

**БЕРЕМ УРОКИ
СТОЙКОСТИ**
У ПЕРЕЖИВШИХ «ИСПАНКУ» И ВИЧ

**ГАДАЕМ НА ОПЕРАХ
ВАГНЕРА**
О СУДЬБЕ
ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

**СТРОИМ ЗАЩИТУ
ОТ РЫНОЧНЫХ
ПОТРЯСЕНИЙ**
ПО РЕЦЕПТАМ НОВИКОМБАНКА

СИДИМ ДОМА
И СЧИТАЕМ МИЛЛИОНЫ МЕЛЛОНА

**КАК ПАНДЕМИЯ
ИЗМЕНИТ БАНКИ**
УЗНАЕМ У ТОП-МЕНЕДЖЕРА ПСБ

**ПЫТАЕМСЯ
НЕ ПАНИКОВАТЬ**
СКУПАЯ ПРОДУКТЫ
ДЛЯ САМОИЗОЛЯЦИИ

**ИЗВЛЕКАЕМ ПОЛЬЗУ
ИЗ ЭЛЕМЕНТАРНОГО**
ПО ПРИМЕРУ ОТЦА
ШЕРЛОКА ХОЛМСА

ЭТОТ

ГОРОД

В

ОКНЕ



НАСТАЛО ВРЕМЯ ДОТЯНУТЬСЯ ДО ЗВЕЗДЫ



DEFY
EL PRIMERO 21



★
ZENITH
THE FUTURE OF SWISS WATCHMAKING SINCE 1865

ДОИГРАЛИСЬ В «ЧЕРНЫХ ЛЕБЕДЕЙ»



МИХАИЛ МАЛУХИН
выпускающий редактор

Пустые улицы Москвы. Закрытые кинотеатры и кафе, спортзалы и бассейны. Выход из дома — по электронным пропускам. Может, все это просто снится?! Ущипните меня! Ну да... По электронной почте или мессенджеру не особо-то и ущипнешь. Цифровая трансформация, о необходимости которой так много говорили большевики (или кто-то там еще), свершилась. Ура, товарищи! Теперь, чтобы поесть, надо скачать на телефон приложение и заказать еду на дом. Не нужно переться в ЖК ради оплаты «коммуналки» — на это тоже есть свое онлайн-приложение. Документы тебе оформят через «госуслуги» — на удаленке. По мессенджеру можно пообщаться с начальством и после полноценного рабочего дня за компом на диване на том же диване найти себе приемлемое развлечение. Можно, скажем, посмотреть трансляцию матча со стадиона с пустыми трибунами, можно — концерт послушать из пустого зала консерватории. В отсутствие платных развлечений наконец-то подтянуть финграмотность, почитать о мудрых финансистах прошлого, поднатореть в управлении собственными небольшими капиталами и открыть брокерский счет... тоже онлайн. А можно просто дотянуться до онлайн-версии печатных «Денег» и осмыслить происходящее глазами гуру экономики и финансов.

Когда в декабре мы полушутя-полувсерьез писали о «черных лебедях» — рисках нового года, — никак не могли предположить, что год станет именно таким. Теперь впору подумать о том, как жить дальше, после коронавируса и тотальной цифровизации. Но об этом, наверное, уже совсем в другом номере.

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

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

СЕРГЕЙ ВИШНЕВСКИЙ — ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ

ВЛАДИМИР ЛАВИЦКИЙ — РЕДАКТОР
«ИЗДАТЕЛЬСКОГО СИНДИКАТА»

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

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

АДРЕС РЕДАКЦИИ И ИЗДАТЕЛЯ:
121609, Г. МОСКВА, РУБЛЕВСКОЕ Ш., Д.28
ТЕЛ. (495) 797-6970, (495) 926-3301
УЧРЕДИТЕЛЬ: АО «КОММЕРСАНТЪ»

ЖУРНАЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФЕДЕРАЛЬНОЙ
СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ СВЯЗИ,
ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И МАССОВЫХ
КОММУНИКАЦИЙ (РОСКОМНАДЗОР)
СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ СМИ —
ПИ №ФС77-64419 ОТ 31.12.2015

ТИПОГРАФИЯ: ПОЛИГРАФИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС
«ПУШКИНСКАЯ ПЛОЩАДЬ»
109548, МОСКВА, УЛ. ШОССЕЙНАЯ, ДОМ.4Д
ТЕЛ: (495) 276-1606, ФАКС: (495) 276-1607
PRINT@PKPP.RU, WWW.PKPP.RU

ТИРАЖ: 75000. ЦЕНА СВОБОДНАЯ

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: РИА НОВОСТИ

16+

В ЭТОМ НОМЕРЕ

№11

23.04.2020

ЦЕНА СЛОВ

6

ЗАКЛИНАТЕЛИ НЕФТИ

КАК ЛИДЕРЫ ТРЕХ КОНТИНЕНТОВ «РЕГУЛИРОВАЛИ» ЦЕНЫ НА НЕФТЬ

ТРЕНД

8

ОФЗ ВЫШЛИ ИЗ КАРАНТИНА

КОРПОРАТИВНЫЕ ЭМИТЕНТЫ ТАКЖЕ ПОСПЕШИЛИ НА ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК

ТЕМА НОМЕРА

10

МЭРСКАЯ ДОЛЯ

СЕРГЕЮ СОБЯНИНУ В БОРЬБЕ С КАРАНТИНОМ ДОСТАЛАСЬ САМАЯ СЛОЖНАЯ РОЛЬ

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

13

ГРАЖДАНСКИЙ ВЗНОС

ВКЛАДЧИКОВ ВКЛЮЧИЛИ В ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКОНОМИКИ

14

ВИРУСОНОМИКА НОВЕЙШЕГО ВРЕМЕНИ

ВО ЧТО ЭПИДЕМИИ ОБХОДЯТСЯ ЛЮДЯМ И ЧЕЛОВЕЧЕСТВУ

18

«КОЛЬЦО НИБЕЛУНГА» НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ

МЫ НАХОДИМСЯ В САМОМ НАЧАЛЕ ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

22

УСКОРЕННАЯ ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ

БАНКИ ПОМОГАЮТ КЛИЕНТАМ ДЕРЖАТЬ ДИСТАНЦИЮ

24

«НЕСТАНДАРТНЫЕ ВЫЗОВЫ ТРЕБУЮТ БЫСТРЫХ И КРЕАТИВНЫХ РЕШЕНИЙ»

ЧИТАЙТЕ ИНТЕРВЬЮ «ДЕНЬГАМ» ЗАМЕСТИТЕЛЯ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ ГАЗПРОМБАНКА ДМИТРИЯ ЗАУЭРСА

26

КЛАССИЧЕСКОМУ КОРПОРАТИВНОМУ БАНКИНГУ ПРИДЕТСЯ МЕНЯТЬСЯ

УВЕРЕН ЧЛЕН СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ БАНКА БКС АЛЕКСЕЙ ГОНУС

28

ВИРУС ПРОТИВ СТИМУЛОВ

ИНВЕСТОРЫ СПАСАЮТ СРЕДСТВА ОТ ПАНДЕМИИ

30

«НОВИКОМБАНК — ИНСТИТУТ РАЗВИТИЯ „РОСТЕХА“ ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»

ЧИТАЙТЕ ИНТЕРВЬЮ «ДЕНЬГАМ» ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ НОВИКОМБАНКА ЕЛЕНА ГЕОРГИЕВОЙ

33

МИЛЛИОНЫ МЕЛЛОНА

ИСТОРИЯ ЖИЗНИ ОЛИГАРХА, МИНИСТРА ФИНАНСОВ И ФИЛАНТРОПА

СВОИ ДЕНЬГИ

38

ИНВЕСТИЦИИ РАСТУТ ВМЕСТЕ С КОРОНАВИРУСОМ

МАРТ И АПРЕЛЬ ОКАЗАЛИСЬ УСПЕШНЫМИ ДЛЯ ВСЕХ КЛАССОВ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ

40

ИИС БЛАГОДАРИЯ И ВОПРЕКИ

ЧИСЛО ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СЧЕТОВ ПЕРЕВАЛИЛО ЗА 2 МЛН

42

СЕЙЧАС ПРАВИЛЬНОЕ ВРЕМЯ СФОРМУЛИРОВАТЬ «ПОКУПКУ МЕЧТЫ»

РУКОВОДИТЕЛЬ МКВ PRIVATE BANK АНДРЕЙ ЮМАТОВ О МИРОВОМ ФИНАНСОВОМ КРИЗИСЕ

44

В ПОИСКАХ ЗАЩИТЫ ОТ ПАНДЕМИИ

ИНВЕСТОРЫ ТРАДИЦИОННО ОБРАЩАЮТСЯ К СЫРЬЕВЫМ АКТИВАМ

47

«ПО ОКОНЧАНИИ ПАНДЕМИИ НИ МЫ, НИ НАШИ КЛИЕНТЫ УЖЕ НЕ БУДЕМ ПРЕЖНИМИ»

СЧИТАЕТ РУКОВОДИТЕЛЬ РОЗНИЧНОГО И ЦИФРОВОГО БИЗНЕСА ПСБ СЕРГЕЙ МАЛЫШЕВ

50

Я БЫ В БРОКЕРЫ ПОШЕЛ...

КАК ПОДРОСТКУ ВЫЙТИ НА БИРЖУ

52

НЕДВИЖИМОСТЬ УШЛА В ОТРЫВ

РОСТ КУРСА ДОЛЛАРА ПОВЫШАЕТ СПРОС НА МОСКОВСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ, КОТОРАЯ ВЗЛЕТАЕТ В ЦЕНЕ

54

«КАЖДЫЙ БУДЕТ ДЕЙСТВОВАТЬ В СИЛУ СПЕЦИФИКИ СВОЕГО БИЗНЕСА»

ОСНОВНОЙ ВЛАДЕЛЕЦ «РГ-ДЕВЕЛОПМЕНТ» СЕРГЕЙ ШУМЕЙ О СТРАТЕГИЯХ ДЕВЕЛОПЕРОВ В КРИЗИС

56

ПОКУПАЕМ НЕДВИЖИМОСТЬ НА УДАЛЕНКЕ

ЦЕНЫ ЖИЛЬЯ ЗА РУБЕЖОМ СТРЕМИТЕЛЬНО ПАДАЮТ

58

ТУРИСТЫ НА ДИВАНЕ

КАКОЙ ОТДЫХ ДОСТУПЕН ПУТЕШЕСТВЕННИКАМ В «ЛЕДНИКОВЫЙ ПЕРИОД»

60

ЧТО ПОКАЖЕТ ЦЕННИК

КАК БУДУТ ДОРОЖАТЬ НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ

62

ПАНИЧЕСКОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ

НАКАНУНЕ САМОИЗОЛЯЦИИ РОССИЯНЕ ЗАПАСЛСЯ НЕ ТОЛЬКО ЕДОЙ, НО И ТЕХНИКОЙ

63

КАК ПОДОРОЖАЮТ АВТО

В МАГАЗИНАХ УЖЕ МЕНЯЮТ ЦЕННИКИ

STORY

66

ЭТО ЭЛЕМЕНТАРНО!

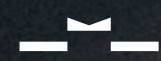
СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЛ АРТУР КОНАН ДОЙЛЬ

СТИЛЬ

71

ВРЕМЯ В ИЗОЛЯЦИИ

О ТИХИХ ЧАСОВЫХ ПРЕМЬЕРАХ ВЕСНЫ



mkb private bank



Видеть перспективу

Индивидуальные финансовые решения
для сохранения и приумножения.



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

private.mkb.ru

ЗАКЛИНАТЕЛИ НЕФТИ

Как лидеры трех континентов «регулировали» цены на нефть

Дональду Трампу потребовался месяц со дня развала сделки ОПЕК+ для смены риторики в отношении резко подешевевшей нефти. Этот путь он прошел от мартовской бравады «мы заполним ее все свои резервы до самого верха» до апрельских панических посулов «мы заплатим американским компаниям за консервацию скважин». За это время Brent под напором саудитов рухнула ниже \$25 за бочку, Нью-Йоркская фондовая биржа несколько раз останавливала работу из-за обвалов, а одна из крупнейших сланцевых компаний — Whiting Petroleum Corp — объявила о банкротстве. Американскому лидеру пришлось набрать Эр-Рияд и, заручившись согласием саудиов, пообещать новый договор о сдерживании нефтедобычи — теперь уже с участием не только стран ОПЕК и России, но и США. Практически синхронные ободряющие заявления Трампа и Путина о новом договоре подняли цену Brent до \$35 за баррель. 12 апреля крупнейшие производители нефти мира договорились о рекордном сокращении добычи почти на 20 млн баррелей в сутки, но цены это уже вряд ли удержит — пандемия COVID-19 обрушила спрос на черное золото •

ПРЕЗИДЕНТ США

ДОНАЛЬД ТРАМП

(В ОБРАЩЕНИИ К ГРАЖДАНАМ)

«ПРОКОНСУЛЬТИРОВАВШИСЬ С ВЫСОКОПОСТАВЛЕННЫМИ ЭКСПЕРТАМИ В ОБЛАСТИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ, Я ПРИНЯЛ РЕШЕНИЕ УТВЕРДИТЬ НЕКОЛЬКО ЖЕСТКИХ, НО НЕОБХОДИМЫХ МЕР. МЫ ВВОДИМ ЗАПРЕТ НА ПОЕЗДКИ ИЗ ЕВРОПЫ В США НА БЛИЖАЙШИЕ 30 ДНЕЙ НАЧИНАЯ С ПЯТНИЦЫ (13 МАРТА.— «ДЕНЬГИ»».

ГЛАВА ЕЦБ

КРИСТИН ЛАГАРД

(В СВОЕМ TWITTER ПОСЛЕ РАСШИРЕНИЯ ПРОГРАММЫ ВЫКУПА АКТИВОВ НА €750 МЛРД)

«МЫ ПОЛНЫ РЕШИМОСТИ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ВСЕ ПОТЕНЦИАЛ НАШИХ ИНСТРУМЕНТОВ В РАМКАХ НАШЕГО МАНДАТА».

ПРЕМЬЕР-МИНИСТР ВЕЛИКОБРИТАНИИ

БОРИС ДЖОНСОН

(В ВИДЕООБРАЩЕНИИ В TWITTER)

«Я ПРОШЕЛ ТЕСТ (НА COVID-19.— «ДЕНЬГИ»), КОТОРЫЙ ОКАЗАЛСЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫМ».



11 марта

19 марта

27 марта

ВЕДУЩИЕ МИРОВЫЕ ИНДЕКСЫ СНИЗИЛИСЬ НА 3-15%, АКЦИИ BOEING ОБВАЛИЛИСЬ НА 18%, ДО \$189

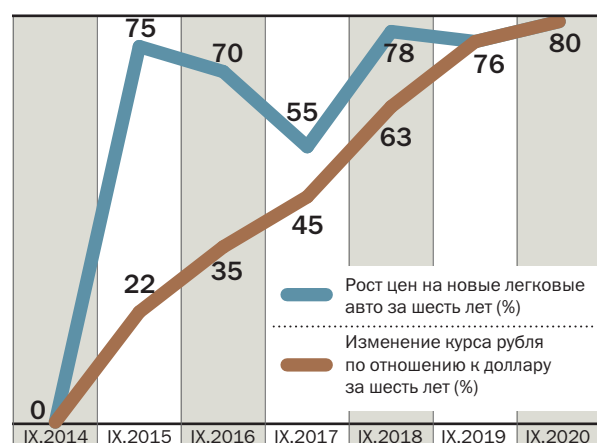
ВЕДУЩИЕ ЕВРОПЕЙСКИЕ ИНДЕКСЫ ВЫРОСЛИ НА 0,2-3%

БРИТАНСКИЙ ИНДИКАТОР FTSE 100 УПАЛ НА 5,45%



РОСТ ЦЕН НА АВТОМОБИЛИ К НАЧАЛУ ТЕКУЩЕГО ГОДА ПО СРАВНЕНИЮ С ИЗМЕНЕНИЕМ КУРСА РУБЛЯ

Источник: «Автостат».

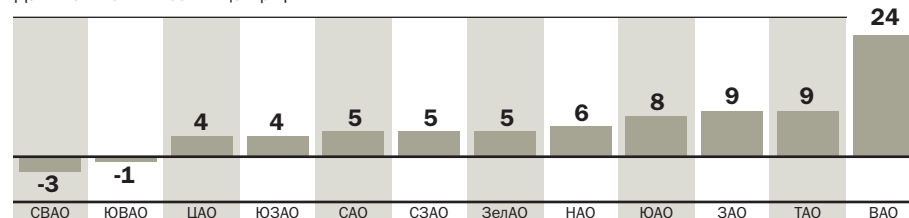


АВТО РАЗГОНЯЕТСЯ ПЛАВНЕЕ ДЕНЕГ

За шесть лет (с 2014 по 2020 год) новый легковой автомобиль подорожал в среднем на 80% — ровно на столько же, на сколько за этот же период подешевел к доллару российский рубль, следует из замеров «Автостата». Правда, девальвация рубля, судя по статистике, проходила гораздо стремительней роста цен на машины — автодилеры поднимали цены плавно. Примерно такой же стратегии, если верить экспертам, продавцы автомобилей собираются придерживаться и на этот раз.

ДИНАМИКА ЦЕН В НОВОСТРОЙКАХ ПО ОКРУГАМ МОСКВЫ ЗА 2020 ГОД (%)

Данные: Аналитический центр ЦИАН.



БАО ДОРОЖАЕТ БЫСТРЕЕ

Лидером роста цен на квартиры в столичных новостройках в первом квартале этого года стал Восточный административный округ (ВАО). Там, согласно данным ЦИАН, произошел рост сразу на 24%. На втором и третьем месте с ростом в 9% — Троицкий административный округ и Западный административный округ. Самым дорогим остается Центральный административный округ, где цена квадратного метра в новостройке составляет в среднем 508 тыс. руб.

О ТОМ, КАК ОТРЕАГИРУЮТ НА ОСЛАБЛЕНИЕ РУБЛЯ АВТОДИЛЕРЫ В ЭТОМ ГОДУ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «КАК ПОДРОЖАЮТ АВТО» НА СТРАНИЦЕ 63.

КАК БУДУТ ДОРОЖАТЬ МОСКОВСКИЕ КВАРТИРЫ В ЭТОМ ГОДУ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «НЕДВИЖИМОСТЬ УШЛА В ОТРЫВ» НА СТРАНИЦЕ 52.



ПРЕЗИДЕНТ США ДОНАЛЬД ТРАМП

(В СВОЕМ TWITTER)

«ТОЛЬКО ЧТО ПОБЕСЕДОВАЛ С МОИМ ДРУГОМ МУХАММЕДОМ БЕН САЛЬМАНОМ АЛЬ САУДОМ, НАСЛЕДНЫМ ПРИНЦЕМ САУДОВСКОЙ АРАВИИ, КОТОРЫЙ ПОГОВОРИЛ С ПРЕЗИДЕНТОМ РОССИИ ПУТИНЫМ, И Я ОЖИДАЮ И НАДЕЮСЬ, ЧТО ОНИ БУДУТ СОКРАЩАТЬ (ДОБЫЧУ НЕФТИ.— «ДЕНЬГИ») ПРИМЕРНО НА 10 МЛН БАРРЕЛЕЙ И, ВОЗМОЖНО, ЗНАЧИТЕЛЬНО СИЛЬНЕЕ».

ПРЕСС-СЛУЖБА ПРЕЗИДЕНТА РФ

ПРЕЗИДЕНТ РОССИИ ВЛАДИМИР ПУТИН

(НА СОВЕЩАНИИ С МИНИСТРОМ ЭНЕРГЕТИКИ АЛЕКСАНДРОМ НОВАКОМ)

«ПО ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫМ ОЦЕНКАМ, ДУМАЮ, ЧТО РЕЧЬ МОЖЕТ ИДТИ О СОКРАЩЕНИИ В ОБЪЕМЕ ГДЕ-ТО 10 МЛН БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ, ЧУТЬ МЕНЬШЕ, МОЖЕТ, ЧУТЬ БОЛЬШЕ».

ГЛАВА БАНКА АНГЛИИ ЭНДРЮ БЕЙЛИ

(В КОЛОНКЕ FINANCIAL TIMES)

«ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДЕНЕЖНОЙ ЭМИССИИ (ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ГОСРАСХОДОВ НА КОРОНАВИРУС.— «ДЕНЬГИ») ПОДОРВАЛО БЫ ДОВЕРИЕ К КОНТРОЛЮ НАД ИНФЛЯЦИЕЙ, ОСЛАБИВ ОПЕРАЦИОННУЮ НЕЗАВИСИМОСТЬ».

ГЛАВА ФРС ДЖЕРОМ ПАУЭЛЛ

(В СООБЩЕНИИ РЕГУЛЯТОРА, ПОСВЯЩЕННОМ РАСШИРЕНИЮ ПРОГРАММЫ ПОМОЩИ ЭКОНОМИКЕ НА \$2,3 ТРЛН)

«РОЛЬ ФРС ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ, ЧТОБЫ ПРЕДОСТАВИТЬ КАК МОЖНО БОЛЬШЕ ПОМОЩИ И СТАБИЛЬНОСТИ В ПЕРИОД ОГРАНИЧЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ».

REUTERS



ГЛАВА GUNVOR ТОРБЬОРН ТОРНКВИСТ

(В ИНТЕРВЬЮ BLOOMBERG)

«ВЕРОЯТНО, БУДЕТ СЛОЖНО НАЙТИ МЕСТО ДЛЯ ХРАНЕНИЯ НЕФТИ ЧЕРЕЗ ТРИ-ЧЕТЫРЕ НЕДЕЛИ».

ГЛАВА ЦБ ЭЛЬВИРА НАБИУЛЛИНА

(В ХОДЕ ОНЛАЙН-КОНФЕРЕНЦИИ)

«ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЯ ПО СТАВКЕ МЫ СЕЙЧАС УЧИТЫВАЕМ ВОПРОСЫ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ, ПОЭТОМУ МЫ ВЕСЬ ЭТОТ БАЛАНС РИСКОВ УЧТЕМ, И ВАРИАНТ СНИЖЕНИЯ СТАВКИ БУДЕТ ОДНИМ ИЗ РАССМАТРИВАЕМЫХ НА СЛЕДУЮЩЕМ ЗАСЕДАНИИ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ».

ДМИТРИЙ ДУХАНИН

2 апреля

СТОИМОСТЬ БЛИЖАЙШЕГО КОНТРАКТА НЕФТИ BRENT ВЫРОСЛА НА 15%, ДО \$30 ЗА БАРРЕЛЬ



3 апреля

СТОИМОСТЬ БЛИЖАЙШЕГО КОНТРАКТА НЕФТИ BRENT ВЫРОСЛА НА 7%, ДО \$35 ЗА БАРРЕЛЬ



6 апреля

КУРС ФУНТА СТЕРЛИНГОВ ВЫРОС НА 0,7%, ДО 1,23 \$/£



9 апреля

ЦЕНА ЗОЛОТА ВЫРОСЛА НА 2,4%, ДО \$1683 ЗА ТРОЙСКУЮ УНЦИЮ



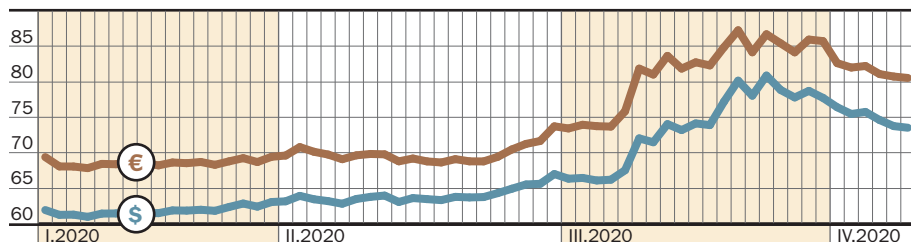
10 апреля

СТОИМОСТЬ БЛИЖАЙШЕГО КОНТРАКТА НЕФТИ BRENT СНИЗИЛАСЬ НА 3%, ДО \$30 ЗА БАРРЕЛЬ
КУРС ДОЛЛАРА СНИЗИЛСЯ НА МОСКОВСКОЙ БИРЖЕ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 40 КОП., ДО 72,80 РУБ./\$



ДИНАМИКА КУРСА ВАЛЮТ (РУБ.)

Источник: ЦБ.



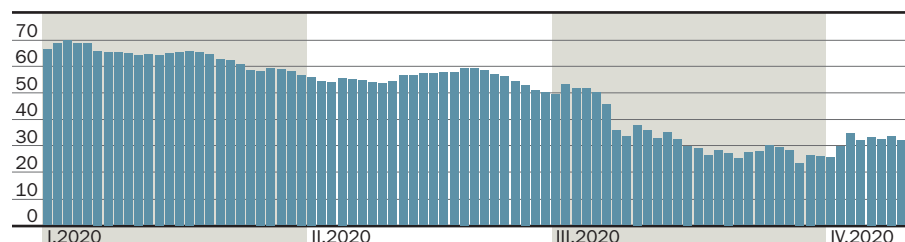
ОТСКОК РУБЛЯ

В марте российская валюта оказалась под двойным давлением. С одной стороны, стало понятно, что пандемии коронавируса России не избежать со всеми вытекающими последствиями для экономики. Другим же фактором для ослабления рубля стал срыв соглашения ОПЕК+ по ограничению добычи нефти. В результате в марте рубль просел сразу на 27%, в моменты достигая цены в 85 руб. за доллар. Пиком оказалось 24 марта, когда ЦБ зафиксировал уровень в \$80,88. Новая договоренность ОПЕК+ и целый ряд правительственных мер по поддержке российского бизнеса и финансового рынка в целом привели к укреплению рубля. К середине апреля он «отскочил» к 73 руб. за доллар.

О ТОМ, КАК ПОВЛИЯЕТ ДЕВАЛЬВАЦИЯ РУБЛЯ НА ДОСТУПНОСТЬ ТОВАРОВ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ЧТО ПОКАЖЕТ ЦЕННИК» НА СТРАНИЦЕ 60.

ЦЕНА НЕФТИ BRENT (\$/БАРР.)

Источник: Investfunds.



ВОЙНА И ПЕРЕМИРИЕ

В прошлом номере «Денег» мы подробно говорили о дне развала сделки ОПЕК+, который, по словам саудовского принца, «запомнят все». 6 марта, по сути, стало началом «нефтяной войны», которую развернул Эр-Рияд, объявив об отмене ограничений на добычу нефти, а также о значительном дисконте на продажу по ближайшим контрактам. В результате нефть марки Brent из коридора в \$60–70 за баррель провалилась до уровня в \$25 и ниже. Апрельская сделка ОПЕК+ о беспрецедентном ограничении добычи при поддержке США и G20 дала кратковременный результат, подняв цену до уровня в \$35 за баррель, но из-за последствий пандемии удержать ее уже не смогла.

ЧТО БУДЕТ С МИРОВОЙ ЭКОНОМИКОЙ В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «КОЛЬЦО НИБЕЛУНГА» НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ» НА СТРАНИЦЕ 18.

ОФЗ ВЫШЛИ ИЗ КАРАНТИНА

КОРПОРАТИВНЫЕ ЭМИТЕНТЫ ТАКЖЕ ПОСПЕШИЛИ НА ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК



Массовое бегство нерезидентов с российского рынка суверенного долга остановилось. За полмесяца они продали только 10 млрд ОФЗ, при этом в отдельные дни покупателей было больше, чем продавцов. Улучшение настроений иностранцев в сочетании с ростом цен на нефть благотворно сказалось на уровне ставок, курсе рубля, а также способностях Минфина и компаний занимать на первичном рынке.

В апреле международные инвесторы начали робкие покупки рублевых суверенных облигаций. Об этом свидетельствуют оценки ПСБ, основанные на данных Национального расчетного депозитария (НРД). Если 1 апреля инвесторы по инерции продолжили продавать бумаги, сократив вложения в ОФЗ на 7,5 млрд руб., то уже на следующий день покупателей было больше (+9,5 млрд руб.). За первые десять торговых дней месяца покупки преобладали над продажами четыре дня, и за это время вложения нерезидентов в ОФЗ выросли на 16,4 млрд руб., правда, в остальные дни было выведено 26,4 млрд руб. Тем самым вложения снизились на 10 млрд руб., до 2,84 трлн руб., или 31,6% от всего рынка.

Месяцем ранее продажи со стороны международных инвесторов были более массовыми. По данным НРД, за март нерезиденты сократили вложения в ОФЗ на 278 млрд руб., до 2,84 трлн руб. Столь стремительного бегства иностранцев за один месяц не было ни разу за восемь лет наблюдений ЦБ за их поведением. Предыдущий антирекорд был установлен в июне 2018 года, когда американские политики предложили ввести ограничения на американских инвесторов на покупку российского суверенного долга. Тогда продажи составили за месяц 141 млрд руб. Нынешнее бегство было вызвано беспокойством инвесторов относительно перспектив мировой экономики на фоне карантинных мер из-за коронавируса, а также обвалом цен на нефть из-за мартовского провала переговоров России и Саудовской Аравии по объемам добычи сырья. Это привело к обвалу котировок и стремительному росту доходности, которая по десятилетним ОФЗ взлетела до 8,4% годовых, максимума с весны 2019 года.

Успокоению иностранных инвесторов способствовали шаги центральных банков и правительств, направленные на снижение негативного эффекта от карантина. ФРС США снизила ключевую ставку до нуля, а также начала масштабный выкуп активов и кредитование. Программу поддержки экономики объемом \$2 трлн объявил и Сенат США. Масштабные программы количественного смягчения объявили Европейский ЦБ, Банк Японии и другие регуляторы. «Баланс ФРС превысил \$6 трлн, баланс ЕЦБ вырос до €5,2 трлн. Ожидается, что в ближайшие месяцы колоссальный приток дешевой ликвидности сохранится, что будет поддерживать спрос на рискованные активы», — отмечает главный экономист Совкомбанка Кирилл Соколов.

Для рублевых активов важное значение имели ожидания окончания ценовой войны на нефтяном рынке и договоренности о новой сделке по сокращению нефтедобычи. О необходимости переговоров между Россией и Саудовской Аравией заявил президент США Дональд Трамп, который и выступил инициатором их проведения. 2 апреля он заявил о том, что крупнейшие производители нефти могут стать сторонами соглашения о снижении производства на 10 млн баррелей в день. Это благоприятно сказалось на рынке нефти и рынке рублевого долга. «По сравнению с максимальным уровнем марта снижение до-

ходности составило в среднем по рынку ОФЗ 154 б. п., а по отдельным средне- и долгосрочным выпускам достигало 165–169 б. п. Доходность десятилетнего выпуска ОФЗ снизилась до 6,68% с 8,4% годовых, а самого долгосрочного (с погашением в марте 2039 года) выпуска — до 6,85% с 8,7% годовых», — отмечает главный аналитик долговых рынков БК «Регион» Александр Ермак.

Восстановление на долговом и нефтяном рынках позитивно сказалось на российском валютном рынке. Курс доллара на Московской бирже снизился с начала месяца на 5,37 руб. и 14 апреля вернулся к уровню 73 руб./\$. «Благодаря улучшению ситуации на внешних рынках курс рубля укрепляется всю неделю и показывает один из лучших результатов среди валют развивающихся рынков», — отмечает Кирилл Соколов. Произошедшее укрепление рубля поможет сдерживать повышение импортных цен. «Годовая инфляция в ближайшие месяцы будет ускоряться как из-за ослабления рубля в феврале—марте, так и из-за низкой базы прошлого года. Однако к середине года темпы роста цен стабилизируются, что позволит Банку России продолжить снижение ключевой ставки», — отмечает Кирилл Соколов. По его оценкам, к концу года инфляция будет находиться недалеко от целевых 4%.

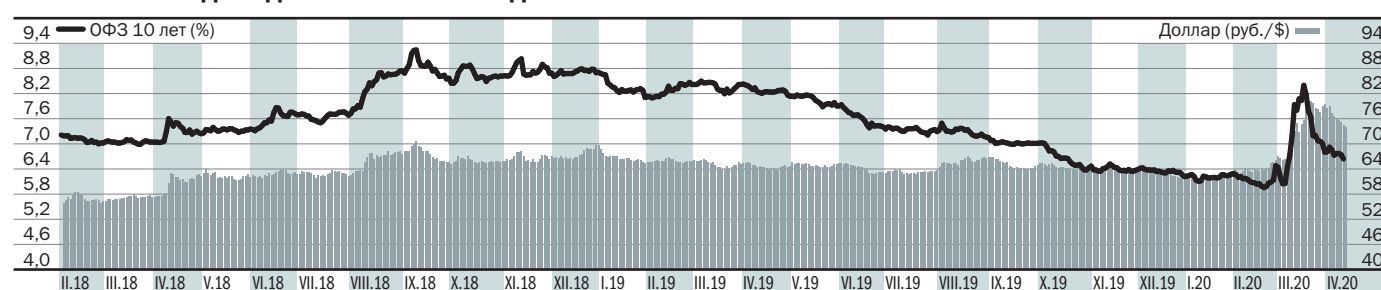
Стабилизация ситуации на российском финансовом рынке позволила Минфину после полуторамесячного перерыва возобновить аукционы по размещению ОФЗ. 8 апреля ведомство разместило два выпуска облигаций из трех на общую сумму 23,1 млрд руб. Более успешными как с точки зрения интереса инвесторов, так и объемов размещения стали аукционы 15 апреля. Суммарный спрос на двух аукционах составил 145,6 млрд руб., что позволило министерству занять 97 млрд руб. Основной спрос на выпуски, по мнению аналитиков, был со стороны российских банков и институциональных инвесторов. Покупки были и со стороны иностранцев, поскольку предложенные бумаги пользовались у них повышенным спросом в апреле. «Спрос вырос и на первичном рынке корпоративных облигаций, что позволило эмитентам увеличить объем заимствования и снизить их стоимость по сравнению с первоначально маркируемыми уровнями», — отмечает Александр Ермак.

ОФЗ привлекательны для инвестирования не только для институциональ-

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

КАК МЕНЯЛИСЬ ДОХОДНОСТЬ ОФЗ И КУРС ДОЛЛАРА В РОССИИ

Источник: Reuters.





REUTERS

«Похоже, соглашение ОПЕК+, которое и так всегда расходилось с реальностью, ушло в прошлое»

В ближайшие годы роль частных инвесторов на рынке суверенного долга, скорее всего, не вырастет: этому будут мешать новые налоги, о которых объявил президент России. 25 марта Владимир Путин предложил «для граждан, чей общий объем банковских вкладов или инвестиций в долговые ценные бумаги превышает 1 млн руб., установить налог на процентный доход в размере 13%». Совет федерации одобрил поправки в Налоговый кодекс с менее жесткими формулировками. Платить в бюджет придется только тем, у кого суммарные процентные доходы по вкладам превысят базовый, определяемый ключевой ставкой ЦБ при депозите 1 млн руб. Сейчас эта сумма составляла бы 60 тыс. руб., и только с превышения этой суммы будет платиться НДФЛ в размере 13%.

Вместе с тем любое увеличение налоговой нагрузки может привести к снижению привлекательности вкладов, считают аналитики, поскольку в настоящее время такие доходы ос-

вобождены от уплаты налога при ставке ниже ключевой ставки (на данный момент 6%), увеличенной на пять процентных пунктов. Спрос может снизиться и на ОФЗ, купонные выплаты по которым также пока освобождены от уплаты налогов. «С 2021 года налоговые льготы по облигациям, включая ОФЗ, и депозитам будут отменены», — отмечает заместитель руководителя брокерского бизнеса по консультационным продуктам «БКС Брокер» Алексей Евсютин. Однако он уточняет, что ограничения не коснутся ИИС, а значит, ОФЗ можно будет купить на них, сохранив все льготы. Обременение не распространяется и на паевые инвестиционные фонды, которые инвестируют в облигации. «Если приобрести паи ПИФов, которые инвестируют в облигации, то доход, полученный от таких вложений, не подпадает под новый налог», — отмечает руководитель отдела продаж «Сбербанк Управление активами» Андрей Макаров ●

ных, но и для частных инвесторов, поскольку ставки, которые они обеспечивают, выше ставок по вкладам. По данным ЦБ, максимальная ставка десяти крупнейших кредитных организаций, привлекающих наибольший объем депозитов физических лиц, в первой декаде апреля составила 5,4%. Доходность

коротких выпусков ОФЗ торгуется с доходностью к погашению на уровне 5,8–6% годовых. По словам управляющего по анализу банковского и финансового рынков ПСБ Дмитрия Грицкевича, частные инвесторы покупают ОФЗ, но они вряд ли могут влиять на рынок по сравнению с объемами банков.



РЫНОЧНАЯ ПАНДЕМИЯ

БОГДАН ЗВАРИЧ,
главный аналитик ПСБ

В последнее время российский рубль смог отыграть часть потерь, понесенных в рамках волны снижения, закончившейся в середине марта. Однако его позиции остаются по-прежнему неустойчивыми.

Поводом для ослабления национальной валюты стали сразу два фактора. Первым из них выступила ситуация с распространением коронавируса, которая снизила спрос на рискованные активы на опасениях влияния пандемии на мировую экономику. Данный фактор оказывал давление на валюты развивающихся стран, включая рубль, и способствовал его ослаблению по отношению к основным мировым валютам. Вторым фактором стало ожидание прекращения сделки ОПЕК+. Странам, подписавшим

данное соглашение, не удалось на саммите в начале марта договориться о его продлении, как с условием увеличения сокращения, так и на базе тех объемов, что действовали в первом квартале текущего года. В результате некоторые страны пообещали в апреле резко нарастить добычу и предлагали потребителям хорошие скидки на нефть при поставках в попытке увеличить долю рынка. Это оказало негативное влияние на котировки нефти, а вкупе с пандемией привело к обвальному падению цен. Карантинные меры, применяемые во многих странах, привели к сокращению спроса на нефть, пик которого, по нашей оценке, придется на второй квартал. В сложившихся условиях рынок энергоносителей обновил многолетние минимумы, а нефть марки Brent отступала ниже \$25 за баррель. Эти факторы способствовали ослаблению национальной валюты и подъему пары доллар/рубль к середине марта в район 80 руб. Однако во второй половине марта и начале апреля ситуация начала улучшаться. Важным фактором, поддержавшим рубль, стали программы поддержки экономик в разных странах и активизация количественного смягчения со стороны ведущих центробанков. Плюс

к этому наметилось замедление в темпах роста количества заболевших за пределами Китая. Все это смогло сгладить влияние распространения фактора коронавируса на рынки и несколько оживить спрос на рискованные активы, что позволило валютам развивающихся стран отыграть часть потерь. При этом рубль среди валют ЕМ стал лидером восстановления. Поводом к подобной динамике стало появление надежд на возобновление сделки в рамках ОПЕК+ с возможностью присоединения к ней других стран-экспортеров. При этом речь шла о снижении добычи на 10–15 млн баррелей в сутки, что должно стабилизировать рынок, нивелировав большую часть «провала» по спросу. На таком фоне пара доллар/рубль потеряла более 10% от мартовских максимумов, установленных в районе 82,8 руб., отступив ниже 75 руб. Но пока говорить об устойчивости восстановления не приходится. Да, ситуация с коронавирусом в последнее время меняется к лучшему. Однако пока не пройден пик пандемии, а многие страны сохраняют жесткие карантинные меры, сложно оценить реальное влияние инфекции и принимаемых мер как на мировую экономику, так и на экономики отдельных стран. В ре-

зультате отсутствует понимание достаточности применяемых экономических мер, а также программ количественного смягчения. Это создает ситуацию, когда у инвесторов нет ценовых ориентиров по широкому спектру активов, что сдерживает их от активизации покупок, а на рынке преобладают спекулятивно настроенные игроки. Более того, сохраняются риски возобновления снижения по широкому спектру активов и обновления ими годовых минимумов. Плюс к этому сделка в рамках ОПЕК+ все еще не состоялась — из-за позиции Мексики она может развалиться, что приведет к очередному откату рынка энергоносителей ниже \$30 за баррель по нефти марки Brent. Да и заключение сделки вряд ли приведет к уверенному росту цен на нефть, так как предложенные объемы сокращения добычи в 10 млн баррелей в сутки не смогут полностью нивелировать падение спроса. В лучшем случае мы ожидаем стабилизации рынка в диапазоне \$30–35. В сложившихся обстоятельствах в ближайшие месяцы сложно ждать более существенного укрепления рубля и возвращения пары доллар/рубль к минимумам года. В дальнейшем американская валюта, скорее всего, продолжит движение в рамках широкого диапазона

70–80 руб. с сохранением повышенной волатильности. А вот ближе к какой из его границ — зависит от сделки ОПЕК+. При этом в случае если сделка ОПЕК+ не состоится, а влияние коронавируса на мировую экономику окажется существенно хуже текущих оценок, возможен подъем доллара выше 80 руб. с последующим возвращением в обозначенный диапазон во второй половине года. Учитывая это, инвесторам имеет смысл формировать некоторую валютную подушку безопасности в нижней половине диапазона 70–80 руб., что позволит снизить потери в случае развития негативного сценария распространения коронавируса и отсутствия сделки в рамках ОПЕК+. Что же касается влияния частичного восстановления рубля на инфляцию, то, на наш взгляд, оно будет минимальным. Девальвационный фактор еще не отыгран. Стоит помнить, что изменение курса национальной валюты сказывается на инфляции с определенным временным лагом, в результате чего в ближайшие месяцы влияние ослабления рубля на инфляцию будет усиливаться. Учитывая это, в ближайшие месяцы мы ожидаем роста инфляции до 2,9% и 3,1% в апреле и мае соответственно.



МЭРСКАЯ ДОЛЯ

Распределение во властных структурах разных функций в борьбе с эпидемией и сам ход эпидемии коронавируса в России к апрелю 2020 года привели к довольно нестандартному распределению не только медийной активности разных частей государственного аппарата, но и к принципиально разной силы имиджевых угроз разным его частям. И мэру Москвы Сергею Собянину досталась в этой ситуации, пожалуй, самая сложная роль: это самые серьезные угрозы и потенциально самый крупный выигрыш. Но речь вовсе не о политике, как можно было бы предположить, а об экономике.



В целом нельзя сказать, чтобы кто-то в российской власти в марте 2020 года имел выбор: что ему достанется, определялось во многом автоматически. На федеральном уровне правительство Михаила Мишустина де-факто первым определило свое место во властной команде, занятой, с одной стороны, вопросами финансовой власти, управлением «антикоронавирусными» финансами с акцентом на регионы и на возможный всплеск безработицы из-за карантинных ограничений, а с другой стороны — вопросами

общей координации здравоохранения, резервов, авиасообщения, нормативной базы. В свою очередь, президент Владимир Путин так же автоматически занял место политического лица всех госструктур, коммуницирующих с населением. В сущности, для него мало что изменилось, это также часть его работы; кроме того, по должности он занялся координацией гражданской части власти и силовиков — МЧС и Минобороны в ситуации с коронавирусной эпидемией явно остаются резервными структурами довольно большой мощности. Наконец, на довольно ранней стадии — после недели объявления в России «выходных дней» с 30 марта — определилась и роль глав регионов. После того как в федеральных структурах убедились в том, что эпидемия не требует немедленной централизации и унификации карантинных мероприятий во всех регионах, «федерального управления» вводить нигде не следует (хотя главы нескольких ре-

ТЕКСТ **Дмитрий Бутрин**
ФОТО **РИА Новости**

ОСНОВНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ И МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

1.	МОРАТОРИЙ НА БАНКРОТСТВО	ПРИОСТАНАВЛИВАЕТСЯ ПРИЕМ ЗАЯВЛЕНИЙ О БАНКРОТСТВЕ ДОЛЖНИКА СО СТОРОНЫ КРЕДИТОРОВ	ДО 3 ОКТЯБРЯ 2020 ГОДА
2.	МОРАТОРИЙ НА ПРОВЕРКИ БИЗНЕСА	ПРИОСТАНАВЛИВАЕТСЯ ПРОВЕДЕНИЕ ВЫЕЗДНЫХ ПРОВЕРОК СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА. АВТОМАТИЧЕСКИ НА ПОЛГОДА ПРОДЛЕВАЮТСЯ ВСЕ ЛИЦЕНЗИИ И РАЗРЕШЕНИЯ	ДО 31 ДЕКАБРЯ 2020 ГОДА
3.	КРЕДИТНЫЕ КАНИКУЛЫ	ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ МОГУТ В ТЕЧЕНИЕ ШЕСТИ МЕСЯЦЕВ НЕ ПЛАТИТЬ ДВЕ ТРЕТИ ПРОЦЕНТОВ ПО УЖЕ ВЫДАННЫМ КРЕДИТАМ, А ТАКЖЕ ПОЛУЧИТЬ ОТСРОЧКУ НА УПЛАТУ ПЛАТЕЖЕЙ ПО ОСНОВНОМУ ДОЛГУ	ДО 1 ОКТЯБРЯ 2020 ГОДА
4.	БЕСПРОЦЕНТНЫЕ КРЕДИТЫ НА ЗАРПЛАТУ	МАЛЫЕ И МИКРОПРЕДПРИЯТИЯ МОГУТ ВЗЯТЬ В БАНКЕ БЕСПРОЦЕНТНЫЙ КРЕДИТ НА ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ ДЛЯ ВЫПЛАТЫ ЗАРПЛАТЫ СОТРУДНИКАМ	ДО 1 ОКТЯБРЯ 2020 ГОДА
5.	СНИЖЕНИЕ И ОТСРОЧКА СТРАХОВЫХ ВЗНЕСОВ	ДЛЯ ВСЕХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ИП, ВНЕСЕННЫХ В РЕЕСТР СУБЪЕКТОВ МСП, СОВОКУПНЫЙ ОБЪЕМ СТРАХОВЫХ ВЗНЕСОВ СНИЖАЕТСЯ С 30% ДО 15%	ДОЛГОСРОЧНАЯ МЕРА
6.	НАЛОГОВЫЕ КАНИКУЛЫ	ОТСРОЧКА УПЛАТЫ ВСЕХ НАЛОГОВ, КРОМЕ НДС И НДФЛ	ДО 1 ДЕКАБРЯ 2020 ГОДА
7.	ОТСРОЧКА АРЕНДНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ	ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ НЕ ПРИДЕТСЯ ПЛАТИТЬ ЗА АРЕНДУ СЕЙЧАС. ОНИ СМОГУТ ЭТО СДЕЛАТЬ В 2021 ГОДУ ИЛИ ПОЗЖЕ	ДО 1 ОКТЯБРЯ 2020 ГОДА
8.	РЕЖИМ НЕРАБОЧИХ ДНЕЙ, КАРАНТИН	НАРУШЕНИЕ КАРАНТИНА МОЖЕТ ПОВЛЕЧЬ ЗА СОБОЙ КАК АДМИНИСТРАТИВНУЮ, ТАК И УГОЛОВНУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	ДО 30 АПРЕЛЯ 2020 ГОДА
9.	РЕЖИМ ПОВЫШЕННОЙ ГОТОВНОСТИ	ОТМЕНА ИЛИ ПЕРЕНОС ВСЕХ МАССОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ, ПЕРЕВОД ШКОЛ И ВУЗОВ НА ДИСТАНЦИОННЫЙ РЕЖИМ ОБУЧЕНИЯ, САМОИЗОЛЯЦИЯ	ВВЕДЕНИЕ В МОСКВЕ ПРОПУСКНОГО РЕЖИМА С 13 АПРЕЛЯ 2020 ГОДА
10.	ОГРАНИЧЕНИЕ ПОЛЕТОВ	ПРЕКРАЩЕНИЕ ЧАРТЕРНОГО И РЕГУЛЯРНОГО АВИАСООБЩЕНИЯ СО ВСЕМИ СТРАНАМИ	С 27 МАРТА 2020 ГОДА

Нельзя заразить коронавирусом только левую ногу и живот, чихать вы все равно будете головой

гионов тут же были отправлены в отставку и заменены новыми), стало очевидно, что большая часть работы на местах — это их ответственность.

В сущности, и это неудивительно. Карантинный режим и инфраструктурные предприятия, работа регионального и муниципального здравоохранения, транспорт и логистика, продовольственное обеспечение и «до вируса» были скорее региональной долей ответственности. Однако среди всех российских регионов Сергей Собянин почти немедленно получил практически федеральную и исключительную роль.

