады ноября, в базе компании не было ни одного предложения на новогодние каникулы. «Но есть объекты, которые обычно сдаются на длительный срок, собственники которых готовы рассмотреть вариант краткосрочной аренды, если до Нового года не найдется постоянный арендатор», — отмечает эксперт. По ее словам, в прошлом году в это же время на новогоднее предложение приходилось около 1% от общего объема предложения в аренду, но больше оно не выросло, оставшись в пределах этих значений даже в период пикового спроса. В «Миэль-Аренда» отмечают, что предложение было скудным, цены высокие и не могли удовлетворить спрос — основные запросы были на большую компанию с минимальным бюджетом. Отсутствие выбора в компании объясняют современной тенденцией, в соответствии с которой краткосрочная аренда перетекает в самостоятельный наем, для которого больше подходят социальные сети и открытые источники поиска. «Праздничная аренда краткосрочна, собственники, которые сдают дома посуточно, спокойнее относятся к безопасности, рассчитывая, что за два-три дня ничего страшного не произойдет, и хотят сэкономить на агентской комиссии», — рассказывает Мария Жукова, отмечая, что большинство хозяев опасаются последствий проживания в доме больших компаний, которые обычно арендуют дома на короткий срок, и предпочитают долгосрочных арендаторов. «Поэтому праздничное предложение минимально», — подытоживает госпожа Жукова.

В отличие от агентств, по данным ЦИАН, целевое предложение коттеджей на новогодние праздники сейчас представлено 211 лотами, это на 7% больше, чем в то же время в прошлом году. По прогнозу ведущего аналитика ЦИАН Александра Пыпина, к концу ноября объем предложения может вырасти в два раза. В этом году предложений на Новый год больше из-за общего увеличения количества коттеджей в аренду — продажи на рынке загородной недвижимости упали на 23%, те, кто не продал дом, готовы его сдавать. По данным «Инком-Недвижимость», на конец октября этого года объем предложения на рынке загородной аренды составлял 5330 лотов, 87% — коттеджи, доступные для найма на новогодние каникулы. В прошлом году в экспозиции было 3690 лотов, из которых 82% — коттеджи.

Цены на коттеджи сейчас почти на уровне прошлого года — на 1% ниже, отмечают в ЦИАН. Но, по словам господина Пыпина, в пик сезона, с учетом роста предложения и падения спроса, могут снизиться на 10–15%. «Текущий спрос на загородные дома на 12% ниже, чем в ноябре 2016 года», — говорит эксперт. По прогнозу заместителя директора департамента аренды «Инком-Недвижимость» Оксаны Поляковой, падение спроса в этом году по сравнению с прошлым годом может достичь 10–15%.

Что берут

Выбирая дом на каникулы, большинство арендаторов ориентируются в основном на его функциональность в пределах своего бюджета, а локация, с учетом растущего уровня автомобилизации горожан, отходит на второй план. Александр Пыпин говорит, что спросом пользуются как варианты поближе — удаленностью до 10 км от Москвы, так и те, что даль-



ше 50 км. «Второй вариант иногда предпочтительнее — люди стремятся максимально сменить обстановку и отвлечься от городского пейзажа», — уточняет эксперт.

По данным «Инком-Недвижимость», наибольший объем предложения загородной недвижимости в аренду представлен на Белорусском направлении — 20%. На втором месте — Рижское и Киевское шоссе: у них по 16% от общего числа лотов; третье — у Ленинградского шоссе с 10% от общего объема предложения.

Самые распространенные требования арендаторов — наличие нескольких спален, столовой или банкетного зала, бани, площадки для автомобилей, леса поблизости и свободной территории для запуска фейерверков, минимум соседей. «Локация, как правило, не имеет большого значения, если сложились все остальные составляющие», — соглашается Мария Жукова, — новогодняя аренда длится два-три дня, и не все хотят доплачивать за бренд, что приходится делать, если арендовать такие дома на Рублево-Успенском или Новорижском шоссе».



В отель на праздник

Конкурентом загородных домов остаются отели. Существенная часть запросов, связанных с размещением на новогодние каникулы, по-прежнему приходится на коттеджи, загородные клубы, базы — все, что подразумевает отдельный дом с собственной инфраструктурой, отмечают в Ostrovok.ru. Но востребованность отелей растет в среднем на 15% с каждым новогодним сезоном. «Это касается всех ценовых категорий, от эксклюзивных люкс-отелей до обычных пансионатов», — отмечают в компании. Цены в этом сезоне выше на 10–15%, чем в прошлом. Спрос на отели остается стабильным под влиянием двух основных факторов. Растет предложение — загородных комплексов с современной инфраструктурой становится больше, растет конкуренция. Отдыхающие хотят отдохнуть за городом, на природе, но с развлекательной программой и праздничным ужином с минимумом хлопот.