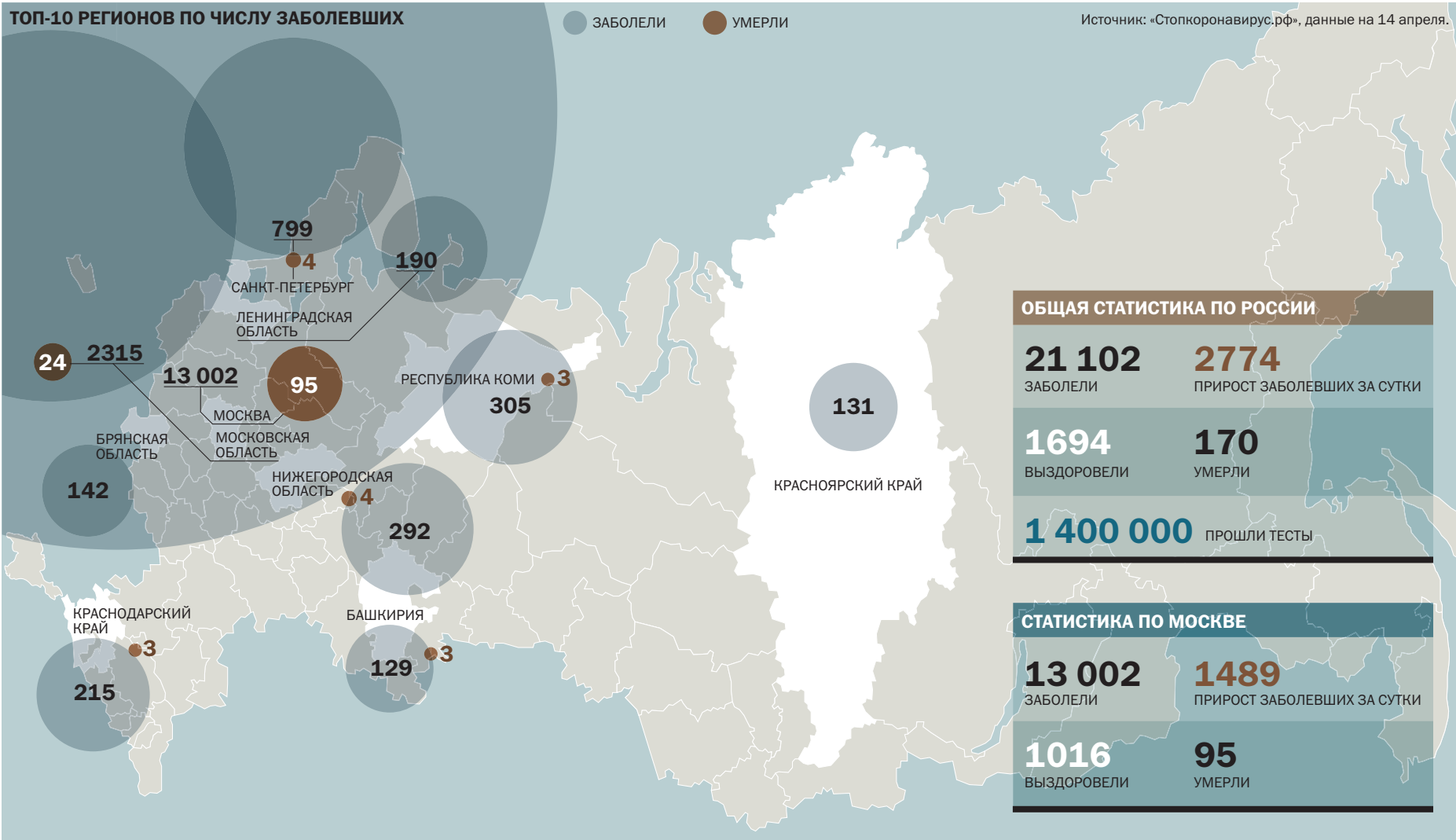
С одной стороны, еще в марте стало понятно, что Госссовет, сейчас, по сути, координирующий орган для регионов, будет ориентироваться именно на Собянина в выполнении своей роли в эпидемии. Тут сложно было бы придумать лучшее решение — и сложно придумать менее проблемное: как «модельный» регион в борьбе с коронавирусом Москва и подходит, и не подходит более всего.

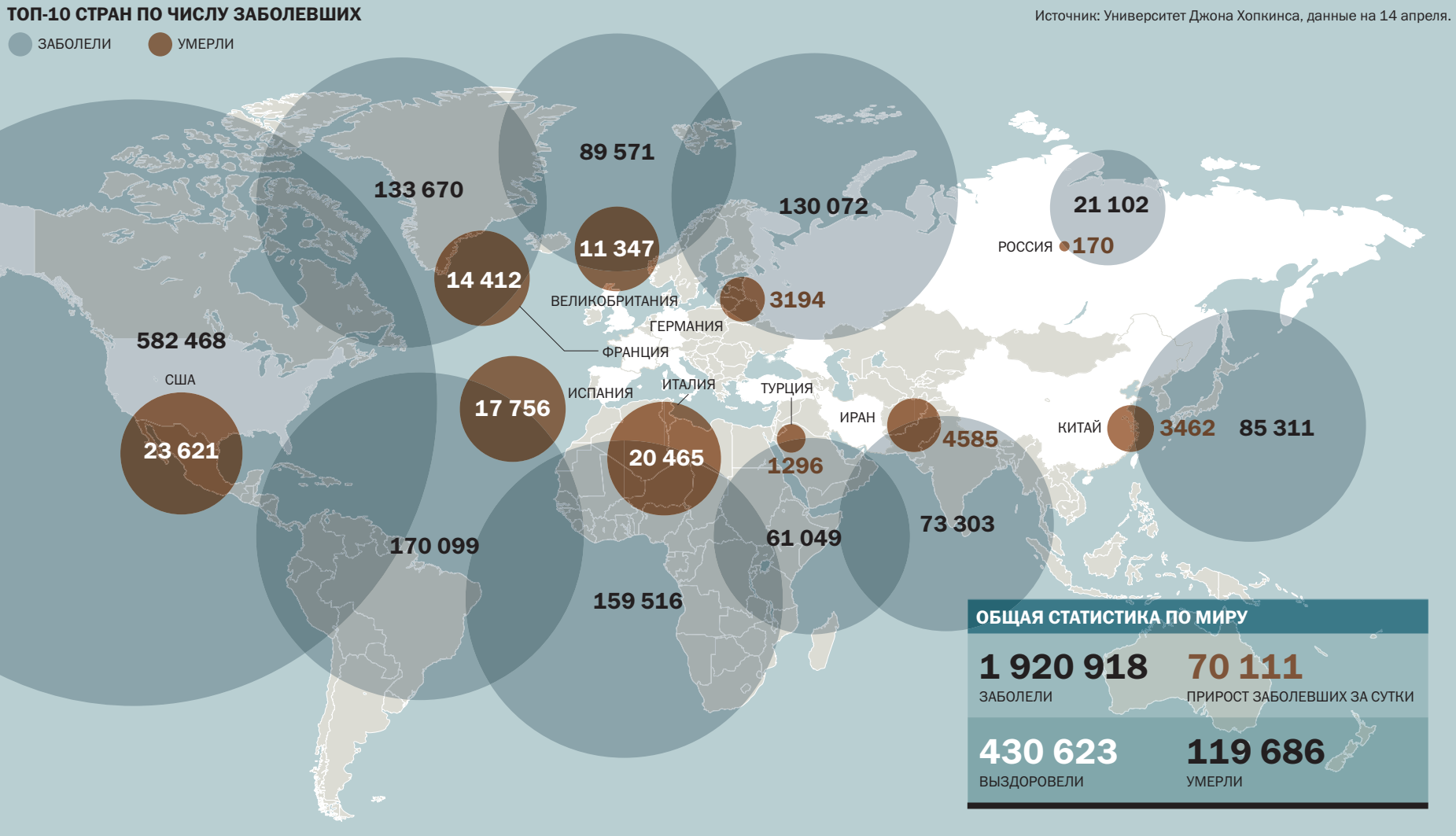
Сначала — формальные за. Их много. Эпидемия в Москве, главном авиахабе России и местонахождении значительной части всех путешествовавших за пределы РФ в феврале—марте (приграничные заражения почти не имели значения нигде, кроме разве что границы с Украиной и, возможно, малой части дальневосточных регионов), началась на три недели раньше большей части областей — это источник практического опыта. Москва — поставщик лучших практик в силу своего экономического и управленческого отрыва от провинции и централизованного устройства экономики. В Москве слиты региональный и муниципальный уровни власти, что в эпидемической ситуации упрощает задачу, стоящую перед регионами. Наконец, Собянин с его долгой карьерой в федеральной власти лучше большинства глав регионов знает, как эта власть работает и как не работает, что возможно и что невозможно.

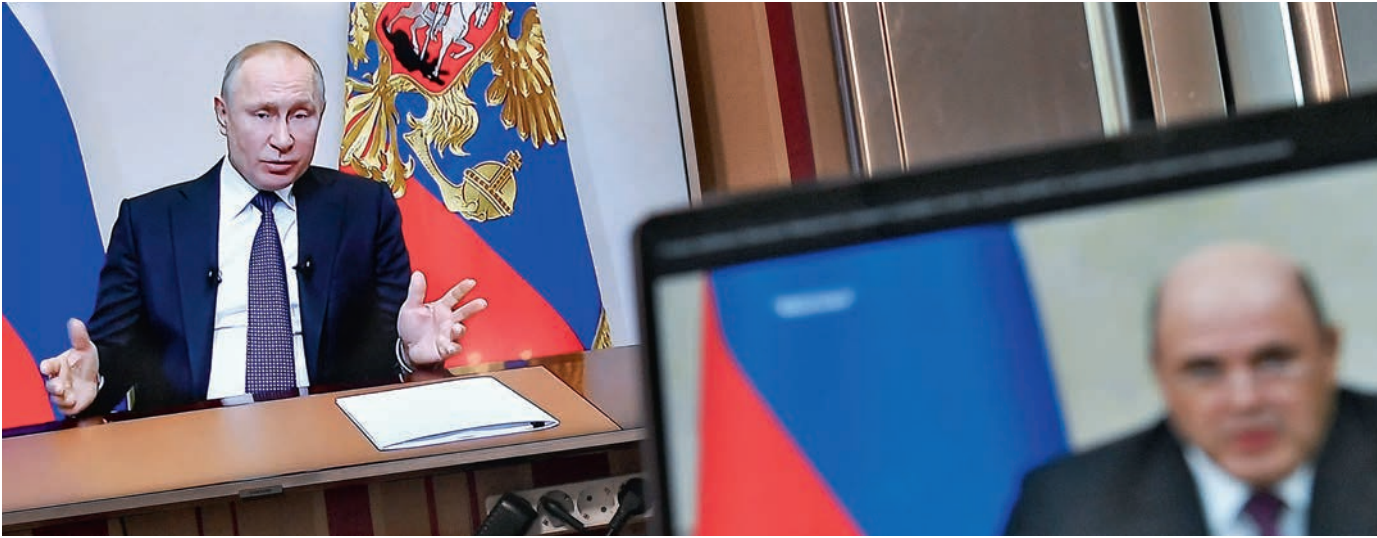
Формальных против, впрочем, не меньше. Экономическое устройство Москвы довольно радикально отличается от большинства российских регионов. Здесь принципиально другая (более высокая) доля сервиса в экономике, здесь меньше массовая занятость в промышленности, здесь другой общественный транспорт и другая логистика, здесь много федеральных структур. Кроме того, Москва — самый богатый регион России, ей для борьбы с эпидемией не требуется федеральная финансовая помощь. Это еще и мегаполис с принципиально другим уровнем жизни (практика «перевести весь ритейл на дистанционную доставку», по сути, возможна полноценно только здесь, даже в Санкт-Петербурге и Сочи это выглядит иначе и стоит других денег), другим транспортом и другой инфраструктурой.

И, наконец, это другой, нежели все остальные, регион с точки зрения по-

литики, ее восприятия и настроений. Ошибка в управленческом решении губернатора здесь будет стоить очень дорого: очереди к турникетам в московском метро 15 апреля, свидетельство дискоординации МВД и городских властей, были буквально апокалиптически восприняты частью населения, тогда как сходные ошибки (и вполне очевидные «задним числом»), ранее допускавшиеся в регионах (например, в Саратове, где в очередях стояли за региональными пропусками), вызывали лишь иронические упражнения в соцсетях. Собянин в этом смысле заложник собственных достижений прошлых лет — того уровня безупречности, которой при всем уважении к Новгороду и в голову никому не придет требовать от Новгорода, от Москвы и ее мэра ждут по умолчанию как необсуждаемый минимум. Карантин в Москве в понимании жителей Москвы должен быть одновременно максимально жестким, максимально незаметным, максимально эффективным — и максимально комфорт-







ГРАЖДАНСКИЙ ВЗНОС

ВКЛАДЧИКОВ ВКЛЮЧИЛИ В ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКОНОМИКИ



В числе антикризисных мер решено ввести налог на процентный доход с вкладов свыше 1 млн руб. На фоне падения депозитных ставок многие вкладчики посчитали разумным перевести свои накопления из банков под матрас.

Идеей взимать подоходный налог с процентных доходов по вкладам, объем которых суммарно превышает 1 млн руб., в конце марта выступил президент РФ Владимир Путин. Поступления от налога в бюджет направят на поддержку семей с детьми, потерявших работу или тех, кто окажется на больничном, уточнил президент.

Минфин напомнил, что практика налогообложения процентов по вкладам существует в большинстве стран мира. Минфин уточнил, что при определении параметров налогообложения процентных доходов граждан руководствовался принципами справедливости налогообложения. Однако вкладчики рассудили иначе. Считанные дни спустя Ассоциация банков России направила письмо в адрес главы ЦБ Эльвиры Набиуллиной с жалобами на то, что граждане не поняли суть нововведений и срочно отзывают вклады. Регулятор в свежем обзоре «Ликвидность банковского сектора и финансовые рынки» уже отметил, что в марте «вырос спрос на наличные деньги» — на 0,7 трлн руб.: «В условиях повышенной неопределенности население склонно предъявлять высокий спрос на наличные деньги. Также значимую роль могли сыграть карантинные меры, потребовавшие накопления запасов наличных денег для расчетов в период изоляции». Правда, ЦБ выразил уверенность в том, что «после стабилизации ситуации эти средства будут постепенно возвращаться на банковские счета».

Представители власти повторяли, что эта мера затронет не более 1% вкладчиков. Однако по данным Агентства по страхованию вкладов (АСВ), на 1 января 2020 года общий объем средств населения в банках составил 30,55 трлн руб., из которых 55,3% — это вклады свыше 1 млн руб. В прошлом году именно в сегменте вкладов на сумму свыше 1 млн руб. наблюдался наибольший рост. По данным АСВ, в 2019 году наиболее активно росли сбережения в диапазонах от 1,4 млн до 3 млн руб. и от 1 млн до 1,4 млн руб., увеличившиеся на 15,1% и 12,2% по сумме и на 14,7% и 12,2% по количеству счетов соответственно. Сбережения свыше 3 млн руб. выросли на 6,3% по сумме и на 14% по количеству счетов, говорится в отчете АСВ.

В результате доля вкладов от 1,4 млн до 3 млн руб. увеличилась с 10,3% до 10,9%. Доля вкладов от 1 млн до 1,4 млн руб. выросла с 11,9% до 12,3%. Доля вкладов свыше 3 млн руб. уменьшилась с 32,6% до 32,1%. В целом, по данным АСВ, рост вкладов в 2019 году составил 10,1%. Очевидно, что в этом году в силу объективных обстоятельств такого прироста ждать не стоит.

Тем, кто еще не разобрался в инициативе, стоит учесть, что налог будет взиматься только с процентного дохода 2021 года. Это значит, что, во-первых, полученные в этом году процентные доходы пока налогом не облагаются, а впервые заплатить их придется только в 2022 году. Во-вторых, вам придется заплатить налог не с вкладов, открытых в 2021 году, а только с процентного дохода, полученного за этот период. То есть, например, если у вас есть трехлетний вклад, открытый в 2020 году с выплатой процентов в конце срока, то платить за него налог вы будете только после получения процентов.

На сайте Минфина поясняется, что речь идет о сумме свыше необлагаемого процентного дохода. А необлагаемый процентный доход — это произведение суммы 1 млн руб. и ключевой ставки Банка России, установленной на 1 января соответствующего года (в условиях 2020 года необлагаемый процентный доход составил бы 60 тыс. руб.).

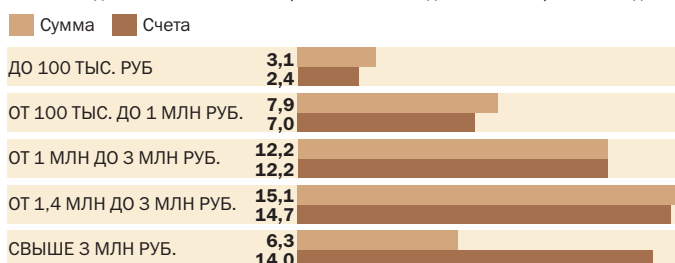
Проценты по валютным вкладам будут рассчитаны на дату их получения по официальному курсу ЦБ. При этом изменение самой суммы вклада из-за волатильности курса к налогам отношения не имеет. Об уплате налога вкладчиков будет уведомлять налоговая служба — по аналогии с уплатой транспортного налога.

Аналитики уверены, что серьезного влияния этих мер на рынок вкладов в среднесрочной перспективе не будет. Хотя в краткосрочной банки могут столкнуться с nervozностью вкладчиков, обеспокоенных судьбой своих накоплений. «По нашим расчетам, влияние нового налогового сбора может составить менее 70 базисных пунктов процентного дохода для большинства вкладчиков», — говорится в исследовании международного рейтингового агентства S&P. «Нестабильность валютного рынка и ухудшение ситуации, связанной с пандемией коронавируса, все с большей степенью вероятности могут привести к непродолжительному умеренному оттоку депозитов, вызванному паникой», — отмечают аналитики. По их мнению, одним из следствий этой ситуации может стать рост депозитных ставок. Минфин, со своей стороны, все же уверен, что серьезного оттока не будет. «В любом случае процентный доход по депозитам превышает инфляцию даже за вычетом налогов. Поэтому мы не ожидаем большого оттока депозитов из банков», — заявил глава Минфина Антон Силуанов.

ТЕКСТ **Майя Марлинская**
ФОТО **Иван Водопьянов**

ПРИРОСТ ВКЛАДОВ ПО СУММЕ И КОЛИЧЕСТВУ СЧЕТОВ ЗА 2019 ГОД (%)

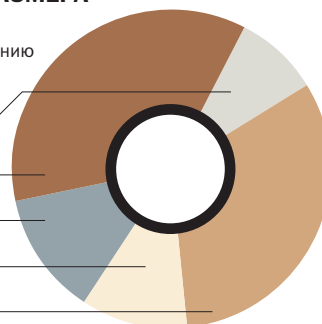
Источник: данные Агентства по страхованию вкладов на 1 января 2020 года.



СТРУКТУРА ВКЛАДОВ ОТ ИХ РАЗМЕРА 1 ЯНВАРЯ 2020 ГОДА (%)

Источник: данные Агентства по страхованию вкладов на 1 января 2020 года.

ДО 100 ТЫС. РУБ.	8,6
ОТ 100 ТЫС. ДО 1 МЛН РУБ.	36,1
ОТ 1 МЛН ДО 3 МЛН РУБ.	12,3
ОТ 1,4 МЛН ДО 3 МЛН РУБ.	10,9
СВЫШЕ 3 МЛН РУБ.	32,1



ВИРУСОНОМИКА НОВЕЙШЕГО ВРЕМЕНИ

ВО ЧТО ЭПИДЕМИИ ОБХОДЯТСЯ ЛЮДЯМ И ЧЕЛОВЕЧЕСТВУ



Пандемия коронавируса COVID-19 уже несколько раз обрушила мировые биржи, опустила цены на нефть, а вместе с ними — и курс рубля, заставив экономистов и аналитиков делать апокалиптические прогнозы о влиянии вируса на бизнес и глобальную экономику. Однако нынешняя пандемия, по крайней мере пока, является не самой смертоносной, и хочется надеяться, что так и не станет. О том, как предыдущие эпидемии и пандемии влияли на экономику и бизнес, читайте в материале «Денег».

Виновен не жираф, а тот, кто крикнул из ветвей

Пандемия так называемого испанского гриппа, или «испанки», пронеслась по всему миру в 1918–1919 годах, унеся, по разным подсчетам, жизни от 20 млн до 50 млн человек. Однако вопреки своему европейскому названию, разновидность вируса H1N1, приведшая к столь катастрофическим последствиям, появилась в Новом Свете, а точнее — в Канзасе. Местные доктора, столкнувшиеся с болезнью в марте, сочли ее просто одной из форм простуды. Простуду подхватили солдаты одной из военных баз, готовившиеся к отправке в Европу, где продолжала бушевать Первая мировая война. Так вирус пересек океан и довольно быстро распространился среди американского контингента, солдат—союзников США — французов и англичан, — а потом и местных жителей. Многие исследователи считают, что стремительное распространение вируса было вызвано общим ослаблением иммунитета людей, страдавших от многолетней войны и связанных с ней голода, антисанитарии и других материальных лишений.

В то время проблема цензуры стояла перед журналистами остро. Цензоры заявляли, что руководствовались лучшими побуждениями, мешая распространению информации о вирусе, чтобы не снижать патриотический дух воюющих стран. Первыми об эпидемии написали журналисты и врачи из Испании, которая тогда соблюдала нейтралитет, поэтому военной цензуры там не было. Так болезнь и стала известной всему миру под названием «испанский грипп». В самой Испании эту болезнь называли русским гриппом, а в соседней Франции считали, что болезнь попала в Европу из Китая.

Поскольку эпидемия разразилась во время Первой мировой войны, о каком-либо согласованном подходе стран к борьбе с болезнью речи быть не могло. Каждый не только тянул одеяло с соседа на себя, но и норовил этого соседа застрелить или разбомбить. Неудивительно, что «испанка» стремительно прокатилась по всему миру, в том числе с солдатами, которые возвращались с войны домой по своим странам, или с беженцами, которые, напротив, бежали из дома от войны, расходясь по разным странам. В итоге «испанка» дважды обогнула земной шар, ею заразились в общей сложности до 500 млн человек. Некоторые отдаленные страны, куда болезнь привозили солдаты, вводили полный карантин и закрывали границы — например, Австралия и Новая Зеландия, но эти меры были запоздалыми и не принесли большого результата.

Наиболее жесткие карантинные меры были введены в ряде городов США, откуда болезнь и начала свое путешествие по миру. В крупнейших мегаполисах были закрыты учебные заведения, кафе и рестораны, театры и церкви, запрещены массовые собрания. Когда «испанка» свирепствовала особенно жестоко, власти ряда городов предписывали своим гражданам не покидать свои дома и соблюдать строгий карантин. Кроме того, жителям крупных городов США предписывали носить на лице маски, ограничить рукопожатия, а местные бойскауты организовали целую кампанию по укреплению санитарно-гигиенической дисциплины среди горожан. Бойскауты ходили по улицам и разъясняли гражданам об опасности столь

ТЕКСТ **Евгений Хвостик**
ФОТО **Reuters, Tribune News Service via Getty Images, American Unofficial Collection of World War I Photographs/PhotoQuest/Getty Images**

КОПИРАЙТ КОПИРАЙТ

распространенного тогда явления, как сплевывание на мостовую. Власти также вывешивали плакаты, призывавшие людей не плевать, поскольку это способствует распространению заразы. В ряде городов — например, в Сан-Франциско — для больных не хватало больничных мест, поэтому военные моряки построили там временный полевой госпиталь.

О том, какие экономические последствия вызвала пандемия испанского гриппа, ученые спорят до сих пор. В 1918–1919 и 1920–1921 годах мировая экономика дважды пережила рецессию, однако большинство аналитиков считают, что очень сложно выделить последствия для экономики, оказанные эпидемией, от последствий гриппа от шедшей тогда мировой войны, а также революций и гражданских войн, особенно для Европы.

По оценкам Федерального резервного банка Сент-Луиса, американский





бизнес, вынужденный закрыться во время эпидемии на срок от нескольких недель до нескольких месяцев, понес «двузначные миллионные убытки», которые, впрочем, были быстро отыграны в 1919 году, когда американская экономика начала стремительно восстанавливаться. Мировой рынок рабочей силы в 1918–1919 годах также оказался в шоковом состоянии, но не столько из-за эпидемии и закрывшихся от нее предприятий, сколько из-за того, что десятки миллионов мужчин по всему миру встали под ружье, а женщины массово заменили их на промышленных предприятиях. В любом случае, говоря об экономических последствиях именно эпидемии, экономисты говорят о краткосрочном воздействии, которое было перекрыто воздействием войны и разрухи, а после войны компенсировано ростом экономики в странах, сумевших обойтись без революций и гражданских войн.

Азия, снова Азия и «медведи»

Во второй половине XX века мир пережил две пандемии, и обе они были родом из Азии. В 1957–1958 годах от штамма H2N2, пришедшего из Китая и получившего название «азиатский грипп», во всем мире погибло, по разным подсчетам, от 1 млн до 2 млн человек, большая часть жертв пришлась на Азию — КНР, Гонконг и Сингапур. Помимо Азии вирус распространился в США, Канаду и Великобританию, куда болезнь завезли военные и торговые корабли. В США от эпидемии азиатского гриппа в 1957–1958 годах погибло, по разным оценкам, от 70 тыс. до 100 тыс. человек. На фоне распространения болезни в США некоторые предприятия закрывались, что привело к сокращению рынка труда США в районе 3–8%. Непосредственно экономические последствия также оказались кратко-

срочными, хотя и заметными: промышленное производство США из-за эпидемии азиатского гриппа сократилось на 1%, а Канады — на 1,2%. Также в США в 1958 году было зафиксировано резкое снижение продаж автомобилей — 4,3 млн, — тогда как в 1955 году было продано 8 млн. Также в США был отмечен рост уровня безработицы: если в августе 1957 года он находился в районе 4,1%, то в апреле 1958 года — уже 7,4%. В целом в США в 1958 году была зафиксирована краткосрочная рецессия, которую в некоторых источниках называют рецессией Эйзенхауэра — по фамилии тогдашнего президента Дуайта Эйзенхауэра. Ряд экономистов считает, что одной из причин этой рецессии могла стать именно вспышка азиатского гриппа. Если в середине 1950-х годов средний рост ВВП США составлял 2–4% в год, то в четвертом квартале рост замедлился до 0,5%, а в первом квартале 1958 года была зафиксирована резко отрицательная динамика: ВВП США сократился на 3% к аналогичному периоду 1957 года, во втором квартале снижение составило 2%, в третьем квартале — уже 0,5%, а в четвертом квартале экономика снова вышла в положительную динамику. Нынешние экономисты полагают, что в случае «относительно мягкой» эпидемии — наподобие азиатского гриппа 1957–1958 годов — глобальный ВВП может сократиться на 1% с последующим восстановлением в ближайшие несколько лет.

Через десять лет новый штамм вируса азиатского гриппа — H3N2 — привел к эпидемии так называемого гонконгского гриппа. В 1968–1969 годах от него также погибло от 1 млн до 4 млн человек по всему миру, преимущественно в Азии. Главный ущерб за пределами Азии гонконгский грипп нанес снова США, которые в то время воевали во Вьетнаме. Возвращавшиеся домой американские солдаты принесли болезнь сначала на военные базы в Калифорнии, оттуда зараза распространилась и среди гражданского населения. Памятутя о недавнем азиатском гриппе, американские фондовые рынки довольно нервно отреагировали на пришествие новой болезни из-за океана. С середины 1968-го на конец 1969 года индекс Dow Jones потерял в общей сложности 13%. Пре-

менами снижение составляло до 20% от последнего пика, что заставило аналитиков, как и сейчас, говорить не только о коррекции фондового рынка США (–10% от пика), но и о наступлении «медвежьего» рынка (–20%). Экономисты Всемирного банка, моделируя последствия гонконгского гриппа на нынешние условия, отмечают, что он может привести к сокращению глобального ВВП на 0,7% за год с восстановлением в последующие один-два года.

Коммунальная квартира с интернетом

Последующие 30 лет выдались с эпидемиологической точки зрения относительно спокойными. И пока человечество отдыхало от бацилл и бактерий, сворачивая между делом холодную войну и открывая для себя группу Nirvana, по миру распространилась другая «напасть» — глобализация. Благодаря развитию высоких технологий, интернета, сотовой связи, массовых недорогих авиаперевозок и аутсорсинга к концу XX века экономические процессы в разных частях планеты стали настолько взаимосвязанными, что малейшее потрясение в одном регионе приводило к последствиям на другом конце земли. Азиатский финансовый кризис 1997 года стал одной из причин, ускоривших финансовый кризис в России, более известный как дефолт 1998 года. Лопнувший в 2000 году высокотехнологичный пузырь в США привел к череде корпоративных банкротств в Европе и Азии. Довольно быстро планета превратилась в огромную коммунальную квартиру со всеми ее плюсами и минусами, где информация о спаде промышленного производства в Китае при помощи интернета разносилась по миру так же стремительно, как в коммуналке всем мгновенно становилось известно о том, что Семен Семеныч из дальней комнаты с эркером бросил жену и завел себе любовницу.

Первой крупной эпидемией в XXI веке стала пандемия тяжелого острого респираторного синдрома (SARS), или атипичной пневмонии. Первые случаи SARS были зафиксированы в Южном Китае в ноябре 2002 года. Затем болезнь распространилась по остальной территории КНР, в Гонконг, Синга-

Ущерб от атипичной пневмонии мог быть намного больше, если бы не самоотверженное поведение итальянского вирусолога Карло Урбани

пур, Вьетнам и Таиланд. За пределами Азиатского региона первыми с атипичной пневмонией столкнулись Канада и США. В течение 2003 года SARS распространился на 29 стран. Было зафиксировано более 8 тыс. заболевших, из которых умерли 774 человека. Скоротечность эпидемии оказала столь же стремительное, но кратковременное воздействие на экономику. Во время эпидемии ВВП Гонконга сократился на 2,5%, тогда как ВВП КНР — на 1%, а Сингапура — на 0,7%. Основным удар от распространения SARS в Азии понесла индустрия услуг — туризм, гостиничный бизнес. В 2018 году эксперты английского «Журнала по инфекционным болезням» оценили общие прямые издержки от эпидемии SARS в \$40 млрд. Многие эксперты сходятся во мнении, что ущерб от атипичной пневмонии мог быть намного больше, а государствам, возможно, пришлось бы задействовать масштабные карантинные меры, если бы не самоотверженное поведение итальянского вирусолога Карло Урбани. Работая во Вьетнаме в миссии «Врачи без границ», он еще зимой 2003 года своевременно распознал новую болезнь, сообщил об этом ВОЗ, которая, в свою очередь, убедила правительство Вьетнама ввести жесткий карантин, фактически отрезав себя от окружающего мира. Таким образом массовое распространение атипичной пневмонии удалось своевременно остановить. Сам Карло Урбани принимал активное участие в лечении больных, однако в марте 2003 года заразился сам и спустя 18 суток скончался.

В том же 2003 году мир столкнулся с новой эпидемией, произошедшей в Южной Азии. Еще в конце 1990-х в Гонконге несколько десятков человек заразились от домашних кур острой инфекционной вирусной болезнью, которая впоследствии стала известна как птичий грипп. Но первый массовый всплеск птичьего гриппа был зафиксирован в 2003 году. Проблема птичьего гриппа была в том, что вирус быстро мутировал: всего за время эпидемии

птичьего гриппа ученые обнаружили 25 штаммов птичьего гриппа, три из которых — H5, H7 и H10 — вызывали у людей смерть. Основным штаммом птичьего гриппа стал печально известный H5N1, который и привел к смерти более 600 человек из почти 1600 подтвержденных случаев заболевания у людей. Постоянные мутации птичьего гриппа вызвали немалый переполох в мире: вирус неожиданно появлялся в самых разных регионах — в Египте, Пакистане, Индонезии. Опасаясь дальнейшего проникновения птичьего гриппа, ЕС выделил около £1 млрд на создание фонда по борьбе с ним. США также выделили на это несколько сотен миллионов долларов. Вспышки птичьего гриппа с 2003 по 2006 год приводили к ограничению авиаперелетов в/из Гонконга и Китая между Европой, Северной и Южной Америкой — в разные периоды от 20% до 75%. В целом же с 2003 по 2006 год экономисты оценили общие потери от птичьего гриппа, включая средства, выделенные властями на борьбу с ним, в \$1,5 трлн, или 3% от мирового ВВП. Наибольшие потери от вспышек птичьего гриппа, которые продолжались до 2013 года, понесла экономика Азиатско-Тихоокеанского региона, потерявшая до 2,6% своего ВВП. В основном это были убытки сельскохозяйственной, туристической и гостиничной отраслей. Только в одном Таиланде в 2004–2006 годах было уничтожено 64 млн голов птиц (в основном кур), во Вьетнаме — 50 млн, в Индонезии — 17 млн, в Египте — 36 млн голов. Потери ВВП Латинской Америки оцениваются в 4,4%, стран Карибского бассейна — в 4,4%.

Впрочем, когда речь заходит об оценках общих потерь мировой экономики от атипичной пневмонии 2002–2003 годов и птичьего гриппа 2003–2006 годов, эксперты отмечают, что их сложно посчитать в отрыве от остальных процессов в экономике. Дело в том, что в 2001–2003 годах мировая экономика все еще не могла оправиться от последствий терактов 2001 года, когда заметно снизилась активность на рынке ави-



TRIBUNE NEWS SERVICE VIA GETTY IMAGES

аперевозок и туризма. Растянутая по времени эпидемия птичьего гриппа привела к тому, что странам удавалось принимать своевременные меры по локализации вируса, в том числе за счет ограничения авиасообщения и забоя птиц. Кроме того, в течение нескольких лет за время периодических вспышек с разными штаммами удалось создать вакцину от птичьего гриппа, которая теперь входит в прививку от сезонного гриппа.

В 2009–2010 годах в мире произошла новая вспышка «животного» гриппа — на этот раз людям передан вирус H1N1 от домашних свиней. Эпическим заразы на этот раз стала Мексика. За два года свиным гриппом заразились, по разным данным, от 700 млн до 1,4 млрд по всему миру, что превзошло пандемию «испанки». К счастью, смертность от свиного гриппа оказалась существенно ниже — от него погибло около 20 тыс. человек.

Экономические последствия пандемии свиного гриппа, произошедшей в довольно сжатые сроки, были подсчитаны точнее, чем последствия более протяженной пандемии птичьего гриппа. При этом некоторые экономисты заявляют, что к оценкам последствий от свиного гриппа следует подходить осторожнее, отделяя их от последствий глобального финансового кризиса 2008–2009 годов, выразившегося в общем замедлении мировой экономики. Так или иначе, для стран, которые больше всего пострадали от свиного гриппа — Мексики, США,

Канады, Центральной и Южной Америки, — ученые оценивают совокупные потери от пандемии в 0,5–1% их годового ВВП. Например, для Канады общие издержки оцениваются в 2 млрд канадских долларов (\$1,4 млрд) — это затраты на лечение заболевших, локальные закрытия школ в ряде городов, массовый забой свиней и уничтожение их туш. Потери понесла и туристическая индустрия: например, убытки авиакомпаний от отмены рейсов оцениваются в несколько сотен миллионов долларов.

Впрочем, еще до окончания пандемии свиного гриппа ученые из нескольких стран Европы и Америки обвинили Всемирную организацию здравоохранения (ВОЗ) в том, что она объявила пандемию свиного гриппа в интересах крупных фармацевтических компаний. По оценкам экспертов, фармацевты заработали на эпидемии до £7 млрд. При этом нигде в мире смертность от свиного гриппа не превысила смертности от гриппа сезонного, однако в ВОЗ настаивают, что пандемия была объявлена по всем правилам и оперативно принятые меры, в том числе изготовление вакцины, позволили избежать еще больших потерь.

Пандемией не стала, но унесла значительное число жизней вспышка африканской лихорадки Эбола в 2014–2016 годах. Больше всего от нее пострадали страны западной части материка — Гвинея, Либерия и Сьерра-Леоне. Болезнь также проникла в Нигерию, Мали, Сенегал, США и некоторые стра-



пандемии не закрывают государственные границы и не объявляют тотальный карантин. Это синдром приобретенного иммунодефицита человека (СПИД), вызванный вирусом иммунодефицита человека (ВИЧ). Впервые клиническое подтверждение этой болезни было сделано в 1981 году в США. С тех пор во всем мире от ВИЧ умерло 36 млн человек. Всего с начала эпидемии заразилось 75 млн человек. Если изначально вирус был обнаружен в США у наркоманов и гомосексуалов, практиковавших незащищенный секс, то впоследствии СПИД стал настоящим бичом развивающихся стран, которые страдают не только от наркомании, но и от высокого уровня нелегальной проституции, низкого уровня медицины и сексуального образования. ВИЧ может быть занесен человеку в обычной поликлинике, которая не имеет достаточного количества одноразовых инструментов, либо при незащищен-

За шесть месяцев 2019 года число ВИЧ-инфицированных в стране увеличилось на 47 тыс. Всего же, по данным Роспотребнадзора, в России сейчас более 1 млн людей с ВИЧ. «Из выявленных в 2018 году случаев 57% заразились при гетеросексуальных контактах, 2–3% — это мужчины, имевшие секс с мужчинами, и остальные 40–41% — это наркопотребители», — уточнил господин Покровский. Он сообщил, что также есть и зарегистрированные случаи передачи ВИЧ при оказании медицинской помощи. С 2015 по 2018 год в России произошло 62 таких случая.

Поиски лекарства или метода лечения ВИЧ до сих пор продолжаются во всем мире. К настоящему времени официально подтверждено излечение от этой болезни лишь двух человек. В марте этого года медицинский журнал The Lancet сообщил, что у лечившегося от ВИЧ так называемого лондонского пациента в течение 18 месяцев после прекращения антиретровирусной терапии была зафиксирована ремиссия, то есть отсутствие каких-либо признаков или симптомов болезни. Хотя журнал не называет имя «лондонского пациента», СМИ сообщают, что им является 40-летний венесуэлец Адам Кастильехо, ставший, таким образом, вторым в истории человеком, который излечился от ВИЧ. Сообщается, что кроме антиретровирусной терапии пациенту была произведена пересадка костного мозга. Первым человеком, который вылечился от ВИЧ при помощи аналогичного способа, стал американец Тимоти Браун, прошедший процедуру в 2007–2008 годах.

Экономический ущерб от этой болезни составляет десятки миллиардов долларов. Например, по данным специального подразделения ООН, занимающегося борьбой с ВИЧ/СПИД — ЮНЭЙДС (UNAIDS), только в 2005 году во всем мире было потрачено \$17 млрд. Они пошли на лечение больных ВИЧ, производство соответствующего оборудования и медикаментов, исследовательскую работу, профилактику и зарплаты для врачей. По состоянию на конец 2018 года было выделено \$19 млрд на борьбу со СПИДом в странах с низким и средним уровнями дохода. Около 56% от общих ресурсов, выделенных на борьбу с ВИЧ в странах с низким и средним уровнями дохода в 2018 году, было получено из внутренних источников. В 2020 году на борьбу со СПИДом, по прогнозам ЮНЭЙДС, потребуется \$26,2 млрд ●



ны Европы. Всего за время эпидемии Эболы было зафиксировано 28,6 тыс. заболевших и 11,3 тыс. смертей. Неудивительно, что экономический ущерб от Эболы ограничился только Западноафриканским регионом, где, впрочем, страны и в обычное время не могут похвастаться большим запасом экономической прочности. Из-за сокращения экономической активности в ходе эпидемии Эболы в этих странах значительно снизились поступления в бюджет от налогов и тарифов, что привело к образованию в Либерии бюджетного дефицита (превышение расходов над доходами) в 8,5% в 2015 году, в Сьерра-Леоне в том же году бюджетный дефицит составил 4,8%, а в Гвинее — 9,4%. В целом же, по под-

счетам экспертов английского «Журнала по инфекционным болезням», эпидемия Эболы обошлась в \$53 млрд. В эту сумму вошли затраты на лечение, недополученная прибыль от приостановки работы предприятий, расходы на медицинское оборудование, дополнительное размещение и работу врачей, финансовую помощь пострадавшим гражданам и бизнесу.

Пандемия, из-за которой не закрывают границы

В списке пандемий Всемирной организации здравоохранения есть еще одна болезнь, от которой уже умерло несколько десятков миллионов человек, а официально вылечились от нее всего два человека в мире. Однако из-за этой

ном сексе. В настоящее время больше всего ВИЧ-инфицированных проживают в Африке — 5% от всего населения, или 21 млн человек. С учетом Африки общее число людей, живущих с ВИЧ, сейчас составляет 38 млн.

Во многих странах врачи научились замедлять течение болезни, тем самым снизив уровень ее смертности и подарив надежду на излечение миллионам инфицированных: с 2002 по 2012 год смертность от СПИДа сократилась с 2,2 млн в год до 1,6 млн в год. В России, по данным главы Федерального научно-методического центра по профилактике и борьбе с ВИЧ-инфекцией академика РАН Вадима Покровского, только в 2018 году от СПИДа умерло 37 тыс. человек, что стало рекордом.

«КОЛЬЦО НИБЕЛУНГА» НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ

МЫ НАХОДИМСЯ В САМОМ НАЧАЛЕ ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Федеральная резервная система США (ФРС) объявила 9 апреля о запуске программы поддержки американских предприятий на общую сумму до \$2,3 трлн. Председатель Федерального резерва Джером Пауэлл заявил, что ФРС намерена использовать свои полномочия «решительно, активно и агрессивно», пока не появится уверенность в том, что экономика США начала восстанавливаться. Тем временем гуру американской дипломатии Генри Киссинджер предрек экономический хаос на поколения.

*Стал поминальной тризной
веселья, пышный пир.
За радость испокон веков
страданием платит мир.*

ИЗ АВЕНТЮРЫ XXXIX
«ПЕСНИ О НИБЕЛУНГАХ»
(DAS NIBELUNGENLIED)

«Золото Рейна»

Сейчас мы наблюдаем финал первой части тетралогии. Сияющий дворец богов «золотого миллиарда», иерархическая система постиндустриальной экономики, в которой реальное богатство возникает из эксплуатации ресурсов развивающихся стран, — все это сейчас под угрозой и может быть обрушено свирепой стихией рынков.

Бог Уолл-стрит решителен, высокомерен и жаден, но ему для спасения требуется «золото», которое добывается теми, кого поработила гегемония доллара — современная аллюзия золотого кольца нибелунга.

Дело в том, что глобализация по американским правилам и длительный период низких ставок и программы количественного смягчения ФРС США сделали доллар самой популярной валютой фондирования во всем мире и валютой резервов. Кроме того, в системе международной торговли и на рынке сырья доллар является основной валютой расчетов. Весь мир привык получать за свои товары доллары, и пока не началось обрушение активов и сырьевых рынков, недостатка в долларах не было. Закрытие целых стран и отраслей на карантин из-за COVID-2019, анабиоз рынков капитала, обрушение фондовых и сырьевых площадок, тотальное обесценение активов и резкое торможение мировой торговли привели к дефициту долларов на внешних для США рынках. Этот дефицит оценивается в \$12 трлн, и он держит в заложниках экономики развивающихся стран. Долларовые обязательства для многих стран и корпораций становятся все более дорогими, и одновременно из-за кризиса у них остается все меньше и меньше денег для погашения долгов. ФРС США остается главным центробанком планеты. И Федеральному резерву придется засыпать мир долларами, чтобы это покрыло все обязательства. По всей видимости, объявленной программой выкупа активов в \$4 трлн и \$2 трлн помощи от администрации США дело не ограничится, но из-за этого «зеленого золота» и возобновления доступа к рынкам сбыта, прежде всего к американскому рынку, среди стран, глубоко вовлеченных в мировую торговлю, развернется нешуточная борьба. Светлый мир богов не будет прежним, но их чер-



Глобализация не умерла (вместо увертюры)

Глобализация, ставшая итогом многолетнего интеграционного процесса преобразования национальных экономик и политических отношений между странами в единую геоэкономику, опять подвергается испытанию на прочность. С формированием общемирового рынка, ослабившего национальные суверенитеты, управлять глобальным развитием и не допускать кризисов и перегрева экономик стало намного сложнее, так как это требовало синхронизации усилий монетарных и политических властей ведущих стран. Но вместо этого в мире усиливался протекционизм и национальный эгоизм, возникли риски нового глобального кризиса и нового передела мира.

Мировая экономика к началу 2020 была уже серьезно больна и уже стояла на грани рецессии, перспективы ее роста зависят исключительно от увеличения объема кредитования потребителей, а беспрецедентное неравенство стало одной из самых больших социально-экономических угроз. Проблема распространения коронавируса внезапно ускорила все негативные процессы.

Иллюзия всевластия финансового капитала, основанная на силе доллара, на бесконечном монетарном стимулировании и на превращении большинства мировых активов и ресурсов в финансовые инструменты, внезапно рассеялась в марте 2020 года, в огне биржевой паники «сгорело» до \$30 трлн.

Но... глобализация не умерла, иначе бы мы увидели не отчаянные попытки ведущих держав восстановить мировые товарные и производственные цепочки и решить экономические проблемы колоссальными объемами эмиссий долларов, евро, юаней и иен, а реальные процессы создания самодостаточных «больших пространств» и процессы экономического развития на основе внутренних факторов.

Таким образом, рецессия 2020 года и кризис на финансовых рынках — это не финал драмы, а лишь первая еще часть. То, что произошло этой весной, и то, что будет происходить дальше, можно сравнить с тетралогией Рихарда Вагнера «Кольцо нибелунга». Финансовый мир последовательно поставит на своей сцене вариации четырех великих опер: «Золото Рейна», «Валькирия», «Зигфрид» и «Гибель богов».

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

ФОТО **Getty Images,**
Heritage Images / Fine
Art Images / DIOMEDIA

Чем больше мир борется с распространением коронавируса и экономической рецессией, тем чаще звучат слова, определения и понятия, относящиеся к временам Второй мировой войны

тог пока устоит. Текущий процесс борьбы с мировой рецессией идет под американским контролем с участием мировых институтов, связанных с США, таких как МВФ, Всемирный банк и ФРС. Занавес.

«Валькирия»

Коронавирус серьезно ударил по мировой экономике, ее падение во втором квартале 2020 года будет рекордным, потери колоссальны и пока не поддаются точному подсчету. По предварительным оценкам банка JP Morgan Chase, общие потери глобальной экономики от распростране-

зис 2008 года. К правительствам присоединяются ведущие мировые центробанки. По оценкам Morgan Stanley, программы выкупа активов на балансы ФРС США, ЕЦБ, Банка Англии и Банка Японии составят в совокупности \$6,8 трлн. Ожидается также, что к концу 2020 года на балансе ФРС США окажется \$12 трлн, что сопоставимо с 55%

ства других стран. Пока вагнеровские валькирии летят на своих конях среди бури, государства, обладающие контролем над ключевыми узлами мировой финансовой, торговой и информационной инфраструктуры, сейчас получают возможность не только выйти из мировой рецессии раньше остальных стран, но и усилить свой вес в гео-

в своей статье в The Wall Street Journal пишет: «Усилия по преодолению кризиса, какими бы мощными они ни были, не должны заслонять для нас неотложную цель — параллельно с борьбой с инфекцией вести создание „поствирусного“ мирового порядка», добавляя в конце, что неудача с построением нового порядка может привести к мировому пожару. Таким образом, создатели текущей версии глобализации должны победить ее последствия. Кто будет мешать этому, пострадает как вагнеровская валькирия Брунгильда.

Что касается остального мира, то для большинства элитных групп



ния коронавируса могут составить в 2020–2021 годах \$5,5 трлн.

Финансовый мир ищет убежище от урагана. У большинства фондов и корпораций огромные проблемы из-за падения стоимости активов и накопленных долгов.

Для борьбы с рецессией необходимо особое оружие. Фискальные стимулы и программы помощи, запущенные Китаем (1,2 трлн юаней), США (\$2 трлн), Японией (108 трлн иен, или 20% ВВП), Великобританией (£350 млрд), Германией (до €600 млрд) и Францией (€300 млрд), беспрецедентны. Такого объема вливаний не было даже в кри-

американского ВВП. Монетарные стимулы уже к началу апреля позволили мировым фондовым площадкам отыграть около половины падения, произошедшего с начала 2020 года. У Вагнера это ария «Winterst time wichen dem Wonnemond» («Зимние бури сменились счастливой весной»). Пока нет массовых дефолтов и банкротств, мировая финансовая система сохраняет устойчивость, хотя уже растет опасение, что итогом будет инфляция.

Возможность проводить денежную эмиссию и направлять средства на покупку активов выгодно отличает ведущие мировые державы от большин-

экономике и получить заметную выгоду за счет других стран. Соединенные Штаты могут стать бенефициаром процесса выхода из хаоса. Остальному миру на выход из рецессии может потребоваться больше времени.

Одновременно в среде политиков звучат слова, что коронавирус перестроит глобальный порядок. В Соединенных Штатах опасаются, что Китай, получивший максимальные выгоды от прошедшей глобализации, начнет стремиться к мировому лидерству, используя ошибки США. Ветеран холодной войны и признанный гурӯ мировой политики Генри Киссинджер

проблема коронавируса открывает широчайшие возможности по перераспределению влияния и активов. А весь социально-экономический негатив, который сейчас копится у ничего не понимающего, запуганного коронавирусом и теряющего доходы и терпение населения большинства стран мира, будет использован определенными группировками и партиями для политической борьбы. Россия не исключение. Если плохие времена наступили (упали цены на сырье, обвалился рубль, остановлена экономика, люди теряют работу), а накопленные на черный день триллионы ру-



блей ни правительство, ни ЦБ не спешат тратить на поддержку граждан и бизнеса в отличие от большинства развитых стран, то это может означать, что элитные группы готовятся к перераспределению ресурсов и политического влияния. Занавес.

«Зигфрид»

Глобальный порядок меняется, мировая экономика вступает в новую эпоху. Нужен герой, который вернет странам Запада контроль над «золотом Рейна» — ресурсами и богатством. В тетралогии Вагнера герой — Зигфрид. Он должен победить дракона. В реалиях современного мира — это тот, кто обещал «сделать Америку снова великой», нынеш-

ний президент США Дональд Трамп. Принятая его администрацией «Стратегия национальной безопасности США» обозначает четыре национальных интереса — это защита страны, содействие процветанию Америки, сохранение мира с помощью силы и усиление глобального влияния США.

На роль «дракона» назначен Китай, который уже успел пострадать из-за торговой войны 2018–2019 годов. Роль кузнеца-нибелунга досталась Евросоюзу, ведущие страны которого из союзников и торговых партнеров США превратились в конкурентов в ходе торговых войн, и усилиями Соединенных Штатов был запущен передел энергетического рынка Европы.

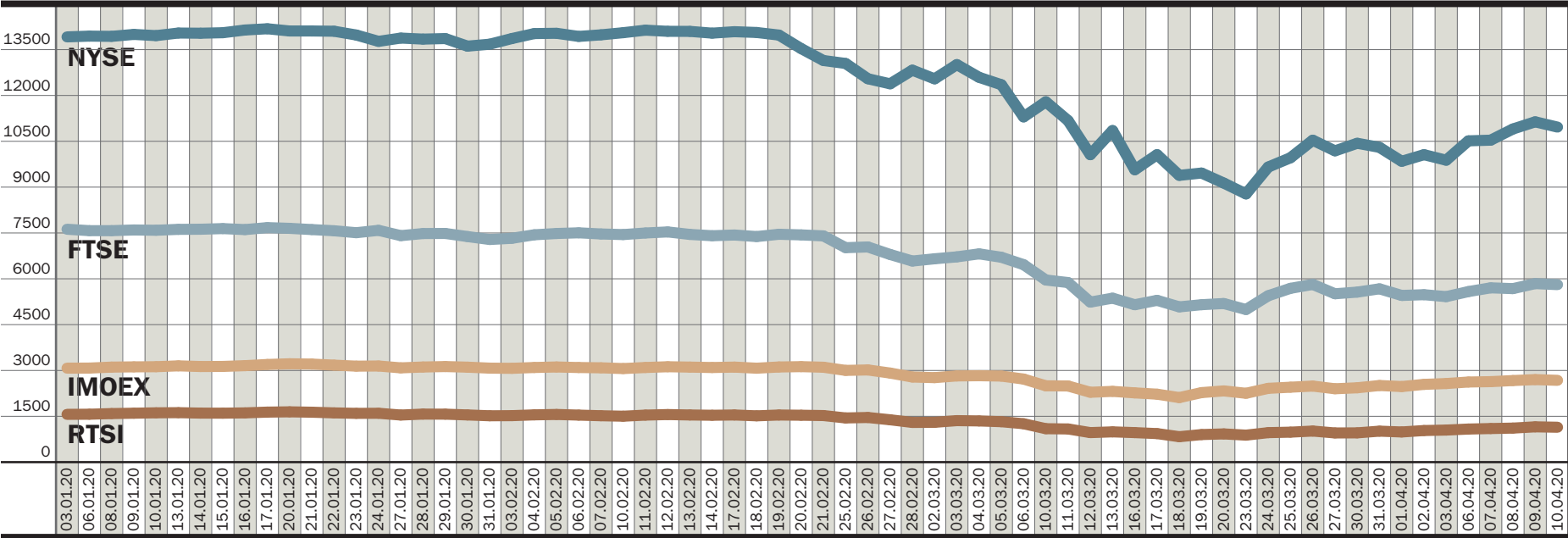
В значительной степени президент Трамп несет ответственность за «надувание пузыря» фондового рынка в 2019 году, которое обернулось финансовым кризисом марта 2020 года, поскольку именно Дональд Трамп в ультимативной форме вынудил ФРС отказаться от политики нормализации (повышения) процентных ставок и сокращения баланса, что могло бы убрать из экономики «зомби-компании», существенно оздоровило бы рынки и уменьшило темпы роста мирового долга. «Федеральная резервная система должна снизить наши процентные ставки до нуля или ниже, а затем мы должны начать рефинансировать наш долг... уникальная возмож-

ность, которую мы упускаем из-за болванов», — писал Трамп в Twitter, добавляя, что наивность главы ФРС Джерома Пауэлла не позволяет США «делать то, что уже делают другие страны».

Но в результате давления Трампа на ФРС серьезные экономические проблемы маскировались масштабным кредитованием по низким ставкам, и в результате этого, а также торговых и тарифных войн, которые усилили экономическую конкуренцию, взаимозависимость стран, связанных торговыми и производственными цепочками, в мире возросли риски рецессии, которые реализовались в первом квартале 2020 года при появлении коронавируса.

ИНДЕКСЫ МОСКОВСКОЙ БИРЖИ, РТС, НЬЮ-ЙОРКСКОЙ И БРИТАНСКОЙ ФОНДОВЫХ БИРЖ

Источники: Мосбиржа, ICE, Investing.com.





HERITAGE IMAGES / FINE ART IMAGES / DIOMEDIA

КОЛЬЦО НИБЕЛУНГА

«Кольцо нибелунга» — название грандиозной оперной тетралогии — цикла из четырех эпических опер — Рихарда Вагнера. Сюжет основан на германской мифологии, исландских сагах и средневековой поэме «Песнь о Нибелунгах» (Nibelung — «дитя тумана», мифический род карликов, хранителей древних сокровищ Рейна). Вагнеровская тетралогия, которую композитор писал 26 лет (1848–1874), включает оперы «Золото Рейна» (Das Rheingold), «Валькирия» (Die Walküre), «Зигфрид» (Siegfried) и «Гибель богов» (Götterdämmerung). Самая короткая из опер — «Золото Рейна» — идет два с половиной часа, самая длительная — «Гибель богов» — более пяти часов. Общий сюжет героической саги о борьбе за богатство и власть пересказать сложно. Начинается повествование о нибелунге, отрешившемся от любви и сковавшем кольцо всевластия. В адрес богов — похитителей кольца герой произносит страшное проклятие. Завершается сага пожаром чертога богов Валгаллы, в котором в соответствии с проклятием кольца сгорают боги.

Теперь герой должен победить дракона, убить нибелунга и получить кольцо, золото мира и Брунгильду в качестве приза.

Еще недавно это казалось несложной задачей. Экономика США и американский фондовый рынок были на подъеме, первая фаза торговой войны с Китаем закончилась со счетом 1:0 в пользу США, но распространение коронавируса нарушило все планы и стремительно разрушает основы глобального влияния Америки.

Теперь следует ожидать монетизации долга, чем уже занимается ФРС. «Есть все основания полагать, что экономическое восстановление, когда оно наступит, будет существенным», — заявил председатель ФРС Джером Пауэлл, пообещав использовать все свои возможности решительно, проактивно и агрессивно. Произойдет усиление роли государства в экономике и сокращение помощи союзникам при одновременном повышении роли доллара в попавшей в рецессию мировой экономике. Занавес.

«Гибель богов»

Чем больше мир борется с распространением коронавируса и экономической рецессией, тем чаще звучат слова, определения и понятия, относящиеся к временам Второй мировой войны. Евросоюз пытается разработать «новый план Маршалла», опираясь на свои финансовые конструкции, такие как Европейский стабилизационный механизм, кредиты Европейского инвестиционного банка и распределение бюд-

жета Еврокомиссии для поддержки наиболее пострадавших стран ЕС.

Вполне вероятно, что и у США появится «новый план Маршалла», который позволит, как и тогда в 1947 году, отправить излишки гигантской долларовой эмиссии на пострадавшие от кризиса внешние рынки под видом «экономической помощи» и одновременно поддержать американские корпорации.

Но проблема в том, что гегемония доллара в международных резервах и в расчетах как раз и является основной причиной торговых дисбалансов, потому что в существующей мировой финансовой системе для поддержания глобальной платежеспособности необходимо экспортировать доллары во внешний мир через торговлю и возвращать через рынок капитала.

Но уже сейчас очевидно, что страны, получившие тяжелый и болезненный урок коронавирусного кризиса, будут перестраивать свои торговые и производственные цепочки, чтобы избавиться от чрезмерной взаимозависимости и получить контроль над критическими для себя экономическими, финансовыми и информационными узлами.

Таким образом, одна тенденция войдет в противоречие с другой. Расширение монетарного доминирования доллара натолкнется на активный процесс создания автаркии и самодостаточных «Больших пространств» (Gro raum) во многих регионах планеты. Эксплуатация мировых ресурсов странами «золотого миллиарда» в прежнем виде будет затруднена и существенно ограничена.

Изменение глобального порядка всегда сначала идет незаметно, но потом наступает лавинообразный переход в иное состояние.

В мировой финансовой системе расширятся дисбалансы. Долги и кредитование будут расти в основном в долларах в силу колоссального их предложения, а мировые активы перестанут быть долларовыми en masse. На эти финансово-экономические процессы наложится новая холодная война США и Китая и нарастающая конкуренция в технологической сфере, что потребует гигантского кредитного финансирования и роста объема долгов у всех основных субъектов мировой экономики. А долги — это главная уязвимость современной экономики.

За последние 50 лет мировая экономика пережила четыре волны накопления долга. Первые три волны роста задолженности закончились финансовыми кризисами. Последняя, начавшаяся в 2010 году, уже стала крупнейшей, самой быстрорастущей волной роста долгов в мире. По итогам 2020 года совокупная задолженность может превысить отметку в 325% глобального ВВП. Мировая экономика движется к очень серьезному кризису, который намного превзойдет по своим масштабам Великую депрессию 1930-х и закончится если не мировой войной, то созданием мира на новых принципах, и об этом предупреждают влиятельные мировые институты, такие как МВФ, Всемирный банк и «Группа тридцати». Они предлагают искать способы затормозить приход кризиса

и/или смягчить его последствия.

И шансы на успех антикризисных мер были. Но появился коронавирус, который обнажил все неприятные и опасные аспекты современной глобальной экономики. И теперь силы будут брошены на борьбу с последствиями коронавируса. Опасность в том, что если все «патроны» и «антибиотики» будут израсходованы сейчас, то в будущем «иммунитет» мировой экономики к кризисам снизится еще сильнее и почти не останется механизмов для предотвращения обвала.

Еще хуже то, что в мире из-за региональных особенностей борьбы с последствиями коронавируса и усиления национального эгоизма и протекционизма стремительно падает доверие стран друг к другу. Это будет препятствовать координации антикризисных мер.

В обозримом будущем проклятье нибелунга сбудется, и сияющий чертог богов сгорит в огне мирового суперкризиса. Занавес.

Но не финал

Рецессия 2020 года — это, по сути, репетиция будущего кризиса, к которому мировая экономика плавно и неотвратно подходит. В выигрыше окажутся те страны и экономические системы, которые сейчас, в реалиях рецессии и остановки целых отраслей экономики из-за коронавируса, покажут свою эффективность и продемонстрируют, что у них есть инструменты и политическая воля противостоять любому кризису на национальном уровне. Nunc plaudite! ●

УСКОРЕННАЯ ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ

БАНКИ ПОМОГАЮТ КЛИЕНТАМ ДЕРЖАТЬ ДИСТАНЦИЮ

Еще несколько лет назад банковский рынок уверенно взял курс на тотальную диджитализацию сервисов и услуг. В текущей ситуации, когда максимальное количество людей находятся на самоизоляции, важным для решения текущих финансовых вопросов становится именно качество дистанционного обслуживания и удобство мобильных приложений банков. О том, что банки предлагают сегодня клиентам в условиях неблагоприятной эпидемиологической ситуации, в материале «Денег».



Скромное обаяние мобильных сервисов

Для многих клиентов общение с банком через дистанционные каналы давно стало привычным.

Дистанционно сейчас можно получить множество услуг: от открытия вклада до оформления заявки на кредит и получения, собственно, самого кредита сразу на счет. Эти возможности появились не в один день и не за один месяц — специалисты банков всякий раз в офисе и в колл-центрах терпеливо объясняли, как можно пользоваться новыми возможностями, как не ошибиться, с какими рисками можно столкнуться, какую выгоду обрести. Впрочем, классическое банковское обслуживание с посещением офисов все еще важно, к примеру, для людей старшего возраста. Часто важна личная консультация со специалистом и в случае возникновения каких-то сложных вопросов. Именно поэтому, усилив меры по противодействию распространения коронавируса в Москве и других регионах, власти среди разрешенных гражданам опций оставили посещение банков. Впрочем, банкиры отмечают, что уже в последнюю неделю марта поток клиентов сократился на 40–60%. «С понедельника, 30 марта, мы наблюдаем существенное сокращение потока как физических, так и юридических лиц во всех отделениях банка. В среднем по филиальной сети по физическим лицам снижение составило 48% и 60% по Москве», — сообщили «Деньгам» в пресс-службе ПСБ.

По словам директора розничных продуктов СМП-банка Алены Тузовой, клиенты действительно прислушались к рекомендациям и активно используют сервисы дистанционного банковского обслуживания.

Теперь в силу обстоятельств осваивать дистанционные сервисы стали даже те клиенты, кто предпочитал формат «живого общения» в офисах банков. «Мы фиксируем рост трафика в мобильном приложении — за неделю с 23 марта он вырос на 15%, и тенденция сохраняется», — сообщили в Райффайзенбанке, добавив, что в ближайшие месяцы ожидают роста числа клиентов, использующих ДБО, более чем втрое. В Газпромбанке отметили, что естественным образом на 31 марта 2020 года нагрузка на мобильное приложение и онлайн-банк возросла — примерно на 20%. «Мы регулярно предпринимаем активные действия для обеспечения бесперебойности наших онлайн-сервисов. В частности, в этом месяце запустили несколько дополнительных серверов, которые позволят увеличить отказоустойчивость», — уточнили в пресс-службе банка.

«Мы стимулируем клиентов переходить в формат онлайн-обслуживания, постоянно расширяем перечень сервисов и продуктов, которые можно получить не выходя из дома», — призналась председатель правления Абсолют-банка Татьяна Ушкова. — Только за последнюю неделю марта мы сделали доступными в онлайн такие операции, как открытие счетов в трех валютах, оформление вкладов с повышенной ставкой, а также продление страховки и оформление налогового вычета».

Банки активно усиливают коммуникации с клиентами через СМС, почту и прочие онлайн-ресурсы, чтобы мотивировать их пользоваться удаленными каналами обслуживания. «Например, проведены имейл- и СМС-рассылки, в ко-



ТЕКСТ Юлия Иванова
ФОТО Игорь Иванко

ИГОРЬ ИВАНКО

торых подробно описаны ключевые услуги, которые клиенты могут совершать удаленно, разработаны лендинги, на которых также размещена ключевая информация. Вместе с этим мы усиливаем коммуникацию в соцсетях о возможностях наших цифровых каналов», — уточнили в Газпромбанке.

Самые востребованные операции клиентов в ДБО в эти дни — оплата кредитов, услуг связи и ЖКХ, а также переводы с карты на карту, рассказали в Абсолют-банке. В ВТБ добавили, что в марте объем переводов вырос на 11% по сравнению с аналогичным периодом февраля. «Кроме того, с 10 марта мы отмечаем рост платежей, который связан с пополнением инвестиционных договоров», — 80% от общего числа всех платежей», — добавили в пресс-службе ВТБ. В ПСБ рассказали, что резко вырос спрос на сервис онлайн-бухгалтерии. «За последнюю неделю марта объем подключений увеличился почти в два раза», — сообщили в пресс-службе ПСБ.

В ВТБ обещают в ближайшее время запустить для клиентов новый сервис удаленной записи в отделения с помощью чат-бота в WhatsApp. В текущей ситуации это особенно актуально, так как позволит минимизировать ожидание клиентов в обще-





ственных местах и сделает обслуживание более быстрым и безопасным, указывают в ВТБ.

Наличные не рекомендуются

Обсуждая меры противодействия распространению коронавируса на официальном и бытовом уровне, много говорили о необходимости минимизировать использование наличных денег, в частности снятие купюр в банкоматах. Все опрошенные «Деньгами» банки заверили, что не вводили никаких ограничений по снятию наличных для своих клиентов. «Тем не менее мы просим наших клиентов ограничить контакт с наличными денежными средствами», — признают в Хоум Кредит Банке. Сегодня большинство торговых предприятий, работающих онлайн и офлайн, принимают банковские карты. Сами банки предлагают привлекательные условия выплаты кэшбэка по программам лояльности, на рынке пользуются популярностью карты рассрочки, многие банки предлагают своим клиентам пользоваться такими платежными сервисами, как ApplePay и GooglePay.

При этом, понимая, что мгновенный переход на безналичный расчет для всех категорий граждан не-

возможен, банки усиливают защиту в этом направлении. «Клиенты могут снять денежные средства без комиссии в банкоматах ПСБ и банков-партнеров, — приводят пример в пресс-службе ПСБ. — Частота обработки поверхностей всех устройств повышена более чем в 20 раз. Все банкоматы с функцией рециркуляции наличных переведены в режим, когда купюры, принятые устройством, не выдаются клиентам. Выдача производится только из определенных кассет банкомата, в которые загружены купюры, полученные от ЦБ в герметичной упаковке».

Поддержка заемщиков

В условиях экономической нестабильности, в ситуации, когда многие люди теряют привычный заработок, банки уже задумались о мерах под-

держки своих заемщиков. Очевидно, что в ближайшие месяцы будут актуальны различные программы — от кредитных каникул до реструктуризации кредитов. «В конце марта клиенты, прямо или косвенно пострадавшие в результате эпидемии коронавирусной инфекции, получили возможность воспользоваться кредитными каникулами. Для клиентов, не имеющих возможности в период с 28 марта по 5 апреля 2020 года включить ежемесячный платеж по потребительским и ипотечным кредитам, платежная дата автоматически перенеслась на 6 апреля 2020 года», — рассказали в банке «Возрождение». На три месяца запустили ипотечные каникулы в Абсолют-банке, при этом заявки принимаются дистанционно. В МКБ предлагают кредитные каникулы на два месяца.

Дистанционно рассматривают обращения за реструктуризацией в СМП-банке. В ВТБ сообщили, что все заемщики, которые ушли на больничный в результате COVID-19, смогут получить отсрочку платежа по кредитам наличными и ипотеке на три месяца. В ПСБ готовы предоставить кредитные каникулы клиентам, у которых из-за коронавируса снизился или вообще потерялся доход.

ВТБ принял решение продолжить обслуживать кредитные и дебетовые карты с истекшим сроком годности, чтобы минимизировать визиты клиентов в офисы. Банк также планирует продлить срок хранения карт в отделениях, если ранее они были заказаны клиентами, но не были своевременно получены. ПСБ разрабатывает меры поддержки для клиентов, у которых наступил или наступает срок предоставления документов, подтверждающих оплату страхового взноса, при продлении договоров страхования (личное/имущественное/титальное) для всех программ ипотечного кредитования. «По кредитам, у которых срок пролонгации выпадает на апрель, май и июнь 2020 года, мы планируем увеличить срок предоставления документов, подтверждающих оплату страхового взноса, с 30 до 60 дней и не повышать процентную ставку по ипотеке в данный период», — уточнили в ПСБ.

Впрочем, банки не только разрабатывают программы помощи тем, кто потерял доход, но и заботятся о тех, кто не хочет потерять свое здоровье. Так, банк «Восточный» предложил оформить страховку от коронавируса. Страховой продукт «АнтиКорона-Вирус» разработан для страхования физических лиц на случай смерти или на случай наступления временной нетрудоспособности, возникших в результате болезни, и действует на всей территории Российской Федерации, сообщается в пресс-релизе банка. По условиям страхования банк обещает выплачивать в период нетрудоспособности застрахованному от 3 тыс. до 6 тыс. руб. в день в пределах страховой суммы, которые тот может направить в том числе и на лечение. А в случае летального исхода родственники пострадавшего от коронавируса смогут получить выплату до 1 млн руб. Страховая премия, которую клиент уплачивает единовременно, составляет от 3 тыс. до 9 тыс. руб. ●

«НЕСТАНДАРТНЫЕ ВЫЗОВЫ ТРЕБУЮТ БЫСТРЫХ И КРЕАТИВНЫХ РЕШЕНИЙ»



О том, как экстренно перевести половину сотрудников на удаленные рабочие места всего за две недели и в условиях пандемии обеспечить штатную работу огромного банка с соблюдением всех требований информационной безопасности, в интервью «Деньгам» рассказал заместитель председателя правления Газпромбанка Дмитрий Зауэрс.

О последних месяцах большинство компаний вынуждены либо совсем приостановить работу, либо перейти на удаленный режим с соответствующими издержками. Чрезвычайная ситуация особенно затронула тех, у кого много сотрудников и клиентов. Что предпринимает Газпромбанк?

— Да, сегодня весь мир столкнулся с принципиально новым вызовом, ни у кого не было готовых решений — ни технологически, ни с точки зрения поведенческих моделей. Многие пришлось изобретать на ходу, в кратчайшие сроки перестраивать буквально всю архитектуру внутренних процессов, адаптироваться, чтобы не потерять бизнес, клиентов и обеспечить максимально возможную безопасность сотрудников.

Это идеальный шторм для менеджмента, и он затрагивает абсолютно все аспекты деятельности организации. А значит, для эффективного реагирования одинаково важно все: как быстрое внедрение необходимых технологий, так и скорость закупок, ответственность сотрудников на местах, продуктивность линейных руководителей и многое другое.

Как известно, противостояние любому кризису сплачивает команду, однако этот кризис отличается тем, что совместная работа возможна только удаленно, что технически и психологически является большим вызовом для общества. Такая готовность организаций, коллективов и, по сути, каждого человека стала сейчас основным фактором эффективности и конкурентоспособности.

Не буду отрицать, для нас все это тоже стало неожиданностью, и нам, как и многим другим, пришлось в авральном режиме переформатировать всю работу банка и максимально сократить количество сотрудников на рабочих местах, позаботившись о безопасности оставшихся. В условиях, когда никак нельзя было нарушать течение непрерывных банковских процессов, нужно было обеспечить трансформацию IT-систем, минимизировать операционные риски, обеспечить бесперебойную работу систем коммуникации, информационную поддержку всего процесса. Первые недели были очень интенсивными с точки зрения объемов проделанной работы, и не все сразу шло гладко, но на сегодня могу с гордостью сказать, что Газпромбанк полностью перестроился. Мы продолжаем успешно работать в штатном режиме с точки зрения любых наших сервисов и услуг для всех клиентов.

— Какие основные шаги были предприняты?

— Как только стало очевидно, что Россия точно не останется в стороне от пандемии, мы сформировали оперативный штаб, получивший необходимые полномочия. Его основные задачи — это обеспечение непрерывности бизнес-процессов, управление операционными рисками, а также, конечно, забота о здоровье и безопасности сотрудников. Штаб проводит онлайн-совещания каждый день, что сокращает время принятия необходимых решений до часов, а скорость их реализации — до дней.

Благодаря его работе в сжатые сроки была проведена категоризация сотрудников в зависимости от того, могут ли они работать дистанционно или нет. Тысячи сотрудников по всей стране в течение двух недель были переведены на удаленный режим работы, и их число продолжает расти. Хорошо сработала наша команда IT, которая сумела быстро решить вопрос с удаленным доступом к системам для тысяч сотрудников, притом что банки в принципе очень строго подходят к этому вопросу, и Газпромбанк тут не исключение. Надежность защиты данных — это вообще наша визитная карточка. Тем не менее оперативно был найден компромисс между необходимостью и безопасностью. Был также адаптирован существующий и внедрен новый софт, закуплены и выданы тысячи ноутбуков и стационарных компьютеров, созданы линии техподдержки, сверстано множество наглядных материалов о том, как всем этим пользоваться на удаленке.

В части работы с персоналом были внедрены гибкие графики, тестирование на вирус, дополнительная мотивация для тех, кто остался работать в офисе, и многое другое. Все не перечислишь, было очень много сложнейших деталей и решений по всем направлениям. В целом я уверен, что Газпромбанк один из немногих, кто в России смог реализовать настолько масштабные изменения в столь сжатые сроки.

— Из ваших слов следует, что значительная часть сотрудников все же по объективным причинам осталась работать в офисах. Как организовали их режим?

— Наши сотрудники — это наша главная ценность, а банки — тот сектор, в котором невозможно всех перевести полностью на дистанционный режим работы: кто-то должен оставаться на местах и выполнять критически значимые функции, обслуживать клиентов. Чтобы обеспечить максимально безопасные условия труда для тех, кто на передовой, были разработаны особые протоколы безопасности. Перед началом рабочего дня всем в обязательном порядке измеряют температуру: если она повышенная, отправляют за медицинской помощью. Если еще дома появились признаки простудного заболевания, работник на работу ни в коем случае не приезжает. Сразу же в столовых банка были закрыты обеденные залы. Вместо этого сотрудникам рекомендовали приобретать еду из ассортимента навынос и обедать на рабочем месте.

Для сотрудников и членов их семей мы закупили миллионы масок, респираторов и перчаток, организовали выдачу комплектов индивидуальных средств защиты. Все офисы и отделения по всей стране были снабжены санитайзерами. Мы сформировали собственные бригады реагирования на чрезвычайные ситуации, способные самостоятельно очень оперативно провести санитарно-эпидемиологические работы и обеззаразить офис. Здесь, я уверен, мы стали одним из лучших примеров на рынке, в очередной раз делом подтвердив, что мы банк «с человеческим лицом».

Мы развернули абсолютно новую систему коммуникации с использованием всех современных каналов и средств, организовав непрерывную информационную кампанию по разъяснению того, что мы делаем, зачем и почему. Одним из важнейших элементов этой системы является посто-

ГАЗПРОМБАНК В ПЕРИОД САМОИЗОЛЯЦИИ	
	ЗА 3 НЕДЕЛИ ПРИНЯТЫ ВСЕ НЕОТЛОЖНЫЕ МЕРЫ
	К 01.04 ДЛЯ СОТРУДНИКОВ АРЕНДОВАНО ОКОЛО 100 МАШИН
	К 07.04 ЗАКУПЛЕНО 3,5 МЛН МАСОК
	К 10.04 >10 ТЫС. СОТРУДНИКОВ ПЕРЕВЕДЕНА НА УДАЛЕННУЮ РАБОТУ
	4700 НОУТБУКОВ И 1574 СИСТЕМНЫХ БЛОКА И МОНИТОРА ВЫДАНО СОТРУДНИКАМ ДЛЯ УДАЛЕННОЙ РАБОТЫ
	50 МАСОК И 20 ПАР ПЕРЧАТОК ЕДИНОВРЕМЕННО ПОЛУЧАЮТ СЕМЬИ СОТРУДНИКОВ, РАБОТАЮЩИХ В ОФИСАХ

ТЕКСТ Анна Бондарь
ФОТО предоставлено пресс-службой Газпромбанка



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ГАЗПРОМБАНКА

янная обратная связь с сотрудниками для оперативного решения возникающих вопросов и проблем. В таких ситуациях отсутствие оперативной информации и возможности задать вопрос любому руководителю банка обычно порождает негативные слухи, дезорганизует и вызывает чувство страха и незащищенности. Я считаю, нам удалось этого избежать.

— С офисами разобрались, но как быть с общественным транспортом?

— Хороший вопрос, для нас он стал актуальным еще в конце марта — начале апреля, до введения жестких ограничений, например, в Москве. Когда речь зашла о транспортном вопросе, мы приняли однозначное решение — минимизировать передвижение сотрудников на общественном транспорте. Мы разработали с нуля и запустили сервис для тех, кто живет недалеко друг от друга. Суть его в том, что коллеги объединяются в группы для приезда на работу на личном автомобиле или арендованных машинах — оплату аренды около 100 автомобилей и бензина взял на себя банк. Для того чтобы объединить сотрудников по группам, коллеги собрали геолокации их мест жительства и разработали математическую модель. Создан чат-бот, который опрашивает всех зарегистрировавшихся сотрудников: как доехали до работы, не возникло ли трудностей. Им пользуются сотни сотрудников. Из небольшого, но важного: мы перераспределили, невзирая ни на какие должности, банковские парковочные места в пользу тех, кто сейчас должен работать в офисе и приезжает на своем автомобиле.

— Вы сказали, что Газпромбанк работает в штатном режиме. Все ли услуги доступны клиентам? Насколько безопасно у вас в отделениях?

— Все работает в штатном режиме, результаты розничного бизнеса по итогам первого квартала хорошие.

Мы и сейчас видим интерес к нашим кредитам, вкладам, банковским картам. Кстати, продажи по безвизитной технологии в апреле выросли в два раза. В банкоматах Газпромбанка продолжают снимать и пополнять денежные средства. Банкоматы мы, кстати, регулярно дезинфицируем, хотя все равно рекомендуем клиентам пользоваться ими в одноразовых перчатках и сразу после этого их выкидывать.

Что касается отделений, то в первую неделю самоизоляции они работали без изменений, потом некоторые было решено на время закрыть, чтобы оптимизировать процессы. Отслеживая потоки клиентов, мы будем какие-то офисы временно закрывать, какие-то снова возвращать к работе.

Конечно, мы со всей ответственностью подошли к решению вопроса безопасности клиентов. Все сотрудники фронт-офиса были обеспечены масками, перчатками и антисептиками, следим за состоянием здоровья тех, кто контактирует непосредственно с клиентами. Не допускаем того, чтобы в отделениях образовывались очереди, и советуем клиентам держаться друг от друга на безопасном расстоянии. Всем посетителям офисов бесконтактно измеряем температуру, и, если она повышенная, сотрудники предлагают клиентам вернуться домой и вызвать врача. В офисах и отделениях мы установили обеззараживатели воздуха.

Отдельно хотелось бы сказать про наличные денежные средства, которые потенциально могут переносить инфекцию. Все наши кассы проходят регулярную процедуру обеззараживания,

кассиры полностью укомплектованы средствами защиты и проинструктированы относительно мер безопасности. Но мы все-таки рекомендуем клиентам использовать безналичные способы расчетов для минимизации рисков потенциального заражения.

Эффективность всех усилий по борьбе с вирусом в конечном итоге будет зависеть не только от банков и сотрудников, но и от клиентов, от нашей общей дисциплины и ответственности.

— Сейчас многие операции доступны онлайн, советуете переходить на мобильное приложение?

— Мы активно оповещаем клиентов о том, что многие банковские продукты и услуги доступны в мобильном приложении и интернет-банке. Среди них и наиболее популярные сейчас — погашение кредита, денежные переводы или оплата счетов. Положительная динамика есть: с начала самоизоляции мобильным приложением стали пользоваться на треть больше, мы подключили несколько дополнительных серверов, чтобы обеспечить бесперебойность работы. Будем продолжать выводить все больше банковских операций в дистанционные каналы.

— Вы курируете в Газпромбанке розницу, поэтому нельзя не задать вопрос, идете ли вы на встречу заемщикам, которые оказались в трудной экономической ситуации из-за пандемии?

— Конечно, если клиент обращается в банк и сообщает, что у него трудно-

сти, для банка важно договориться с ним и найти решение. Для нас это выгодно по двум причинам: появляется возможность не только избежать образования просроченной задолженности, но и сохранить лояльность клиента. В нынешней ситуации Газпромбанк разработал ряд мер поддержки розничных клиентов-заемщиков. Мы отменяем начисление штрафных санкций с 2 апреля по 1 июля за несвоевременный возврат задолженности по кредитам и не запрашиваем для этого дополнительные документы. Это при условии, что на 2 апреля у заемщика задолженность не превышала 90 дней. Газпромбанк также предоставляет отсрочку платежа до шести месяцев по потребительским кредитам, ипотеке, автокредитам, а также ипотечные каникулы по системе банка и кредитные каникулы по новому 106-ФЗ. Кроме того, мы до конца июня продлили обслуживание карт, срок действия которых истек в марте или истекает в апреле — мае этого года.

Вообще, проявить неравнодушие в такой экономической ситуации и помочь клиенту — это нормально и правильно, Газпромбанк всегда отличался лояльностью к своим клиентам, попавшим в трудное положение: мы рассматриваем любые обращения клиентов не только в связи с принятием государством указанных мер помощи.

— Что планируете делать дальше, чтобы обеспечить стабильную и эффективную работу банка на фоне неблагоприятной эпидемиологической обстановки?

— Прогнозы не очень благодарное дело, но одно могу сказать точно: нестандартные вызовы требуют быстрых и креативных решений. С принятием неотложных мер мы успешно справились, надеемся, что пандемия пойдет на спад и экономика начнет постепенно открываться. Впрочем, и к другому сценарию готовимся, совершенствуем все процессы, руководствуясь известным принципом непрерывных улучшений. Уже сейчас мы понимаем, что многие вещи можно делать эффективнее, и обязательно сохраним отдельные элементы штабной работы и «в мирное время». Думаю, нас вся эта ситуация закалила, помогла провести в том числе и грандиозное командообразование. Мы еще раз доказали, что Газпромбанк при необходимости способен на быстрые изменения и может перестраивать работу, исходя из любых реалий, что очень радует, ведь, как писал Чарльз Дарвин, преимущество не у самого сильного, а у самого восприимчивого к переменам ●

«Эффективность всех усилий по борьбе с вирусом в конечном итоге будет зависеть не только от банков и сотрудников, но и от клиентов, от нашей общей дисциплины и ответственности»

КЛАССИЧЕСКОМУ КОРПОРАТИВНОМУ БАНКИНГУ ПРИДЕТСЯ МЕНЯТЬСЯ



В последние годы BCS Global Markets активно развивает корпоративно-банковский бизнес, построенный на платформе инвестиционного банка. Об особенностях такой модели бизнеса, о его конкурентных преимуществах для клиентов, работе в условиях глобальной изоляции, а также планах на 2020 год в интервью «Деньгам» рассказал член совета директоров банка БКС, руководитель корпоративно-банковского направления BCS Global Markets **Алексей Гонус**.

В нынешнем году весь мир столкнулся с «черным лебедем» — пандемией коронавируса. Какое влияние на инвестиционно-банковский бизнес оказала сложившаяся в мире ситуация?

— Сейчас нет бизнеса, который на себе не почувствовал бы влияние последствий распространяющейся в мире пандемии. Однако у каждого своя специфика, и реагируют они по-разному. Кто-то вынужден остановить работу или существенно сократить объемы производства, кто-то перешел на удаленное обслуживание. В нашем случае также произошли достаточно сильные изменения. Как и большинство компаний, мы были вынуждены перейти на удаленный режим работы не только при обслуживании клиентов, но и при внутреннем взаимодействии с подразделениями. Но такие изменения не критичны, поскольку банковский бизнес один из первых начал оцифровываться. Более негативным стало снижение качества оценок уровня долгосрочных процентных ставок, особенно в России. Конечно, регулятор подает сигналы, что ставки какое-то время останутся на текущем уровне, а потом вновь будут снижены, то есть тенденция последних лет сохранится. Однако в памяти банкиров и корпоративных клиентов сильны воспоминания предыдущих кризисов, в которые ЦБ поднимал ставки, действуя, в отличие от западных коллег, антициклично. Отсутствует консенсус и среди инвесторов, которые принимают инвестиционные решения, исходя из уровня ставок и долгосрочного курса рубля, а также уровня инфляции. Добавляет нервозности на рынке сложность при оценке того, в каком сегменте экономики, у каких эмитентов накопились наибольшие риски. Все эти последствия привели к тому, что инвесторы и кредиторы находятся в некотором ступоре, отсюда меньше желающих инвестировать в облигации, акции или предоставлять кредиты.

— А как же поддержка экономик со стороны мировых центробанков? Она разве не сказывается на ситуации?

— Меры, принимаемые во всем мире, беспрецедентны, но и ситуация нестандартная, поэтому неопределенность сохраняется. Инвесторы и кредиторы любят определенность, поскольку все решения принимаются на основе математических моделей. В нынешних условиях очень сложно построить какую-либо модель, а поэтому и кредитование, и инвестирование сейчас временно заморозились.

— Получается, и вы порезали лимиты на клиентов?

— В настоящее время наш фокус направлен на действующих клиентов, с которыми проводим кредитные операции, но лимиты не увеличиваем. Лукавить не буду, был момент, когда мы приостановили операции, но буквально на несколько дней. Произошло это в конце марта, когда была паника на рынках, а движение курса рубля и ставок не подчинялось здравому смыслу.

Хотя активность по привлечению новых клиентов снизилась, но работы стало больше. В настоящее время к нам идет большой запрос на реструктуризацию задолженностей. К сожалению, кризисная ситуация не обошла стороной и наших клиентов, и те из них, кто видит затруднения с ближайшими платежами, просят перенести их на несколько месяцев. Это нормальная практика при долгосрочном сотрудничестве, и с ней сейчас сталкиваются многие банки.

— Многие банки объявили о каникулах для некоторых категорий клиентов. Вы так же лояльны?

— Конечно, мы идем навстречу запросам, но многое зависит от самих клиентов. Если залоговой массы достаточно и компания в ближайшие несколько месяцев реструктуризации, исходя из наших оценок, существенно не пострадает, мы идем навстречу. Ведь потребность в предоставлении финансирования у нас остается, теперь она реализуется в виде реструктуризации долгов. Парадокс сложившейся ситуации в том, что ставки по-прежнему привлекательны, денег много у всех финансовых игроков и поэтому намного легче принимать

решения по переносу платежей, чем, например, в 2014 году.

— На каких корпоративных клиентов ориентирован ваш инвестиционный банк? Насколько высока конкуренция в этом сегменте? С кем приходится конкурировать?

— Мы стараемся ориентироваться на корпоративных клиентов, у которых есть спрос на инвестиционно-банковские продукты: организацию облигационных займов, проведение IPO или SPO, валютные операции, сделки M&A и многое другое. Такой набор инструментария интересен достаточно крупным корпоративным клиентам. На этом обслуживании клиентов не заканчивается, так как мало выпустить ценную бумагу, для ее хранения нужен кастодиан, а для поддержания ликвидности — маркетмейкер. Спектр сопутствующих услуг, предлагаемый нами, достаточно широк и покрывает все возможные потребности корпоративных клиентов.

Также в таких компаниях есть топ-менеджеры, заинтересованные в качественном управлении собственными активами. У нас и для них есть решения, в том числе в рамках family office. С частными лицами с крупным капиталом работает департамент Personal Investment Bank. Мы расширяем продуктовую линейку в соответствии с клиентскими запросами. Недавно в лондонском филиале инвестбанка был запущен BCS Global Payments — сервис платежных услуг для физических лиц.

Как правило, такой широкий набор услуг интересен компаниям уровня «Газпрома» или «Роснефти». К сожалению, к ним очень сложно дотянуться, поскольку они находятся на обслуживании в госбанках или иностранных банках, между которыми идет жесточайшая конкуренция. Наша ниша — компании второго эшелона, но и тут конкуренция тоже есть. Правда, инвестиционных банков, которые могут предложить сопоставимый спектр ус-



ПРЕДОСТАВЛЕНО «КОМПАНИЯ БКС»

луг, немного. И вопрос даже не в широте, а в качестве предоставляемых продуктов. Наше основное отличие и преимущество заключается в том, что, работая, во-первых, на базе самого большого брокера в РФ и основного лидера по оборотам на Московской бирже (так, в марте оборот ФГ БКС на рынке акций превысил 30%) и, во-вторых, используя платформу инвестиционного банка как в России, так и международную, мы предоставляем клиентам широкий спектр инвестиционно-банковских услуг и возможностей диверсификации, чего не делают корпоративные банки классического типа. Наши клиенты имеют доступ ко всей линейке продуктов инвестбанка — высококачественной рыночной аналитике, прайм-брокериджу, глобальным рынкам, структурным продуктам для профессионалов, а также классическим инвестиционно-банковским решениям, о которых я говорил ранее. В этой синергии и кроется залог успеха.

— Получается, что очень многое завязано на основе группы — брокере БКС, а также синергии с инвестиционным банком?

— Крупнейший брокер — это не только набор услуг постпродажного обслуживания, но и возможность распространять ценные бумаги, выпущенные нашими клиентами, собственным инвесторам — розничным и институциональным, российским и иностранным.

География BCS Global Markets очень обширна. Наши офисы находятся в Лондоне и на Кипре, есть подразделение в Нью-Йорке. По сути, мы являемся главным входом для иностранных инвесторов на российский рынок, и они с интересом смотрят на наши выпуски. Немногие частные брокеры обладают такой широкой клиентской базой. О востребованности такого рода услуг хорошо говорят наши лидирующие позиции на рынке долгового капитала среди эмитентов второго эшелона.

— А классические банковские услуги оказываете?

— Конечно, есть и классический банкинг: кредитование, гарантии, расчетно-кассовое обслуживание, депозиты. Сочетание инвестиционного и классического банка — достаточно редкое явление для России.

— Какой набор услуг был наиболее востребован клиентами до кризиса?

— В классическом банкинге популярными были кредитование всех возможных видов и гарантии. В инвестбанке хитом были организация выпусков облигационных займов и их последующее обслуживание либо поддержание котировок уже выпущенных бумаг. Некоторые наши эмитенты не очень известны, поэтому наличие маркетингового отдела важно для сглаживания волатильности, которая может появляться в бумагах при слабых корпоративных или рыночных новостях. Это позволяет чув-

ствовать себя комфортно эмитенту, а также инвесторам. Высокой популярностью пользовались услуги по обслуживанию физических лиц, а именно собственников или топ-менеджеров.

— Обычно инвестиционно-банковский бизнес мало пересекается и зачастую конкурирует с корпоративным банком. Почему вы пошли по другому пути и решили работать, используя инфраструктуру инвестиционного банка?

— Как и все банки, мы тоже вначале пытались по отдельности предоставлять услуги корпоративным клиентам, каждый в своем сегменте. Однако очень быстро поняли, что клиентам нужны не только продукты корпоративно-банковские, но и инвестиционные. К тому же дали о себе знать ограничения внутри коммерческого банка, которые не позволяют нормально работать в сегменте интересующих нас клиентов. Самое главное ограничение — норматив Н1 (норматив достаточности собственных средств банка. — «Деньги») и Н6 (норматив риска на одного заемщика. — «Деньги»). С учетом нормативов мы могли выдать одному эмитенту пару миллиардов кредитных средств, и на этом наши возможности ограничивались. Такими объемами сложно заинтересовать крупных клиентов. Другое дело, если организовать выпуск облигаций на 10–20 млрд руб. Это воспринимается по-другому, с такими предложениями эмитенты готовы работать.

— В чем синергетический эффект такого сотрудничества разных бизнесов для корпоративного банка и для клиентов?

— В условиях низких ставок, какие мы видим сейчас, маржинальность классического банка совсем невысокая, поэтому важно увеличение доли комиссионных доходов. Оказание широкого спектра инвестиционных услуг как раз и призвано решать данную задачу. К тому же своей работой мы загружаем все остальные блоки группы. В свою очередь, клиенты получают максимально широкий и актуальный набор услуг, о которых они зачастую даже и не подозревают.

— Получается, вы занимаетесь еще и просвещением?

— Многие до сих пор считают, что банковские услуги уникальны и никакой альтернативы нет. Но это не так! Во всем мире прямое кредитование компаний — всего лишь маленькая часть огромного мира финансов: акций, облигаций, деривативов. Россия очень быстро идет в сторону общемировых стандартов. Причина банальная — падение ставок, которое подталкивает частных

и институциональных инвесторов, которые раньше размещали средства на депозитах, искать другие варианты инвестирования. Ими становятся облигации и акции или производные продукты. В таких условиях компании, прибегая к услуге инвестиционного банка, получают прямой доступ к деньгам инвесторов, минуя банки, которые взяли бы за оказание услуги свою маржу. Поэтому очень часто приходится заниматься просвещением клиентов — эта работа находит положительный отклик среди многих из них.

— Насколько стоимость заимствований на финансовом рынке привлекательна в сравнении с банковскими кредитами?

— До коронавируса ставки по данным продуктам находились практически на одном уровне. При этом важным преимуществом выпуска облигаций является совсем новый пул кредиторов, которых раньше у эмитента могло и не быть, а это диверсификация источников финансирования. К тому же провести выпуск облигаций немного проще и меньше ковенант придется исполнять перед кредиторами, чем в случае классического банковского кредита. Если же эмитент планирует в будущем провести IPO, найти внешнего стратегического инвестора, то первый путь к этому — выпуск облигационного займа, который познакомит инвесторов с компанией, а компанию приучит к некоторой публичности.

— Каких изменений ждете на рынке корпоративно-банковских услуг по итогам нынешнего кризиса?

— В некотором смысле можно сказать, что классическому корпоративному банкингу придется меняться — сильно усложниться и дополниться. Думаю, в ближайшие годы смешение банковских услуг с инвестиционными продолжится, поскольку сам по себе корпоративный банк — малорентабельный и высокорискованный. Последнее наиболее сильно проявляется в периоды кризиса, которые, к сожалению, идут один за другим. Для того чтобы повысить маржинальность и снизить риски, потребуется набор продуктов, выходящий за рамки корпоративного банка. С этим хорошо справится только инвестиционный банк или розничный, а лучше и то и другое.

— Какие у вас прогнозы по росту бизнеса в этом году?

— К концу года планируем увеличить объем операций и доходов по сравнению с 2019 годом на 50% при доле дохода от классических корпоративно-банковских услуг в 20% и от инвестиционных в 80% соответственно ●

ВИРУС ПРОТИВ СТИМУЛОВ

ИНВЕСТОРЫ СПАСАЮТ СРЕДСТВА ОТ ПАНДЕМИИ

Распространение пандемии коронавируса за пределами Китая вынудило международных инвесторов выводить деньги с рынков развивающихся стран. По данным Emerging Portfolio Fund Research, за минувший месяц инвесторы забрали из фондов развивающихся стран \$4,7 млрд. Оттоки наблюдаются и с рынков развитых стран, которые стали новыми центрами распространения вируса. Не удержались в стороне и российские фонды, потерявшие за месяц \$126 млн. Робкий оптимизм вселяют инвесторам беспрецедентные меры поддержки, объявленные центральными банками развитых стран, которые призваны смягчить последствия коронавируса для экономик.



Данные Emerging Portfolio Fund Research (EPFR) свидетельствуют о продолжающемся бегстве международных инвесторов из активов развивающихся стран. По оценке «Денег», основанной на отчетах Bank of America и BCS Global Markets (учитывающих данные EPFR), по итогам четырех недель, завершившихся 7 апреля, фонды emerging markets потеряли почти \$4,7 млрд. Месяцем ранее клиенты вывели из таких фондов \$7,1 млн. Непрерывный отток инвестиций продолжается третий месяц подряд. За это время инвесторы забрали почти \$17 млрд.