По оценкам руководителя департамента гостиничного бизнеса компании JLL Татьяны Веллер, популярность подмосковных отелей растет второй год подряд. «Благодаря активному спросу в первые десять дней января загрузка по месяцу достигала 46–50% против 40% в декабре», — приводит пример госпожа Веллер, отмечая, что в январе 2015 года, когда кризис начался, этот показатель находился на уровне 28%.

В этом году спрос на гостиницы оказался под давлением укрепившегося рубля и возобновившихся туров в Турцию. Заполняемость гостиниц в Московской области в сезон праздников и отпусков — в январе, марте, июле—августе — снизилась. За период январь—сентябрь она составила 50,2% против 52% в аналогичном периоде 2016 года. Снижение загрузки подмосковных гостиниц происходило на фоне роста среднего тарифа: в январе он повысился на 11%, до 6,5 тыс. руб. за ночь, за девять месяцев в целом — на 4%, до 5,2 тыс. руб. по сравнению с аналогичными периодами 2016 года. Татьяна Веллер говорит, что грядущие новогодние каникулы не станут исключением, средний тариф на проживание в качественных гостиницах Московской области в январе останется высоким. «Загрузка вырастет по сравнению с предшествующим декабрем, но может оказаться ниже, чем в январе 2016 года», — не исключает эксперт, добавляя, что спрос на подмосковные отели могут перетянуть гостиницы Красной Поляны и зарубежные туры. ●

Несмотря на то что стоимость аренды загородной недвижимости на новогодние каникулы не растет второй год подряд, она остается высокой — два-три дня обойдутся как месяц проживания по договору на длительный срок. По данным «Миэль-Аренда», самый распространенный запрос по цене — не дороже 100 тыс. руб. за весь период новогодней аренды (два-три дня). Но выбрать можно из вариантов в диапазоне 10–120 тыс. руб. в сутки, отмечает Александр Пыпин. Самый широкий выбор доступен для бюджетов 20–40 тыс. руб. в сутки, в этой категории сосредоточено 55% предложения. На втором месте — варианты с ценой до 20 тыс. руб. в день. Как правило, это дома дальше 30 км от Москвы, площадью до 150 кв. м и вместительностью до десяти человек, они также могут быть без бани и других дополнительных услуг. В диапазон 40–60 тыс. руб. в сутки попадает 15% предложения: дома на любом расстоянии, площадью до 500 кв. м и вместительностью до 50 человек, обязательно с баней. По цене выше 60 тыс. руб. выставлено 3% домов в праздничную аренду. Они вмещают до 100 человек, имеют

«Люди стремятся максимально сменить обстановку и отвлечься от городского пейзажа»

весь набор дополнительных услуг. По словам Александра Пыпина, собственники стараются быть гибкими, поэтому набирает популярность модель сдачи дома в аренду в зависимости от количества проживающих или с дополнительными платными опциями. Так, в одном из предложений на ЦИАН в 60 км от МКАД по Дмитровскому шоссе за 120 тыс. руб. в сутки (плюс 50 тыс. руб. залог) арендатор получит дом-баню с четырьмя спальнями, бассейном, двумя джакузи — одна в доме, другая на улице, финской баней, хаммамом, сауной, солярием, возможность кататься в санях, запряженных лошадьми, на снегоходах и квадроциклах, а за дополнительные 15 тыс. руб. в сутки будут до-

ступны услуги повара и официанта. А хозяева дома с пятью спальнями в 23 км от МКАД по Каширскому шоссе назначают стоимость его аренды в зависимости от количества проживающих. Двое в будний день могут пользоваться всеми удобствами дома за 5 тыс. руб. в сутки, далее доплата по 1 тыс. руб. в сутки за каждого дополнительного гостя. Два обычных выходных — 30 тыс. руб. на шесть человек, на десять — 35 тыс. руб. В новогодние каникулы с 3 января (до этого дом сдан) — по 20 тыс. руб. в сутки, если живет до восьми человек, если больше (но до 15) — 25 тыс. руб. в сутки. В стоимость входят сауна, бассейн с подогревом, бильярд, теннис, караоке, кальян, аэрохоккей, настольный футбол.

ГОТОВ ЛИ РОБОТ К РАБОТЕ?

УЗНАЙТЕ ОТВЕТ В ТЕАТРЕ ПОДАРКОВ HERMÈS