Изоляция инвестиций

Бегство инвесторов с рынков развивающихся стран происходит на фоне стремительного роста числа зараженных коронавирусом. За минувший месяц число зараженных выросло в мире в десять раз и 15 апреля почти достигло 2 млн человек. В таких условиях правительства большинства стран приняли жесткие меры по

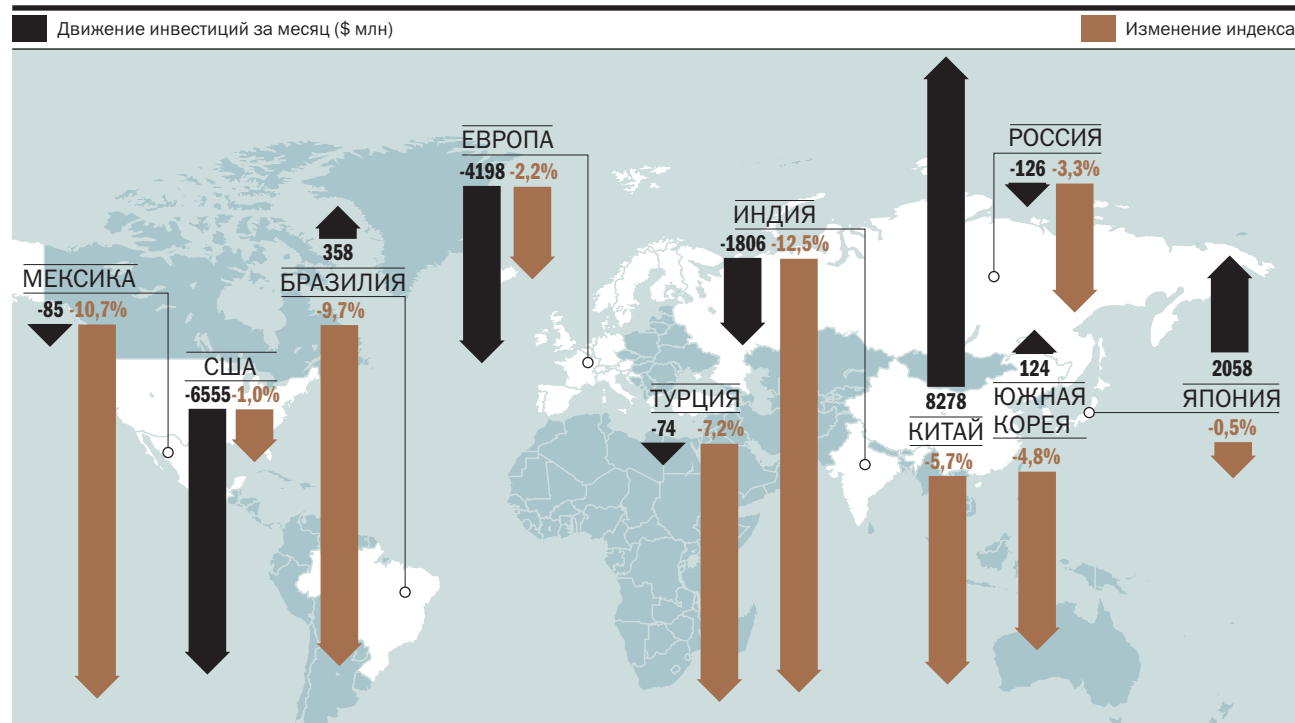
ограничению распространения вируса, люди ушли в изоляцию, производства по всему миру приостанавливают работу. Это грозит мировой экономике рецессией. По оценке аналитиков Bank of America, по итогам 2020 года мировая экономика сократится на 2,7%, хотя еще в марте аналитики ожидали роста на 0,3%. При этом аналитики банка прогнозируют, что экономика еврозоны рухнет на 7,6%, в США может произойти падение на 6%.

Ситуация с распространением коронавируса пугает инвесторов. По данным мартовского опроса международных управляющих Bank of America Merrill Lynch, число опрошенных, уверенных в том, что в течение ближайших 12 месяцев мировую экономику постигнет рецессия на 49% (то есть в 1,5 раза), превысило число тех, кто настроен более оптимистично. В феврале на 18% было больше оптимистов. Столь резкого ухудшения настроений не наблюдалось ни разу за все время проведения данного опроса (с 1994 года). «Именно во второй половине марта, когда стали ясны масштабы „социального дистанцирования“ стран, закрывающих границы и практически повсеместно объявляющих все новые и новые карантинные меры, ожидания инвесторов относительно текущего кризиса сильно изменились в худшую сторону», — отмечает руководитель управления инвестиционного консультирования General Invest Татьяна Симонова.

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **Peathegee Inc/**
Getty Images

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ

Источники: Bloomberg, BofA Merrill Lynch, Midlincoln Research.



Нефть уронила рублевые активы

Не удержались в стороне от общей тенденции и российские фонды, которых до последнего времени общий тренд не касался. По данным EPFR, за минувшие четыре недели международные



FEATHEE INC / GETTY IMAGES

инвесторы вывели из фондов, инвестиционная декларация которых ориентирована на российский рынок акций, \$126 млн. Месяцем ранее был положительный результат — приток в размере \$9 млн.

Пик продаж пришелся на вторую декаду марта и был спровоцирован провалом в переговорах ОПЕК+. Несмотря на ожидания рынка, а также падение спроса на нефть из-за коронавируса, 6 марта Россия и Саудовская Аравия не смогли договориться относительно расширения и продления соглашения ОПЕК+ об ограничении добычи нефти. Более того, стороны объявили о планах увеличить объемы добычи, помимо этого Саудовская Аравия объявила о значительном снижении официальных цен продажи. Объявление торговой войны в сочетании со снижением потребительской активности в мире привело к обвалу на рынке нефти и распродаже рублевых активов. По данным EPFR за неделю, закончившуюся 18 марта, иностранные инвесторы забрали из российских фондов акций почти \$240 млн, максимум с августа прошлого года.

Распродажа рублевых активов была агрессивной, но недолгой. С конца марта международные инвесторы возобновили робкие покупки российских акций, но этих привлечений оказалось недостаточно, чтобы переломить негатив предшествующих недель. По оценке «Денег», с 26 марта по 8 апреля в российские фонды было инвестировано свыше \$110 млн. Улучшению настроений на российском рынке способствовали обещания президента США Дональда Трампа, что Россия и Саудовская Аравия могут стать участниками соглашения о снижении производства на 10 млн баррелей в день. 10 апреля

стороны договорились о беспрецедентном снижении добычи нефти. В таких условиях цены на нефть поднялись выше уровня \$30 за баррель.

Китайский противовирус

Исключением из общей картины, наблюдающейся на рынках развивающихся стран, выделялись фонды Китая и Бразилии. За минувший месяц международные инвесторы вложили в них \$8,3 млрд и \$360 млн соответственно.

«Выбор Китая очевиден. Это первая страна, победившая коронавирус и уже начавшая восстанавливать свою экономику, причем довольно стремительно», — отмечает Татьяна Симонова. Согласно официальным сообщениям, более 93% предприятий провинции Хубэй, которая стала очагом эпидемии коронавируса, уже возобновили работу. На рабочие места вернулись 46,95 млн человек, что составляет 66,3% от общего числа занятых. В городе Ухань, который стал очагом распространения COVID-19, работу восстановили 85,4% предприятий, на рабочие места вернулись 40,4% сотрудников. В таких условиях индекс менеджеров закупок (PMI) в перерабатывающей промышленности Китая вырос в марте до 52 пунктов с рекордно низких февральских 35,7 пункта. Аналитики ожидали повышения показателя, но до 51,5 пункта.

Интерес к Бразилии поддерживают относительно невысокие масштабы зараженных в стране. По данным министерства здравоохранения страны, количество заболевших коронавирусом 15 апреля превысило 25 тыс. «Страна имеет одну из наиболее диверсифицированных экономик среди стран БРИКС — это привлекает инвесторов», — отмечает старший аналитик «БКС Премьер» Сергей Суверов.

Развитые экономики

Беспокойство аналитиков относительно последствий эпидемии коронавируса для мировой экономики негативно влияет не только на фонды развивающихся, но и на фонды развитых стран. Суммарный отток с фондовых рынков developed markets в минувшем месяце составил более \$17,7 млрд, что всего на 15% меньше вывода, зафиксированного месяцем ранее.

Как и в случае с российскими фондами, продажи фондов развитых стран продолжались не весь месяц. Основное бегство инвесторов произошло в первые две недели месяца, когда центр эпидемии сместился из Европы в США. За это время фонды потеряли более \$44 млрд, а индексы испытали одно из сильнейших падений.

Масштабы провала на рынках ведущих развитых стран были настолько пугающие, что центральные банки и правительства этих стран начали заливать рынки деньгами. В марте ФРС США объявила о неограниченной покупке облигаций, а также запустила два новых инструмента для поддержки корпоративного сектора с рейтингом инвестиционного уровня. Дополнительный пакет стимулов в размере \$2 трлн объявил Конгресс США. Масштабные программы количественного смягчения объявили Европейский ЦБ, Банк Японии и другие регуляторы.

Беспрецедентные масштабы поддержки были позитивно расценены международными инвесторами, поэтому в последние две недели они вернулись в фонды развивающихся стран более \$26 млрд. По словам аналитика по международным рынкам General Invest Михаила Смирнова, аппетит к риску был поддержан признаками, что в апреле пик COVID-19 в Старом Свете может

быть уже пройден. Таким образом, инвесторы получили лишний аргумент в пользу того, что COVID-19 в других странах может протекать по сценарию, схожему с Китаем, — активный рост болезни первые два месяца и спад. «Этот оптимизм оказал поддержку рынкам», — отмечает господин Смирнов.

Прогнозы

Относительно дальнейшей перспективы аналитики и управляющие высказываются очень осторожно. Ключевым фактором, за которым будут следить инвесторы, останутся темпы распространения коронавируса в США и Европе. «Коронавирус еще не достиг своего пика в крупнейшей экономике мира — США, поэтому текущая стабилизация рынков все еще может являться неустойчивой», — считает Михаил Смирнов. По словам Сергея Суверова, дальнейшее распространение пандемии как в мире, так и в России будет означать продление карантинных мер с разрушительным эффектом для деловой активности.

В случае если пандемия пойдет на спад, то с учетом объявленных финансовых стимулов экономики могут быстро восстановиться. По словам начальника управления торговых операций на российском фондовом рынке ИК «Фридом Финанс» Георгия Ващенко, у рынка остаются надежды на быстрый выход из кризиса. «Пик заболеваемости в США пройдет в конце апреля — в начале мая, поэтому программа помощи будет способствовать бурному восстановлению экономики, что поспособствует покупкам», — отмечает Георгий Ващенко. «Учитывая, что исторически финансовые рынки реагируют на стимулы быстрее, чем реальная экономика, можно предположить, что рынки покажут более динамичное восстановление по мере того, как станет очевидно, что пик пандемии пройден», — отмечает Михаил Смирнов.

В случае фундаментального улучшения внешней конъюнктуры российские фонды имеют все шансы выйти в число лидеров по привлечению инвестиций. «После значительного снижения стоимости акций дивидендная доходность большей части российского рынка составляет 7–8%, что с учетом значительного потенциала роста будет определять выбор нерезидентов в пользу акций», — отмечает заместитель начальника управления инвестиционного консультирования ИК «Велес Капитал» Ярослав Калугин ●

«НОВИКОМБАНК — ИНСТИТУТ РАЗВИТИЯ „РОСТЕХА“ ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»



В 2019 году корпоративное кредитование в России росло минимальными темпами, на этом фоне отдельным игрокам удастся показывать заметно отличающиеся от рынка результаты. Например, Новикомбанк нарастил кредитный портфель на 56% и сохраняет в 2020 году высокие темпы кредитования. Основной драйвер роста портфеля — финансирование программ в рамках национальных проектов, которые реализует контролирующий акционер Новикомбанка — госкорпорация «Ростех». Об этом в интервью «Деньгам» рассказала председатель правления Новикомбанка Елена Георгиева.

По итогам 2019 года Новикомбанк вошел в число лидеров по темпам прироста всех ключевых показателей деятельности в ранкингах банков. Как удалось обеспечить такие показатели банка?

— Да, банк действительно обеспечивает результаты существенно лучше отрасли, его активы превысили в этом году 500 млрд руб. Это объясняется тем, что Новикомбанк умеет работать с партнерами как в стабильные, так и в сложные годы, не распылает ресурсы, ориентирован строго на свой целевой сегмент, включающий лидеров отечественной промышленности, их цепочки коопераций, предприятия малого и среднего бизнеса.

Конечно же, на успехах банка сказывается эффект применяемых нашим акционером, госкорпорацией «Ростех», современных технологий управления: мы используем лучшие практики, сформировали в банке на основе утвержденных в корпорации стандартов ответственную и профессиональную команду. Банк действует в рамках согласованной с акционером стратегии развития. Технологически оптимально, что банк является частью финансового блока «Ростеха», — такая конструкция обеспечивает корпорации возможность эффективно контролировать на постоянной основе качество управления долговой нагрузкой предприятий «Ростеха». Новикомбанк обслуживает порядка 30% кредитного портфеля корпорации, и данный показатель будет планомерно расти под контролем акционера.

При этом мы не просто предоставляем предприятиям «Ростеха» финансирование, мы открываем доступ ко всем инструментам государственной поддержки, сотрудничая с профильными органами власти и институтами развития, такими как ФРП, ВЭБ.РФ, РЭЦ по программам поддержки экспорта, Корпорацией МСП, и другими. Таким образом, банк прежде всего представляет и защищает интересы промышленности.

— Как сегодня вы оцениваете конкурентное поле среди крупнейших банков?

— Конкурентное поле действительно меняется, но это не мешает Новикомбанку по ряду показателей превосходить крупнейшие госбанки, которые мы оцениваем в качестве референтной группы, поскольку сами являемся опорным банком государственной корпорации.

Для того чтобы занимать лидерские позиции, нужно строго контролировать издержки, внимательно следить за кредитным качеством и, конечно, своевременно реагировать на изменения рыночных условий. Могу уверенно сказать, что работа банка эффективна со всех точек зрения, включая объемы бизнеса, предложения лучших конкурентных продуктов по сравнению с другими банками, профессионально выверенную гибкость, всегда актуальную экспертизу, защищенную доступность.

За 2019 год Новикомбанк обеспечил рекордную чистую прибыль в размере 10,1 млрд руб., повысил показатели эффективности деятельности. Текущая прибыль банка будет направлена на развитие его капитальной базы и совершенствование такой важной для экономики страны деятельности.

Мы определили стратегические направления финансирования — в первую очередь это поддержка предприятий для выполнения национальных проектов. Не менее важна для нас и реализация социальных программ кредитования сотрудников отрасли, в первую очередь ипотечного кредитования в целях улучшения жилищных условий работников. Также банк будет активно развивать линейку банковских продуктов и инновационные услуги. Еще одно направление наших инвестиций — дальнейшее совершенствование инфраструктуры развития бизнеса банка, модернизация информационно-технологической базы, открытие новых

точек обслуживания. Сегодня о максимально высокой отдаче свидетельствует текущий показатель рентабельности собственных средств ROE на уровне 22% при среднерыночном 15,6%.

— Вы упомянули контроль издержек. Коэффициент соотношения издержек и доходов — один из ключевых показателей эффективности. Если сравнивать с госбанками... У Сбербанка он равен 38,9%, у ВТБ — 56,6%, у Промсвязьбанка — 62,1%, у РСХБ — 66,6% (по данным КУАП.РУ). Какой уровень у Новикомбанка?

— В целом приемлемым уровнем для кредитных организаций считается показатель не выше 40%. Новикомбанк четвертый год сохраняет минимальное соотношение издержек и доходов, которое не выше 25% — одно из лучших в отрасли.

Почему? Банк ориентирован на целевой сегмент, что не требует содержания большой филиальной сети, дополнительных и зачастую значительных расходов на маркетинг и рекламу для привлечения частного клиента. При этом услуги банка крайне востребованы, что объясняется индивидуальным подходом к каждому клиенту, скоростью и высоким качеством обслуживания, профессиональной экспертизой.

Сегодня Новикомбанк способен самостоятельно, без обращения за помощью к акционеру зарабатывать достаточную прибыль. Акционер поставил перед банком задачу — не гнаться за сверхприбылью, а качественно испол-

нять функции опорного банка корпорации и обеспечивать наилучшие условия финансирования организациям «Ростеха» и российской промышленности в целом.

Поддержка Новикомбанка, представляющего собой центр компетенций по организации финансирования, помогает предприятиям «Ростеха» эффективно выполнять свои программы, соответственно, «Ростех» готов предоставить капитал, если это будет эффективно для организаций корпорации. В рамках данной концепции в прошлом году было принято решение о предоставлении банку субординированного займа, и это решение уже выполнено.

Такие мероприятия позволяют корпорации обеспечивать потребности предприятий «Ростеха» и его партнеров в финансировании национальных проектов не в соотношении 1:1, а с применением кредитного мультипликатора, который в случае Новикомбанка достигает 1:10. Иными словами, каждый рубль средств корпорации дает посредством банка возможности финансирования промышленности в сумме десять рублей. Такая эффективность позволяет нам рассчитывать на то, что в среднесрочной перспективе Новикомбанк войдет в топ-15 крупнейших банков страны.

— Разве текущая ситуация на финансовых рынках, падение курса рубля и повышение инфляционных ожиданий не скорректировали такие амбициозные планы?

— Текущие колебания рынка — серьезная, взрослая проверка на стрессоустойчивость для всех. Однако хочу подчеркнуть, что бизнес-модель Новикомбанка обеспечивает ему защиту от рыночных потрясений. Что я имею в виду? Новикомбанк реализует низкорискованную кредитную политику, 80% активов банка — это кредитный портфель, сформированный в первую очередь за счет стратегического партнерства с ведущими промышленными предприятиями, в большинстве — с компаниями «Ростеха» и их партнерами. Банк применяет инструменты управления процентным риском, а также поддерживает оптимальную открытую валютную позицию. Таким образом, с полной уверенностью могу говорить о том, что Новикомбанк обладает запасом ликвидности и прочности для выполнения своих финансовых обязательств, а также способен противостоять внешним колебаниям рынка.

Например, использовать объявленные недавно Центральным банком льготы для банков мы не планируем.

Конечно же, мы реалисты и понимаем, что банки не являются изолирован-



ПЕТР КАСИН

ной отраслью, они связаны с промышленностью. В этой области банк занимает активную позицию: постоянно взаимодействует с регулятором, готов участвовать в выработке дополнительных регуляторных мер для поддержки отдельных классов заемщиков и направи ряд предложений в адрес ЦБ.

В отношении перспектив развития банка дополнительно хочу отметить, что все денежные средства, привлеченные банком, остаются в периметре корпорации, дают выраженный синергетический эффект развития, поскольку используются для финансирования промышленности, важных проектов и контрактов национального масштаба.

— Известно, что одно из направлений финансирования Новикомбанка — проекты в сфере здравоохранения. Сейчас в ситуации, когда не только отечественное здравоохранение, но и медицина во всем мире столкнулись с таким серьезным вызовом, как пандемия коронавируса, участвует ли Новикомбанк в программах по противодействию коронавирусу?

— Вы абсолютно правы. Прежде всего хочу отметить, что госкорпорация «Ростех» взяла на себя обязательство существенно увеличить производство аппаратов ИВЛ, которые в текущей ситуации стали крайне востре-

бованными для лечения больных, в том числе коронавирусом.

В нынешней ситуации и Новикомбанк не остается и не будет оставаться в стороне. Мы активно поддерживаем проекты, которые помогают в борьбе с коронавирусом. Банк уже давно активно взаимодействует с предприятиями, производящими медицинскую технику, оборудование для диагностики и лечения самых сложных заболеваний.

Холдинг «Швабе» стал единственным поставщиком тепловизоров. POZIS готов начать поставку своей линейки компактных рециркуляторов, которые обеспечивают степень обеззараживания в 99,9% и при этом абсолютно безопасны. Ультрафиолетовые обеззараживатели для перил эскалаторов метрополитена и торговых центров разработал концерн «Автоматика». Специализированные лампы встраиваются в механизм эскалатора и в автоматическом режиме обеззараживают поручень, проходящий сквозь излучаемый ультрафиолет.

Новикомбанк со своей стороны взял на полное обслуживание проекты по поддержке компаний «Ростеха», выпускающих оборудование для выявления, профилактики и лечения эпидемических заболеваний, а также производящих средства индивидуальной защиты, лекарственные средства и медицинские изделия.

— В середине года руководство Новикомбанка заявляло о поддержке

35 проектов производства современной инновационной гражданской продукции. Удалось ли увеличить этот показатель за прошедшие месяцы, ведь сейчас активное участие в реализации национальных проектов на особом контроле главы государства и главы правительства?

— Действительно, через Новикомбанк «Ростех» реализует такие значимые государственные проекты, как создание гражданского самолета нового поколения МС-21 (ОАК), пассажирского самолета Ил-96-400М (ОАК), многоцелевого вертолета АНСАТ («Вертолеты России»), турбовентиляторного двигателя ПД-14 (ОДК), многоцелевого самолета-амфибии Бе-200 (ОАК), перинатальных центров («Швабе»), и многие другие. По итогам 2019 года Новикомбанк увеличил количество проектов диверсификации до 87. Объем предоставленного финансирования достиг 275 млрд руб., что составляет 2/3 кредитного портфеля банка.

Обращаю внимание, что важно не просто предоставить необходимое финансирование, нужно оценить и предложить наилучшие варианты для реализации поставленных задач. Ведь цель заключается не в том, чтобы формально нарастить долю гражданской продукции в выручке предприятий. Задача гораздо сложнее и амбициознее — мы должны создать качественную и конкурентоспособную, а значит, инновационную и технологичную продукцию.

— В 2019 году Новикомбанк сделал ставку и на активное развитие розницы. Насколько результаты оправдали ваши ожидания?

— Да, Новикомбанк действительно уделяет особое внимание розничному сегменту. Причем в отличие от большинства банков, которые усиливают это направление для повышения маржинальности бизнеса, Новикомбанк преследует совсем другую цель. Первоочередная задача — решать социальные вопросы корпорации. Это скорее инструмент поддержки рабочих, которые трудятся на предприятиях корпорации. Именно для них предложена достойная линейка розничных продуктов, применяются максимально возможные низкие ставки.

Для сотрудников предприятий «Ростеха» банк совместно с корпорацией разработал уникальный продукт — социально-платежную карту работника. Это решение используется не только для начисления зарплаты и как платежный инструмент, но и для реализа-



МАРИНА ЛЫСЦЕВА / ТАСС

ции социальных бонусов и привилегий, предоставленных «Ростехом», его партнерами и самим банком. Карта является одновременно универсальным платежным инструментом на базе платежной системы «Мир», а также позволяет обеспечивать реализацию социальных программ корпорации, в том числе медицинских, страховых, в сфере негосударственного пенсионного обеспечения и санаторно-курортного обслуживания.

При этом Новикомбанк и корпорация на постоянной основе привлекают к проекту новых партнеров из числа многопрофильных медицинских клиник, розничных сетей, туроператоров и т. д., доказавших свою надежность и имеющих прочную деловую репутацию. По итогам 2019 года держателями социально-платежной карты стали более 230 тыс. сотрудников корпорации. В этом году и среднесрочной перспективе мы планируем полностью охватить данным проектом всех сотрудников «Ростеха» и дочерних обществ.

— Какие еще интересные программы предлагает Новикомбанк сотрудникам корпорации?

— Серьезную поддержку Новикомбанк оказывает реализации жилищной программы корпорации, которая направлена на привлечение и удержание квалифицированных специалистов, работников, в которых корпорация испытывает кадровый дефицит, а также молодых специалистов, окончивших профильные для корпорации вузы и средние (специальные) образовательные учреждения. Суть программы в том, что работодатель компенсирует (субсидирует) проценты или первоначальный взнос на ипотеку. Новикомбанк со своей стороны предоставляет максимально льготные условия кредитования как в части процентных

ставок, так и в части требований к заемщикам. Участники жилищной программы отбираются на основании профессиональных и социальных факторов, а также на основании стажа работы в корпорации. Общий объем финансирования жилищной программы со стороны «Ростеха», начиная со старта программы, составил более 3,5 млрд руб. Объем выданных ипотечных кредитов только за прошлый год составил более 1,1 млрд руб., а с начала этого года уже более 300 млн руб.

Новикомбанк является ключевым партнером «Ростеха» по ипотечным программам для работников госкорпорации, которые планируют приобретение недвижимости в жилом квартале ALIA в «Ростех-Сити» (многофункциональный комплекс, в который планируется перебазирование работников всех организаций корпорации, расположенных в Москве). Программа стартовала в 2020 году и направлена на перемещение максимального количества сотрудников к месту работы и повышение их производительности труда и мотивации.

Спектр привычных розничных продуктов — самый широкий. Важно, что все условия по розничным продуктам Новикомбанка являются одними из лучших на рынке: они максимально прозрачны и не содержат скрытых комиссий. О востребованности розничных продуктов среди сотрудников предприятий «Ростеха» говорит, в частности, рост портфеля потребительских и ипотечных кредитов в 2019 году на 85%.

— Сегодня также актуальна тема, как работодатели решают вопрос с социальными обязательствами перед сотрудниками в условиях столь длительного перерыва в работе.

— Социальные обязательства для нас превыше всего. И «Ростех», и Новикомбанк на деле, а не на словах заботятся о своих сотрудниках. В условиях распространения коронавирусной инфекции наш акционер не только не приостановит социальные начинания, но, напротив, усилит меры социальной поддержки сотрудников.

Например, в корпорации создана единая система управления здоровьем сотрудников, в рамках которой медицинские организации и центры компетенции в контуре «Ростеха» предоставляют комплекс медицинских услуг и сервисов сотрудникам и членам их семей. В условиях эпидемии компания «Центравиамед» (входит в госкорпорацию «Ростех») развернула специальную программу тестирования на коронавирус, включая выезд врача и медсестры в офис или на предприятие для забора биоматериала для лабораторных исследований.

Кроме того, в период объявленных президентом нерабочих дней «Ростех» продолжит выплату заработной платы, материальной помощи, оплату больничных и социальных программ. При этом ИТ-сервисы корпорации и платежные инструменты Новикомбанка позволяют проводить все выплаты и организационные процедуры в дистанционном режиме.

В соответствии с законом о предоставлении кредитных каникул для граждан, индивидуальных предпринимателей и малого бизнеса, оказавшихся в сложной ситуации в связи с распространением коронавирусной инфекции, рекомендациями правительства РФ и Банка России Новикомбанк в ближайшее время запустит программу реструктуризации кредитов пострадавшим. Банк уже сейчас готов рассмотреть обращения частных клиентов, которые понесли потери в результате пандемии, в индиви-

дуальном порядке: дать отсрочку, изменить график погашения кредита, увеличить срок кредита и т. д.

— Сейчас в целом на банковском рынке заметен тренд по сокращению сети отделений. Новикомбанк же активно расширяет филиальную сеть. Чем это объясняется?

— Действительно, сейчас банки скорее сокращают избыточные отделения, хотя полностью из регионов никто не уходит, если в них есть бизнес. Ситуация у Новикомбанка в любом случае особенная.

За 2019 год он значительно расширил свою региональную сеть, обеспечив точки присутствия в отдельных регионах Урала и Сибири. Но это делалось целенаправленно: только там, где работают сотрудники предприятий «Ростеха», причем строго в том формате, который требует регион. Это может быть два человека, это может быть 15–20 человек. Все зависит от концентрации бизнеса в конкретном регионе.

На 2020 год запланировано открытие филиала в Новосибирске и девяти офисов в центральных регионах России и на Дальнем Востоке. В мае-июне уже заработают офисы в Новосибирске, Нижнем Тагиле, Воронеже и Уфе.

Благодаря такому подходу банк увеличил количество временных поясов, в которых он работает, что способствовало дальнейшему совершенствованию качества обслуживания. При этом уровень расходов остался оптимальным. В целом корпорацией согласована концепция по открытию до 50 офисов.

— Таким образом, Новикомбанк готов выполнять, по сути, любые задачи, поставленные акционером в рамках проектов финансирования промышленности без вливаний из бюджета?

— Именно так. В этом и состоит цель нашей стратегии — сделать Новикомбанк эффективным инструментом реализации конкретных, всегда амбициозных задач корпорации. Как я вам рассказала и продемонстрировала на примере наших финансовых показателей, мы успешно выполняем и перее выполняем поставленные задачи.

Это очень важный проект для нас, ведь с учетом масштаба деятельности «Ростеха», который участвует практически во всех национальных проектах, Новикомбанк, по сути, представляет собой институт развития, который специализируется на организации финансирования для исполнения важнейших государственных программ. И этот институт будет только развиваться в интересах страны ●



KEystone / GETTY IMAGES

ПЯТЬ ПРАВИЛ ЭНДРЮ МЕЛЛОНА

- «Джентльмены предпочитают облигации».
- «Когда дух предпринимательства угасает, страна теряет передовые позиции в мире».
- «У сильных людей есть хорошие идеи и силы, чтобы претворить их в жизнь».
- «Каждый человек желает соединить свою жизнь с чем-то, что он считает вечным».
- «История налогообложения показывает, что чрезмерные по сути налоги люди не платят. Высокие ставки налогов неизбежно создают давление на налогоплательщика, вынуждая его изымать капитал из реального производства».

МИЛЛИОНЫ МЕЛЛОНА

ИСТОРИЯ ЖИЗНИ ОЛИГАРХА, МИНИСТРА ФИНАНСОВ И ФИЛАНТРОПА

Классическая американская история о том, как амбициозный и талантливый юноша из бедной семьи упорным трудом достигает славы и богатства — это не про Эндрю Меллона. Такой путь проделал его отец Томас Меллон — сын бедного фермера, который стал адвокатом, затем судьей, а выйдя в отставку, организовал банк T. Mellon & Sons. Эндрю Меллон, родившись в богатой семье, упорным трудом стал сверхбогатым, невероятно богатым, безумно богатым. А оказавшись в преклонном возрасте на посту министра финансов, помог разбогатеть миллионам жителей США.

Сын, брат, дядя

Эндрю Уильям Меллон родился в 1855 году в Питсбурге в семье банкира. В 17 лет он бросил университет, который, к слову, в свое время окончил его отец, и занялся бизнесом — строительством, продажей лесоматериалов и угля. Год спустя отец взял его на работу в семейный банк. Это был 1873 год — год биржевого краха и финансового кризиса. Кризис лишил семью Меллонов части ее капитала, но банк выстоял. В 1874 году размер депозитов в банке превысил докризисный уровень. Эндрю внес большой вклад в спасение семейного бизнеса. Отец это оценил и в придачу к зарплате стал платить ему пятую часть годовой прибыли банка.

В 1882 году Томас Меллон решил отойти от управления банком, передав его 26-летнему Эндрю. Впоследствии банк получил новое название — Mellon Bank. В 1887 году совладельцем и вице-президентом банка стал Ричард Битти Меллон, младший брат Эндрю. Совместными усилиями братья превратили свое предприя-

тие в крупнейшее банковское заведение США за пределами Нью-Йорка.

Распределение ролей между братьями сохранилось до конца их жизни. Их доли в том или ином бизнесе могли быть равными, они вместе общались с деловыми партнерами, и все же Эндрю был старше и главнее. Последнее слово всегда оставалось за ним.

В 1880-е годы бизнес братьев Меллон рос — вначале за счет создания новых банковских структур и приобретения уже существующих. Вместе с другом и деловым партнером семьи Генри Фриком Эндрю Меллон приобрел контроль над Pittsburgh National Bank of Commerce — национальным банком, имевшим право эмиссии банкнот.

Деловые интересы Эндрю Меллона вскоре вышли за пределы банковской сферы. С поразительным чутьем он раз за разом угадывал, когда именно и в какой сектор бизнеса следует вкладывать деньги.

В 1883 году Эндрю Меллон стал директором Питсбургской нефтяной биржи. Вместе с другом семьи полковником Джеймсом Гаффи он стал сооснователем и совладельцем двух газодобывающих компаний — Westmoreland & Cambria Gas Company и Southwest Pennsylvania Natural Gas Company.

В 1889 году Уильям Меллон, племянник Эндрю, заинтересовался не-



ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **Keystone/Getty Images, Getty Images, Bettmann/Getty Images, Topical Press Agency/Getty Images, Ullstein bild via Getty Images**



Национальная галерея искусства в Вашингтоне и лучшие картины в ее коллекции — дар Эндрю Меллона американскому народу

фтяной промышленностью. Взяв кредит у дяди Эндрю и дяди Ричарда, он занялся разведкой и добычей нефти в штате Пенсильвания. Первоначально добытую нефть Меллоны продавали компании Standard Oil Джона Рокфеллера, фактически являвшейся монополистом нефтяного рынка. Но довольно быстро Эндрю Меллон пришел к мысли о том, что наибольшую прибыль можно извлечь, занимаясь всем сразу — добычей, транспортировкой, переработкой и продажей нефти.

Принцип Эндрю Меллон скромно назвал «система Меллона»: следует контролировать все этапы производства — от сырья и его переработки до продажи готового продукта. Свою «систему» он применял во всех сферах бизнеса, за которые брался.

Уже к 1891 году Меллонам удалось выстроить почти всю технологическую цепочку. Единственной оставшейся проблемой была транспортировка. Железнодорожные компании требовали слишком высокую плату, а то и вовсе отказывались перевозить нефть Меллонов. В 1892 году за счет еще одного кредита от дядей племянник построил нефтепровод, ведущий к нефтеперерабатывающему заводу, а в 1893 году закончил создание интегрированной структуры, ориентированной в первую очередь на французских и английских покупателей. Standard Oil всячески препятствовала

развитию конкурирующего бизнеса (вплоть до подкупа уголовников, которые мешали строительству нефтепровода, устраивая драки со строителями днем и ломая нефтепровод ночью). В итоге Меллоны вынуждены были продать свой нефтяной бизнес Рокфеллеру, неплохо, впрочем, на этом заработав. Они получили от Standard Oil \$4,5 млн (примерно соответствует современным \$128 млн). По подсчетам Эндрю, создание нефтяной корпорации стоило около \$2,5 млн (примерно \$71 млн в современных деньгах).

В 1901 году в Техасе было обнаружено грандиозное нефтяное месторождение Спиндлтоп, с открытием которого в штате началась нефтяная лихорадка. Антитрестовские законы штата запрещали Standard Oil Джона Рокфеллера заниматься его разработкой. Главными игроками на этом месторождении стали Джозеф Каллинан, создавший компанию Техасо, и партнеры-предприниматели Джон Галли и Джеймс Гаффи, получившие от Меллонов кредиты на общую сумму \$300 тыс. Старый знакомый Меллонов Гаффи создал вместе с ними корпорацию J. M. Guffey Petroleum Company. Эндрю, Ричард и Уильям, купив большую часть ее акций, взяли компанию

под свой контроль. Через несколько лет после открытия месторождения Спиндлтоп объем добычи на нем резко снизился. В то же время в штате Оклахома были открыты новые перспективные запасы нефти, но для их разработки требовалось серьезное финансирование. По мнению Меллонов, Гаффи хорошо искал нефть, но плохо управлял компанией. Они выкупили принадлежащие Гаффи акции, отстранили его от руководства и реорганизовали компанию. Фирма получила новое название — Gulf Oil Corporation. Эндрю Меллон занял пост президента компании. В срочном порядке был построен нефтепровод из Оклахомы к Мексиканскому заливу. Gulf Oil стремительно развивалась, став одной из «Семи сестер» — крупнейших нефтяных монополий США.

Драгоценный металл по доллару за фунт

Одно из самых успешных бизнес-решений в своей жизни Эндрю Меллон принял в 1889 году. Тогда в банк T. Mellon & Sons обратились за кредитом представители компании Pittsburgh Reduction. Генеральный менеджер компании Артур Дэвис перед началом переговоров достал из кармана

ГАЛЕРИСТ

За свою жизнь Эндрю Меллон пожертвовал на благотворительность около \$10 млн — в основном благотворительным и образовательным структурам в родном Питсбурге. Но главный дар оказался посмертным. 3 января 1937 года было официально объявлено о строительстве Национальной галереи искусства в Вашингтоне. Стоимость строительства оценивалась в \$8–9 млн (\$144–162 млн в современных деньгах). Завещанная галерее коллекция произведений искусств Меллона оценивалась в \$19 млн (около \$340 млн в современных деньгах). Среди самых ценных экспонатов галереи — 21 картина старых мастеров (Рембрандта, Рубенса, Веласкеса, Боттичелли, Перуджино, Тициана, ван Эйка и др.) из собрания Эрмитажа, приобретенная в 1930–1931 годах через посредника. Общая стоимость картин составила \$6 654 052,94. В том числе «Мадонна Альба» Рафаэля была приобретена за \$1,116 млн, что на тот момент было самой дорогой сделкой по приобретению произведений искусства.

и положил на стол перед Эндрю Меллоном серый шарик. Шарик был изготовлен из алюминия — самого дорогостоящего на то время металла в мире. Компания Pittsburgh Reduction производила алюминий. Ее главный технический специалист Чарльз Мартин Холл разработал процесс извлечения окиси алюминия (глинозема) из бокситов. В колледже Холл слышал от своего профессора химии такие слова: «Если кто-нибудь сумеет изобрести процесс, с помощью которого можно будет производить алюминий в промышленных масштабах, он не только окажет великое благо человечеству, но также заработает себе огромное состояние». Холл загорелся идеей стать этим человеком. Он разработал способ получения алюминия с помощью электролиза и получил на него патент. Благодаря использованию его технологии себестоимость производства фунта алюминия снизилась с \$115 до \$8.

Молодой компании Pittsburgh Reduction, выражаясь современным языком, стартапу, катастрофически не хватало оборотных средств. Ей нужно было срочно выплатить \$4 тыс. по кредиту, взятому в другом банке. Именно такую сумму представители компании просили у Меллонов. Эндрю и Ричард молча выслушали посетителей и попросили зайти на следующий день. Перед новым визитом братья Меллон осмотрели небольшой алюминиевый завод компании.

На следующий день Эндрю Меллон, поверивший в перспективы алюминия, вместо \$4 тыс. предложил Pittsburgh Reduction \$25 тыс. — на раз-



BETTMANN / GETTY IMAGES

витие производства. Он также купил небольшой пакет акций компании — 60 штук по \$100 за акцию. Благодаря установленным на заводе новейшим моторам и станкам себестоимость алюминия упала до \$1 за фунт. Вскоре Pittsburgh Reduction была завалена заказами. Нужен был новый завод, большего размера. Он был построен на кредит от Меллонов на земельном участке, принадлежащем Меллонам.

Эндрю вошел в совет директоров компании, а после смерти одного из основателей фирмы стал ее президентом. Параллельно с ростом производства алюминия рос пакет акций компании, принадлежащий братьям Меллон. В 1894 году им принадлежало 12,35% Pittsburgh Reduction, в 1917 году — 26,73%, в 1920 году — 35,22%.

В 1901 году компания стала производить алюминиевую посуду под

брендом Wear-Ever, моментально ставшую безумно популярной у домохозяек США.

В 1907 году неожиданно выяснилось, что название Pittsburgh Reduction носит еще одна питсбургская компания, занимающаяся уборкой и вывозом мусора. Алюминиевая компания была переименована в Aluminum Corporation of America (Alcoa). Она существует до сих пор и является третьим по величине в мире производителем алюминия. В соответствии с «системой Меллона» она занимается добычей бокситов, и их переработкой, и производством и продажей алюминиевых изделий.

Эндрю Меллон занимался коксом, углем, железом, сталью, цветными металлами и строительством. Среди фирм, которые он кредитовал или акциями которых владел, — New York Shipbuilding Corporation, Standard Steel Car Company, Westinghouse Electric Corporation, Pittsburgh Coal Company, Koppers, Union Steel Company.

Одно время он был президентом и членом совета директоров более чем

Калвин Кулидж (на переднем плане третий слева) был вторым из трех президентов, в администрации которых Эндрю Меллон (второй слева) занимал должность министра финансов

60 компаний. Во многих компаниях он применял один и тот же кадровый принцип — поставить на руководящие посты профессионалов своего дела, передоверить им производственные решения и не допускать их смещения, владея контрольным пакетом акций компании.

В конце 1920-х годов капитал Эндрю Меллона составлял, по разным оценкам, \$300–600 млн (\$4,5–9 млрд на современные деньги). Богаче его были только два человека в США — Джон Рокфеллер и Генри Форд.

Министр-рекордсмен

В 1920 году президентские выборы в США выиграл республиканец Уоррен Гардинг. Формируя администрацию, он предложил занять пост министра финансов Эндрю Меллону. Оклад министра финансов составлял \$12 тыс. в год (примерно соответствует 160 тыс. современных долларов). Для третьего по богатству человека в Америке эта сумма не была особо крупной. Но 65-летний Меллон принял предложение.



BETTMANN / GETTY IMAGES

В 1928 году именно благодаря Меллону долларовые банкноты стали того размера, которым мы пользуемся сейчас

Во многих компаниях он применял один и тот же кадровый принцип — поставить на руководящие посты профессионалов, передоверить им производственные решения и не допускать их смещения, владея контрольным пакетом акций компании

На посту министра финансов Эндрю Меллон пробыл почти 11 лет — с 4 марта 1921 года по 12 февраля 1932 года. За всю историю США только два человека занимали этот пост дольше — Альберт Галлатин (1801–1814) и Генри Моргантау (1934–1945).

Меллон был министром финансов при трех президентах — Уоррене Гардинге, Калвине Кулидже и Герберте Гувере. В Белом доме даже шутили: «Три президента служили при министре финансов Меллоне».

В то время, когда он принял министерский пост, экономика США находилась в состоянии упадка после Первой мировой войны. Очевидной первоочередной задачей был вывод ее из кризиса. Вскоре после вступления в должность, 11 апреля 1921 года, президент Гардинг созвал внеочередную сессию Конгресса. Новый министр финансов Эндрю Меллон в своем выступлении на сессии заявил, что для экономического роста и восстановления довоенного уровня жизни населения необходимо радикальное ослабление налогового бремени. Он утверждал, что сверхвысокие налоги приводят

к бегству капитала из страны, богатым людям выгоднее инвестировать свои средства за рубежом и искать законные способы укрыться от уплаты налогов.

Частично его предложения по снижению налогов были утверждены. Был отменен введенный во время войны налог на сверхприбыль. Была снижена ставка подоходного налога при сохранении прогрессивной шкалы. Особенно заметно было снижение для самых богатых американцев. В 1921 году максимальная ставка подоходного налога составляла 73% и применялась к тем, кто заработал более \$1 млн в год. При зарплате от \$500 тыс. до \$1 млн ставка налога равнялась 72%, при зарплате \$300–500 тыс. — 71%, при зарплате \$200–300 тыс. — 68%.

С 1922 года все, кто заработал свыше \$200 тыс., должны были заплатить подоходный налог в размере 58%. Это была максимальная ставка. Для подавляющего большинства работающих подоходный налог снизился на 1%. Для лиц с самыми низкими заработками были введены налоговые вычеты. \$1 тыс. в год — для одиночек, \$2,5 тыс. в год — для супружеских пар и глав семьи (при чистом доходе семьи свыше \$5 тыс. в год вычет снижался до \$2 тыс.), \$400 — за каждого несовершеннолетнего иждивенца.

Политику смягчения налогового бремени Меллон проводил на протяжении всего своего пребывания на министерском посту. Чем ниже ставки налога, тем больше доходы бюджета —

утверждал он. Меньшие налоги могут привести к большей собираемости, как сниженные цены могут привести к росту объема продаж. В качестве примера он приводил ценовую политику Генри Форда, чьи прибыли выросли после того, как резко снизилась цена автомобиля (с \$3 тыс. до \$380) и столь же резко выросли продажи.

Программа снижения подоходного и корпоративного налогов и сокращения расходной части бюджета, принятая в 1924 году, получила название «план Меллона».

В общей сложности при Меллоне налоговые ставки снижались шесть раз. Во время последнего снижения в 1929 году максимальная ставка налогообложения опустилась до 24% — для зарабатывающих свыше \$100 тыс. в год. Для тех, чьи годовые заработки не превышали \$4 тыс., ставка налога стала составлять 0,5%.

Для защиты американских фермеров были увеличены пошлины на импорт сельхозпродукции. Согласно закону Фордни—Маккумбера 1922 года, средний уровень импортных тарифов достиг 38,5%. Благотворное влияние на экономику оказал и Федеральный закон о шоссе 1921 года, и началось строительство и улучшение дорог по всей стране — с целью создания общенациональной сети связанных между собой шоссе.

Меллон был убежденным противником федерального налога на наследство. Два его главных аргумента против этого налога выглядели так. Во-первых, налог на наследство — это фактически налог на капитал. Во-вторых, необходимость уплаты налога на наследство из полученных по наследству активов значительно снижает рыночную стоимость этих активов. Особенно при высокой ставке налога. В первые годы своего пребывания в министерской должности Меллон не призывал публично к отмене этого налога. В первую очередь он боролся за

В 1923 году по распоряжению министерства финансов в портах США началась конфискация спиртного на приплывающих из других стран судах. Первым кораблем, на котором это произошло, был трансатлантический лайнер Berengaria. В 1926 году министр финансов Меллон пересекал на этом лайнере океан, чтобы заключить соглашение о выплате Францией долга Соединенным Штатам. Фото 1926 года



TOPICAL PRESS AGENCY / GETTY IMAGES

снижение подоходного налога. В 1924 году группа конгрессменов добилась повышения ставки налога на наследование до 40% для состояний свыше \$10 млн. Тогда Меллон впервые выступил за отмену налога — в выступлении перед комитетом Сената по финансам и в вышедшей в мае 1924 года книге «Налогообложение: дело народа». Но это было персональное мнение министра финансов, а не позиция министерства. Меллону удалось добиться лишь половинчатого успеха. В 1926 году верхняя ставка налога на наследование была снижена с 40% до 20%.

На посту министра финансов Меллон постоянно находил способы снижения государственных расходов, порой довольно оригинальные. В 1928 году был изменен дизайн долларовых банкнот. На смену крупным по размеру ассигнациям пришли новые — размером 6,14 дюйма на 2,61 дюйма (155,956 мм на 66,294 мм). Такой размер бумажных долларов сохранился до сих пор.

Результат послевоенных реформ

Те годы в Америке прозвали «революции двадцатых». За это десятилетие экономика США выросла на 42%. На долю Соединенных Штатов приходилась почти половина мирового производства. По оценкам Университета штата Калифорния в Нортридже, реальный ВВП вырос с \$671,9 млрд в 1921 году до \$977 млрд в 1929 году.

Государственный бюджет США все эти годы сводился с профицитом. Государственный долг снизился с \$23 млрд (30 июня 1922 года) до \$16 млрд (30 июня 1930 года). Уровень безработицы, достигавший в период рецессии 1920–1921 годов 11,7%, на протяжении большей части десятилетия держался в районе 4% и снизился к 1929 году до 3,2%. Инфляция практически отсутствовала.

Благодаря налоговым вычетам для беднейших слоев населения в период с 1921 по 1929 год число американцев, уплачивавших подоходный налог, снизилось на 1 млн человек. Число налогоплательщиков, зарабатывавших свыше \$100 тыс., выросло с 1922 по 1928 год почти в четыре раза. Число тех, кто зарабатывал между \$10 тыс. и \$100 тыс. в год, возросло на 84%. В 1921 году поступления в казну от налогообложения частных лиц составляли \$719 млн, в 1929-м — \$1 млрд, несмотря на то что ставки налогообложения за это время сильно снизились.



ULLSTEIN BILD VIA GETTY IMAGES

Подозреваемый

Великая депрессия 1929 года нанесла мощный удар по репутации и карьере Меллона. Его популярность падала одновременно с падением национальной экономики. В глазах публики он стал одним из главных виновников обвала экономики — наравне с президентом Гувером.

Конгрессмен Уайт Пэтмен, один из главных критиков республиканской администрации Гувера, в январе 1932 года инициировал процедуру импичмента против министра финансов Меллона. Обвинения в адрес Меллона были сняты в следующем месяце — после того как он вышел в отставку с министерского поста и был назначен послом США в Великобритании. После победы демократов на президентских выборах 1932 года Меллон покинул госслужбу.

Уже через неделю после инаугурации президента-демократа Франклина Делано Рузвельта Меллон узнал, что налоговая служба США проводит аудит его налоговой декларации за 1930

Эндрю Меллон с сыном Полом, выпускником Кембриджского университета. Пол, продолжив отцовские традиции филантропии, много лет делал щедрые пожертвования своей alma mater

год на предмет выявления неправильных налоговых вычетов. В 1933 году конгрессмен Луис Макфадден с трибуны палаты представителей зачитал письмо главы налоговой службы, в котором говорилось о незаконном налоговом вычете за 1931 год в размере в \$6,7 млн, оформленном в связи с продажей Меллоном пакетов акций с убытком корпорации, находящейся под его контролем. Но проверка налоговиками декларации за 1931 год привела к тому, что нарушений найдено не было, наоборот, Меллону компенсировали переплаченные \$7,5 тыс. Вслед за налоговой службой проверку провело министерство юстиции — и тоже не обнаружило нарушений.

В марте 1934 года суд присяжных рассмотрел дело по обвинению Меллона в мошенничестве при уплате нало-

СЕМЬЯ ЭНДРЮ МЕЛЛОНА

Эндрю Меллон с 1900 по 1912 год был женат на Норе Макмуллен Меллон (1878–1973). После развода Нора получала \$60 тыс. в год. У супругов было двое детей — Эйлса и Пол. Эйлса Меллон Брюс (1901–1969) была светской львицей и филантропкой, основательницей благотворительного фонда Avalon. В момент смерти Эйлса считалась богатейшей женщиной США. Свою коллекцию произведений искусства она завещала Национальной галерее искусства. Ее дочь Одри Шейла Брюс Курье (1934–1967), также занимавшаяся филантропией, пропала без вести вместе с мужем во время полета на чартерном самолете над Карибским морем. У Одри было трое детей. Майкл Стивен Курье занимался помощью беженцам из Тибета и коневодством. Умер от травм, полученных в результате падения в водопад. Лавиния Курье — кинопродюсер и кинорежиссер. Андреа Курье занимается филантропией и управлением природоохранными проектами. У нее есть сын Джастин Брюс.

Пол Меллон (1907–1999) был коннозаводчиком, а также продолжал семейную традицию филантропии. После смерти сестры он объединил ее фонд Avalon со своим фондом Old Dominion под общим названием The Andrew W. Mellon Foundation — в честь отца. У Пола было двое детей. Сын от первого брака Тимоти Меллон — миллиардер, владелец контрольного пакета акций транспортного холдинга Pan Am Systems.

Сестра Тимоти Кэтрин Конновер Меллон ведет уединенный образ жизни, занимается филантропией в сфере экологии. У нее четверо детей от бывшего сенатора Джона Уильяма Уорнера.

гов. Присяжные десятью голосами против двух признали его невиновным.

Тем не менее Меллону были предъявлены новые требования о погашении налоговой задолженности. В 1935 году дело дошло до апелляционного суда. Процесс был масштабным. 47 свидетелей обвинения, 847 вещественных доказательств, протокол суда длиной более 10 тыс. машинописных страниц, гонорар адвоката составил \$360 тыс. О ходе процесса постоянно докладывали президенту. В декабре 1936 года Меллон обратился к президенту Франклину Рузвельту с предложением построить национальную художественную галерею в Вашингтоне и подарить ей свою коллекцию произведений искусства. Рузвельт принял предложение, но при этом проинструктировал руководство прокуратуры не менять позицию государства в судебном процессе.

Оправдательный вердикт был объявлен 7 декабря 1937 года. Эндрю Меллон до него не дожил, он скончался 26 августа 1937 года ●

ИНВЕСТИЦИИ РАСТУТ ВМЕСТЕ С КОРОНАВИРУСОМ

МАРТ И АПРЕЛЬ ОКАЗАЛИСЬ УСПЕШНЫМИ ДЛЯ ВСЕХ КЛАССОВ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ



По расчетам «Денег», наибольший доход принесли аутсайдеры марта — акции российских компаний. При этом локомотивом роста стали ценные бумаги «Магнита». Высокий доход обеспечили отраслевые ПИФы, фонды широкого рынка акций, а также золото и долларовые вклады. Убыточными оказались только отдельные фонды еврооблигаций и фонды фондов, а также вклады, номинированные в евро.

Акции

После четырехмесячного перерыва самыми доходными инвестициями стали вложения в акции. При этом начало рассмотренного периода (месяц, закончившийся 10 апреля) не предвещало положительного результата. За первые семь дней торгов индекс Московской биржи обвалился на 24% и опустился до отметки 2073,87 пункта, минимума с 9 апреля 2018 года. В дальнейшем ситуация улучшилась. За последующие три недели индекс вырос более чем на 30%, до уровня 2677,86 пункта, поэтому инвестиции в широкий индекс принесли бы инвесторам более 7% прибыли.

Лучшую динамику продемонстрировали акции «Магнита»: на этих бумагах инвестор мог заработать 24,4 тыс. руб. По мнению аналитика ИК «Ренессанс Капитал» по потребительскому и интернет секторам Кирилла Панарина, продуктовые ритейлеры могут быть относительно устойчивы к текущим экономическим стрессам и распространению вируса. Ослабление рубля ограниченным образом скажется на «Магните», поскольку у компании рублевый долг и рублевые же практически все операционные расходы. «Более высокие закупочные цены, скорее всего, в значительной степени будут перенесены на потребителей, поэтому в значимой степени подверженным колебаниям рубля являются лишь капитальные инвестиции», — говорится в мартовском отчете аналитика.

Неплохой рост продемонстрировали акции «Газпрома» и «РусГидро» — такие вложения принесли инвесторам 12,3% и 10,6% дохода. «„Газпром“ подорожал в рамках технического отскока и относительной устойчивости бизнес-модели компании, опирающейся на долгосрочные контракты. Рост „РусГидро“ связан прежде всего с увеличением выработки гидроэлектростанций в первом квартале», — отмечает старший аналитик «БКС Премьер» Сергей Суверов.

Аутсайдером минувшего месяца стали акции АЛРОСА, стоимость которых снизилась на 3,3%. Негативное влияние на ценные бумаги оказали слабые финансовые результаты компании. В марте АЛРОСА реализовала алмазную продукцию на \$152,8 млн, что на 59% ниже результата аналогичного периода 2019 года. Начало весны традиционно является самым сильным по продажам месяцем — его доля в годовой выручке составляла около 12% в 2017–2019 годах. Совокупная выручка от продажи алмазов в первом квартале составила \$904 млн, что только на 10% ниже результата того же периода 2019 года. «Несмотря на большой спад месяц к месяцу, квартальная динамика не продемонстрировала столь глубокого снижения. Апрельские продажи ожидаемо покажут слабую динамику, однако если ситуация с коронавирусом начнет стабилизироваться в мае, то итоговые результаты второго квартала не будут провальными», — считает аналитик ИК «Велес Капитал» Василий Сучков.

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

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ (%)				
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС ММВБ	7,16	-14,12	4,60	35,39
СБЕРБАНК	0,39	-21,71	-13,05	29,48
«РОСНЕФТЬ»	7,16	-14,12	4,60	35,39
«ГАЗПРОМ»	12,28	-24,43	19,63	52,38
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	-2,73	4,09	43,92	130,37
«РУСГИДРО»	10,64	8,29	25,56	-28,11
«МАГНИТ»	24,42	-0,79	-9,05	-64,15
«РОСТЕЛЕКОМ»	4,23	-6,90	6,35	2,99
АЛРОСА	-3,29	-24,41	-29,93	-26,35
«АЭРОФЛОТ»	-1,75	-24,59	-20,06	-52,63

Источник: Reuters.

ПИФы

Неплохую прибыль принесло инвесторам большинство категорий паевых инвестиционных фондов. Лучшую динамику среди них продемонстрировали отраслевые фонды, ориентированные на вложения в нефтегазовый сектор. По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, за месяц инвестиции в данную категорию фондов принесли бы инвесторам доход на уровне 9–10%. Этому способствовало восстановление цен на нефть, произошедшее в апреле. С начала месяца стоимость нефти Brent выросла почти в полтора раза и 10 апреля составила \$32,85 за баррель.

Неплохо заработать инвесторы могли на фондах металлургии, электроэнергетики и индексных фондах акций. Фонды этих категорий смогли бы принести своим инвесторам от 6 тыс. до 8 тыс. руб. Убыточными оказались вложения в отдельные фонды фондов и еврооблигаций.

Возросшая волатильность на рынках отразилась на предпочтениях инвесторов. По данным Investfunds, по итогам марта отток средств в российские паевые фонды превысил 4,4 млрд руб., максимальный объем выведенных средств с декабря 2014 года. Основной отток средств пришелся на фонды облигаций — свыше 4 млрд руб., фонды смешанных инвестиций — 3,5 млрд руб. В то же время в фонды фондов в марте поступил ре-

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ (%)				
КАТЕГОРИЯ ФОНДА	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	0,6-2	-3,5-+1	5-13	30-44
ЕВРООБЛИГАЦИИ	-5-+2	10-20	18-20	16-27
СМЕШАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	-2-+8	-10-14	-18-+32	5-48
ИНДЕКСНЫЕ ФОНДЫ	7-8	-13-14	11-13	52-60
МЕТАЛЛУРГИЯ	6-7,4	-5,5-+7	16-24	52-72
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА	2-5	-10-11	5-10	-11-+8
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ	-2-5	4-14	3-21	45-77
НЕФТЕГАЗОВЫЙ СЕКТОР	8,6-10	-16-20	1-4	57-62
ЭНЕРГЕТИКИ	6-8	-4-8	16-26	14-45
ФОНДЫ ФОНДОВ	-4-+13	-35-+37	-41-+51	-31-+78

Источники: Investfunds.



кордный объем средств — почти 2,7 млрд руб., из которых более 2,2 млрд руб. пришло в фонды драгметаллов. В апреле оттоки из ПИФов продолжатся, считают участники рынка.

Золото

Второй месяц подряд высокую доходность обеспечивает инвесторам золото. По оценке «Денег», вложив 10 марта в драгоценный металл 100 тыс. руб., инвестор мог получить прибыль в размере 5,79 тыс. руб.

Хорошая доходность вложений в благородный металл только отчасти связана с динамикой цены на золото. С первой декады марта стоимость металла выросла на 2,4%, до \$1689 за тройскую унцию. Эффект был усилен ростом курса доллара на внутреннем рынке (+3,3%), в итоге рублевые инвестиции в драгоценный металл принесли отличный доход.

Подъему цен на золото способствуют опасения инвесторов, что мировая экономика входит в рецессию. В таких условиях инвесторы активно наращивают вложения в защитные активы. К тому же благородный металл является средством защиты от инфляции, которая разгонится на фоне беспреце-

дентных мер поддержки экономик со стороны центральных банков развитых стран и их правительств. Один из самых удобных способов — через биржевые золотые фонды. По данным агентства Bloomberg, с конца марта суммарные активы таких фондов выросли более чем на 110 тонн, до 2,84 тыс. тонн, максимума за все время существования отрасли.

Эксперты с оптимизмом смотрят на перспективы вложения в драгоценный металл. По словам руководителя направления перспективных исследований Next Generation, Julius Baer Карстена Менке, в условиях развивающейся глобальной рецессии и высокой неопределенности на финансовых рынках рост цен на золото продолжится. «Тем не менее котировки золота могут достичь исторического максимума лишь в случае, если ситуация выйдет из-под контроля и ожидаемая непродолжительная рецессия перерастет в более длительную депрессию», — считает господин Менке.

Депозиты

Вопреки ожиданиям инвесторов, в марте ставки по вкладам в банках не выросли. В первой декаде марта средняя мак-

симальная ставка топ-10 банков опустилась до исторического минимума 5,15%. Лишь в конце месяца произошел подъем, и тот был небольшим — всего 0,23 процентного пункта. В предыдущие кризисы повышение ставок по вкладам происходило более значительными темпами. Стабильности ситуации способствует изменившаяся политика ЦБ: ранее для борьбы с кризисом регулятор прибегал к росту ставки, в этот раз он оставил ее без изменения на уровне 6%. В комментариях представителя Центробанка отмечается, что на текущем уровне ставки останутся еще какое-то время, после чего снижение продолжится. В таких условиях инвесторы могли заработать за месяц на рублевом депозите 430 руб. со 100 тыс. вложений.

Валютные вклады продемонстрировали разнонаправленную динамику. За отчетный период депозит в долларах принес бы своему держателю доход в размере 3,1 тыс. руб., тогда как вклад, номинированный в евро, обеспечил бы сбережения на 670 руб. Различия в результате связаны с разным влиянием валютной переоценки. За месяц курс американской валюты на Московской бирже вырос на 2,35 руб., до отметки 73,752 руб./\$. В это же время курс евро вырос только на 25 коп., до 80,75 руб./€, но весь прирост был съеден спредом, который установлен в банках между ценой покупки и продажи валюты. Подъем доллара наблюдается к большинству валют развитых и развивающихся стран на фоне бегства инвесторов из рискованных активов. Поддержку рублю оказывает высокая активность ЦБ на рынке, который продает валюты в рамках «бюджетного правила», а также сделки по продаже принадлежащих ему акций Сбербанка в пользу Росимущества.

Однако эксперты рекомендуют не спешить закрывать валютные вклады. По словам аналитиков, главным риском для рубля остается статистика по распространению COVID-19, которая пока не располагает к позитиву. «Поступающие прогнозы роста мировой экономики разочаровывают, степень их негатива может пересилить оптимизм, вызванный колоссальными прямыми и монетарными мерами поддержки. С учетом скорости распространения вируса нагнетание рисков и опасений может вернуться в любой момент», — отмечает начальник аналитического управления банка «Зенит» Владимир Евстифеев ●

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО (%)				
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	4,46	30,19	48,73	71,72
ФОНДЫ ФОНДОВ	4,95	29,36	46,58	68,00
КУРС ДОЛЛАРА	1,10	20,41	25,07	30,77

Источники: Bloomberg, Reuters.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ (%)				
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	0,43	1,63	6,48	24,81
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	0,92	19,58	14,31	37,45
ВКЛАД В ЕВРО	-0,95	17,17	11,02	38,68
КУРС ДОЛЛАРА	1,10	20,41	13,60	30,77
КУРС ЕВРО	0,02	18,30	11,07	34,97

Источники: оценки «Денег», ЦБ.

ИИС БЛАГОДАРЯ И ВОПРЕКИ

ЧИСЛО ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СЧЕТОВ ПЕРЕВАЛИЛО ЗА 2 МЛН



Индивидуальные инвестиционные счета (ИИС) стали самым популярным способом выхода на фондовый рынок. В 2019 году их открыли более 1 млн россиян. Привлекательности открытию индивидуальных инвестиционных счетов в ближайшее время добавят налоговые инициативы президента.

Частные инвесторы, открывающие индивидуальные инвестиционные счета (ИИС), составляют основу новых клиентов, приходящих на российский фондовый рынок. По оценкам «Денег», основанным на данных Московской биржи, больше половины от общего прироста брокерских счетов за минувший год обеспечили потребители ИИС. По итогам минувшего года более 1 млн граждан открыли такие счета, а общее их число достигло отметки 1,649 млн. В результате доля ИИС в общем количестве уникальных счетов, открытых на Московской бирже, достигла отметки 38%, тогда как в 2018 году на них приходился только каждый четвертый счет. Всего в прошлом году было открыто 1,9 млн уникальных счетов, а общее их число достигло отметки 3,859 млн — это более 5% экономически активного населения страны.

В рейтинге крупнейших компаний—операторов ИИС по итогам 2019 года произошли существенные изменения. Группа банка «Сбербанк» с результатом 826,8 тыс. счетов по-прежнему занимает первое место, показатель вырос за год почти в три раза. С пятого на второе переместился ВТБ, который за год более чем в шесть раз увеличил число ИИС, доведя их до 263,12 тыс. Схожая картина была в работе другого банка — «Тинькофф». В прошлом году банк открыл больше 150 тыс. счетов, а общее их число достигло отметки 172,26 тыс., что позволило ему не только войти в пятерку компаний по числу счетов, но и занять третье место. На четвертом и пятом местах закрепились ФГ БКС и группа банка «Открытие» с показателями 98 тыс. и 83,8 тыс. счетов и приростом за год на 56% и 43% соответственно.

Основная причина высокого интереса розничных инвесторов к ИИС осталась прежней — падение ставок по вкладам. Если в первом квартале 2019 года доходности вкладов росли, то в последующие три квартала уверенно снижались. Чуть более года назад средняя максимальная ставка по вкладам десяти крупнейших банков по объему средств населения достигала отметки 7,72% годовых. К концу мая она скорректировалась до 7,37%, а уже в конце декабря опустилась до минимального значения за всю историю наблюдений (с июля 2009 года) — 6,011% годовых. Основной причиной снижения ставок стало падение инфляции и шаги ЦБ по понижению ключевой ставки. С июня по декабрь регулятор пять раз пересматривал ставку, снизив ее до 6,25% годовых. В таких условиях инвесторы, избалованные высокими ставками в предыдущие годы, продолжали активно искать альтернативу, которой стали инвестиционные продукты брокеров и управляющих компаний.

Как открывают и управляют

«Деньги» провели опрос ключевых провайдеров ИИС. В анкетировании приняли участие десять компаний, на которые приходится значительная часть открытых счетов. Как и раньше, основная часть прироста новых ИИС идет через брокерские компании и банки имеют соответствующую лицензию — на них приходится 87% всех открытых счетов. Индивидуальные инвестиционные счета, открытые в рамках доверительного управления, занимают только 13% рынка.

Уверенно растут и активы, размещенные на ИИС. По оценкам НАУФОР, объем денежных средств, поступивших на брокерские ИИС, составил 76 млрд руб., что на 20 млрд руб. больше показателя 2018 года. В результате общая сумма инвестиций граждан на таких ИИС составила 150 млрд руб. против 91 млрд руб. годом ранее. Вместе с тем участники рынка отмечают падение зафондированных счетов. По данным «Денег», в 2018 году каждый второй счет был ненулевым, в прошлом году показатель упал до 29%. Это привело к снижению среднего счета ниже 100 тыс. руб.

Средний размер ИИС, открытых в рамках доверительного управления, более чем втрое превышает средний размер брокерских ИИС. Причина такого расхождения заключается в том, что управляющие открывают только зафондированные сче-



та, причем наиболее популярный минимальный порог входа составляет 50 тыс. руб. По итогам года стоимость активов на ИИС доверительного управления составила 67 млрд руб., что почти вдвое выше показателя 2018 года.

Структура вложений

Результаты опроса брокеров свидетельствуют об увеличении вложений частных инвесторов в акции. Если в 2018 году на них приходилось 35% портфелей, то к концу 2019 года доля выросла до 40%. Этому способствовал стремительный подъем российских фондовых индексов. За 2019 год индекс Московской биржи вырос на 28,6% и впервые в своей истории закрепился выше уровня 3 тыс. пунктов. Долларовый индекс РТС за счет ослабления американской валюты вырос более значительно — почти на 45%. По данным агентства Bloomberg, в долларовом выражении только афинский индекс показал сопоставимый рост. В это же время ведущие азиатские индексы прибавили за год 7–22%, европейские поднялись на 14–23%, американские выросли на 22–24%.

Добавляет привлекательности вложениям в акции высокая дивидендная доходность российских компаний. По индексу Московской биржи она составля-

СТРУКТУРА ВЛОЖЕНИЙ ИИС, ОТКРЫТЫХ ЧЕРЕЗ БРОКЕРОВ (%)

	2019 ГОД	2018 ГОД
АКЦИИ	40	35
ОБЛИГАЦИИ	32	37
ПИФЫ, ETF	11	8,1
ВАЛЮТА	6	10
ПРОЧЕЕ	11	9,9

Источник: данные компаний.



АЛЕКСАНДР ПЕТРОВСКИЙ

КРУПНЕЙШИЕ УЧАСТНИКИ ТОРГОВ ПО КОЛИЧЕСТВУ ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ ИИС (НА 1 ЯНВАРЯ 2020 ГОДА)

		КОЛИЧЕСТВО СЧЕТОВ (ТЫС. ШТУК)	ИЗМЕНЕНИЕ ЗА 12 МЕСЯЦЕВ (%)
1	ГРУППА БАНКА «ПАО СБЕРБАНК»	826,8	283,9
2	ВТБ	263,1	699,5
3	ТИНЬКОФ-БАНК	172,3	910,5
4	ФГ БКС	98,0	156,4
5	ГРУППА БАНКА «ФК ОТКРЫТИЕ»	83,8	143,1
6	«ФИНАМ»	65,6	116,9
7	ГРУППА КОМПАНИЙ «РЕГИОН»	21,0	988,6
8	«АЛЬФА-КАПИТАЛ»	19,2	152,8
9	ГАЗПРОМБАНК	17,5	213,0
10	ИК «СЕПТЕМ КАПИТАЛ»	15,9	280,7
11	«АТОН»	11,6	108,0
12	ПРОМСВЯЗЬБАНК	11,4	133,8

Источник: Московская биржа.

тей. «С ростом накопительного направления развития ИИС будет расти и доля женщин. Поэтому не исключаю того, что мы стоим на пороге нового импульса в развитии ИИС», — отмечает Вадим Логинов.

Будущие тенденции

В 2020 году будут установлены новые рекорды и по количеству открытых ИИС, и по объему средств, поступивших на них, считают все опрошенные участники рынка. По данным Московской биржи, уже по итогам первого квартала было открыто более 400 тыс. новых счетов, а общее их число превысило 2 млн. Основной прирост счетов пришелся на март, когда российский рынок испытал одно из сильнейших падений в своей истории. За первый весенний месяц частные инвесторы открыли более 177 тыс. счетов. «После бурного роста в прошлом году многие не решались сделать шаг в сторону инвестиций, но задумывались и присматривались. Поэтому, когда рынок снизился, а ставки не выросли, ситуация была воспринята как окно возможностей и инвесторы начали покупать сильно подешевевшие акции», — отмечает заместитель руководителя департамента по продукту «БКС Брокер» Виталий Туруло.

В будущем инвестиции станут неотъемлемой частью сбережений населения, поэтому дальнейший рост интереса к инвестиционным возможностям через ИИС неизбежен, считает Владимир Потапов. Ускорение процесса перетока средств с вкладов на фондовый рынок могут стимулировать предложения финансового регулятора, неоднократно звучавшие от него в прошлом году. В частности, обсуждалась возможность разрешить инвесторам иметь сразу несколько ИИС, допустить частичное снятие средств. По словам руководителя отдела продаж «Сбербанк Управление активами» Андрея Макарова, очень важное значе-

ние для рынка имеет наделение ИИС возможностью частичного снятия средств или прибыли, поскольку повышает его ликвидность. «Многие из тех, кто открывает ИИС, — начинающие инвесторы, и важно, чтобы они могли попробовать, что им больше подходит — самостоятельное управление портфелем или доверительное управление. Плюс для любого инвестора очень важно, чтобы его инвестиции генерировали постоянный денежный поток. Это увеличит готовность людей инвестировать вдолгую», — отмечает господин Макаров.

Добавит привлекательности инвестициям на фондовый рынок через ИИС вступающие со следующего года изменения в Налоговый кодекс, анонсированные президентом России Владимиром Путиным в марте. Главное из них — появление НДС на проценты от вкладов. «Для вкладчика — потенциального инвестора это означает увеличение разницы между доходом при вложении в долговые инструменты с хорошим рейтингом и в банковские вклады. Это один из факторов, который может привести к росту интереса к рынку», — отмечает Виталий Туруло.

К тому же с 2021 года будут отменены налоговые льготы по облигациям, включая ОФЗ, и депозитам. Любой доход с суммы, превышающей 1 млн руб., будет облагаться налогом по ставке 13% — и в облигациях, и на депозитах. При этом изменения не коснулись индивидуальных инвестиционных счетов. Они по-прежнему позволяют получить либо налоговый вычет до 52 тыс. руб. от суммы уже уплаченного налога, либо не платить налог на доходы от инвестиций в ценные бумаги. «Если приобрести на ИИС паи паевого или биржевого фонда, которые инвестируют в облигации, то доход, полученный от таких вложений, не подпадает под новый налог. Мы предоставляем своим клиентам такую возможность», — отмечает Андрей Макаров ●

ла в прошлом году 7%. Дивиденды увеличили многие нефтегазовые компании («Газпром нефть», ЛУКОЙЛ, «Роснефть»), а также металлургические компании. Однако наиболее значимым для рынка стало решение «Газпрома» выплатить акционерам рекордные дивиденды. По итогам 2018 года на эти цели было направлено почти 400 млрд руб., что на 60% выше прежнего ориентира. «Дивидендная доходность российских акций выше, чем ставки по депозитам. Это в совокупности с недооцененностью российских бумаг по сравнению с зарубежными аналогами делает их привлекательными для инвесторов», — отмечает главный исполнительный директор «ВТБ Капитал Инвестиции» Владимир Потапов.

Вместе с тем инвесторы немного сократили вложения в облигации и валюту. По оценке «Денег», по итогам минувшего года облигации заняли 32% в портфеле против 37% в 2018 году, доля валюты снизилась с 10% до 6%. В первом случае изменения связаны с падением доходности долговых обязательств, которые, как и вклады, чутко реагируют на денежно-кредитную политику ЦБ. Во втором случае привлекательность хранения средств в валюте и еврооблигаций снизило сильное укрепление курса рубля. Так, по итогам 2019 года курс доллара снизился в России на 10%, до 62 руб./\$.

В случае с ИИС, открытыми в рамках доверительного управления, инвестиционные предпочтения остались консервативными. По данным опроса, основу портфеля инвесторов занимают облигации (70%), при этом доля акций осталась ниже 10%. Новинкой 2019 года стало появление в портфеле вложений в ПИФы. Этому способствовало изменение законодательства, позволив-

шее управляющим компаниям в рамках доверительного управления покупать собственные фонды. Ранее это было запрещено. «Для накопительных целей лучше всего подходят сбалансированные, в том числе управляемые, стратегии и с использованием ПИФа. С помощью таких ИИС можно формировать целевые накопления под финансовый резерв, на образование детей или будущую пенсию, выбирая пропорции портфеля в зависимости от возраста», — отмечает директор по стратегическому развитию «Альфа-Капитала» Вадим Логинов.

У женщин свои секреты

По данным опроса «Денег», основными клиентами брокеров и управляющих являются мужчины — на них приходится почти 65% всех открытых счетов — и только 35% женщин. По словам начальника управления инвестиционных продуктов и технологий УК «Открытие» Евгения Горбунова, женщины, как правило, меньше готовы самостоятельно заниматься инвестированием, чем мужчины. Однако в самой УК «Открытие» перевес на стороне женщин — на них приходится 61,5% всех ИИС, открытых в компании. «В прошлом году мы провели ряд рекламных кампаний, которые были ориентированы только на женщин, что очень повлияло на текущее гендерное разнообразие внутри нашей клиентской базы», — отмечает Евгений Горбунов.

Многочисленные международные исследования и наблюдения российских участников рынка свидетельствуют о том, что женщины более склонны к целевым накоплениям, нежели мужчины. Причины этого кроются в ключевых целях их инвестирования — это благосостояние и обучение своих де-

СЕЙЧАС ОЧЕНЬ ПРАВИЛЬНОЕ ВРЕМЯ СФОРМУЛИРОВАТЬ «ПОКУПКУ МЕЧТЫ»



то, по вашему мнению, стало причиной нового мирового финансового кризиса в большей степени — развал сделки ОПЕК или коронавирус?

— Безусловно, оба эти фактора стали, как принято говорить, «черными лебедями», которые повлияли на формирование финансового кризиса как в России, так и во всем мире. На этот раз мир получил двойной удар. И если ранее мы уже неоднократно справлялись с волнениями, вызванными колебаниями цены на нефть или курсом рубля, то в этот раз мы видим что-то абсолютно новое. И это, с одной стороны, вызывает всеобщий страх перед неизведанным, с другой — события развиваются крайне интересно. Посмотрите, как COVID-19 сплотило все население нашей планеты, как мы жадно ловим информацию из других стран и радуемся любой положительной новости о борьбе с вирусом. Мы живем в сложное, но уникальное время.

— В чем особенность этого кризиса в отличие от предыдущих?

— Я бы сказал, основное отличие — непредсказуемость. Ведь изначально невозможно было спрогнозировать распространение зародившегося в Китае коронавируса по всему миру. К сожалению, как вы знаете, многие страны в итоге пострадали еще сильнее, чем Китай. США, Италия, Испания уже понесли гораздо больше потерь. Но при этом нельзя не отметить, что Китай уже перешел критическую отметку и ситуация в стране явно стала улучшаться. Это события, которые мир никогда не испытывал, за исключением разве что Второй мировой войны, когда предприятия реально останавливались. Это совершенно не укладывается в стандарты обычной рыночной экономики. Разрушение экономических связей, которые так долго формировались в рамках международной интеграции и разделения труда, потребует времени для создания новой парадигмы.

— Какова на общемировом фоне ситуация в России?

— Я думаю, тот факт, что мы не допустили резкой вспышки вируса в России, как в других странах, помог нам выиграть время для введения необходимых мер. Также мы смогли оценить поведение наших зарубежных коллег в критической ситуации и перенять их опыт для выработки комплекса действий, чтобы население было максимально готово как морально, так и с точки зрения бизнеса переждать какое-то время. Более того, российская экономика за последние десятилетия научилась жить в условиях разных внешних воздействий. И на сегодняшний день ее состояние оценивается как наиболее устойчивое, чем когда-либо. Государственный сектор и множество частных компаний придерживаются консервативной политики управления рисками, кстати, и наш банк тоже, а также стараются снижать долговую нагрузку, особенно в иностранной валюте. Отчасти нам помогли подготовиться к этой ситуации санкции и импортозамещение. Ведь тот рост курса валюты, который мы наблюдали в марте, безусловно, отразится на потребительской инфляции, и то, что мы в свое время заместили много товаров местным производством, в том числе это касается и продуктов питания, очень сильно смягчит это влияние.

— Какие условия, на ваш взгляд, необходимы для улучшения ситуации? И откуда стоит ее ждать?

— Думаю, лучшим сигналом станет новость о появлении вакцины или хотя бы снижающаяся динамика носителей вируса в Европе и США. Опять-таки если ориентироваться на опыт Китая, то это должно произойти в ближайшем будущем. Также все ожидают стабилизации цен на нефть, особенно после нового, недавно достигнутого соглашения ОПЕК+. Как известно, страны договорились, с мая нач-

нется снижение добычи. Нам остается только следить за тем, как российский и международный финансовые рынки начнут возвращаться в привычный режим. Думаю, эти два фактора должны сойтись примерно в одном временном периоде — речь идет об одном-двух месяцах.

— Поговорим непосредственно о вашей зоне ответственности. Каждый день вы работаете с состоятельными клиентами, которые особенно требовательны к сервису и остро реагируют на кризисные явления. Как вы справляетесь?

— Мы достаточно эффективно перешли на удаленный режим работы, большинство сотрудников работают из дома. При этом все персональные менеджеры доступны для наших клиентов 24 часа в сутки. Выстраиваем новый формат взаимодействия — если раньше превалировало личное общение — мы встречались у клиента в офисе, либо на нейтральной территории, либо в офисе банка, то сейчас взаимодействие происходит с помощью дистанционных каналов, в том числе используются форматы телеконференций и вебинаров.

При этом такое общение абсолютно защищено — наше подразделение информационной безопасности оперативно настроило каналы связи, но все клиентские данные все равно остаются в банке и никаким образом не могут быть переданы на сторонние устройства.

Я думаю, полученный опыт быстрой и безопасной настройки дистанционной работы — один из положительных уроков, который можно вынести в сложившейся ситуации. Наверняка какие-то удаленные бизнес-процессы обязательно будут взяты на вооружение.

— То есть дистанционные каналы налажены, процесс диджитализации в МКБ находится на высоком уровне...

— Все верно. Более того, если продолжать тему развития дистанционных каналов, то в скором времени мы планируем объединить в одном приложении и банковские, и инвестиционные продукты, что сделает мобильное решение максимально удобным в использовании.

— Как проходило общение с клиентами в пиковые снижения рынков?

— Как только на рынке началась турбулентность, мы сами стали связываться с клиентами, владеющими портфелем инвестиционных продуктов, и проговаривали текущую ситуацию и риски, которые могут возникнуть конкретно по их позициям. У большинства наших клиентов набор финансовых инструментов достаточно консервативный, состоящий в основном из облигаций с определенным сроком погашения. Поэтому такие проседания рынка их не сильно тревожат: бумаги все равно будут погашены по номиналу. Хотя они и снизились в цене, это не означает, что надо бежать и продавать их. Поэтому наш главный совет тут был — не спешить что-то менять кардинально.

В целом клиенты достаточно спокойно переживают эту ситуацию. Объем активов, который клиенты традиционно размещают на финансовых рынках, в среднем по индустрии составляет 30%. Мы в этом плане немного превышаем среднерыночный показатель — инвестиции составляют около 35%. Остальную часть портфеля составляют в основном классические депозиты.

— Допускаете вы увеличение доли инвестиционных продуктов в портфеле клиентов с нынешних 35%?

— Весь прошлый год мы наблюдали переход из классических депозитов в инвестиционные продукты. И это логично — падение ставок запустило такой тренд, а рост фондового рынка на протяжении последних нескольких лет его укрепил. Сейчас потенциальные уровни доходности на финансовом рынке сильно выросли, и ряд



ПРЕДОСТАВЛЕНО МКБ

«Опыт быстрой и безопасной настройки дистанционной работы — один из положительных уроков, который можно вынести в сложившейся ситуации»

клиентов, конечно же, этим воспользуется и увеличит долю средств в инвестиционных портфелях. При этом есть другая категория клиентов, для которых непредсказуемость рынка станет сдерживающим фактором для инвестирования в будущем. Для них риск может выйти на первый план, а привлекательность финансовых инвестиций — уйти на второй, уступив депозиту, у которого есть важное преимущество — его всегда можно закрыть, тем самым сохранить ощущение денег «в пределах досягаемости». Это близко консервативным инвесторам.

— Насколько остро состоятельные клиенты переживают падение рубля? Наблюдается ли переток средств в валюту?

— Клиенты сегмента private bank исторически предпочитают хранить свои средства в иностранной валюте. Большая часть их активов, около 70%, и так приходится на валютные сбережения. Какого-то резкого изменения финансового поведения за последнее время не наблюдается. Я бы сказал, что многие наши клиенты больше интересуются, а не пора ли что-нибудь купить? А это уже совсем другая история. Она гораздо интереснее банального перехода из рублей в доллары и требует индивидуального подхода с оценкой совокупности множества факторов, начиная от готовности клиента к риску и заканчивая отбором предложений на рынке. Я бы сказал, желание сохранить свои основные сбережения и интерес к возможным вложениям с повышен-

ными уровнями доходности — вот комбинация, к которой сейчас стремится большинство состоятельных клиентов.

— А такие предложения на рынке есть? И что вы советуете?

— Есть, но не буду советовать спешить что-то менять кардинально. Довольно трудно поймать дно рынка и угадать правильный момент на фоне увеличившейся волатильности. Но совершенно точно сейчас очень правильное время сформулировать «покупку мечты». Например, сказать себе: я хочу приобрести акции компании с хорошим соотношением всех финансовых показателей: которая создает свободный денежный поток в достаточном объеме, приносит прибыль, работает с хорошей маржой и незакредитована. Сейчас эти акции можно купить гораздо дешевле, чем до кризиса. Но, несмотря на кажущуюся дешевизну текущих цен, все равно можно ставить свой бид (от англ. bid — заявка на покупку. — «Деньги») еще ниже, и, скорее всего, по этой цене можно будет эту инвестицию произвести.

— Какой средний возраст и портрет клиента mkb private bank?

— Private banking в России достаточно молодой — если вести отсчет накопления капитала с 90-х годов, то выходим на средний возраст клиентов — 50–55 лет. Мы выделяем несколько основных сегментов клиентов. Два из которых довольно стандартные — предприниматели, которые сейчас в большей степени озабочены вопросами своего бизнеса, и инвесторы, о которых я упоминал ранее. Также mkb private bank выделил в отдельную категорию профессиональных спортсменов, для которых сейчас тоже наступает непростое время — отменяются чемпионаты, игры, что является новым условием, к которому миру спорта необходимо адаптироваться. Перед спортсменами стоит выбор — потратить свои гонорары или начать инвестировать.

— Ваш порог входа отличается от конкурентов?

— У нас относительно невысокий порог входа — 20 млн руб., так как мы понимаем, что люди не держат все деньги в одном банке. Для клиентов это хороший повод познакомиться ●

В ПОИСКАХ ЗАЩИТЫ ОТ ПАНДЕМИИ

ИНВЕСТОРЫ ТРАДИЦИОННО ОБРАЩАЮТСЯ К СЫРЬЕВЫМ АКТИВАМ



Традиционно в любые кризисные моменты инвесторы отправляются на поиски защитных активов — финансовых инструментов, которые в меньшей степени реагируют на экономические и геополитические потрясения. По просьбе «Денег» аналитики оценили, какие из сырьевых активов будут в цене после кризиса и почему.

Коронавирус уже получил статус «черного лебедя», а вызванную им лихорадку на фондовых рынках некоторые всерьез сравнивают с новой Великой депрессией. Пока одни инвесторы пытаются понять, как уберечь свои средства от спада, другие просчитывают, в какие активы следует инвестировать, когда рынок пойдет на подъем. И те, и другие, пересматривая свой портфель, всерьез рассматривают в качестве защитных сегодня и перспективных завтра сырьевые активы. Поскольку сырьевые товары в основном торгуются с использованием деривативов, известных как фьючерсные контракты, сегодня у участников рынка есть шанс приобрести перспективные активы с существенным дисконтом от конечной цены.

«Пандемия COVID-19 и соответствующие карантинные меры сначала в Китае, а затем во всем мире, включая страны со значимой ролью в производстве, потреблении и мировой торговле, привели к снижению спроса на все виды сырья, в том числе черных и цветных металлов, угля и других», — констатирует начальник отдела отраслевой экспертизы аналитического управления банка «Открытие» Наталья Куртасова. «Текущая отрицательная динамика прибыли может перевесить долгосрочную стоимость активов и оказать давление на ценные бумаги сырьевых компаний. Лишь диверсифицированные горнодобывающие и металлургические компании с сильным бухгалтерским балансом и недорогими долговечными товарами могут показать хорошие результаты в текущих условиях. Возможно, сейчас еще слишком рано говорить, что дно пройдено, но мы верим, что в данных секторах инвесторы могут найти активы по привлекательной стоимости», — считают аналитики инвестиционной компании «Ренессанс Капитал».

Высокотехнологичные никель, кобальт и литий

Не так давно считалось, что среднегодовые темпы роста рынка электромобилей к 2025 году могут составить 15%. Чтобы заработать на новом тренде, инвестору обязательно вкладываться в автопроизводителей. Самая главная часть любого электрокара — аккумулятор, он же и самый дорогой: на него приходится около трети всей стоимости электромобиля. Аккумуляторы недолговечны, их необходимо менять раз в два года. Инвестиционный аналитик Тинькофф-банка Кирилл Комаров прогнозирует, что востребованность батарей увеличится со 100 тыс. тонн в 2018 году до 500 тыс. тонн в 2025 году.

Именно на сырье для выпуска аккумуляторов эксперты советуют сконцентрироваться в плане инвестиционных вложений. К нему относятся так называемые металлы высоких технологий. Самый востребованный из них — никель, это 70–80% состава батарей. За последние три года стоимость никеля выросла на 70%, до \$18 тыс. за метрическую тонну. Участники рынка подчеркивают, что столь выдающейся положительной динамикой этот металл обязан далеко не только большому росту индустрии электрокаров, в которой доля потребления никеля составит через пять лет уже 15%, но и умеренному росту индустрии нержавеющей стали, где его используют. «Несмотря на доминирующее положение никеля в производстве батарей, не стоит забывать о том, что индустрия электромобилей потребляет всего лишь 6% от мирового предложения никеля высокого качества, а 70% предложения никеля приходится на рынок нержавеющей стали», — напоминает Кирилл Комаров.

Помимо этого металла абсолютно во всех типах аккумуляторов используется литий, его доля в самых популярных катодах не падает ниже 7–10%. Третий по популярности — кобальт. Цена кобальта развивалась в последние годы менее оптимистично: с максимальных значений в марте 2018 года он упал в четыре раза к августу 2019-го. «Во-первых, сильно снизился спрос на кобальт со стороны европейских химпроизводителей, так как они перешли на более дешевое сырье из Китая. Во-вторых, два китайских завода увеличили экспорт кобальта в Европу, что способствовало еще большему снижению цен», — объясняет Кирилл Комаров. Инвестиции в кобальт осложнены также тем, что более половины мировой добычи ко-

бальтовой руды приходится на политически нестабильную Демократическую Республику Конго, а более половины переработанного металла производится в Китае. В обоих случаях инвестору сложно вложиться в акции.

Среди основных драйверов восстановления цены — рост спроса на европейские электрокары с целью компаний успеть выполнить требования по содержанию CO₂ в воздухе, а также остановка работы Mutanda, шахты, на которую приходится одна пятая предложения кобальта в мире. Динамика лития несколько напоминает динамику кобальта — и по причинам движения, и по размеру. Все дело в том, что компании сразу ринулись добывать литий, как только поняли, что это один из ключевых металлов для развивающегося рынка электромобилей. В отличие от никеля и кобальта, данный металл не является редким. Как следствие, предложение быстро обогнало нужды индустрии, после чего в конце 2018 года цена начала падать. Таким образом, несмотря на прогнозируемый рост рынка электрокаров, рынок лития пока далек от возрождения.

Желающим присмотреться еще ближе к металлам высоких технологий эксперты советуют обратить внимание на крупных производителей этого сырья. В случае с никелем речь идет о «Норильском никеле», а для кобальта подойдут компании Glencore, China Molybdenum. Также оба металла добывают компании Vale, Jinchuan Group. На рынке лития доминируют компании Albemarle, SQM, Livent и Tianqi. Они контролируют более половины мирового выпуска этого металла.

Благородные палладий и платина

Эксперты в один голос называют палладий главной фишкой сезона. С начала июня прошлого года и до середины января фьючерсы на палладий подорожали более чем на 80%. Для сравнения, контракты на золото за тот же период — всего на 19%. В конце прошлого года цена на палладий также впер-



BLOOMBERG VIA GETTY IMAGES

вые в истории превысила цену на платину, причем в два раза. Если в начале 2016 года тройская унция палладия стоила дешевле \$500, то в январе 2020 года ее биржевая стоимость доходила до \$2427, что было более чем на \$1000 дороже унции золота.

Бурный рост был вызван ожиданиями дефицита палладия на мировых рынках. Этот металл широко применяется в автомобилестроении: его используют для производства систем фильтрации выхлопных газов. Увеличению дефицита промышленного металла способствовал отказ потребителей от автомобилей с дизельными двигателями в пользу бензиновых, где в качестве катализатора используется палладий, а не платина, как в первом случае. Палладий также используют для производства электроники — планшетов, телефонов и других электронных устройств. «Постепенный отказ от дизельных автомобилей в Европе после скандала с Volkswagen в 2015 году и ужесточение экологических стандартов привели к существенному росту спроса на металл, который на 80% формируется автомобильной промышленностью. В 2019 году новые стандарты принял Китай, что привело к значительному увеличению объема палладия в каталитических элементах автомобилей для китайского рынка», — считает эксперт по фондовому рынку «БКС Брокер» Игорь Галактионов. В то же время производство металла не может развиваться с той же скоростью, с которой принимаются новые экологические стандарты. Последние несколько лет, вплоть до 2019 года, добывающие компании Южной Африки, где сосредоточены основные палладиевые месторождения мира, были убыточными и не имели возможности инвестировать в расширение производ-

ства. Такая ситуация привела к формированию структурного дефицита, который и увел цены на палладий к историческим максимумам в начале 2020 года. Из-за эпидемии коронавируса цены на металл опустились более чем на 40%. Тем не менее прогнозы по долгосрочному дефициту палладия по-прежнему остаются в силе. «Новые добывающие проекты в основной массе будут запущены не ранее 2023 года, в то время как спрос со стороны автомобильной отрасли останется сильным, так как экономически обоснованной замены металлу нет», — говорит Игорь Галактионов.

Сходными свойствами обладает платина, которая активно используется в дизельных двигателях и сейчас существенно дешевле палладия. С этим драгметаллом происходит диаметрально противоположная ситуация: из-за падения спроса на автомобили с дизельными моторами сократилась и цена на платину. Это может сделать ее более привлекательной для автопроизводителей. Впрочем, такое развитие событий маловероятно, поскольку платине эксперты тоже прочат рост. «Здесь надо напомнить, что палладий, в отличие от золота, серебра и платины, не носит монетарной функции. Центральные банки не накапливают его в качестве „чрезвычайных денег“ для покрытия международных обязательств, а значит, он всегда в конечном счете будет стоить дешевле банковских металлов», — добавляет Михаил Ханов. Это относится и к золоту, которое является одним из самых стабильно дорожающих в цене активов последних десятилетий. «Если в начале 2000 года тройская унция золота стоила около \$285, то с тех пор цена повысилась до уровней выше \$1500. Мы видим перспективы для продолжения этого роста в ближайшие годы.

Считаем разумным иметь в портфеле 5% золота или более», — говорит инвестиционный стратег «ВТБ Мои инвестиции» Барри Эрлих.

Уникальные медь, алюминий, цинк

Наиболее остро на распространение коронавируса отреагировали цветные металлы. К концу первой декады апреля по сравнению с началом 2020 года стоимость меди снизилась на 19%, алюминий и цинк потеряли по 18%. Медь эксперты традиционно выделяют как уникальный товар, связанный с глобальными экономическими циклами. Считается, что она отражает общее состояние финансовых рынков лучше, чем любой другой металл. Часто инвесторы даже смотрят на ее цену как на индикатор экономических показателей и роста. Неудивительно, что и на пандемию этот металл отреагировал острее других. Наталья Куртасова объясняет нынешний тренд воздействием фундаментальных факторов: во-первых, тем, что крупнейшие запасы меди находятся в Китае, а во-вторых, сокращением спекулятивных длинных позиций инвесторов. По данным Bloomberg, также за несколько последних недель в Китае снизились запасы цинка и алюминия. В общей сложности пандемия повлекла за собой приостановку или ограничение деятельности примерно 15% медных и 20% цинковых шахт по всему миру.

Аналитики ожидают более активных перебоев в поставках в течение следующего месяца, поскольку власти стран ужесточают ограничения, чтобы замедлить темпы распространения коронавируса, тогда как производители приостанавливают добычу на менее значимых месторождениях с целью экономии средств. При этом, по мне-

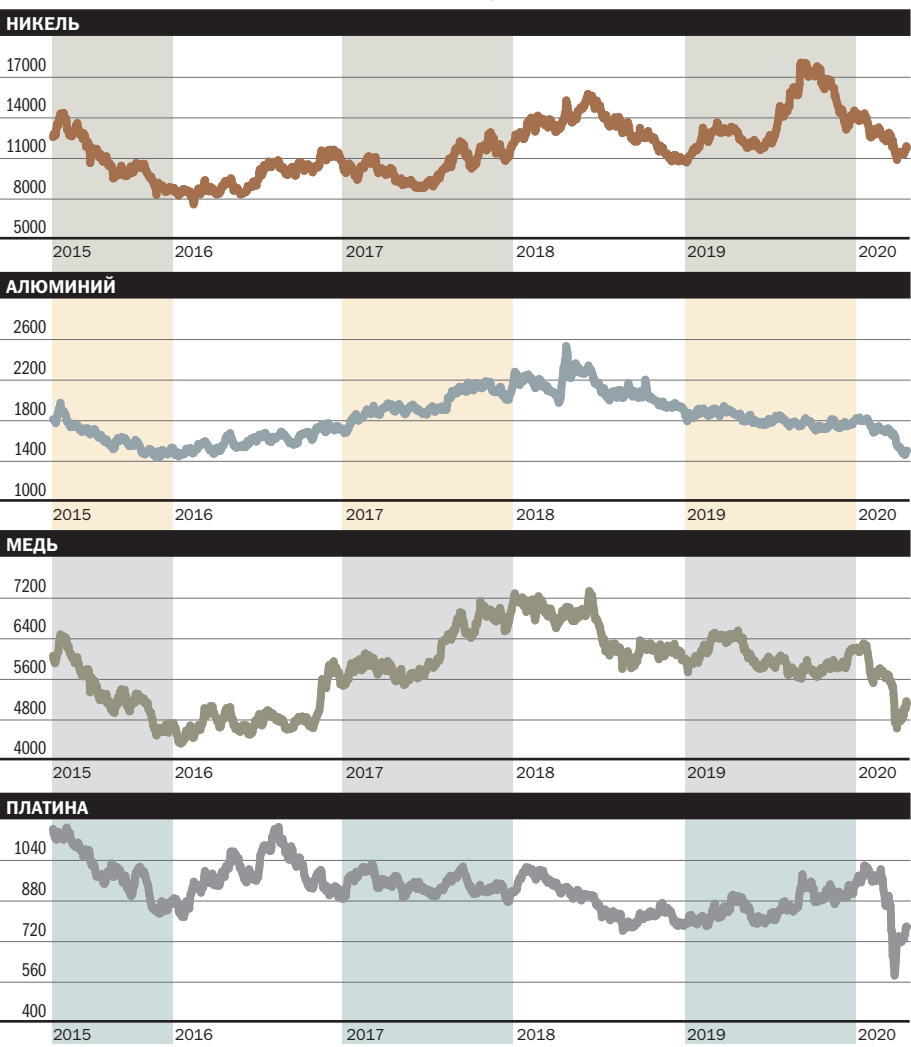
нию экспертов, подобная ситуация может помешать ценам на упомянутые металлы упасть до минимумов, зафиксированных в период глобального финансового кризиса 2008 года. Тогда цены на медь упали ниже \$3000 за тонну, в то время как сейчас они торгуются на уровне около \$4500 за тонну. Стоимость алюминия также находится существенно выше уровней 2008 года. «Цены на алюминий в 2020 году с большой вероятностью останутся на минимумах за счет снижения потребления в строительном и транспортном секторах. После непростого 2019 года производителям приходится вновь затягивать пояс. Однако снижение спроса на металл и избыточные запасы в конечном счете могут задержать ввод в эксплуатацию новых производственных мощностей, что поддержит цены начиная с 2021 года», — говорит Игорь Галактионов.

Нестареющие уголь и сталь

Гораздо менее радужные прогнозы участники рынка дают по углю. Доля этого ископаемого топлива в мировом энергобалансе постепенно снижается. «Уже сегодня мы видим снижение спроса на энергетический уголь. Он полностью заменяется газом в Европе, США и Японии», — говорит Барри Эрлих. Экологическая повестка играет для угля сугубо отрицательную роль. Заметная роль «голубого топлива» в снижении уровня выбросов парниковых газов в краткосрочной перспективе уже стала общепризнанным фактом. На замену выработке электроэнергии из этого топлива и сырья, сокращающейся на отдельных рынках, приходит комбинация газа и зеленой энергии.

По мнению аналитиков, причины не только в нормах экологического регулирования: добыча и транспортировка газа дешевле, как и строительство газовой электростанции в сравнении с угольной. Газовые установки также более удобные и менее дорогостоящие в обслуживании. Только в 2018 году, по оценкам МЭА, было предотвращено 95 млн тонн выбросов CO₂ за счет переключения с угля на газ. Однако полностью сбрасывать уголь со счетов пока рано. «Сегодня он обеспечивает около четверти мировой энергетики. И, что интересно, несмотря на снижение его доли в энергобалансе, после прекращения роста потребления угля с 2014 года в процентном исчислении в объемных показателях оно почти не снижается

ДИНАМИКА ЦЕН НА СЫРЬЕВЫЕ АКТИВЫ (\$/Т) Источник: Reuters.



или снижается незначительно. Основная причина — рост его потребления быстрорастущими экономиками развивающихся стран: Китая, Индии, других стран ЮВА», — констатирует Алексей Калачев. Характерный пример — Китай. Хотя с начала века доля угля в его энергетике снизилась с 2/3 до примерно 1/2, опережающий рост китайской промышленности и энергетики способствовал росту объемов использования угля. В Индии динамика из-за сравнительно низкой стартовой базы еще внушительнее. За десять предыдущих лет потребление угля Китаем выросло примерно на 17% и составляет около 1900 млн тонн в год. Индия за это время фактически удвоила потребление каменного угля, которое уже приближается к отметке в 500 млн тонн в год.

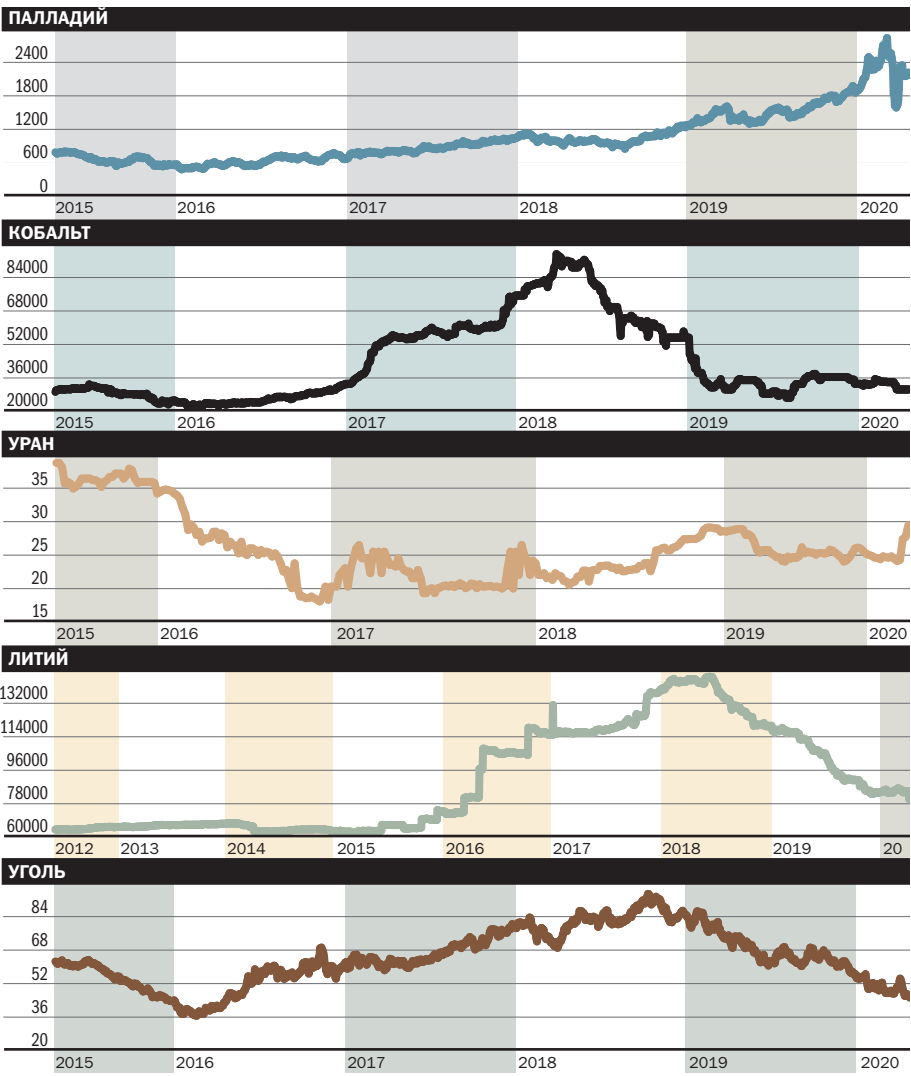
Таким образом, снижение спроса на уголь более высокими темпами по мере перехода экономик от угольной генерации к газовой и к возобновляемой энергии в следующее десятилетие неизбежно, но не произойдет одномоментно. «Пример угля показывает, что примерно будет происходить и с нефтью в ближайшее десятилетие. Доля черного золота тоже начнет снижаться, но объемные показатели потребления продолжают рост, хотя и с меньшим темпом. Но, полагаю, он будет сдавать свои позиции медленнее, чем ожидают оптимисты», — заключает Алексей Калачев.

Инерция и неспособность резко реагировать на меняющийся спрос — особенность не только некоторых государств, но и всех продуктов черной ме-

таллургии. Наталья Куртасова связывает это со спецификой технологического процесса изготовления сырья. По этой причине, например, котировки на стальной прокат в начале 2020 года еще не успели в полной мере отреагировать на ситуацию с пандемией. «В условиях низкого спроса со стороны потребляющих отраслей это будет приводить к профициту предложения и росту запасов металлопродукции на складах производителей и, как следствие, давлению на цены на металлургическое сырье в условиях снижения маржинальности металлопроизводителей», — резюмирует эксперт.

Материалы будущего

Большим потенциалом роста обладают и более экзотические коммодитиз. Среди них стоит выделить главный металл атомной энергетики — уран. В отличие от близких к нему индия или родия, в которые сложно вкладываться в силу отсутствия на них фьючерсов, уран является полноценным биржевым товаром. В мире функционирует около 500 атомных станций. Кроме того, в настоящее время уже ведется строительство 58 реакторов, также было заявлено о создании еще 154 станций в различных странах. Ключевой проблемой уранового рынка стали низкие цены на сырье, упавшие после аварии на АЭС «Фукусима-1» в 2011 году. «Медвежий» тренд был впервые прерван лишь спустя семь лет, когда в свете сокращения производства цены начали медленно восстанавливаться после катастрофического падения. За последние три неде-



ли стоимость урана взлетела почти на 20% по сравнению с минимумами середины марта. Основным триггером для роста стали объявления о приостановке урановых рудников. 23 марта канадская урановая компания Самесо заявила о закрытии рудника Сигар-Лейк в провинции Саскачеван на четыре недели из-за угрозы коронавируса. На эту шахту приходится 13% глобального предложения урана. Через несколько дней для сдерживания заражения была прекращена добыча на рудниках в Намибии, которая является ключевым поставщиком уранового сырья для Китая.

Композиты считаются вершиной всей химической промышленности. Благодаря своим уникальным характеристикам — легкости, прочности и стойкости по отношению к механическим воздействиям — они востребованы в различных отраслях. Композитные материалы различаются по виду армирующего наполнителя. Это может быть стекловолокно, углеродное или арамидное волокно. Зачастую именно использование передовых композиционных материалов определяет степень совершенства продукции в том или ином секторе экономики. «Мы замечаем, что за последние пять-десять лет увеличилась доля композитных материалов и титана в конструкции наших самолетов, а также уменьшилась доля стали. Если посмотреть на один из первых самолетов Airbus A310, то композитные материалы составляли в конструкции порядка 5%, на семействе A320 их доля возросла до 14%, на A380 их уже стало 25%, тогда как на новей-

шем A350 их больше половины — 53%», — сообщила представитель Airbus Мария Шляхтова. В судостроении композиты применяются в большом количестве для производства корпусов кораблей и яхт, катеров, гребных лодок, гидроциклов, маломерных судов, спасательных шлюпок, мачт и надстроек, резервуаров, обтекателей, буюв, элементов интерьера и прочих изделий.

Свою заинтересованность в развитии синтетических материалов неоднократно высказывало NASA. Несколько лет назад американское космическое ведомство даже разместило объявление, в котором рассказало о том, как широкое применение композитов позволит существенно сократить массу ракет и космических аппаратов. Тем не менее, согласно исследованию аналитической компании MarketsandMarkets, самым быстрорастущим сегментом для рынка композитов в ближайшие десять лет станет ветроэнергетика. «Такие характеристики композитов, как устойчивость формы изделия, прочность, низкая повреждаемость, продольная жесткость, способствуют их использованию в высокоэффективных решениях для ветровых установок», — говорится в документе. Главным препятствием для широкого применения композитов в данный момент остается высокая цена сырья. Однако, как отмечают эксперты, если далеко не самый драгоценный металл палладий смог опередить по стоимости золото и платину, то вероятность появления доступного углепластика уже не кажется столь низкой ●

«ПО ОКОНЧАНИИ ПАНДЕМИИ НИ МЫ, НИ НАШИ КЛИЕНТЫ УЖЕ НЕ БУДЕМ ПРЕЖНИМИ»

Пандемия коронавируса поставила целый ряд серьезных вопросов перед банками и их клиентами. Стоит ли воспользоваться кредитными каникулами и как это сделать? Как изменятся условия кредитования для физических лиц? Какой след оставит карантин в бизнес-моделях банков и форматах их взаимодействия с розничными клиентами? На эти темы «Деньги» беседуют с руководителем розничного и цифрового бизнеса ПСБ Сергеем Малышевым.



Какие меры в целом принимает банк в связи с «коронакризисом»? Одна из первых мер поддержки населения, принятая правительством, касалась кредитных каникул для заемщиков, потерявших доходы из-за пандемии. Как отреагировали люди? Какие новые задачи пришлось решать банкам?

— Да, в первые дни после введения режима самоизоляции и объявления правительством мер поддержки заемщиков был шквал звонков — примерно на треть больше, чем в обычное время. Банк запустил специальную программу коммуникаций с клиентами. Мы подробно разъясняли, какие возможности есть для дистанционного проведения операций, и просили не посещать офис без особой необходимости, проводили информационные рассылки, размещали баннеры на сайтах банковской группы и в мобильном банке. Мы также пересмотрели ряд наших процессов. Например, мы перевели в цифровой формат подачу многих документов, которые ранее необходимо было приносить в офис: заявления, подтверждающие документы и прочее.

— А с какими вопросами звонили люди?

— В основном интересовались режимом работы отделений и кредитными каникулами. Первый вопрос, очевидно, носит чисто справочный характер, по второму же приходилось разъяснять детально в каждом случае, как получить кредитные каникулы, надо ли сейчас вообще пользоваться этой опцией.

— Здесь, если можно, поподробнее. Кому они полагаются? Какие за и против использования кредитных каникул?

— Сейчас заемщики, которые находятся на больничном из-за коронавируса, а также те, кто потерял работу или был отправлен в отпуск без сохранения дохода, могут обратиться за отсрочкой по ежемесячным платежам по кредиту на срок до полугода по своему выбору.

В текущей ситуации, безусловно, каникулы — мера необходимая и сегодня поможет многим преодолеть непростые времена. Люди, наши клиенты, теряют источники дохода, и происходит это не по их вине — мы готовы помогать им. Стоит ли оформлять каникулы сейчас — ответ на этот вопрос очень индивидуален. Мой совет такой: если есть возможность платить по кредиту и вы не хотите переплачивать банку лишние проценты, тогда лучше не прибегать к каникулам. Важно понимать, что, когда банк предоставляет кредитные каникулы, это происходит за счет удлинения срока кредита. То есть в течение того времени, что клиент не осуществляет платежи, проценты по задолженности все равно продолжают начисляться, пусть и в меньшем размере. Так что, если не хотите увеличивать переплату, лучше оцените, действительно ли кредитные каникулы необходимы.

Еще одна важная деталь: человеку, который обращается в банк с заявлением о предоставлении кредитных каникул, нужно понимать, сможет ли он документально подтвердить свое право на их получение. По закону у него есть 90 дней на то, чтобы предоставить документы о сокращении своего дохода не менее чем на 30%; в случае если такие документы не будут предоставлены, банк попросит единовременно погасить образовавшуюся задолженность по всем пропущенным платежам по кредиту. Более того, если такое произойдет, банк имеет полное право подать информацию

о просрочке платежа в бюро кредитных историй, и тогда клиенту в будущем будет сложно получить кредит на приемлемых условиях. Кредитная история очень легко портится и очень тяжело восстанавливается. Так что лучше сначала убедиться, что есть возможность подтвердить все документально.

— Вы ожидаете, что будут заемщики, которые не смогут подтвердить документами снижение дохода?

— Мы уже сейчас видим, что есть клиенты, которые сделали заявку на кредитные каникулы, что называется, «на всякий случай». Это ошибка. Сейчас данная процедура носит де-факто заявительный характер. Если вы сделали заявку, вам каникулы будут предоставлены. Многие думают: я лучше сейчас оформлю кредитные каникулы, а если потом не понадобятся, положу деньги на счет, и банк их спишет в погашение долга. Но так это не работает. Если у банка есть заявление, он человеку предоставляет каникулы, сразу же оформляет реструктуризацию долга и новый график платежей. Обратиться за каникулами в ПСБ можно будет до конца сентября — время подумать и все оценить есть.

— Насколько хорошо люди понимают эти тонкости?

— Это очень интересный вопрос. Карантин показал, насколько вырос уровень финансовой грамотности россиян в последние годы. Приведу пример. После введения режима самоизоляции мы приняли решение предоставить всем розничным заемщикам ПСБ возможность перенести апрельский платеж по кредитам. Все происходит автоматически: если деньги на счете для ежемесячного платежа есть, то они списываются, как обычно, у многих в начале месяца, если же суммы на счете недостаточно, то платеж может переноситься до окончания периода нерабочих дней (сейчас это начало мая). При этом штрафных санкций нет — просроченная задолженность у клиентов не формируется, и данные в БКИ не передаются. Так вот наши клиенты, обращавшиеся с уточнениями по этому вопросу, разделились практически поровну. Одни спрашивали, можно ли перенести платеж на первый рабочий день мая, другие говорили: нет, спишите деньги сейчас, я понимаю, что я растяну погашение кредита и в итоге переплата будет больше, поэтому я хочу платить по графику. Безусловно, общее понимание правил выдачи кредитов и их последующего обслуживания у людей повысилось, однако образовательной работы в этом направлении предстоит провести еще немало. И в текущей ситуации,

и в «мирное» время мы в ПСБ стремимся обучать клиентов финансовой грамотности.

— Условия по кредитным каникулам в рамках закона подходят не всем. У некоторых кредит больше, чем лимиты, которые предусмотрены в законе. У кого-то, может, нет возможности подтвердить снижение доходов или они упали меньше чем на 30%, но чувствительно для семьи. Что таким людям делать?

— Это зависит от каждого банка и того, насколько он готов поддерживать своих заемщиков. Мы для своих клиентов еще до внедрения специальных мер правительства предложили оформить кредитные каникулы по программе банка.

И что еще важно: правительство утвердило максимальные размеры кредита, подпадающие под программу. При этом за реструктуризацией в ПСБ могут обратиться все клиенты независимо от размера их кредита или региона проживания.

Вообще говоря, кредитные каникулы — это наш стандартный продукт, действовавший и в спокойное время, ПСБ всегда шел навстречу клиентам, столкнувшимся с непредвиденными сложностями. А сейчас потребность в этой программе гораздо выше — мы понимаем, что многие люди оказались в тяжелой ситуации и им необходима помощь.

— Чтобы получить реструктуризацию, надо обратиться в отделение?

— Нет, мы все делаем дистанционно. В контактном центре клиентам объясняют шаги и требования, подать заявку на каникулы можно в интернет-банке или по электронной почте, чуть позже появится функционал и в мобильном банке.

— Допустим, заемщик предоставил документы, что у него упали доходы. Он должен доказывать, что это именно вследствие экономических последствий пандемии?

— В общем, нет. Достаточно просто справки 2-НДФЛ за прошлый год и справки с работы о текущем уровне заработной платы. Едва ли не единственное исключение — злостные неплательщики. Если человек регулярно находился в просрочке, не вносил платежи по кредиту, то очевидно, что падение доходов на фоне пандемии не повод претендовать на отсрочку платежей

на льготных условиях. Кредитные каникулы — в первую очередь для добросовестных заемщиков.

— Сильно ли изменился режим работы отделений в части обслуживания розничных клиентов?

— Эпидемия коронавируса и принятые меры по самоизоляции, разумеется, повлияли на работу всех подразделений банка — и бэк-офиса, и головного офиса, и, конечно же, сети отделений. Большая часть сотрудников ПСБ сейчас переведена на удаленную работу. Из примерно трехсот отделений на данный момент работает около 75%. Приняты все меры для обеспече-

ковских продуктов и сервисов нет необходимости посещать офис.

— Кстати, а как меняется поведение клиентов в условиях самоизоляции? И банки, и розничные сети говорят о перетоке в онлайн. Вы это видите?

— Да, безусловно. Мы наблюдаем, как по мере расширения карантинных мер увеличивается доля клиентов, активно использующих цифровые каналы. У нас в принципе всегда была высокая доля клиентов, пользующихся онлайн-каналами, — около 70%. А за две недели режима самоизоляции она еще выросла: доля кредитов, оформленных через

«Кредитные каникулы — это наш стандартный продукт, ПСБ всегда шел навстречу клиентам, столкнувшимся с непредвиденными сложностями»

ния безопасности сотрудников и клиентов: регулярная санитарная обработка помещений, индивидуальные защитные экраны, санитайзеры, разметка дистанции на полу, измерение температуры у всех сотрудников. Режим работы тоже поменялся: например, московские отделения работают по усеченному графику, с 10:00 до 16:00. При этом число работающих офисов постоянно корректируется: мы открываем и закрываем отделения в зависимости от клиентского потока в том или ином городе или районе.

Кризис показывает, что работать можно и без большого числа отделений, решая задачи клиентов через цифровые каналы.

Мы давно реализуем эту бизнес-модель, всегда занимали хорошие места в рейтингах по качеству каналов онлайн-обслуживания. ПСБ одним из первых подключился к системе быстрых платежей (денежных переводов в другие банки по номеру телефона), в онлайн можно оформить заявку и получить потребительский кредит буквально за несколько секунд, ипотека активно переходит в «цифру».

Очень актуальна сейчас доставка карты: заявку можно подать на сайте, а привезет ее курьер. Все сотрудники доставки обеспечены необходимыми средствами защиты — масками, перчатками, антисептиками.

Вообще, «коронакризис» показал, что для получения большинства бан-

интернет и мобильный банк, увеличилась на 15 процентных пунктов, до 65%, доля депозитов, открытых через удаленные каналы, — на 10 процентных пунктов, до 69%. При этом ежедневное количество пользователей остается примерно на том же уровне, что и в начале марта, — около 20 тыс. человек. Наибольшие пики посещаемости интернет- и мобильного банка мы видим в дни выплаты зарплат.

То есть активность клиентов не снижается. А это говорит о том, что дистанционные каналы обслуживания полноценно заменяют офлайн-формат. Вообще, «коронакризис» показал, насколько качественно российские банки оснащены цифровой инфраструктурой. В сравнении, скажем, с европейскими банками. У нас гораздо больше развита инфраструктура для безналичных и бесконтактных расчетов в ритейле, у нас шире функционал мобильных банков, глубже проникновение безналичных расчетов.

— ЦБ недавно разрешил дистанционное открытие банковских счетов для проведения социально важных платежей. Насколько это важно?

— Это важно. И не только с точки зрения дополнительных возможностей на время карантина для тех, кто получает пособия и иные социальные выплаты, но и в плане долгосрочных последствий. То, что сейчас происходит,

меняет не только работу банков, но и позицию регулятора. Участники банковского сообщества, ПСБ в частности, не раз обращались в ЦБ с предложением пересмотреть порядок идентификации клиентов. И то, что Банк России упростил открытие счетов для социальных выплат, я думаю, это важный первый шаг. В Европе — Германии, Австрии, — Израиле и ряде других стран уже давно можно открывать счета, проходя идентификацию удаленно, при помощи видеосвязи, это нормальная практика, есть онлайн-банки, в которых работают всего 30–40 человек, поскольку нет необходимости физической встречи с клиентом, не нужны отделения или курьеры и значительная часть ключевых функций передана на аутсорс. Это совсем другая операционная модель, значительно ниже расходы банка, соответственно, более выгодные ценовые условия для клиентов.

Поэтому инициатива ЦБ по дистанционному открытию счетов клиентам открывает большие перспективы. Финансовые услуги становятся все более доступными не только в условиях самоизоляции, но и клиентам в удаленных регионах. Вместе с регулятором мы будем прорабатывать процесс, чтобы он был безопасным и удобным для клиента.

— Очередей в отделениях пока не возникает, хотя значительное их количество закрыто. По-вашему, эта ситуация сохранится после окончания эпидемии, клиенты сильно сместятся в онлайн?

— Я думаю, что да. По окончании пандемии ни мы, ни наши клиенты уже не будем прежними. Это как с онлайн-доставкой: сейчас, когда все попробовали, научились заказывать продукты и товары первой необходимости на дом, маловероятно, что покупатели вернутся в гипермаркеты в том же количестве, какое было до введения карантинных мер. Примерно то же самое будет происходить и с банками: в конце концов никто не любит ходить в отделение, тратить время на поездки. Поэтому в отделениях трафик упадет, но они все равно будут востребованы у клиентов для других задач: банковский офис станет местом для консультаций при принятии важных стратегических решений — например, по вопросам ипотеки или инвестиций. А кроме того, отделение — это носитель бренда банка, и многим людям очень важно, чтобы банк физически присутствовал в их городе. Это психологический момент: я знаю, что есть отделение, знаю, куда я в случае



ИВАН ВОДОПЬЯНОВ

необходимости пойду со сложной ситуацией, лично знаком с сотрудниками в конце концов. Мы в обозримой перспективе не планируем полностью переход в онлайн, у нас будет комбинированная модель онлайн и офлайна.

— Переход в онлайн, дистанционное открытие счетов — все это делает клиентов очень мобильными, облегчает процесс смены банка. Как это скажется на банковском бизнесе?

— Клиенту будет еще легче поменять банк. В буквальном смысле — не вставая с дивана. Кризис и связанный с ним массовый переход клиентов в онлайн подстегнут конкуренцию на розничном рынке. Но для клиента конкуренция — это всегда хорошо, это большой выбор. А для банков это будет означать, что им придется больше концентрироваться не на продажах, а на повышении качества сервисов и продуктов — именно за счет этого будет достигаться лояльность клиентов. Ведь обычно люди задумываются о смене банка, когда он подводит в сложной ситуации, проигрывает по качеству услуг, не понимает клиента. Такой банк может удержать клиента только ценовыми условиями — более высокой ставкой по вкладам или стоимостью обслуживания чуть ниже, чем по рынку. Но когда клиент доволен уровнем обслуживания, может парой кликов в мобильном банке решить свой вопрос, то цена для него отходит на второй план — в разумных пределах, разумеется.

— А если в целом говорить о поведенческой модели частных клиентов, чем она отличается от предыдущих кризисов — 2008–2009 и 2014–2015 годов?

— В 2008 году у кризиса были чисто экономические причины, в 2014-м, скорее, геополитические, хотя в обоих случаях, как и сейчас, происходило и ослабление рубля, и сокращение покупательной способности, и серьезное снижение цен на нефть. Сейчас триггером послужила коронавирусная инфекция, пандемия фактически остановила целый ряд отраслей. И как долго продлится эта ситуация, неизвестно.

При этом поведение людей в ситуации неопределенности типично для всех трех кризисов, по крайней мере пока. Они переключаются на сберегательную модель: меньше тратят, меньше берут кредиты, начинают делать сбережения на черный день. В 2008 и 2014 годах кредитование стагнировало, можно ожидать подобных эффектов и сейчас.

— В марте вроде бы, напротив, был зафиксирован рекордный объем выдачи кредитов...

— Да, был такой эффект. Мы также выдали на 30% больше ипотечных кредитов, чем в феврале. Тому был ряд причин: ставки по кредитам никогда ранее не были такими низкими, был хороший момент для рефинансирования кредитов. Но сработали и другие механизмы: в марте резко упали цены на нефть, ослаб курс рубля, люди увидели первые признаки нестабильности, поэтому кредитовались из-за опасений того, что будут расти ставки и ужесточатся условия выдачи.

Сейчас поведение и отношение к ситуации изменились. По итогам апреля, уверен, мы увидим совсем другую статистику: пока все идет к тому, что объемы выдачи по отношению к марту упадут в разы. Это связано с двумя причинами — желанием людей отложить крупные покупки в условиях неопределенности и ужесточением требований банков к заемщикам.

— О каких именно ужесточениях идет речь?

— Крупные розничные банки сейчас в целом меняют свои скоринговые модели, модели оценки рисков, приводя их в соответствие с текущими реалиями. Очевидно, что банки ужесточают требования в части подтверждения доходов, более жестко относятся к кредитной истории. По ипотечным кредитам произошло увеличение минимального первоначального взноса. Кроме того, на рынке уже наметился тренд на повышение ставок по ипотечным кредитам, это тоже будет являться ограничивающим фактором.

— На какой доле заемщиков скажутся эти ужесточения? Скажем, по вашему банку вы проводили оценки?

— ПСБ, хотя и является крупным розничным банком, не может здесь служить характерным примером в силу своей специфики. У нас значительная часть портфеля по розничному кредитованию так или иначе приходится на сферу ОПК, госпредприятия, госслужащих, сотрудников силовых ведомств. Это клиентский сегмент с устойчивым стабильным финансовым положением.

— А что с депозитами? В предыдущие два кризиса, например, наблюдался серьезный отток вкладов, их переток в банки с госучастием...

— У меня нет ощущения, что сейчас вкладчики банков как-то особенно реагируют. Это не значит, что никто из них не нервничает: кризис и состояние неопределенности в любом случае сказываются на поведении людей. Но уровень доверия людей к банкам совсем другой, да и внутри банковского сообщества отношения совсем изменились, лимиты на коллег, как

в 2008 году, не закрываются. Регулятор и конкуренция сильно почистили рынок от недобросовестных игроков: в 2008-м банков было более 1 тыс., сейчас — около 400. Прошедшие кризисы многому нас научили, появился ряд жестких стандартов. Например, у банка всегда должны быть деньги в кассе и в банкоматах. Всегда и во всех. Как только вдруг какой-то банкомат где-то не выдал клиенту деньги с карточки, то Telegram и WhatsApp тут же об этом расскажут. Думаю, многие помнят, какие проблемы возникали у очень крупных банков просто из-за того, что кто-то из клиентов не смог снять деньги с карты. Побега вкладчиков допустить нельзя, предыдущий опыт показывает, что держатели депозитов внимательно следят за тем, кредитует ли банк в кризис. Если нет, это для многих плохой сигнал, повод забрать свои деньги. ПСБ, кстати, после объявления карантина кредитование ни на день не останавливал.

— Чего ждать в будущем? Банк как-то корректирует свои планы развития в розничном сегменте?

— Стратегически — пока нет. У ПСБ принята стратегия развития до 2023 года, и мы ей следуем. Более того, сейчас мы видим, что значительная часть стратегических инициатив в части розницы обрела особую актуальность. Например, построение цифрового банка — банка с преобладанием цифровых каналов обслуживания и онлайн-взаимодействием с клиентом. Еще одно большое направление — реализация принципа «знай своего клиента». Понимание потребностей клиентов, сбор, обработка, анализ больших данных, использование аналитических инструментов предсказания поведения, применение инструментов машинного обучения и искусственного интеллекта. Очевидно, что сейчас требуется и качественно новый уровень банковского сервиса, создание так называемого человеколюбивого банка, это для нас является отдельным большим направлением в рознице.

Конечно, коронакризис окажет влияние на всю экономику, на банки, на клиентов. Мы уже сейчас начали работать с прицелом на задачи, которые придется решать после окончания пандемии. Мы понимаем, что на выходе из этого кризиса клиенты уже будут с другим типом потребления, другими требованиями. В этом плане ПСБ очень быстро перестраивается, мы становимся цифровым банком даже быстрее, чем планировали. Выживут те банки, кто сможет быстро меняться и мыслить стратегически ●

Я БЫ В БРОКЕРЫ ПОШЕЛ...

КАК ПОДРОСТКУ ВЫЙТИ НА БИРЖУ



Все чаще к брокерам обращаются родители подростков, желающих открыть счет. До недавнего времени такие счета охотно открывал лишь один игрок, в этом году их станет уже два. В большинстве своем детям крайне сложно разобраться в тонкостях управления финансами и понять тонкости работы фондового рынка, но если у них есть свой доход и желание вкладывать деньги, то почему бы не попробовать? Конечно же, под бдительным надзором взрослых.

Современные подростки зачастую сильно отличаются от своих родителей в их возрасте. Многие из них уже имеют собственные сбережения, причем у некоторых это честно заработанные ими деньги. Если родители в их возрасте чаще думали о том, на какие развлечения и удовольствия деньги потратить, новое поколение чаще ставит задачу, как сохранить и приумножить честно заработанное.

Действующее законодательство дает возможность несовершеннолетним открывать вклады в банках, однако низкие проценты не привлекают даже молодежь, да и сам способ подобных накоплений кажется ей скучным. Куда более привлекательным как с точки зрения возможной повышенной доходности, так и азарта обогащения для подростков является открытие брокерского счета. Разумеется, риски потери денег при этом есть (в отличие от того же вклада в банке, где возмещение суммы до 1,4 млн руб. в случае краха банка гарантировано Агентством по страхованию вкладов). В то же время эксперты уверены, что при грамотном подходе риски можно свести к минимуму, а приобретенный в юном возрасте опыт грамотно инвестировать средства поможет в будущем.

Открываем брокерский счет

Финансовую грамотность лучше начинать с азов, уяснить, что брокерский счет — это счет, который дает возможность обычному человеку совершать операции на бирже. Он открывается в имеющей специализированную лицензию организации (у брокера) с целью инвестирования денежных средств в ценные бумаги — акции, облигации, инвестиционные сертификаты и т. д. Сам человек при этом напрямую в торгах не участвует, это делает за него брокер. Торги на бирже ведутся через специализированную программу.

После открытия счета у брокера человек вносит денежные средства на депозит и далее, через специализированное программное обеспечение, управляет своими инвестициями, приобретая или продавая ценные бумаги. Если кратко, то нужно объяснить человеку, что брокерские счета различают по типу: наличный (сделки за счет средств на счете клиента), маржинальный (сделки в том числе и за счет заемных средств брокера), опционный (позволяет торговать бинарными опционами), индивидуальный инвестиционный счет, или ИИС (дает возможность экономить на НДФЛ, но имеет ряд ограничений). По методу обслуживания различают доверительный счет (сделки совершает брокер от лица инвестора), классический (инвестор сам управляет счетом). По числу владельцев счета бывают индивидуальными (ими владеет один человек), совместными (владеет несколько лиц). Для начинающего инвестора с небольшой суммой денег, по мнению экспертов, лучше подойдет классический наличный счет без возможности покупки за счет заемных средств.

Детские проблемы

Де-юре закон прямо не запрещает детям и подросткам открывать брокерские счета. Де-факто же родитель, чей ребенок захотел свой собственный брокерский счет, может столкнуться с рядом сложностей. Так, Владимир Леонов, открывавший брокерский счет своему восьмилетнему сыну, рассказал, что на бумажную волокиту ушло порядка девяти месяцев.

Все опрошенные «Деньгами» эксперты финансового рынка при разговоре о брокерских счетах для подростков сразу же напоминали о ст. 26 ГК РФ, по которой подростки старше 14 лет имеют ограниченную дееспособность — они имеют право распоряжаться своим заработком, открывать вклады в банках, совершать мелкие бытовые сделки. На более крупные сделки им нужно письменное согласие их законных представителей. По словам директора по брокерскому бизнесу «БКС Брокер» Олега Чихладзе, именно необходимость получения согласия от органов опеки или опекунов на каждую сделку и делает брокерское обслуживание непопулярным у игроков финансового рынка. Генеральный директор «Открытие брокер» Владимир Кречетов отметил, что особый порядок совершения сделок несовершеннолетними с учетом рисков, волатильности рынков, скорости принятия решений брокерскими компаниями соблюсти очень сложно и потому есть «внутренний запрет» на регистрацию счетов несовершеннолетним. «Мне нравится идея привлечения детей к культуре инвестирования и эко-

ТЕКСТ **Никита Кобылкин**
ФОТО **из личного архива,**
Анатолий Жданов



ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА



АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

номии с малых лет, особенно если у ребенка уже есть собственные деньги,— признается зампред правления „Фридом Финанс“ Владимир Почекуев.— Однако пока она нежизнеспособна, слишком много сложностей для брокера и отсутствие бизнес-эффекта, однако если ее развивать и упрощать процедуры, то она может быть интересной».

В то же время спрос на открытие счетов для подростков есть, и потому, отмечают эксперты, порой родители открывают счет на себя и просто дают своему ребенку к нему доступ. «Но в таком случае родитель принимает на себя и все риски»,— предупреждает Владимир Крекотень.

Нельзя, но очень хочется

И все же на финансовом рынке есть игроки, кто готов работать с подростками напрямую. Например, «Финам» открывает брокерские счета лицам старше 14 лет. По словам руководителя управления мониторинга, контроля и развития клиентского сервиса ГК «Финам» Дмитрия Леснова, для открытия счета несовершеннолетнему вместе с родителями необходимо обратиться в офис компании со своим паспортом и паспортом одного из родителей. Вопрос с ограниченной дееспособностью, то есть правом ребенка совершать сделки лишь с согласия родителя, здесь решают относительно просто — в офисе «Финам» родитель пишет соответствующее заявление, в котором обозначает согласие на проведение его ребенком сделок. После этого подросток становится обычным клиентом со всем набором инструментов, доступным ему согласно риск-профилю, отмечает Дмитрий Леснов.

Иногда бывает, когда подросток становится обладателем брокерского сче-

та по наследству — после смерти родителей. Потребность в инвестировании возникает и в случае, когда нет родителей, но есть опекун. В подобной ситуации, указывает господин Леснов, подростку потребуются получать на каждую операцию согласие органов опеки, что сделает инвестирование более чем проблематичным.

Еще один игрок — Тинькофф-банк рассматривает возможность запустить для подростков возможность открытия брокерских счетов. Как пояснил «Деньгам» руководитель инвестиций и трейдинга Тинькофф-банка Антон Кицун, вопрос с согласием родителей может решаться через оформление нотариального согласия родителей на открытие брокерского счета и на проведение операций.

При этом банк, по словам господина Кицуна, ограничивать будущих клиентов минимальной суммой инвестиций не будет. Она может составлять хоть 1 тыс. руб. «Для банка эта история не про бизнес, это своего рода инвестиции банка в будущее»,— указывает Антон Кицун. Подход банка максимально понятен: сегодня подросток на свои карманные деньги купит несколько акций, поучится на своих же ошибках, войдет во вкус. «А к годам 25, когда у этого молодого человека уже появится доход и необходимость им грамотно распоряжаться, у него уже будет привычка инвестировать, а также опыт и выбранный им брокер»,— указывает Антон Кицун.

Минимальные знания

Все опрошенные эксперты сходятся во мнении, что, если у подростка нет твердых знаний и понимания, как работает биржа, он не представляет себе рынок ценных бумаг, в принципе нет смысла

открывать брокерский счет. Это не банковский вклад, который можно просто «открыть и забыть».

«Если родитель хочет открыть брокерский счет для подростка, дать ему возможность нажимать на кнопки и принимать решения, то у него должна быть цель»,— рассуждает Владимир Почекуев.— Не будет никакого смысла, если ребенок будет бездумно покупать-продавать, к примеру, акции Apple».

Эксперт подчеркнул, что при такой ситуации ребенок просто не будет понимать ключевых процессов инвестирования, тогда как основной смысл предоставления брокерской инфраструктуры для детей — приучение их к дисциплине, привычке ценить заработанные деньги. «Если подросток случайно „срубил“ доход лишь потому, что ему повезло, это для него будут легкие деньги, которые он не будет ценить»,— указывает Владимир Почекуев.

По словам Владимира Леонова, одной из целей может быть приучение ребенка к корпоративной культуре, чтобы на привычные вещи он уже смотрел как акционер, то есть собственник.

По словам Антона Кицуна, для подростка крайне важно научиться в первую очередь понимать принципы работы рынка, как меняется стоимость ценных бумаг: «Допустим, подросток купил акцию за 1 тыс. руб., и он наблюдает, как она меняется в цене, что на это влияет, и тем самым учится, постигая на собственном опыте азы рынка».

По мнению Владимира Леонова, правильнее нацеливать подростка не на игры на бирже, а на формирование портфеля, и в портфеле подростка преобладать должны акции наиболее надежных компаний — «голубых фишек».

«Для начала ребенку необходимо освоить наиболее простые типы финан-

совых инструментов, акции и паи, облигации,— советует Владимир Почекуев.— Однако сомневаюсь, что подросток может постигнуть психологию торговли, риск-менеджмент».

Эксперты сходятся во мнении, что в любом случае дети должны инвестировать исключительно свои средства. «Предоставить средства на обучение — не самая верная стратегия, важнее научить подростка откладывать и инвестировать его личные средства, объясняя, что пролежавшая на счете \$1 тыс. через 40 лет может превратиться в \$22 тыс.,— отмечает Олег Чихладзе.— Важно подготовить подростка, что необходимо долгосрочное инвестирование, а не азартные игры на бирже». На финансовом рынке деньги тех, кто хочет получить результат, быстро текут к тем, кто готов ждать, заметил эксперт. Он рекомендует родителям юного инвестора в первую очередь обратить внимание ребенка на акции, во вторую — на облигации. «Начинающему инвестору важно понимать, как комбинировать одно с другим, какая доходность нормативная,— рассуждает Олег Чихладзе.— Важно также подготовить ребенка, чего ему ждать во время бумов и кризисов, полезным будет информация об инфляции и рисках потери денег, которые не инвестированы».

Учись, играй, ограничивай

Большинство экспертов сходятся во мнении, что инвестору-подростку необходима поддержка со стороны родителя в первую очередь с точки зрения знаний о фондовом рынке. Все крупнейшие игроки дают возможность начинающим инвесторам пройти бесплатное обучение.

Например, демоверсия программы «Сбербанк Инвестор» позволяет и без перечисления реальных средств на брокерский счет в онлайн-режиме следить за котировкой акций, дает возможность выставления заявок на тренировочных торгах. Схожие обучающие курсы есть у большинства брокеров, кроме того, они периодически проводят бесплатные обучающие семинары. Бывают и различные конкурсы для начинающих инвесторов. Например, недавно такой запустил «Финам». То есть для того, чтобы подросток по крайней мере мог понять, нужен ему брокерский счет или нет, достаточно виртуальных денег.

Когда же брокерский счет ребенку уже будет открыт (особенно если он открывается родителем на себя для передачи управления ребенку), господин Леснов рекомендует провести настройки риск-параметров выше умеренного и, естественно, установить запрет на маржинальное кредитование. Далее — опыт и мудрые наставники помогут ●

НЕДВИЖИМОСТЬ УШЛА В ОТРЫВ

РОСТ КУРСА ДОЛЛАРА ПОВЫШАЕТ СПРОС НА МОСКОВСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ, КОТОРАЯ ВЗЛЕТАЕТ В ЦЕНЕ



К началу весны этого года доллар подорожал к рублю на 10 руб. — с 63,7 руб. 11 февраля, курс подскочил до 73,2 руб. к середине марта (данные Центробанка) — из-за мартовского развала сделки ОПЕК+ по объемам нефтедобычи. На этом фоне встряска мировой экономики из-за пандемии коронавируса стала более масштабной. Московский рынок недвижимости на каждое падение рубля к доллару реагирует одинаково. Люди бросаются покупать квартиры в новостройках и на вторичном рынке, чтобы сберечь накопления от обесценивания. По словам управляющего партнера компании «Метриум» Марии Литинецкой, покупатели считают, что хорошо понимают недвижимость как актив. «Недвижимость — это дорогая покупка, что важно для тех, у кого накоплена большая сумма. Это наиболее народный по сравнению с другими инвестиционный инструмент, потому что с жилищным вопросом в разной форме сталкивался каждый. И каждый готов оценить ликвидность объекта недвижимости. В-третьих, есть покупатели, которые опасаются роста ставок по ипотеке, поэтому ускоряют покупку в кредит», — перечисляет она.

Те, у кого есть сбережения в валюте, особенно торопятся. «В конце февраля этого года покупатель, у которого есть €100 тыс., мог купить однокомнатную квартиру в новостройке, а после 9 марта — уже двухкомнатную, в доме выше классом или с лучшими характеристиками», — приводит пример председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой» Ирина Доброхотова. Продавцы на вторичном рынке реагируют на ситуацию, повышая цены. «Но успешно продают жилье только те, чьи объекты оправдывают новую цену по качеству. Переоцененные квартиры остаются невостребованными», — отмечает госпожа Доброхотова, добавляя, что в этом году ситуация повторилась. На первичном рынке цены стали расти, девелоперы отменили акции и скидки. «Дальше застройщики будут подстраиваться под спрос

и корректировать экономику проектов», — подытоживает эксперт.

По данным «Метриума», в отдельных округах новостройки уже обходятся покупателям в 190–200 тыс. руб. за 1 кв. м, но их активность не снижается. Все понимают, что в условиях нарастания экономического кризиса спрос на жилье в столице будет расти: независимо от глубины текущего падения рынка в долгосрочной перспективе он восстановится. «Недвижимость на первичном рынке привлекает тем, что быстро дорожает, — за два года цены в столичных новостройках выросли в среднем на 20%, отдельных проектах на 40–50%, — говорит Мария Литинецкая.

Статистика значительного роста цен не подтверждает. По данным ЦИАН, московские новостройки в марте в среднем подешевели на 2%, индекс стоимости вторичного жилья вырос на 0,5%, подсчитали в «Индикаторах рынка недвижимости». Риэлторы считают, что ощутимый рост цен — это вопрос времени. «Движение цен по инерции за ажиотажным спросом может продолжаться до полугода, даже если за ажиотажем следует спад покупательской активности. Затем цены выравниваются. А когда стабильный спрос возвращается, начинают снова расти», — говорит Мария Литинецкая.

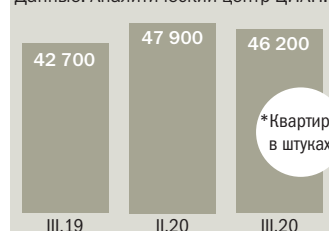
Спрос включился

Пока в Москве не ввели режим самоизоляции, продажи жилья в новостройках росли. Директор департамента аналитики и планирования продаж ГК ФСК Ксения Цаплина говорит, что в марте в московских проектах компании продажи выросли на 41% по сравнению с мартом прошлого года, а стоимость квадратного метра выросла на 17%. В одном из проектов Lexion

ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**
ФОТО **Александр Казаков**

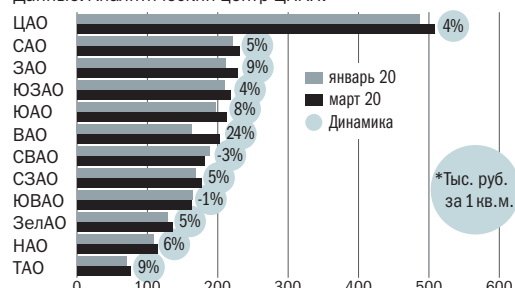
ДИНАМИКА ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ МОСКВЫ*

Данные: Аналитический центр ЦИАН.



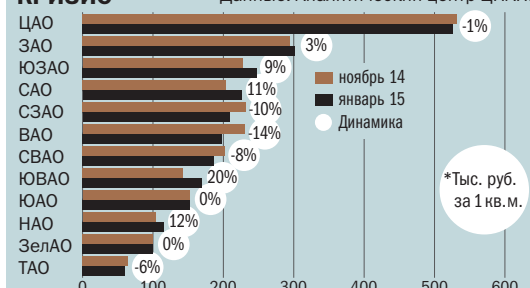
ДИНАМИКА ЦЕН* В НОВОСТРОЙКАХ ПО ОКРУГАМ МОСКВЫ

Данные: Аналитический центр ЦИАН.



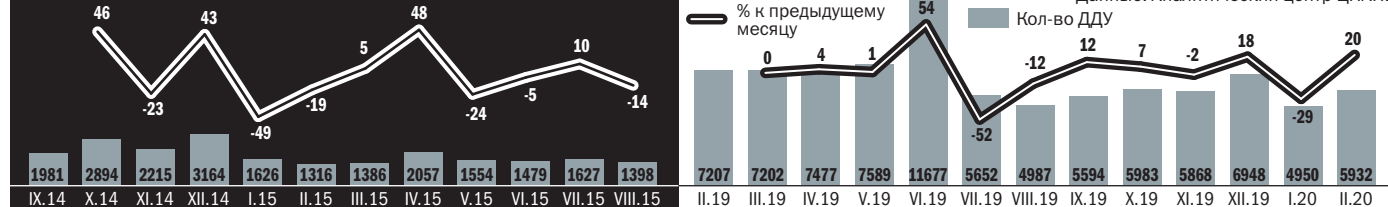
ДИНАМИКА ЦЕН* В НОВОСТРОЙКАХ ПО ОКРУГАМ МОСКВЫ В ПРЕДЫДУЩИЙ КРИЗИС

Данные: Аналитический центр ЦИАН.



ДИНАМИКА ЧИСЛА ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ ДОГОВОРОВ ДОЛЕВОГО УЧАСТИЯ: СЕЙЧАС И В КРИЗИС 2014–2015 ГОДОВ

Данные: Аналитический центр ЦИАН.





АЛЕКСАНДР КАЗАНОВ

Development по итогам первого квартала 2020 года спрос на квартиры вырос в два с половиной раза по сравнению с тем же периодом прошлого года, рассказал директор по маркетингу и продажам компании Алексей Лухтан. Генеральный директор Level Group Кирилл Игнахин говорит, что плановые показатели по продажам на март превышены в полтора раза. По словам Ксении Цаплиной, спрос на недвижимость был высоким с самого начала 2020 года, с января, что нетипично для первого месяца — на него обычно приходится сезонный спад. «Покупатели ждали роста цен, плюс появились тревожные новости об эпидемии коронавируса», — уточняет госпожа Цаплина. Март был неравномерным с точки зрения спроса, и к концу месяца активность покупателей существенно снизилась, но до тех пор пока не были налажены продажи онлайн. Ксения Цаплина говорит, что в марте в два раза сократился период, необходимый покупателю на принятие решения о покупке. «Время с момента первого визита на объект до брони квартиры сократилось с двух недель до четырех-пяти дней, а период от бронирования до выхода на сделку — с недели до трех-четырех дней», — приводит пример она.

На вторичном рынке аналогичная динамика. Количество сделок в марте выросло на 12% по сравнению с мартом предыдущего года, а звонков и заявок на подбор — на 40%, подсчитали в «Инком-Недвижимости».

Спрос на недвижимость в 2014 году, когда рубль к доллару обвалился в два раза, был гораздо более ажиотажным. Тогда некоторые девелоперы сообща-

ли о двукратном росте продаж, за которым последовал ощутимый спад активности: число зарегистрированных договоров долевого участия снизилось в среднем на 49%, а цены на 1–14% в зависимости от округа Москвы (в некоторых был отмечен рост, данные ЦИАН). Но попытки сравнить динамику в этот и прошлый валютный кризис должны учитывать ряд изменений. По оценке Национального объединения застройщиков жилья, в 2014 году на рынке уже был большой объем жилья, и застройщики не сразу снизили темпы строительства, пытались поддерживать объем продаж, выводя на рынок новые, более дешевые (за счет ранней стадии строительства) проекты. А в 2019 году в России ассортимент квартир сократился на 14,5%, что привело к росту цен в среднем на 12%. Кроме того, изменился механизм финансирования строительства и продаж жилья — теперь деньги покупателя лежат в банке на эскроу-счетах, а застройщик строит на заемные средства. Это новая схема, по которой рынок живет менее года, и ее реакция на кризис мало предсказуема.

Участники рынка не знают, что будет дальше. Как минимум следующие шесть месяцев будут непростыми. Глубина экономического падения зависит от того, как долго продлится режим самоизоляции и как изменится не только уровень, но и стабильность доходов граждан, от которой зависит решение, брать или нет кредит на покупку квартиры. «В ближайшее время планируем держать текущие цены. Но какими будут изменения в связи с растущей себестоимостью, пока трудно

сказать», — отмечает Ксения Цаплина. По словам Алексея Лухтана, после самоизоляции можно как минимум рассчитывать на эффект отложенного спроса, который поддержит продажи в новостройках. «Цены на квартиры едва ли упадут. Спрос активный, плюс неизбежный рост цен из-за подорожания европейских строительных материалов, которые используют некоторые застройщики», — объясняет он. Генеральный директор УК «Развитие» Игорь Козельцев говорит, что сейчас главная забота девелоперов — скорее наладить продажи онлайн, чтобы не терять покупателей в период действия режима самоизоляции. «Если ситуация затянется, застройщикам придется отыгрывать снижение спроса рублем — цены опустятся, чтобы склонить клиента к покупке», — резюмирует господин Козельцев.

Продавать или покупать

Ажиотажный спрос в период резких валютных колебаний имеет мало общего с инвестициями в недвижимость. Кроме того, с тех пор как разница в стоимости квартиры на этапе котлована и в готовом доме упала с 25–35% до 10–15%, доля инвесторов в недвижимость уже несколько лет не меняется и, по словам Ирины Доброхотовой, составляет 10–15% от общего числа покупателей. «Остальные приобретают жилье для личного использования», — подчеркивает она.

Классический инвестор покупает актив до подорожания, а продает на пике цены. По словам Кирилла Игнахина, сейчас рассматривать покупку имеет смысл тем инвесторам, кто не успел пе-

ревести сбережения в валюту, или тем, кто хочет выгодно конвертировать валюту в квадратные метры. «В течение двух лет цены на недвижимость обязательно вырастут», — убежден Кирилл Игнахин. Но инвесторы помимо цен ориентируются на ставки по ипотеке, которые только начинают расти, но преимущественно стабильны. Главным ограничителем покупки в кредит сейчас будет стабильность доходов. «В ближайший год условия приобретения жилья могут ухудшиться как с точки зрения роста ставок, так и из-за сокращения доходов населения», — предупреждает Мария Литинецкая.

Продавцы жилья, в том числе на вторичном рынке, в более выигрышном положении. Цены уже начали расти вместе со скоростью выхода на сделку. «Но в ближайший год число покупателей может сократиться, а те, кто останется, будут настаивать на дисконте», — отмечает госпожа Литинецкая. В «Инком-Недвижимости» аналогичный прогноз. «Часть потенциальных покупателей, в том числе те, у кого были предварительные договоренности с продавцами, откажется от приобретения жилья из-за сокращения заработной платы или потери рабочего места», — считает директор департамента вторичного рынка «Инком-Недвижимости» Сергей Шлома. По его словам, вторичный рынок может оказаться в ситуации, сопоставимой с той, что сложилась в 2014–2015 годах: после резкого скачка число сделок снизилось до минимума, но без существенного проседания цены, так как у владельцев квартир в готовых домах в среднем больше времени на продажу по нужной цене ●

«КАЖДЫЙ БУДЕТ ДЕЙСТВОВАТЬ В СИЛУ СПЕЦИФИКИ СВОЕГО БИЗНЕСА»

В 2019 году компания «РГ-Девелопмент» объявила о смене владельцев и вошла в число крупнейших застройщиков Москвы. И это были не последние громкие новости у девелопера, уже в феврале стало известно, что компания запускает первый в столице проект комплексного развития территорий: правительством Москвы принято решение о подписании контракта с «РГ-Девелопмент» на строительство жилья и социальных объектов в районе Октябрьское Поле общей площадью более 170 тыс. кв. м. В интервью «Деньгам» владелец паев закрытого паевого инвестиционного комбинированного фонда «Лонтано» **Сергей Шумей** рассказал о проектах «РГ-Девелопмент», первом для Москвы проекте комплексного развития территорий и перспективах строительной отрасли.



почему была выбрана форма владения компанией «РГ-Девелопмент» через закрытый паевой инвестиционный фонд?

— Дело в том, что ЗПИФ является весьма эффективным инструментом коллективного инвестирования, который выгоден как застройщику, так и инвестору. На стадиях приобретения инвестиционного проекта и преддевелопмента, когда еще не открыто проектное финансирование, необходимо постоянное поступление денежных средств, при этом перекрестное финансирование проектов сейчас невозможно. Таким источником привлечения финансирования может стать ЗПИФ, что, бесспорно, выгодно застройщику.

Что касается пайщиков, то за счет масштабов инвестиций выгода оказывается выше, а строгая законодательная база, регулирующая деятельность ЗПИФ, и государственный контроль со стороны ЦБ снижают еще и риски. Кроме того, ЗПИФ не является плательщиком налога на прибыль, поэтому есть возможность ее реинвестировать, увеличивая доходность.

— Вы не только владелец инвестиционного фонда и уже довольно давно являетесь профессиональным инвестором, как, на ваш взгляд, ослабление курса рубля скажется на проектах «РГ-Девелопмент» и рынке недвижимости в целом?

— Сегодня более 50% покупателей жилья привлекают ипотечные средства. Повышение ключевой ставки Центробанка РФ, если оно будет, спровоцирует рост ставок по ипотеке. Соответственно, сократится и покупательская активность. Чтобы не потерять клиентов, застройщикам придется придумывать дисконты и акции, возможно, снижать цены.

В то же время в реализации своих проектов многие компании применяют иностранные стройматериалы, оборудование и технологии, расчет за которые осуществляется в валюте. Падение курса рубля, наоборот, будет вынуждать девелоперов повышать цену. Поэтому универсальной «соломинки»

ТЕКСТ **Анна Сергеева**
ФОТО **предоставлено**
«РГ-Девелопмент»

«РГ-ДЕВЕЛОПМЕНТ»

Девелоперская компания, в портфеле которой сегодня около 1 млн кв. м жилой недвижимости. Компания принадлежит закрытому паевому инвестиционному комбинированному фонду «Лонтано», с 2019 года управляющей компанией которого стало ЗАО «УК „РВМ Капитал“». В 2019 году компания завоевала титул «Девелопер года» в строительной премии «Рекорды рынка недвижимости». Компания сотрудничает с ведущими архитекторами, лучшими строительными компаниями, крупнейшими поставщиками материалов, надежными банками. Среди завершенных проектов компании жилые комплексы «Родной город. Октябрьское поле», «Родной город. Каховская», «Родной город. Воронцовский парк», «Орехово-Борисово» и «Семеновский парк». Проекты в стадии строительства: вторая очередь жилого квартала «Октябрьское поле», жилые комплексы «Фонвизинский», «Петровский парк» и «Балтийский».



ЖК «Петровский парк»

ШУМЕЙ СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ

Российский бизнесмен, владелец паев закрытого паевого инвестиционного комбинированного фонда «Лонтано». Родился в Омске, окончил Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского по специальности «юриспруденция». Прошел путь от младшего юрисконсульта до директора крупного предприятия. От владельца консалтинговых компаний до владельца предприятий, занимающихся производством и дистрибуцией. С 2013 года активно занимается инвестированием свободных денежных средств в дивидендные акции крупнейших публичных российских компаний, жилую и коммерческую недвижимость, стартап-проекты в IT-сфере, проекты в фармацевтике, пищевой промышленности и иных сферах. С 2017 года является владельцем паев ЗПИФ «Лонтано», которому принадлежит инвестиционно-девелоперская компания «РГ-Девелопмент».

нет, каждый будет действовать в силу специфики своего бизнеса. Как и большинство компаний на рынке, «РГ-Девелопмент» старается не совершать скоропалительных действий — сейчас все заняли выжидательную позицию.

— Как, по вашему мнению, отразится пандемия коронавируса на строительном процессе?

— Из-за вынужденной приостановки работ на строительных площадках Москвы застройщикам придется пересмотреть график производства работ. После возобновления строительства интенсивность будет восстановлена в течение нескольких часов и даже увеличена для того, чтобы нагнать вынужденное отставание.

Строительство, как известно, является системообразующей отраслью, это огромное количество рабочих мест, а каждый рубль, вкладываемый в строительство жилья, приносит более четырех рублей прироста в смежных отраслях, что сегодня является как никогда важным.

Минстроем России предложен ряд мероприятий по поддержке строительной отрасли, среди которых субсидирование процентных ставок и предоставление кредитных каникул для застройщиков, установление регуляторных послаблений для банков, работающих по проектному фиинансированию, предоставление ряда отсрочек по налогам и сборам для застройщиков, а также поддержка программ ипотечного кредитования. Жизненно необходимо принять предлагаемые нормативно-правовые акты в ближайшее время.

— Что, по вашему мнению, может произойти с ипотекой?

— Сегодня эксперты рынка сходятся во мнении, что ипотечное кредитование в этом году вновь пойдет на спад. В зависимости от того, как сильно скажется эффект COVID-19 на экономике, объемы выдачи ипотеки могут упасть на 10–20%, а самой ставке предрекают рост до 10–12%.

Если мы с вами вспомним 2015 год, то предотвратив обвал рынка и смягчив падение спроса на ипотеку смогли масштабные меры со стороны государства.

— А как пандемия влияет на покупательское поведение и спрос?

— Объявленный карантин фундаментально не влияет на стоимость жилой недвижимости: многие процессы, та-

кие как просмотры, поездки в банк, сейчас приостановлены. Эта пауза в краткосрочной перспективе не снижает стоимость квартир. А вот подешевевшая нефть, ухудшение экономической ситуации и снижение реальных доходов населения в долгосрочной перспективе могут отрицательно сказаться на стоимости квартир.

Страх перед снижением дохода может заставить многих отложить вопрос о покупке недвижимости, но мы видим и обратный эффект. После ослабления курса рубля на фоне снижающихся цен на нефть, а также заявления президента РФ Владимира Путина о налоге на доход по вкладам многие задумались о переводе сбережений в такой ликвидный актив, как жилая недвижимость.

— Давайте вернемся к «РГ-Девелопмент». В 2019 году компания продемонстрировала значительный рост выручки. С чем это связано?

— Рост связан в первую очередь с большим количеством проектов, находящихся в реализации, при этом значительный объем предложения у нас представлен в сегменте массового спроса. Это жилые комплексы с чистой отделкой, полностью готовые к заселению, расположенные рядом с метро и парками, — их цена очень привлекательна, и они имеют достаточно стабильный спрос.

К концу года в условиях жесткой конкуренции «РГ-Девелопмент» удалось стать одним из крупнейших московских девелоперов по объему продаж, а также стать второй компанией в рейтинге застройщиков массового сегмента старой Москвы. Мы заключи-

ли 2601 сделку с общей площадью реализованных лотов 142,48 тыс. кв. м.

— Почему «РГ-Девелопмент» решила заняться комплексным развитием территории и войти в проект по застройке промзоны «Октябрьское поле»?

— В 2015 году «РГ-Девелопмент» приступила к реорганизации части территории промзоны №41 «Октябрьское поле». Реорганизация осуществляется в рамках разработанного за счет инвестора и утвержденного правительством Москвы проекта планировки территории площадью около 30 га.

Вместе с тем территория на улице Берзарина, 32 в соответствии с распоряжением департамента науки, промышленной политики и предпринимательства города Москвы является частью элемента планировочной структуры района Щукино, подлежащей комплексному устойчивому развитию.

Для того чтобы быстрее обеспечить жителей микрорайона объектами социальной инфраструктуры и местами приложения труда, правительством Москвы принято решение о подписании договора с «Стройэкспорт НП» (входит в группу «РГ-Девелопмент») о реализации проекта комплексного развития территории по инициативе правообладателя.

Для чего это нужно компании? Во-первых, это первый проект программы комплексного развития территорий в столице. Во-вторых, на соседней территории, на улице Берзарина, 28, мы уже закончили возведение жилого комплекса, в активной стадии строительства сейчас находится вторая очередь проекта (Берзарина, 30). Основная цель

комплексного развития территорий — превратить промзоны в комфортные для работы и жизни кластеры, где есть все: школы, поликлиники, детские сады, парки, жилой фонд, современная и экологичная промышленность.

Когда завершится реорганизация промзоны, на ее территории помимо новых жилых корпусов появятся новые школа, два детских сада, поликлиника для жителей района, в том числе и тех, которые живут в наших уже построенных ЖК. А благодаря строительству технопарка будет создано около 1,5 тыс. новых рабочих мест.

— Насколько вы сами вовлечены в работу «РГ-Девелопмент»? Занимаетесь ли оперативным управлением?

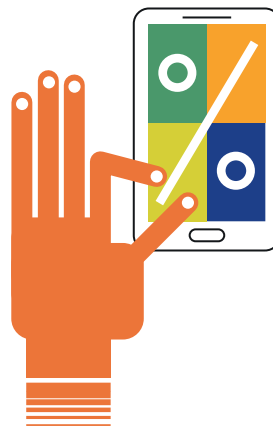
— За оперативную и девелоперскую деятельность компании отвечает генеральный директор, Татьяна Тихонова. Она более 25 лет работает в строительном бизнесе, у нее за плечами огромный опыт и знания, поэтому я скорее принимаю решения по стратегическому развитию «РГ-Девелопмент» и в любом случае прислушиваюсь к ее мнению.

Во-первых, я достаточно давно инвестирую в девелопмент и неплохо, как мне кажется, понимаю основные драйверы роста прибыли/выручки в этом бизнесе. Во-вторых, в период руководства различными, в том числе крупными, бизнесами, мной были получены достаточные управленческие компетенции, которые я стараюсь применять и в «РГ-Девелопмент». И наконец, я активно пользуюсь теми юридическими знаниями и опытом, которые успел получить в период обучения и активной юридической практики ●



ПОКУПАЕМ НЕДВИЖИМОСТЬ НА УДАЛЕНКЕ

ЦЕНЫ ЖИЛЬЯ ЗА РУБЕЖОМ СРЕМИТЕЛЬНО ПАДАЮТ



Новый кризис разделил инвесторов в зарубежную недвижимость на два лагеря: одна часть из них из-за опасений приняла решение отложить покупку до лучших времен, другая — напротив, решила искать интересные предложения со скидкой. «Деньги» выяснили, как купить недвижимость дистанционно и насколько это в текущей ситуации хорошая идея.



По оценкам Knight Frank, на фоне карантинных мер общий спрос на зарубежную недвижимость в марте сократился на 25–35% относительно аналогичного периода прошлого года. Среди существующих запросов лишь 5% приходится на аренду жилья. При этом консультанты уточняют, что 80% поступающих запросов нацелены на объекты с дисконтом, — многие инвесторы проводят бизнес-разведку, присматриваясь, в частности, к отелям, на которые ожидаются большие скидки. Директор по зарубежной недвижимости Knight Frank Марина Шалаева объясняет, что большинство состоятельных инвесторов выбирают для себя Италию, Испанию и Францию как страны, наиболее пострадавшие от кризиса, где собственники недвижимости в отдельных случаях готовы предложить дисконт в 30%. Спрос на виллы в этих странах только по итогам марта увеличился в среднем на 30%. Госпожа Шалаева предполагает, что ждать падения этого спроса не стоит: у многих инвесторов сейчас появилось свободное время, которое они могут потратить на то, чтобы присмотреться к перспективной недвижимости. Управляющий директор Moscow Sotheby's International Realty Ирина Мошева добавляет, что для многих клиентов, планировавших вложить средства в зарубежные активы, спровоцированный коронавирусом кризис стал триггером: люди стремятся вывести деньги за рубеж, диверсифицировать активы и инвестировать часть своих активов в «камни и стены» для получения дохода в валюте.

Эксперт Prap.ru Филипп Березин указывает, что в более доступном ценовом сегменте массовые карантинные меры смутили примерно 42% покупателей зарубежной недвижимости. Снижение, по его словам, начало ощущаться во второй половине марта. На этом фоне наиболее востребованным направлением стала страна, откуда практически не приходило пугающих новостей, — Болгария, которая сгенерировала 17% покупательских запросов, на втором месте оказался недавний лидер предпочтений — Турция (16%), следом — Испания (11%). Господин Березин напоминает, что четыре года подряд Испания была абсолютным лидером покупательского спроса, лишь в конце прошлого года уступив Турции.

Дистанционная продажа

Стремясь сохранить продажи, многие застройщики разрабатывают технологии онлайн-продаж. Ирина Мошева указывает, что удаленно можно купить недвижимость в Великобритании, США, Таиланде, а через апостилированную доверенность также в Германии и Португалии. На Кипре, по ее словам, многие девелоперы сейчас показывают недвижимость онлайн, заключая сделку с условием, если недвижимость не понравится клиенту при личном посещении, ее можно будет поменять на другой аналогичный лот этого застройщика при подписании дополнительного соглашения. Марина Шалаева добавляет, что удаленно посмотреть объекты предлагают также застройщики Греции и ОАЭ. Но, по ее словам, речь идет скорее о предложениях в небольшом бюджете: дорогие лоты традиционно продаются лично.

Филипп Березин отмечает, что сделки сейчас наиболее активно заключаются в Турции, Таиланде и Германии. Несмотря на то что в каждой стране свои правила, принцип один. Первоначально потенциальный инвестор должен оформить

доверенность на физическое лицо, которое находится в стране, где приобретается объект. «В зависимости от правил апостилировать ее можно через консульство или нотариуса», — добавляет он. Перевод, по словам господина Березина, осуществляется без проблем, но стоит приготовиться к тому, что процесс окажется более долгим, чем обычно, из-за массовой удаленной работы большинства госорганизаций по всему миру. Эксперт приводит в качестве примера Болгарию, где в городе Несебре работал только один нотариус из трех.

При этом, по мнению господина Березина, без реального просмотра объекта 95% покупателей все же не готовы совершить сделку. Именно это откладывает предоставление существенных скидок на экспонируемые объекты. Хотя в Болгарии, по его словам, уже появились частные продавцы, снижающие стоимость в евро на 10–15%. Но многие продавцы в то же время сняли объекты с продажи: они ждут

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



MORSA IMAGES / GETTY IMAGES

окончания карантинных мер, чтобы понять, как в принципе рынок будет работать дальше. Директор по маркетингу Henley & Partners Ирина Симонян указывает, что достаточно большая категория потенциальных клиентов ждет сейчас как раз скидок и специальных предложений. «С одной стороны, рынок действительно будет реагировать на кризис, с другой — недвижимость для инвестиционных программ будет оставаться в рамках квалификационных требований, вряд ли государства будут их пересматривать в сторону уменьшения стоимости объектов», — рассуждает она.

Миграционные метры

15% запросов на зарубежную недвижимость, согласно расчетам Knight Frank, сейчас формируют миграционные программы, в рамках которых инвесторы рассчитывают получить дополнительное гражданство или вид на жительство в другой стране. Ирина Симонян объясняет, что действующие

ИЗМЕНИЛО ЛИ РАСПРОСТРАНЕНИЕ COVID-19 ВАШЕ ЖЕЛАНИЕ КУПИТЬ НЕДВИЖИМОСТЬ ЗА РУБЕЖОМ? (%)

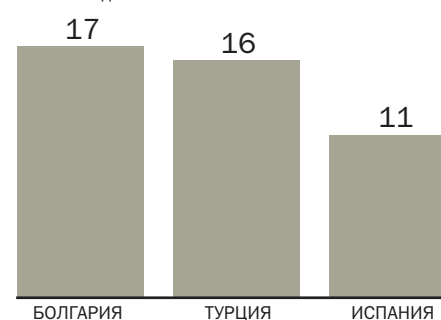
Источник: данные опроса Prian.ru.



инвестиционные программы предоставления гражданства и вида на жительство, несмотря на карантинные меры по всему миру, не приостановили свою работу. Напротив — многие из них адаптировались под текущую ситуацию, смягчив условия. «Сейчас можно оформить документы дистанционно или хотя бы начать этот долго-

НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПО ЧИСЛУ ЗАПРОСОВ НА ЗАРУБЕЖНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В МАРТЕ (ДОЛЯ ОТ ОБЩЕГО ЧИСЛА ОБРАЩЕНИЙ, %)

Источник: данные Prian.ru.



срочный процесс, который включает в себя сбор необходимых бумаг, их заверение, апостилирование и прохождение проверок на благонадежность», — объясняет она. Возможность удаленного решения вопроса, по ее словам, сейчас предоставляют все страны Карибского региона, Черногория и Кипр.

Так, по данным Henley & Partners, полностью представить документы в электронном виде для получения гражданства, без посещения страны, сейчас можно в Сент-Китсе и Невисе, Антигуа и Барбуде, Гренаде, Доминике и Сент-Люсии. Стоимость гражданства стран Карибского бассейна, по словам госпожи Симонян, составит \$100 тыс. за одного заявителя. В случае положительного решения паспорта будут присланы по почте. Госпожа Симонян объясняет, что эти документы обеспечивают безвизовый въезд более чем в 140 стран мира, включая шенгенскую зону, Великобританию и другие. Ирина Мошева указывает, что на фоне кризиса спрос на паспорта карибских стран уже вырос на 20%, лидером спроса выступает Гренада. Госпожа Симонян ждет, что их примеру в части упрощения процедур последует Кипр, где также может быть отменена ежегодная квота на выдачу паспортов. Марина Шалаева связывает возросший интерес к миграционным программам с появлением дополнительного времени у людей, давно планировавших углубиться в этот процесс.

Мнения консультантов относительно перспектив инвестиций в зарубежные активы в текущей ситуации расходятся. Так, Ирина Мошева считает сложившуюся ситуацию благоприятной для приобретения инвестиционной недвижимости. «Другой вопрос, что важно правильно подобрать тип объекта: например, разумно инвестировать в проекты с существующим арендным потоком, а также в сегменты, которые пользуются популярностью всегда, особенно сейчас», — рассуждает она. Перспективными вариантами для инвестиций госпожа Мошева считает дома престарелых, экономсегмент в жилой недвижимости, в коммерческой недвижимости — продуктовые супермаркеты и логистические центры. Филипп Березин предполагает, что весна все же не лучшее время для покупки зарубежной недвижимости: многие процессы по оформлению сейчас затянуты, и в какую сторону они будут двигаться — непонятно. При этом эксперт ждет, что уже летом ясность появится. «Если цель — именно осуществить инвестицию, то тот, кто будет располагать в этот период свободными средствами, сможет совершить интересную покупку», — рассуждает господин Березин. Марина Шалаева считает хорошей идеей покупку недвижимости для участия в миграционных программах: за счет скидок, по ее мнению, на рынке сейчас можно найти достаточно интересные объекты ●



ТУРИСТЫ НА ДИВАНЕ

КАКОЙ ОТДЫХ ДОСТУПЕН ПУТЕШЕСТВЕННИКАМ В «ЛЕДНИКОВЫЙ ПЕРИОД»

В марте туристический рынок столкнулся со стрессом: путешествия по миру, охваченному коронавирусом, встали на паузу. Турфирмы тогда советовали искать замену иностранным курортам в России. Многие на первую волну карантина действительно забронировали номера в Сочи и в Крыму. Но их вежливо развернули домой. Теперь, по данным «Денег», туроператоры переносят поездки на бархатный сезон, а отельеры предлагают провести карантин в номерах по ценам ниже аренды квартиры.

В

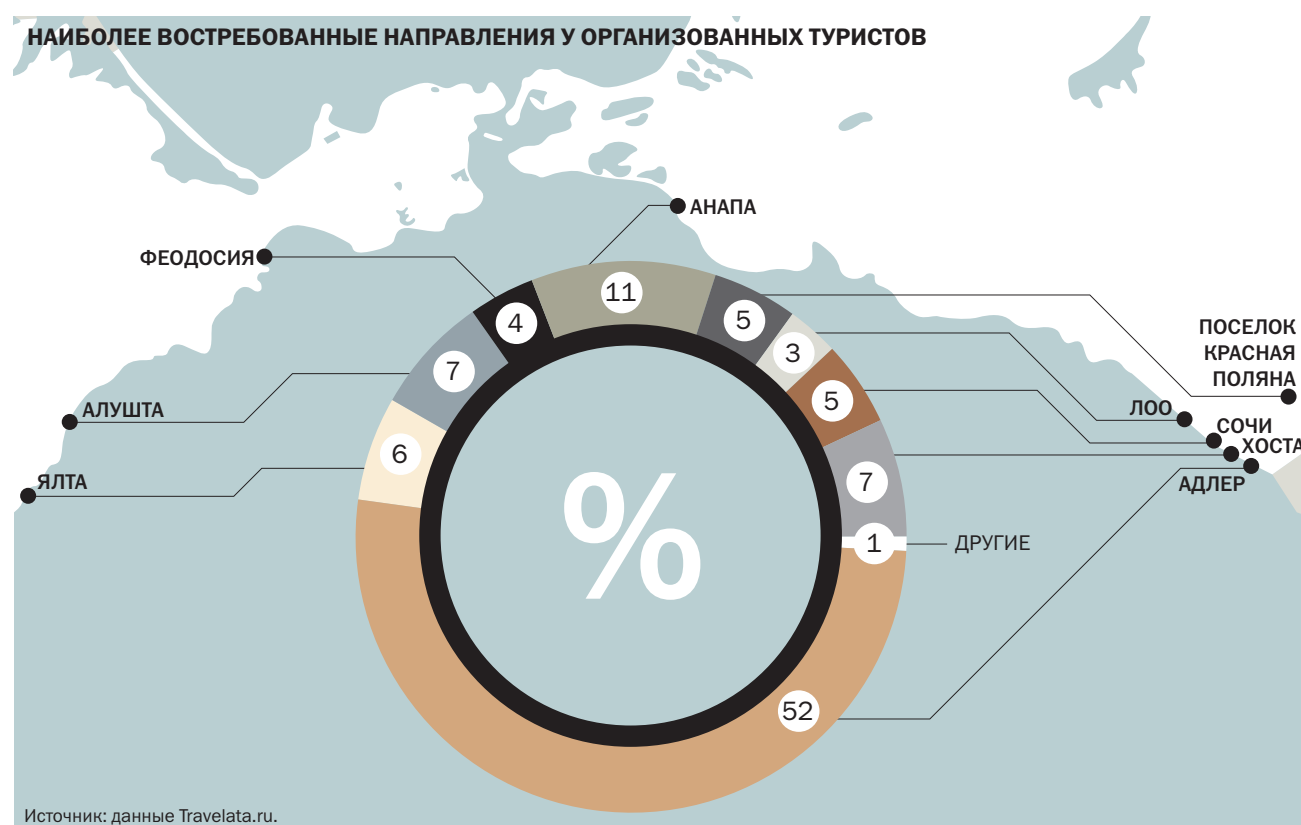
апреле туристический рынок вступил в «ледниковый период». Вслед за массовым закрытием границ зарубежных стран введенный в большинстве регионов режим самоизоляции существенно ограничил и поездки внутри страны. Популярные внутренние курорты Крыма и Краснодарского края фактически закрылись для гостей из Москвы и Санкт-Петербурга. Тем не менее часть бронирований сохранилась.

Дешевые туры

В апреле большинство туроператоров сфокусировались на отмене ранее оформленной брони на период до 1 июня или переносе на более поздний срок. При этом участникам рынка удалось сохранить и небольшой объем продаж. Гендиректор Travelata.ru Алексей Зарецкий рассказывает, что сейчас продаются туры, предполагающие поездку после 1 июня. На них ориентируются люди, понимающие, что в случае неблагоприятного развития событий их средства будут заморожены. Те, кто хочет сэкономить, по его словам, сейчас покупают достаточно дешевые туры: туроператоры предлагают сохранившимся клиентам значительные скидки. «Но мы предлагаем всем самостоятельно принять решение: покупка тура сейчас может быть связана с риском.

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **Reuters**

НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ У ОРГАНИЗОВАННЫХ ТУРИСТОВ



Не исключено, что в итоге туристы не уедут в запланированные даты», — рассуждает господин Зарецкий. При этом, по его прогнозам, когда ситуация прояснится, цены на путешествия снова взлетят вверх. По оценкам Travelata.ru, самый дорогой тур, реализованный на летний сезон в марте, стоил 145,9 тыс. руб. За эти деньги трое взрослых рассчитывают летом две недели отдыхать в Анапе на условиях полного пансиона. Самую дешевую поездку — за 12 тыс. руб. на одного взрослого — клиент забронировал на август: отдых в Балтийске Калининградской области запланирован в отеле категории «две звезды».

Большинство путешественников при этом стараются перестраховаться, выбирая отсроченные даты путешествий. Так, исполнительный директор туроператора «Интурист» Сергей Толчин пояснил, что большинство продаж сейчас ведется на вторую половину года, в частности — период бархатного сезона, когда, как ожидается, все ограничения на путешествия будут сняты. Спросом на летний период пользуются туры в Сочи, Крым, Анапу, Турцию и Грецию. Господин Толчин указывает, что значительных скидок на рынке нет, но действуют акции с переносом сроков поездок по фиксированному ранее курсу без доплат. «То есть клиент покупает тур за £700, эта цена фиксируется в валюте по текущему курсу и переносится на другие даты без доплат», — объясняет он.





НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПЕРЕЛЕТОВ В АПРЕЛЕ

НАПРАВЛЕНИЕ	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ В ОДНУ СТОРОНУ (РУБ.)	ДОЛЯ ПАССАЖИРОВ, ПУТЕШЕСТВУЮЩИХ В ОДНУ СТОРОНУ (%)
МОСКВА–МИНЕРАЛЬНЫЕ ВОДЫ	3875	94,4
МОСКВА–МАХАЧКАЛА	5072	93,75
МОСКВА–СИМФЕРОПОЛЬ	5250	92,31
МОСКВА–КРАСНОДАР	4028	93,94
МОСКВА–ОМСК	4857	96,04
МОСКВА–СОЧИ	3871	97,03
МОСКВА–САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	2376	94,74
МОСКВА–КАЛИНИНГРАД	4577	88,64
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ–КРАСНОДАР	3043	86,42
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ–МИНЕРАЛЬНЫЕ ВОДЫ	4983	92,68

Источник: данные Tutu.ru.

В TUI рассказывают, что компания начала акцию по раннему бронированию туров на зиму. Первый взнос при покупке тура составляет 3 тыс. руб. Одновременно на осенне-зимний сезон могут перебронироваться туристы, чьи поездки аннулировались.

В Tez Tour указывают, что заявки на новые туры пока все же поступают в единичном числе. Гендиректор туроператора «Дельфин» Сергей Ромашкин указывает, что туроператорам, работающим на внутренних направлениях, удалось сохранить 5–10% спроса со стороны клиентов. «Это те оптимисты, которые планируют путешествия на период после 1 июня, когда, как предполагается, поездки по России снова станут возможными», — рассуждает он. Сохранившуюся активность тури-

стов эксперт объясняет тем, что многие люди, находясь дома, ищут, чем могут себя занять.

Ограничение переездов

Согласно оценкам Tutu.ru, в текущий момент сохраняются только 12% внутрироссийских авиарейсов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Рейсы за рубеж по решению правительства сейчас отменены. На этом фоне доля оптимистов среди потребителей осталась небольшой: согласно оценкам сервиса, только 0,5% клиентов от аналогичного объема прошлого года сейчас купили билеты на май за рубеж, рассчитывая на завершение карантинных мероприятий. На этом фоне, согласно расчетам Tutu.ru, большинство бронирований в апреле

Согласно расчетам, большинство бронирований в апреле пользователи сделали на билеты, предполагая вылет в ближайшее время и — в одну сторону

пользователи сделали на билеты, предполагая вылет в ближайшее время и — в одну сторону. «Людей, собирающихся улететь из более крупного города, например Москвы или Санкт-Петербурга, было больше, чем летящих в столицы», — добавляет представитель Tutu.ru Наталья Анисимова.

Согласно расчетам Biletix, общее падение продаж в первой половине апреля составило 86% относительно аналогичного периода прошлого года. При этом 96% пользователей, решившихся на покупку билета, выбирали для себя внутренние направления. Чаще всего они путешествовали в Сочи, Крым, Минеральные Воды, Санкт-Петербург и Краснодар. Покупка билетов при этом стала заметно дешевле: согласно расчетам Biletix, средняя стоимость сделанного бронирования снизилась почти в два раза — с 8,1 тыс. руб. до 4,8 тыс. руб. Поездки за границу сводились, как правило, к визитам в страны СНГ. Средняя стоимость бронирования при этом составила 18 тыс. руб., увеличившись на 22% относительно аналогичного периода прошлого года. Глубина покупок резко снизилась: россияне планировали путешествие в среднем за 12 дней до отправления против обычных 22.

Карантин со всеми удобствами

Бронирование размещения за рубежом стало более доступным. Согласно оценкам Ostrovok.ru, на большинстве направлений средние долларové цены в этом году опустились на 10–30% относительно уровня прошлого года. Но в сервисе предупреждают: эффект снижения валютных цен для российских путешественников может быть нивелирован из-за обвала рубля. При этом аналитики сервиса прогнозируют, что цены на отели продолжают снижаться. Этот тренд может сохраниться в ближайшие несколько месяцев. Наиболее востребованными среди сохранивших оптимизм путешественников в Ostrovok.ru назвали размещения в Стамбуле, Дубае, Аланье, Кемере, на Бали, в Лондоне, Нью-Йорке и Париже. В России пользователи сервиса бронируют гостиницы в Москве, Санкт-Петербурге, Сочи, Ялте, Алуште и Севастополе.

В России на курортах официально прекратили размещение туристов в конце марта, после соответствующего предписания правительства. Отели в городах столкнулись с катастрофическим обвалом заполняемости. Так, в «Опоре России» ранее указывали, что в апреле средства размещения удавалось поддерживать загрузку в среднем на уровне 5–7%, во многих объектах она оказалась нулевой. Компенсировать резкий спад многие отельеры старались через уход в сегмент среднесрочной и долгосрочной аренды: в частности, как загородные, так и городские отели активно предлагали номера для самоизоляции, продолжительность бронирования которых начинается от двух недель.

Так, например, загородный отель «Болотов. Дача», полностью закрыв краткосрочные бронирования, предлагал гостям арендовать домик на две недели со скидкой 20% или на месяц с дисконтом в 30%. Московский объект «Интурист Коломенское» предлагал гостям, переведенным на удаленную работу, снять стандартный номер на две недели за 14 тыс. руб., а на месяц — за 30 тыс. руб. Петербургская сеть апарт-отелей Sokroma Hotels Group предлагала гостям месячную аренду по цене в полтора-два раза ниже, чем съем однокомнатной квартиры в центре города. Предложение было рассчитано на проживавших в закрытых из-за карантина общежитиях студентов, людей, принявших решение сократить доходы на аренду, и жильцов коммунальных квартир, решивших изолироваться от соседей. Одновременно на рынке оказалась доступна и классическая краткосрочная аренда, на которую отельеры массово снизили цены. Так, например, в Санкт-Петербурге в середине апреля многие отели предлагали забронировать номер на выходные по цене до 1 тыс. руб. Большинство предложений предполагали бесплатную отмену.

На период наиболее низкого спроса, в апреле, многие средства размещения приняли решение участвовать в борьбе с пандемией, предлагая городским властям размещать в своих номерах врачей и медицинский персонал, работающий в инфекционных больницах ●

ЧТО ПОКАЖЕТ ЦЕННИК

КАК БУДУТ ДОРОЖАТЬ НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ



Эффект девальвации рубля на цены потребительских товаров непродовольственного сегмента в этот раз может быть крайне ограниченным. В условиях карантинных мероприятий и закрытия магазинов сети будут стремиться до последнего не повышать цены на одежду, электронику, бытовую технику и парфюмерию, опасаясь дальнейшего снижения уже критически низких продаж. По отдельным категориям эксперты ждут роста цен на 25–30%, но подчеркивают, что процесс не будет быстрым. Другие аналитики не исключают и волны маркетинговых акций и распродаж, что также будет выгодным для покупателей.

Выход России из сделки ОПЕК+ в начале марта обрушил нефтяные котировки и, как следствие, запустил волну очередной девальвации рубля. Сразу после срыва соглашения при открытии торгов стоимость барреля нефти марки Brent упала более чем на 35%. Курс рубля, который за несколько дней до того был на уровне 69 руб. за доллар, превысил 75 руб. К евро рубль подешевел сразу же примерно на 8 руб. до 85,9 руб. Спустя две недели после завершения соглашения Россия вернулась в сделку ОПЕК+, готовясь в этом году сократить производство нефти более чем на 46 млн тонн. В результате к середине апреля российская валюта укрепилась примерно на 11% после падения и торговалась на уровне около 73,15 руб.

Как отмечает глава «Infoline-Аналитики» Михаил Бурмистров, из-за пандемии COVID-19 эффект нынешней девальвации рубля на ценах в непродовольственных товарах из-за катастрофического сокращения продаж будет малозаметен. В таких сегментах, как ювелирные изделия, ситуация настолько критическая, что участники рынка будут стремиться продать хоть что-то, чтобы получить оборотные средства, поэтому сети, пока могут, не будут повышать цены и вынужденно активизируют промоакции, указывает он.

Одежный вопрос

Гендиректор Fashion Consulting Group (FCG) Анна Лебсак-Клейманс уверена, что снижение курса рубля скажется на ценах. Но рост цен на одежду и обувь обычно происходит с некоторой отсрочкой, так как в ситуации вынужденной экономии люди в первую очередь отказываются именно от трат на обновление своего гардероба. Розничные операторы, боясь потерять своих покупателей, до минимума сокращают свою маржу и «оттягивают» момент переоценки, стараясь максимально «завуалировать» рост, рассказывает она.

По расчетам госпожи Лебсак-Клейманс, при фиксации курса на уровне до 70 руб. за доллар цены на одежду, обувь и аксессуары в России могут в массовом сегменте вырасти не менее чем на 10%, а в премиальном — минимум на 20%. При

фиксации курса на уровне 78 руб. за доллар в FCG ждут роста розничных цен на перспективную осеннюю коллекцию как минимум на 25–30%, а на летнюю — на 20–25%.

Но моментального подъема цен в магазинах массового сегмента обычно не происходит, так как итоговую розничную цену в магазине одежды диктуют не сети, а возможности покупателя, добавляет она. Например, бренды в такой ситуации могут предлагать в коллекциях отдельные модели по низким ценам, во многом делая это за счет более дешевых материалов и простоты дизайна этих моделей. Люксовые сети более оперативно и линейно реагируют на изменение курса, поэтому с покупкой дорогих вещей при девальвации затягивать не стоит.

От продавцов одежды, обуви и аксессуаров премиум-класса Анна Лебсак-Клейманс также ждет повторения сценариев, которые они использовали в прошлые кризисные волны. Для потребителей люкса это означает замедление поступления новых вещей, пролонгированные продажи классики и длительные распродажи остатков на площадях сетей. При этом фокус закупки новых коллекций смещается в сторону самых востребованных брендов-лидеров и лимитированных коллекций аксессуаров, то есть продуктов, ориентированных на узкий сегмент самых состоятельных покупателей, рассказывает она.

Михаил Бурмистров напоминает, что из-за теплых осени и зимы в конце 2019 года российский fashion-рынок фактически пропустил зимний сезон и у сетей осталось на складах достаточное количество теплых вещей, ценник которых вряд ли будет пересматриваться. При этом он отмечает, что закрытие магазинов уже привело к драматичному падению спроса на всем рынке, поэтому покупателям стоит ждать волны маркетинговых акций и распродаж — попыток сетей поддержать спрос. Кроме того, добавляет господин Бурмистров, магазины будут закрыты как минимум весь апрель, потом начнутся затяжные майские праздники и не ясно, успеют ли сети попол-

ТЕКСТ **Анатолий Костырев**
ФОТО **Владислав Лоншаков**





ВЛАДИСЛАВ ЛОНШАКОВ

нить летние коллекции, тем более что закупки вещей из-за COVID-19 сегодня серьезно осложнились.

Техника встала на паузу

Представитель Ассоциации торговых компаний и товаропроизводителей электробытовой и компьютерной техники (РАТЭК) Антон Гуськов говорит, что запрет на работу фактически поставил весь рынок в режим приостановки: многие производства техники закрыты, как и вся розница, есть только небольшие продажи через онлайн. У сетей пока еще есть запасы техники и электроники, купленной до падения рубля и пандемии, они отличаются в зависимости от компании, в среднем по стране запасов может хватить примерно на месяц, рассказывает господин Гуськов.

По его словам, бытовая техника и электроника очень сильно зависят от международных валют — это либо импортный продукт, либо произведенный с использованием импортных комплектующих. Если падение рубля продолжится, продавцам придется пересматривать ценники, хотя в этом не заинтересован никто, указывают в РАТЭК. Задача сегодня — продать больше и дешевле, к тому же эластичности спроса почти нет, у потребителей в целом заканчиваются деньги, а у бизнеса

еще и сохраняются обязательства по выплате зарплат, аренде и пр., говорит Антон Гуськов.

В «М.Видео-Эльдорадо» говорят, что на сегодня имеют сбалансированный товарный запас, который целиком позволяет удовлетворять спрос и минимизировать влияние курса и других факторов на розничные цены: «Наша ценовая политика остается стабильной и конкурентоспособной». Более того, в условиях волатильности рубля и текущей эпидемиологической обстановки «М.Видео-Эльдорадо» отказалась от торговой наценки и, несмотря на рост курса доллара, зафиксировала ряд цен на уровне января—февраля 2020 года, продолжает представитель компании.

Речь идет о технике в десяти основных социально значимых категориях — это холодильники, встраиваемая техника, телевизоры, электрические чайники, СВЧ-печи, стиральные машины, плиты, утюги, пылесосы, смартфоны. Кроме того, группа про-

должает проводить маркетинговые акции. Недавно, к примеру, было снижение цен на ряд моделей iPhone, говорят в «М.Видео-Эльдорадо». Но Михаил Бурмистров уверен, что цены на бытовую технику, мобильные телефоны и пр. будут расти из-за девальвации: «Других вариантов нет».

Исполнительный директор Ассоциации производителей парфюмерии, косметики, товаров бытовой химии и гигиены Петр Бобровский говорит, что продавцы парфюмерии и косметики будут пересматривать цены не сразу, а в зависимости от каналов продаж, спроса и пр. Кроме того, часть продукции выпускается в России, в том числе крупных международных брендов, и на нее валютный курс не так влияет, отмечает он. Но, по словам господина Бобровского, на этом рынке крупные сети уже заметно сократили уровень распродаж: раньше доля товара со скидками в категориях парфюмерии и косметики превышала 50%.

Михаил Бурмистров в целом беспокоится, что Россия входит в такой глубокий кризис, что потребители просто откажутся на какое-то время от покупок в непродовольственном сегменте вне зависимости от уровня роста цен. Кроме того, он не исключает всплеска интереса к покупке и продаже одежды, обуви и пр. на вторичном рынке через онлайн-площадки C2C, в первую очередь Avito. «Для кого-то из потребителей на фоне падения доходов и потери работы продажа одежды или товаров длительного пользования будет возможностью рассчитаться по долгам. А кто-то таким образом сможет получить вещь по привлекательной цене», — рассуждает он. В целом эксперт советует потребителям обращать внимание на онлайн-барахолки, не исключая, что там могут появиться товары разорившихся в кризис мелких розничных продавцов по демпинговым ценам.

Тот факт, что кризис будет серьезным, к сожалению, уже очевиден, констатирует Анна Лебсак-Клейманс: «Россия, находясь уже более месяца под негативным влиянием событий пандемии, только начала свое „путешествие“ в карантин. Мы идем в самом хвосте этой волны, и пока невозможно спрогнозировать ее амплитуду» ●

Заккрытие магазинов уже привело к драматичному падению спроса на всем рынке, поэтому покупателям стоит ждать волны маркетинговых акций и распродаж



СТАНISЛАВ КРАСИЛЬНИКОВ / ТАСС

ПАНИЧЕСКОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ

НАКАНУНЕ САМОИЗОЛЯЦИИ РОССИЯНЕ ЗАПАСЛИСЬ НЕ ТОЛЬКО ЕДОЙ, НО И ТЕХНИКОЙ

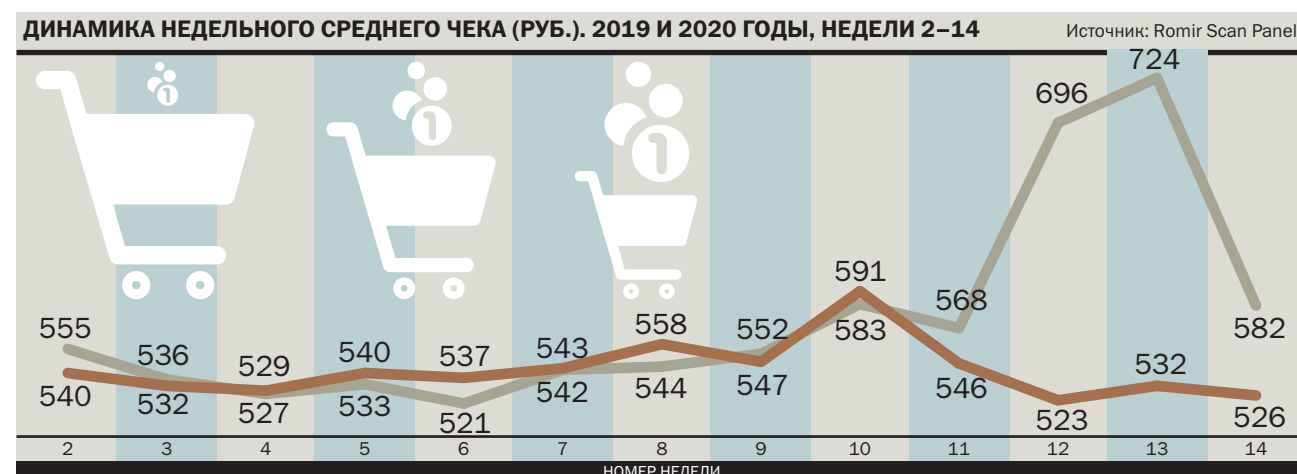


В марте — апреле этого года, по свидетельству представителей продовольственных сетей и экспертов рынка, случился резкий всплеск потребления продуктов и непродовольственных товаров.

Судя по замерам исследовательского холдинга «Ромир», если в первые недели года, как обычно, наблюдался посленовогодний спад покупок, затем — традиционный рост расходов накануне празднования 8 Марта, то далее последовал резкий всплеск потребления, и за три недели марта средний чек вырос с 583 руб. до 724 руб. (для сравнения, годом ранее был спад — с 591 руб. до 532 руб.). Впрочем, на неделе с 30 марта по 5 апреля средний чек резко сократился, потеряв 142 руб. относительно недели с 23 по 29 марта, и остановился на отметке в 582 руб., что на 10,5% выше прошлогоднего значения.

Панический взлет потребления был вызван сразу двумя причинами. 6 марта фактически развалилась сделка ОПЕК+ по сдерживанию добычи нефти, после

ТЕКСТ **Михаил Малыхин**
ФОТО **Станислав Красильников / ТАСС**



чего к 9 марта цена нефти марки Brent рухнула почти до \$25 за баррель, что сразу отразилось на взлете цены рубля до \$80 и выше. К концу же марта в связи с коронавирусом был объявлен режим карантина для въезжающих из-за рубежа и режим самоизоляции для жителей столиц и нескольких регионов страны.

Если в соцсетях в это время разгуливали традиционные шутки о том, что с полок сметают гречку и туалетную бумагу (с демонстрацией слайдов), то в сетях торговых констатировали потребительский интерес другого плана.

Как ранее уже писал „Ъ“, по данным Nielsen, россияне в марте закупили товаров больше, чем к новогодним праздникам, продажи в крупных розничных сетях увеличились на 17%. На фоне девальвации рубля началась скупка электроники: интерес к ноутбукам, по данным GfK, вырос почти на 140%. Ощутимо выросли продажи не только гаджетов для удаленной работы, но и холодильников, электроплит, стиральных машин и телевизоров.

Кроме того, по данным Nielsen, накануне самоизоляции за семь дней выросли продажи средств, которые в представлении покупателей помогают бороться с эпидемией: продажи средств для мытья полов подскочили на 98%, влажных салфеток — на 51%, мыла — на 50%. Спрос на санитайзеры также остается рекордным: за неделю их продажи выросли в пять раз, а антисептиков для кожи — почти в 30 раз.

После заявлений торговых сетей о том, что «гречки хватит всем», в условиях самоизоляции россияне сменили потребительские привычки. Рост продаж той же гречки за первую неделю самоизоляции упал с 70% до 1%. По данным Nielsen, рост продаж риса в натуральном выражении к аналогичной неделе прошлого года замедлился с 63% до 24%, макаронных изделий — с 68% до 17%. В то же время, по данным Nielsen, вырос спрос на спиртное. Так, продажи водки в натуральном объеме в первую неделю самоизоляции выросли на 34% год к году. На неделе с 23 по 29 марта рост составил 31%. Динамика увеличения продаж пива осталась на прежнем уровне и составила 25% год к году. Предвидя интерес к спиртному в кризис, некоторые регионы уже стали ограничивать и запрещать продажу алкоголя ●



ИВАН ВОДОПЬЯНОВ

КАК ПОДОРОЖАЮТ АВТО

В МАГАЗИНАХ УЖЕ МЕНЯЮТ ЦЕННИКИ



Ослабление рубля и очередной экономический кризис запускают новую волну подорожания автомобилей. Какие машины и когда будут подниматься в цене в первую очередь, что будет с расценками на их обслуживание и почему пока стоят ценники на автомобили с пробегом, попытались выяснить «Деньги».

Изменение курса российской национальной валюты включило зеленый свет перед очередным ростом цен на авто. Розничная цена машин в России не стояла на месте и раньше: по данным аналитического агентства «Автостат», средневзвешенная цена нового легкового автомобиля в январе составляла 1,55 млн руб., что на 8,2% больше, чем в январе 2018 года. При этом средневзвешенная цена автомобилей традиционных российских марок (Lada, УАЗ) в январе составляла 665 тыс. руб. (+6,1%), а машины иностранных брендов в среднем стоили 1,820 млн руб. (+9%). А за последние пять лет после кризиса 2014 года ценники в России выросли в среднем на 80%, то есть примерно на столько же, сколько к началу текущего года изменился курс национальной валюты. И теперь после очередного ослабления курса рубля на автомобильном рынке начинается новое подорожание.

Почему дорожают

Но не только местные валютные колебания являются причиной перманентного роста цен на автомобили. Машины дорожают во всем мире. Виной всему — новые технологии и новые стандарты. Автомобили с каждым годом становятся все более сложными, оснащаются все новыми системами — чего стоит целое направление разработок, связанных с безопасностью. На автопроизводителей, особенно в европейских странах, с каждым годом усиливается давление в связи с ужесточением экологических норм, что заставляет концерны применять в автомобилях все новые дорогие решения. Даже требование в России устанавливать системы ЭРА-ГЛОНАСС делает конечную цену на автомобили выше.

Конечно же, движение цен вверх подстегивают инфляция (в ушедшем году она, по официальным данным, только в России составила 3%), а также ужесточение налогового регулирования (в России в прошлом году ставку НДС подняли с 18% до 20%). Не стоит забывать, что прямо перед пандемией в России изменился утилизационный сбор. «Утилизационный сбор на авто увеличился с 1 января 2020 года почти в два раза, — напоминает Сергей Жарков, коммерческий директор компании „Интерлизинг“. — Это сильно повлияло на рост цен на авто, ведь максимальный прирост утилизационного сбора на один новый легковой автомобиль по сравнению с прошлым годом составил 263,3 тыс. руб., и этот платеж производитель перекладывает на покупателей».

И все же основное давление на розничную стоимость автомобилей в России продолжает оказывать ослабление рубля. С начала года российская валюта потеряла

в цене по отношению к доллару более чем 20%. При этом так же, как и в 2014 году, одномоментного повышения цен на автомобили на такой же процент пока не произошло: большинство автопроизводителей занимают выжидательную позицию, понимая, что если сразу поднять цены в соответствии с падением рубля, то продажи остановятся вовсе. «Автодилеры работают исключительно в рамках прайс-листов автопроизводителей, и производителям сейчас предстоит оценить ситуацию на рынке, понять, как валюта поведет себя в долгосрочной перспективе, — поясняет Алексей Стариков, директор автосалона „Авилон. Мерседес-Бенц“. — Пока цены производителями серьезно не повышены. Мы понимаем, что большое количество автомобилей производится в европейских странах и рост курса евро повлечет за собой увеличение прайс-листов в будущем. Пока наш складской ресурс закуплен по старым ценам, любая новая поставка будет однозначно дороже».

Налетай, подорожало!

Некоторые автопроизводители уже начали менять ценники на автомобили, но пока делают это осторожно. По данным «Автостата», к началу апреля из 52 брендов на российском рынке цены подняли около 20 марок, при этом средний рост составил порядка 3%.

Меньше всего, на 1–2%, этой весной подняли цены такие марки, как Lada, Renault, Kia, Honda (например, Lada переписала ценники на свои модели на 0,7–1,3%, а Renault — на 0,7–2,3%), на 2–3% увеличили расценки Volkswagen, Changan, Toyota, Suzuki, Volvo, BMW (например, Toyota подняла цены на 0,8–3,8%, Suzuki — на 1,1–3,5%), на 3–5% — Skoda, Nissan, Opel (например, Skoda изменила цены на 0,9–5,5%, Opel — на 1,9–8,3%). И больше всего — на 5–9% — подорожали французские марки Citroen и Peugeot (Citroen поднял цены на 3,9–7,3%, Peugeot — на 2,0–15,8%). В абсолютных же показателях заметно подорожали такие модели, как Peugeot 408, цена которой подскочила сразу на 150 тыс. руб. (рост на 11–11,5% в зависимости от модификации), на 150 тыс. руб. стала дороже модель Opel Grandland X (+6,5–7,8%), на 40–106 тыс. руб. подорожал кроссовер Nissan X-Trail (+2,5–4,8%).

Пока, как известно, в связи с карантином сейчас все автосалоны закрыты, приобрести машины можно только онлайн. Вместе с открытием автосалонов,



ПЛЮСЫ ПОКУПКИ АВТО ПРЯМО СЕЙЧАС

АЛЕКСАНДР ЩЕРБАКОВ, генеральный директор сервиса по подбору автомобилей ProbegZero:

— Сложившаяся ситуация с ослаблением курса рубля застала врасплох всех игроков на рынке автомобильного бизнеса и явно приведет к удорожанию товара. Напомню, из-за увеличения утилизационного сбора уже прошло плановое подорожание автомобилей 2020 года выпуска, при этом производители ориентировались на курс 60–62 руб. за доллар. Говорить о молниеносном подорожании автомобилей пока преждевременно, так как у дилеров оплачены ближайшие отгрузки и есть автомобили на складах, но планомерно оно все-таки уже происходит. Сейчас аналитики говорят о том, что курс доллара сможет вернуться к прежнему значению только к 2022 году, а это означает, что подорожания не избежать — вопрос только в его величине. По моему мнению, в текущем году по самому оптимистичному сценарию подорожание автомобилей составит 10–15% в зависимости от уровня локализации производства концерна. Меньше всего подорожают автомобили отечественных производителей УАЗ и LADA, а больше всего подорожание затронет импортируемые модели с полной таможенной пошлиной, такие как Mazda 3, Toyota Corolla, Toyota Land Cruiser 200, Toyota Highlander, Volkswagen Passat, Volkswagen Amarok, Suzuki SX4, Suzuki Vitara, Skoda Superb. После того как цены на новые автомобили изменятся, подорожание произойдет и на рынке автомобилей с пробегом. Более всего это затронет автомобили возрастом три-пять лет, менее всего отразится на автомобилях старше пяти лет. Если провести аналогию с кризисом 2014 года, то фактически новые автомобили постепенно подорожали практически в два раза. Так, на вторичном рынке цены на автомобили 2014–2015 годов выпуска близки к тем цифрам, по которым эти автомобили покупались в те годы новыми. Эта закономерность не распространяется на те бренды, которые покинули российский рынок. Поэтому покупателям при выборе автомобиля стоит учитывать этот факт, чтобы избежать потери денег в дальнейшем при продаже автомобиля через три-пять лет. Поэтому мой совет прост: если покупка автомобиля планировалась, то не стоит ее откладывать в долгий ящик, дешевле автомобили стоять не будут, подорожание хоть и плавное, но будет происходить на протяжении всего года. Но покупку стоит совершать обдуманно: стоит рассчитывать свои финансовые возможности и избегать чрезмерной закредитованности, так как автомобиль — это всегда трата, а не инвестиция.



ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

скорее всего, в мае цены на авто будут подниматься и дальше, по мере того как на складах дилеров будут заканчиваться запасы завезенных до ослабления рубля автомобилей. К этому времени средний рост цен может составлять 5–10%. «Реакцию цен на авто можно ожидать уже в апреле—мае, увеличение в среднем может составить 2–4%, — осторожно прогнозирует Константин Авакян, заместитель директора департамента по работе с корпоративными клиентами ГК „АвтоСпецЦентр“. — Также стоит учесть фактор потенциально возможного дефицита автомобилей на складах дилеров ввиду приостановки производства и нехватки комплектующих, производимых в странах с жесткими карантинными мерами. Это, в свою очередь, повлияет на конъюнктуру рынка и минимизирует число специальных программ и скидок на ликвидные модели».

Какие марки и модели авто рост цен затронет в большей или в меньшей степени? Понятно, что в большей степени рост цен ударит по автомобилям, производство которых в России не локализовано. Это машины таких марок, как Suzuki, Subaru, Honda, Volvo, Jeep и другие. Впрочем, таких машин на рынке сейчас меньшинство: по оценкам комитета автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), из 1,75 млн проданных по итогам прошлого года автомобилей 1,26 млн, или более 80%, имели локальную сборку. В России выгодно производить авто массового сегмента, в статусе импорта остаются нишевые, обычно дорогие и премиальные модели, которые в любом случае будут востребованы потребителем, для которого подорожание в 10–20% все же не станет принципиальной причиной отказываться от покупки.

РОСТ ЦЕН НА ПОПУЛЯРНЫЕ МОДЕЛИ АВТО			
МАРКА, МОДЕЛЬ	ЦЕНА	ПОДРОЖАНИЕ	
	В АПРЕЛЕ 2020 Г. (ТЫС. РУБ.)	ПО СРАВНЕНИЮ С ЯНВАРЕМ 2020 Г. (ТЫС. РУБ.)	ПО СРАВНЕНИЮ С ЯНВАРЕМ 2020 Г. (%)
HYUNDAI SOLARIS	765–1061	6	0,8–0,6
HYUNDAI CRETA	975–1552	12	1,2–0,8
LADA GRANTA СЕДАН	460–650	5	0,7–1
MAZDA CX-9	2871–3453	56–66	1,9–2
MAZDA CX-5	1615–2 581	20–46	1,25–1,84
LEXUS RX 300	3565–4605	84	1,8–2,4
TOYOTA RAV4	1805–2713	39–52	1,9–2,1
KIA SPORTAGE	1424–2294	15	1–0,6
RENAULT ARKANA	1045–1570	9–30	0,9–2
PEUGEOT 408	1149–1349	150	11–11,5
OPEL GRANDLAND X	1949–2349	150	6,5–7,8
NISSAN X-TRAIL	1676–2276	40–106	2,5–4,8
HONDA CR-V	2199–2539	42–52	2–2,8
SUZUKI JIMNY	1489–1699	50	3,1–3,5

Источник: «Автостат», подсчеты «Денег».

Впрочем, не стоит считать, что локализованные в России машины надежно защищены от колебаний валютного курса. Сейчас руководители многих иностранных автокомпаний заявляют, что уровень локализации их продукции составляет 60–70%. Однако они могут не учитывать так называемый скрытый импорт, когда, скажем, формально собранному в России важному узлу или агрегату (например, двигателю или коробке передач) нужны важные импортные комплектующие. Таким образом, например, по оценкам консалтингового агентства «АСМ Холдинг», реальная локализация автомобилей в России в среднем составляет 40–50%, в результате чего и эти машины будут дорожать из-за изменения валютного курса. «Возьмем условный иностранный автомобиль, который произвели в России, доля локализации которого 50%. При росте стоимости иностранных комплектующих на 20% стоимость автомобиля увеличится на

10%, а то и больше, так как и для локальных производственных процессов вырастут цены на сырье и комплектующие, — подсчитывает Александр Коротков, генеральный директор агрегатора автосервисов Uremont. — Так что из-за ослабления рубля рост цен коснется всех автопроизводителей».

Вторичный рынок замер

В условиях роста цен на новые авто стоит ждать роста ценников и на автомобили с пробегом. «В условиях кризиса постепенный рост цен на вторичном рынке на 3–4% в год обычно сменяется скачкообразным взрывом, — говорит Михаил Ерцев, операционный директор розничной сети автомобилей с пробегом Automa. — Если рынок новых автомобилей реагирует на резкое изменение курса рубля в течение одного-двух месяцев, то в условиях ажиотажного спроса рост цен на вторичном рынке может опередить таковой в сегменте новых автомобилей. Частники



ПОДОРОЖАНИЕ НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ ПОПУЛЯРНЫХ МАРОК В АПРЕЛЕ 2020 ГОДА ПО СРАВНЕНИЮ С ЯНВАРЕМ 2020 ГОДА (%)

LADA	1
RENAULT	1,50
KIA	1,60
HONDA	1,95
VOLKSWAGEN	2
CHANGAN	2,20
TOYOTA	2,30
SUZUKI	2,30
VOLVO	2,40
BMW	2,50
SKODA	3,20
NISSAN	4,90
OPEL	5,10
CITROEN	5,60
PEUGEOT	8,90
СРЕДНЕЕ ПОДОРОЖАНИЕ	3,30

Источник: «Автостат», подсчеты «Денег».

могут устанавливать любую цену, им не нужно, как производителям, беспокоиться из-за падения спроса. Часто рост цен в начале кризиса принимает лавинообразный характер, и покупатели, подогреваемые постоянными сообщениями о грядущем страшном повышении цен, видя, что оно уже началось на вторичном рынке, бегут разбирать то, что есть, пока машины еще больше не подорожали. Таким образом, пока первичка еще просчитывает, насколько ей поднять цены, на вторичке цены уже оказываются подняты на все 10%.

Впрочем, сейчас по факту цены на подержанные машины скорее топчутся на месте. «Пока на рынке подержанных авто мы не наблюдаем резкого скачка цен. По нашим подсчетам, средняя цена популярных моделей авто с пробегом выросла всего на 0,9% по сравнению с январем текущего го-

Если вы давно планировали приобрести новый автомобиль, сделайте это сейчас

да,— продолжает Михаил Ерцев.— Например, на 12%, с 783 тыс. до 882 тыс. руб., выросла цена на модель Nissan Juke 2016 года выпуска, на 3,4%, с 773 тыс. до 799 тыс. руб., увеличилась стоимость модели Volkswagen Passat 2014 года. В других случаях продавцы на вторичном рынке, столкнувшись с отсутствием спроса на автомобили по завышенным ценам, вернули ценники обратно, а некоторые даже снизили их еще больше. Например, на 2,1%, с 532 тыс. до 521 тыс. руб., упала цена на отечественную модель Lada Vesta 2017 года выпуска».

Запчасти впереди авто

К дополнительным тратам следует готовиться и тем, кто уже имеет свой автомобиль. Цены на запчасти и расходные материалы для обслуживания авто уже поехали вверх, причем в большинстве случаев сильнее, чем на сами автомобили: к апрелю некоторые продавцы фиксируют рост цен на 10–15%. «В отличие от автомобилей, часть которых производится в России, рынок запчастей реагирует на рост валюты значительно быстрее. Уже в первые дни после падения рубля у крупных поставщиков подорожали цены на популярные расходники,— отмечает Михаил Ерцев.— Особенно это заметно по импортным запчастям в сравнении с отечественными. Так, отечественный АКБ Bolk 60 Ач как стоил 2650 руб., так и стоит, а АКБ Varta 60 Ач подорожал на 25%, с 8,2 тыс. до 10,1 тыс. руб. Остальные импортные расходники в среднем демонстрируют рост цен от 5% до 25%. Например, свеча Denso подорожала всего на 21 руб., с 553 до 574 руб., а колодки Meyle — на 244 руб., с 826 до 1070 руб. На стоимости обслуживания автомобиля также скажется и подорожание расходных материалов для ремонта и обслуживания автомобилей. Стоимость лака Sikkens вышесредней категории для ремонтной окраски кузовных деталей в оптовой поставке выросла на 20%. Многие СТОА будут поднимать цены на работы либо переходить на более дешевые компоненты».

«Ситуация с запчастями, к сожалению, очень сложная,— продолжает Артем Бадалянц, исполнительный директор компании „Траст Групп“.— Этот рынок более подвижен. По сравнению с продажей авто он молниеносно отреагировал на скачок курса: цены на боль-

шинство импортируемых позиций уже выросли на 15–20%. Впереди рост цен, обусловленный дефицитом: многие поставщики сократили или даже полностью остановили производство из-за ситуации с COVID-19. Стоимость обслуживания также вырастет, но значительно меньше. Большинство официальных дилеров уже давно не номинируют стоимость запчастей в привязке к валюте, а уровень покупательской способности и нарастающая конкуренция со стороны специализированных сервисов не дают возможности сильно повышать цены в краткосрочной перспективе».

Впрочем, роста цен стоит ждать не на все запчасти: те из них, которые выпускаются в России, будут расти в цене более умеренно. «Например, для смазочных материалов ценовой категории „стандарт“ или „эконом“ могут быть использованы базовые масла, произведенные в России. Как правило, это масла стандарта API SG, SJ, SH, CF-4, CG-4, предназначенные для автомобилей, произведенных в начале нулевых и соответствующих экологическому стандарту „Евро-3“ и ниже,— указывает Александр Гуков, директор по продажам представительства японской компании Totachi Industrial.— Парк легковых автомобилей этого класса сейчас составляет более 55%, валютная зависимость при производстве подобных масел обусловлена использованием присадок, доля которых в стоимости продукта не превышает 15%. Таким образом, при росте доллара выше 85–90 руб. цена на эту группу масел для автовладельца может возрасти примерно на 5–7%, что при общем повышении цен незначительно».

Однако повышение цен на обслуживание все же не должно стать препятствием для тех, кто давно собирался обзавестись автомобилем. «Если вы давно планировали приобрести новый автомобиль, сделайте это сейчас,— советует Артем Бадалянц.— Хотя оптимальный момент несколько упущен и наиболее выгодные предложения по старым ценам уже проданы, тем не менее все еще можно найти интересные предложения у дилеров. Дальше, в перспективе двух-трех лет, новые автомобили будут только дороже. При этом в такой непростой ситуации хочется дать еще важный совет: не стоит поддаваться панике, нужно обстоятельно все обдумать и принять взвешенное решение» ●



МИНУСЫ ПОКУПКИ АВТО ПРЯМО СЕЙЧАС

МАРИНА ДЕМБИЦКАЯ,

член правления, директор по развитию розничного бизнеса РГС-банка:

— Покупка автомобиля обычно не инвестиция, а прежде всего расходы (кроме случаев, когда авто используется в коммерческих целях). Как только автомобиль выезжает из автосалона, его стоимость сразу же снижается на 7–10% с дальнейшей ежегодной потерей стоимости в результате устаревания и амортизации автомобиля. Добавим к этому ежегодные расходы на страхование (ОСАГО + каско), ежегодное техническое обслуживание (гарантийное и постгарантийное), расходы на покупку комплекта запасных колес, всевозможные регулярные сопутствующие расходы — бензин, парковки, ежегодный налог на имущество, возможные штрафы, платные дороги, сигнализации, постоянные мойки, проценты по кредиту (если автомобиль куплен в кредит) и пр. Ежегодные совокупные траты на автомобиль, например Range Rover Evoque, составляют более 300 тыс. руб., и это помимо того, что автомобиль еще теряет в стоимости примерно 10% в год. Допустим, вы купили такой автомобиль за 2,8 млн руб. в 2016 году, в 2019 году решили его продать. Ваши расходы на обслуживание авто за указанный период составили примерно 900 тыс. руб., а продать вы его, скорее всего, сможете не более чем за 2,3 млн руб. Конечно же, порядок цифр зависит от марки и модели машины, но он всегда будет не в пользу автовладельца, если машина не используется в коммерческих целях или не является уникальным предметом, например ретроавтомобилем, стоимость которого формируется по другим критериям. Таким образом, мы точно не рекомендуем целенаправленно покупать авто до повышения цен в инвестиционных целях и с целью последующей продажи с расчетом на то, что цены вырастут. Это просто экономически нецелесообразно, в том числе и из-за 13% НДС, возникающего в случае продажи авто до истечения трехлетнего срока владения.



FOX PHOTOS / HULTON ARCHIVE / GETTY IMAGES

ЭТО ЭЛЕМЕНТАРНО!

СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЛ АРТУР КОНАН ДОЙЛЬ

В прошлом году в Великобритании была выпущена в обращение новая пятидесятипенсовая монета с двумя профилями — королевы и Шерлока Холмса. Так страна отметила 160-летие Артура Конан Дойля, который делал карьеру врача, но вместо этого стал одним из самых популярных британских писателей и одним из самых высокооплачиваемых литераторов своего времени.



Как Артура не продали в церковь

редки Артура Конан Дойля по мужской линии — дед, отец, двое братьев отца — были художниками. Дед Джон Дойль — популярный карикатурист, его работы печатались в крупнейшей национальной газете The Times. Дядя Джеймс Уильям Эдмунд Дойль — антиквар, историк, автор и иллюстратор «Хроник Англии». Дядя Ричард «Дикий» Дойль — создатель дизайна популярнейшего юмористического журнала Punch, один из лучших иллюстраторов книг Викторианской эпохи. Дядя Генри Эдвард Дойль — не только художник, но и директор Национальной галереи Ирландии.

На фоне успешных, в том числе в финансовом плане, родственников отец Артура, Чарльз Алтамон Дойль, младший из сыновей Джона Дойля, выглядел откровенным неудачником. Помощник землемера в министерстве общественных работ в Эдинбурге с годовым окладом £240 (примерно соответствует современному £30 тыс.). На первый взгляд может показаться, что не так уж и мало. Но на эти деньги ему нужно было кормить жену и семерых детей. В свободное время он рисовал акварели на продажу, но это приносило не более £60 в год.

Чтобы помочь семье, старшая сестра Артура Аннетта в раннем возрасте уехала в Португалию, чтобы работать там гувернанткой и посылать деньги семье. Когда подросли другие сестры, они последовали ее примеру.

С раннего возраста Артур много и быстро читал. В детстве он предпочитал классические мальчишеские книжки вроде «Охотников за скальпами» Майна Рида. Однажды сам написал и проиллюстрировал маленькую книжку — про охотника и тигра. Когда ему было девять лет, родители отправили его в Стоунихерст, закрытую католическую школу. Там он продолжил литературные занятия — редактировал школьный журнал, писал стихи.

Обучение в школе стоило £50 в год. Для семейного бюджета Дойлей — серьезный расход. Руководство школы сделало матери Артура предложение — если она согласится, чтобы ребенок посвятил себя церкви, плату

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **Fox Photos/Hulton Archive/Getty Images, Culture Club/Getty Images, Topical Press Agency/Getty Images, Bettmann/Getty Images, ullstein bild Dtl./Getty Images, Apic/Getty Images, Topical Press Agency/Hulton Archive/Getty Images**

СЛАВА ХОЛМСА

В составляемом ЮНЕСКО индексе самых переводимых авторов Index Translationum Артур Конан Дойль занимает 14-е место. За период с 1932 года по настоящее время его книги были переведены на другие языки не менее 2496 раз. Точное число назвать невозможно, так как по некоторым странам отсутствует актуальная информация за последние годы. Не существует также точной статистики по общемировым продажам книг Конан Дойля, по примерным оценкам, они близки к 200 млн экземпляров. Тиражи произведений Конан Дойля в дореволюционной России превышали 2 млн экземпляров. В СССР — более 10,5 млн экземпляров. Число могло бы быть больше, если бы не постановление комиссии ЦК КПСС от 11 февраля 1958 года «О мероприятиях по устранению недостатков в издании и критике иностранной художественной литературы». В нем в числе прочих отмечался следующий недостаток: «Только в течение 1956–1957 годов центральными и местными издательствами были выпущены „Записки Шерлока Холмса“ Конан-Дойля общим тиражом в 1,5 млн экземпляров». В постсоветское время популярность его книг была не менее высока. Так, в 2010 году Конан Дойль стал третьим по популярности автором с общим тиражом 1 907 200 экземпляров, в 2013 году занял первое место с 708 тыс. экземпляров, но были годы, когда он не попадал и в первую двадцатку.

CULTURE CLUB / GETTY IMAGES

Как врач и как военный корреспондент Конан Дойль участвовал в нескольких войнах Британской империи. На фото: Конан Дойль (стоит, второй слева) вместе с коллегами по полювому госпиталю Лангмана в Блумфонтейне (Южная Африка). 1900 год

за обучение отменят. Она отказалась, за что сын ей всю жизнь был бесконечно благодарен.

Школьное образование Артур закончил в школе иезуитов в Австрии, после чего вернулся на родину.

Обед или книга

Выбор будущей профессии был сделан на семейном совете. Эдинбург, где жила семья Дойль, считался одним из лучших мест для получения медицинского образования. Значит, Артур должен стать врачом.

В 1876 году, когда Артур Конан Дойль поступал в Эдинбургский университет, его отец вышел на пенсию. Юноша стал искать возможность получить стипендию. Сначала удача улыбнулась — ему присудили стипендию Грирсона, самую крупную по размеру — £40 в течение двух лет. Но радость вскоре была омрачена. Выяснилось, что произошла ошибка. Данная стипендия предназначалась только студентам факультета искусств. Следующая по размеру стипендия была доступна студентам-медикам, но выяснилось, что деньги уже успел получить другой студент.

Без стипендии Конан Дойль вынужден был изыскивать разнообразные способы экономии. Например, сдать все экзамены за год в течение полугода, чтобы в освободившиеся месяцы что-то заработать ассистентом врача.

Какое-то время он жил у богатых родственников, подкармливавших бедного студента.

На счету был каждый шиллинг. На обед он тратил 2 пенса (около фунта стерлингов на современные деньги). Столько стоил пирог с бараниной. Рядом с пирожковой находился букинистический магазин. Самая дешевая книга стоила те же 2 пенса. Купив книгу, Конан Дойль оставался без обеда.

Объявления о поиске работы, публикуемые в медицинских журналах, давали отдачу. Так, за £2 в месяц Конан Дойль устроился ассистентом к популярному в Бирмингеме доктору Хору. Сам Хор зарабатывал до £3 тыс. в год. При этом его услуги были относительно дешевы и доступны самым бедным — 3 шиллинга 6 пенсов за прием, 1 шиллинг 6 пенсов за пузырек лекарства (до 1971 года в Великобритании использовалась монетная система, в которой 1 фунт стерлингов равнялся 20 шиллингам, а 1 шиллинг — 12 пенсам). Но работать врачу приходилось с утра до ночи, а для постоянных выездов к больным он держал пять лошадей.

Неожиданно для себя студент-медик обнаружил еще один способ заработка. По совету друзей он написал рассказ «Тайна долины Сэссаса». Рассказ был опубликован в сентябре 1879 года в еженедельнике Chambers' Edinburgh Journal, правда, без подпи-

си автора. Первый литературный гонорар Артура Конан Дойля составил 3 гиней (1 гиней равнялась 21 шиллингу, то есть 1,05 фунта), что соответствует примерно 400 фунтам стерлингов нашего времени.

Все остальные рассказы, кроме одного, отосланные в другие издания, не были приняты к публикации.

Тем временем здоровье отца Конан Дойля серьезно ухудшилось, его пришлось уложить в дом престарелых. Артур неожиданно для себя оказался главой и кормильцем большой и бедной семьи.

В 1880 году Конан Дойль устроился судовым врачом на китобойное судно Норе («Надежда»), отправлявшееся в семимесячную экспедицию в Арктику. Ему была гарантирована зарплата — 2 фунта 10 шиллингов в месяц, а также премиальные по возвращении — 3 шиллинга за каждую тонну заготовленной ворвани (китового жира).

В 1881 году Артур Конан Дойль окончил университет, получив степень ба-

кавра медицины и магистра хирургии. Чтобы накопить деньги на открытие собственной врачебной практики, он снова устроился судовым врачом. 22 октября 1881 года он отплыл из Ливерпуля на пароходе Maumba, который доставлял разнообразные грузы в Африку, а обратно вез пальмовое масло, слоновую кость и различные тропические продукты. На пароходе было место для 20–30 пассажиров, о здоровье которых должен был заботиться доктор Дойль. Как обладатель диплома врача, он получал больше, чем на китобойном судне, — £12 в месяц.

Друг оказался вдруг

После возвращения из африканского плавания Конан Дойль неожиданно получил телеграмму от знакомого по университету Джорджа Бада, открывшего практику в Плимуте. Бад звал Конан Дойля к себе в помощники, «гарантируя» ему £300 в год.

Доктор Бад, «полутенный-полужулик», по определению Конан Дойля, действительно достиг успеха в Плимуте и зарабатывал несколько тысяч фунтов в год. Клиентов он заманивал вывеской «Бесплатный прием». Действительно, прием был бесплатным, но после консультации врач выписывал клиенту лекарство и выдавал ярлык с ценой. Лекарства готовила и продавала жена Бада.



TOPICAL PRESS AGENCY / GETTY IMAGES

«Этюд в багровых тонах» был напечатан в рождественском альманахе Beeton's Xmas Annual за 1887 год. Издатели не заплатили за нее автору ни пенни

покупку почтовых марок, так что с отсылкой писем приходилось ждать.

За первый год своей медицинской практики Артур Конан Дойль заработал £154, за второй — £250, к восьмому году заработка достигли £800 в год.

В 1885 году Артур Конан Дойль женился на Луизе Хоукинс, брата которой он лечил и даже взял к себе домой для постоянного ухода за ним, но тот, к сожалению, скончался.

Сэр Артур Конан Дойль со второй женой леди Джин и детьми (слева направо) Денисом Перси, Адрианом Конаном и Джин Леой. 1922 год

Рождение Холмса

Отдавая большую часть времени медицине, доктор Дойль продолжал писать рассказы. Их печатали, но редко — три-четыре рассказа в год — и платили мало — в среднем £4 за рассказ. После женитьбы денежный вопрос встал для Дойля острее, но и рассказы стали получаться лучше. Выросли и гонорары — до £30 за рассказ. В какой-то момент он ощутил, что способен на что-то более серьезное. Первая его повесть «Торговый дом Гердлстон» была отвергнута издателями. Тогда Конан Дойль подумал о том, что можно написать что-нибудь в стиле любимых им родоначальников детективного жанра — Эдгара Аллана По и Эмиля Габорио. Но к их литературным приемам нужно было добавить что-то свое. Конан Дойль вспомнил своего университетского преподавателя Джозефа Белла, обращавшего внимание на мельчайшие детали во внешности людей и делавшего на этой основе логические выводы об их профессии, происхождении, привычках. Такая способность очень пригодилась бы сыщику, главному герою романа. Первоначально сыщик получил имя Шерринфорд Холмс, сменившееся потом на Шерлок Холмс. Его спутник и летописец стал доктором Ватсоном.

Холмс и Ватсон стали героями повести «Этюд в багровых тонах». Издатели один за другим отклоняли рукопись. Только издательство Ward, Lock & Co., специализировавшееся на бульварном чтении, предложило начинающему писателю £25 за авторские права, пообещав опубликовать повесть лишь в будущем году, так как в текущем они «завалены рукописями». Конан Дойлю не понравилась не столько предложенная сумма, сколько долгое ожидание, но все же он дал согласие. «Этюд

Конан Дойль помогал с хирургическими операциями и другими делами, за которые партнер не хотел браться.

Сотрудничество распалось неожиданно. Бад тайно прочел переписку Конан Дойля с матерью. Мать рекомендовала сыну прекратить партнерство. Обозлившийся на приятеля Бад посоветовал Конан Дойлю открыть собственную практику в каком-нибудь другом городе. И даже пообещал выплачивать ему на первых порах по фунту в неделю, пока дело не наладится.

В июле 1882 года Конан Дойль прибыл в Портсмут менее чем с £10 в кармане. За £40 в год молодой врач арендовал дом, который его владелец впоследствии будет называть «Дом Дойля». Аванс удалось заменить гарантией от одного из дядюшек. За £4 Конан Дойль купил подержанную мебель с рук («с десятых рук», по его выражению) и обставил ею приемную.

Финансовую ситуацию немного поправила публикация двух рассказов в журнале London Society, за которые он получил гонорар в размере £10. Они пришлись весьма кстати — Бад обещанные фунты так и не прислал.

Деньги за купленные пациентами лекарства уходили на еду. Случалось, что у Конан Дойля не было денег на



BETTMANN / GETTY IMAGES

Рабочий кабинет писателя был одновременно мини-музеем, экспонаты которого должны были доказывать существование мира духов и призраков

Рассказы и повести о Шерлоке Холмсе переведены на 76 иностранных языков. Во многих странах читатели познакомились с ними уже в начале XX века

в багровых тонах» был напечатан в рождественском альманахе Beeton's Xmas Annual за 1887 год. Издатели не заплатили за нее автору ни пенни.

Но Конан Дойль все равно продолжал писать. В 1889 году были опубликован исторический роман «Михей Кларк» и мистический роман «Тайна Клумбера», довольно спокойно принятые читателями и критикой.

В июле 1891 года журнал The Strand опубликовал рассказ «Скандал в Богемии», в котором снова действовали Шерлок Холмс и доктор Ватсон. Эта публикация принесла ему моментальный успех. Публика была в восторге и ждала продолжения. В августе The Strand опубликовал «Союз рыжих», в сентябре — «Установление личности», в октябре — «Тайну Боскомской долины», в ноябре — «Пять зернышек апельсина», в декабре — «Человека с расщепленной губой». Первоначальный договор журнала с автором был на шесть рассказов, но, видя их популярность, ему заказали еще шесть, затем еще.

Популярность Конан Дойля была такова, что про него стали рассказывать анекдоты. Вот один из них, в пересказе героя. Однажды в Париже кэбмен привез писателя в отель. Пристально глядя на Конан Дойля, кэбмен сказал:

— Я вижу, что вы недавно побывали в Константинополе. У меня есть основания полагать, что вы были также в Будапеште, а еще в Милане.

— Даю пять франков, если вы мне расскажете, как вы это поняли!

— По наклейкам на чемодане.

В августе 1891 года Конан Дойль принял судьбоносное решение — закрыть навсегда медицинскую практику и сосредоточиться целиком на литературе.

Весь 1892 и весь 1893 год читатели The Strand ежемесячно встречались с Шерлоком Холмсом и доктором Ватсоном. За 12 рассказов о Холмсе, опубликованных в 1892 году, он получил £1 тыс. (примерно £128 тыс. на современные деньги).

Всего в журнале с 1891 по 1927 год было опубликовано 56 рассказов о Шерлоке Холмсе, многие из них с иллюстрациями Сидни Пэджета, ставшими классическими. Во многом благодаря произведениям Конан Дойля росли тиражи журнала. Только публикация с продолжением «Собаки Баскервиллей» (август 1901 — апрель 1902) подняла тираж на 30 тыс. экземпляров. За каждый ежемесячный эпизод повести Конан



UILLSTEIN BILD DTL / GETTY IMAGES

Писатель работал по 16 часов в день. Книга «Причины и способ ведения войны в Южной Африке» была написана за десять дней — с 8 по 17 января

Дойль получал от £480 до £620. В The Strand печатались также исторические произведения Конан Дойля — «Родни Стоун» и «Подвиги бригадира Жерара». Другие журналы с охотой публиковали другие произведения модного автора.

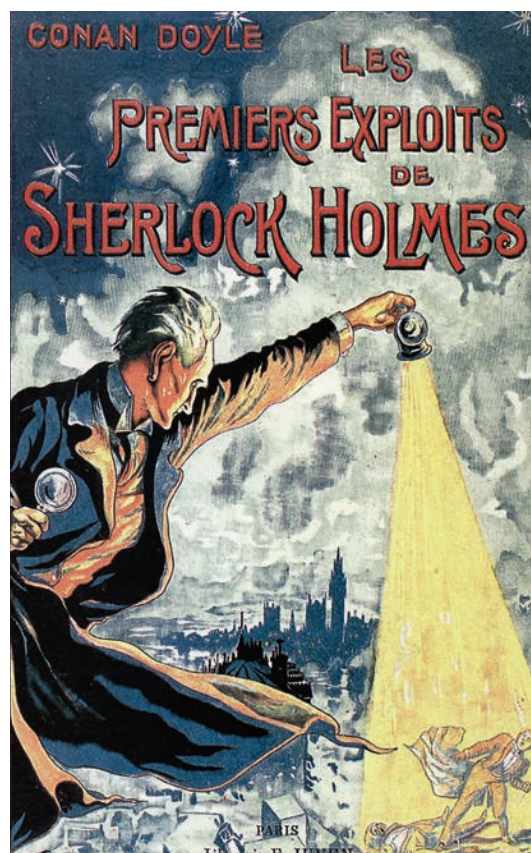
В середине 1890-х годов гонорары писателя за рассказы достигли уровня £100 за 1 тыс. слов. Еще раз — фунт стерлингов за десять слов!

Патриотический краудфандинг

Огромные гонорары позволили писателю вести интересную и разнообразную жизнь. Главным увлечением Конан Дойля стал спиритизм. Но этим его интересы не ограничивались. Вместе с братом Иннесом он проехался по США, израсходовал за поездку на £1 тыс. больше, чем планировал.

Во время семейной поездки в Швейцарию, во время которой Рейхенбахский водопад показался Конан Дойлю подходящим местом для смерти Шерлока Холмса, у супруги писателя был диагностирован туберкулез легких. Дойли остались в Швейцарии, чтобы горный воздух помог облегчить состояние больной, а затем по совету знакомого туберкулезника Дойль купил земельный участок и заказал строительство дома в графстве Суррей. Жизнь в местах, где было мало развлечений, способствовала плодотворной работе. Достаточно посмотреть на обширную библиографию автора, чтобы в этом убедиться.

В Швейцарии он увлекся горными лыжами. Он также играл в гольф, занимался боксом и верховой ездой. Он побывал на нескольких войнах — в Египте, в Южной Африке, на Первой мировой.



ЦЕНЫ ВРЕМЕН ШЕРЛОКА ХОЛМСА

В 1888 году в литературном журнале The Nineteenth Century была опубликована статья с ценами того времени. Вот некоторые из них:

пальто — 1 фунт 15 шиллингов;
зонтик — 7 шиллингов 6 пенсов;
мужской костюм для будней — 2 фунта;
мужской костюм для выходных — 2 фунта 10 шиллингов;
пара ботинок — 10 шиллингов 6 пенсов;
ремонт ботинок — 6 шиллингов;
10 буханок хлеба — 2 шиллинга 3,5 пенса;
18 фунтов (8,16 кг) овощей — 1 шиллинг;
полфунта (227 г) чая — 1 шиллинг;
полтора фунта (680 г) мыла — 6 пенсов;
пинта (0,57 л) пива — 3,5 пенса;
недельный запас свечей — 1 пенс;
недельный запас табака — 6 пенсов.

йны в Южной Африке» была написана за десять дней — с 8 по 17 января.

За это время было собрано еще почти £1 тыс. А еще £500 передал анонимный жертвователю из министерства иностранных дел.

Книга поступила в магазины по оптовой цене 3 пенса с рекомендованной розничной ценой 6 пенсов — чтобы торговцы были заинтересованы в больших объемах продаж. Расчет сработал — за несколько месяцев было продано около 300 тыс. экземпляров книги на английском.

Успех распространения переводов сильно зависел от страны. Во Франции, Бельгии и Швейцарии было роздано около 20 тыс. экземпляров книги

ском, в Венгрии — 8 тыс., в Норвегии и Швеции — 5 тыс., в Испании — 10 тыс., в Португалии — 5 тыс., в Италии — 5 тыс., в России — 5 тыс.

Слово Конан Дойля убедило многих европейцев. Тон европейской прессы по отношению к Великобритании изменился.

Часть собранных в ходе кампании средств была израсходована на различные благотворительные цели. В том числе £1 тыс. была пожертвована Эдинбургскому университету, чтобы с процентов от этой суммы выплачивалась стипендия лучшему студенту из Южной Африки. £300 — на организацию на военном флоте ежегодного Кубка по стрельбе из судовых орудий.

Завещание

Артур Конан Дойль скончался 7 июля 1930 года. 18 мая 1931 года в газете The Times было опубликовано содержание его завещания. Размер оставленного им состояния оценивался в £83 491, после всех выплат — £55 708. Всё недвижимое имущество и большую часть состояния унаследовала его вдова леди Джин Дойль (первая жена писателя Луиза умерла в 1906 году), наследниками следующей очереди стали трое детей от этого брака — Денис Перси, Адриан Конан и Джин Лена. Доходы, полученные за счет авторских прав на произведения писателя, были поделены в следующем соотношении: половина — леди Джин, вторая половина — Денис, Адриану и Джин в равных долях. Дочь от первого брака Мэри Дойль получила £2 тыс. и унаследовала дивиденды с привилегированных акций Midland Railway. (Всего у писателя было пятеро детей. Сын от первого брака Артур Аллейн Кингсли Дойль умер в 1918 году от «испанки»). £3150 получили более дальние родственники. £650 было завещано различным обществам поклонников спиритизма, £100 — Клубу авторов, £100 — двум сотрудникам магазина по продаже литературы о спиритизме, £125 — пяти сотрудникам компании по выпуску почтовых открыток, директором которой являлся Конан Дойль, £100 — персональному шоферу. Личному секретарю Альфреду Вуду была обещана ежегодная пенсия в размере £250, если он продолжит работать с вдовой Конан Дойля, пенсия в £50 ежегодно была назначена священнику Ричарду Барри Дойлю, «проживающему сейчас на Ривьере» ●



Во время Второй англо-бурской войны в Южной Африке Конан Дойль обратил внимание на откровенно антибританский настрой европейской прессы. Он загорелся идеей написать памфлет, который должен был разъяснить позицию Британской империи другим странам Европы и поднять боевой дух самих англичан. Идея пришла ему в голову во вторник, 7 января 1902 года. За счет сбора добровольных пожертвований и продаж книги в Великобритании он планировал оплатить ее переводы на другие языки. Эти переводы должны были раздаваться бесплатно. «Каждый профес-

сор, каждый священнослужитель, каждый журналист, каждый политик должен был иметь перед носом эту книгу на родном языке». В тот же вечер за ужином сосед по столу порекомендовал Конан Дойлю человека, способного пожертвовать £1 тыс. на первоначальные расходы.

О начале сбора средств Конан Дойль объявил в письме, опубликованном в газете The Times. Уже на следующее утро он получил 127 писем с пожертвованиями разных сумм — от нескольких шиллингов до £50.

Писатель работал по 16 часов в день. Книга «Причины и способ ведения во-

Денис (слева) и Адриан (справа) Дойли на тренировке. Братья готовились к европейским автогонкам под руководством бывшего чемпиона Европы и Британской империи по боксу в легчайшем весе Джонни Брауна. 1933 год

на французском, в Германии и Австрии — такое же количество на немецком. Даже в Нидерландах, где симпатии общественности были целиком на стороне соплеменников-буров, было распространено 5 тыс. книжек. В США и Канаде — около 50 тыс. экземпляров, в Уэльсе — 10 тыс. книг на валлий-

ВРЕМЯ В ИЗОЛЯЦИИ

О ТИХИХ ЧАСОВЫХ ПРЕМЬЕРАХ ВЕСНЫ

ТЕКСТ **Екатерина Зиборова**
ФОТО **предоставлены**
пресс-службами марок

Пока мы сидим дома и работаем на удаленном доступе, время идет своим чередом. Земля по-прежнему вертится, день все также сменяет ночь, солнце светит и по-весеннему греет, а швейцарская часовая индустрия педантично продолжает выпускать новые механизмы. В отсутствие часовых выставок и помпезных мероприятий мануфактуры устраивают онлайн-презентации, запускают онлайн-продажи, тем самым подтверждая, что сами часы по-прежнему реальны, они осязаемо дают понять своим обладателям: проходит все, отсчитывая секунды, часы и дни до лучших времен.

Марки Panerai, IWC и Montblanc обещали показать свои новинки на выставке Watches & Wonders, прежде именовавшейся Международным салоном высокого часового искусства (SIHH), в 20-х числах апреля. Выставку отменили, но часы-экспонаты к ней все-таки презентовали.

Panerai подготовили часы Luminor Luna Rossa, созданные в честь яхтенного клуба Luna Rossa. Новые хронометры сделаны из различных металлов и современных композитных материалов, которые используют при строительстве яхт-участниц регат America's Cup: Carbotech из спрессованного углеродного волокна, керамики, титана Grade 2 и парусины в качестве покрытия циферблата.

IWC снабдили классическую модель Portugieser Chronograph с открытым циферблатом, двумя углубленными счетчиками и шкалой 1/4 секунды на ободке мануфактурным калибром хронографа с колонным колесом и стопорной собачкой, который видно через прозрачную заднюю крышку из сапфирового стекла.

Montblanc вдохновились историческими часами 1940–1950-х годов и обновили коллекцию Heritage в винтажной эстетике. Интересна модель Heritage Automatic с корпусом, стрелками, арабскими цифрами и часовыми метками из полированного желтого золота диаметром 40 мм, с изогнутыми фацетированными ушками, выпуклым сапфировым стеклом на манер часов середины XX века, циферблатом темно-зеленого оттенка и тонированным ремешком из кожи аллигатора.

В ретростилистике выполнена и модель Breitling Top Time Limited Edition, представленная на саммите Breitling 16 апреля. Бренд выбрал стратегию собственных мероприятий, отказавшись от участия в крупных часовых салонах. Теперь они проходят в формате онлайн-конференции. Оригинальный хронограф Top Time 1960-х годов отличался оригинальным дизайном циферблата — помимо трех стрелок циферблат снабжен десятичной шкалой и двумя маленькими счетчиками, — он сохранен и в новой версии. И если коричневый ремешок из нубука подчеркивает винтажный дух часов, то паспорт, созданный на основе технологии блокчейн, — их современный характер. С помощью этого цифрового документа можно проверить подлинность часов и права их обладателя.

Бренды Hublot, Zenith, Bvlgari и TAG Heuer показали новинки еще в январе на единственном состоявшемся часовом салоне этого года, Неделе часов LVMH в Дубае. Hublot представили часы Big Bang MP-11 в корпусе из полированной красной керамики с мануфактурным механизмом HUB9011 выдающегося запаса хода в две недели внутри. Керамическим ультратонким корпусом обладает и новинка Bvlgari Octo Finissimo Automatic с 60-часовым запасом хода. Zenith посвятили новую модель Defy 21 Land Rover Edition из титана в суровом минималистском стиле новому поколению автомобилей Land Rover Defender. A TAG Heuer в часах Carrera 160 Years Silver Limited Edition соединили дизайн 60-х годов прошлого века и технологии века XXI. Прототипом часов стала модель 1964 года с серебряным циферблатом и тремя счетчиками, декорированными в технике azurage. Новинка имеет несколько измененную форму корпуса диаметром 39 мм вместо 36 мм и иное расположение секундного счетчика, связанное с разницей в конструкции механизма ●

1 Hublot, часы Big Bang MP-11Red Magic, 45 мм, красная керамика, механизм с ручным подзаводом, запас хода 14 дней, лимитированная серия в 100 экземпляров

2 Zenith, часы Defy 21 Land Rover Edition, 44 мм, титан, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 50 часов, лимитированная серия в 250 экземпляров

3 Panerai, часы Luminor Luna Rossa GMT, 44 мм, титан, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 3 дня

4 IWC, часы Portugieser Chronograph, 41 мм, розовое золото, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 46 часов

5 Bvlgari, часы Octo Finissimo Automatic Black Sandblast-Polished Ceramic, 40 мм, керамика, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 60 часов

6 Montblanc, часы Heritage Automatic, 40 мм, желтое золото, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 42 часа

7 Breitling, часы Top Time Limited Edition, 41 мм, сталь, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 48 часов

8 TAG Heuer, часы Carrera 160 Years Silver Limited Edition, 39 мм, сталь, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 80 часов



BCS GLOBAL MARKETS RESEARCH



BCS Global Markets открывает бесплатный доступ к ранее платной аналитике до 01 июля 2020 г. Сервис представляет команда из 19 опытных аналитиков, неоднократно отмеченных в международных голосованиях.

КАКИЕ АКЦИИ
ВЫРАСТУТ СИЛЬНЕЕ?

ГДЕ БУДЕТ
РЫНОК ЛЕТОМ?

ЧТО КУПИТЬ
ПРЯМО СЕЙЧАС?

КТО ВЫИГРЫВАЕТ
ОТ ПАНДЕМИИ?

ЕСТЬ ВОПРОС –
МЫ ОТВЕТИМ!

ДОСТУП К ЭКСПЕРТИЗЕ
до 01.07.2020

Отчеты доступны на сайте: research.bcsigm.ru
и в телеграм-канале: [BCS GM Research](https://t.me/BCS_GM_Research)
С вопросами обращайтесь: trial2020@bcsgm.ru

РОССИЯ

129110, Москва,
Проспект Мира, 69, стр. 1
Тел: +7495 213 1232
moscow@bcsgm.com

UK

99 Bishopsgate, 17th Floor,
London, EC2M 3XD
Тел: +44 0 207 065 2050,
london@bcsgm.com

USA

NYC NY 10020, 1270 Avenue
of the Americas
Тел: +1 212 421 7500,
newyork@bcsgm.com

КИПР

Spyrou Kyprianou & I Oktovriou,
1, Vashiotis Kalande offices,
Mesa Geitonia, 4004, Limassol, Cyprus.
Тел: +357 25 822 734
info@bcscyprus.com

БРОКЕР №1 на
МОСКОВСКОЙ БИРЖЕ

BCS Global Markets® является зарегистрированной торговой маркой (торговым знаком), обозначающей услуги, оказываемые на территории России ООО «Компания БКС», ОГРН 1025402459334, место нахождения: 630099, Россия, Новосибирск, ул. Советская, д.37, лицензия на осуществление брокерской деятельности № 154-04434-100000 от 10.01.2001

 bcsgm.com