№11

ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ — Коммерсантъ — 23.05.2024

ПРЕМЬЕР ПОВЕДЕНИЯ

КАКИМ БУДЕТ НОВОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО МИХАИЛА МИШУСТИНА

12 **НАБЛЮДАЕМ ЗА ТРАНСФОРМАЦИЕЙ**
СЕТИ ОТДЕЛЕНИЙ ГАЗПРОМБАНКА

14 **БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ**
ГАДАЕМ НА РОССИЮ В МВФ

18 **МЕНЯЕМ НЕФТЬ НА СВЕТЛОЕ БУДУЩЕЕ**
ИЛИ НА ВСЕ, ЧТО ДАДУТ

24 **РАСКРЫВАЕМ СЕКРЕТЫ РОТШИЛЬДОВ**
ИЗУЧАЯ ИХ ГЕНЕАЛОГИЧЕСКОЕ ДРЕВО

34 **ПОСТИГАЕМ ТОНКОСТИ РЕБРЕНДИНГА**
НА ПРИМЕРЕ НОВИКОМБАНКА

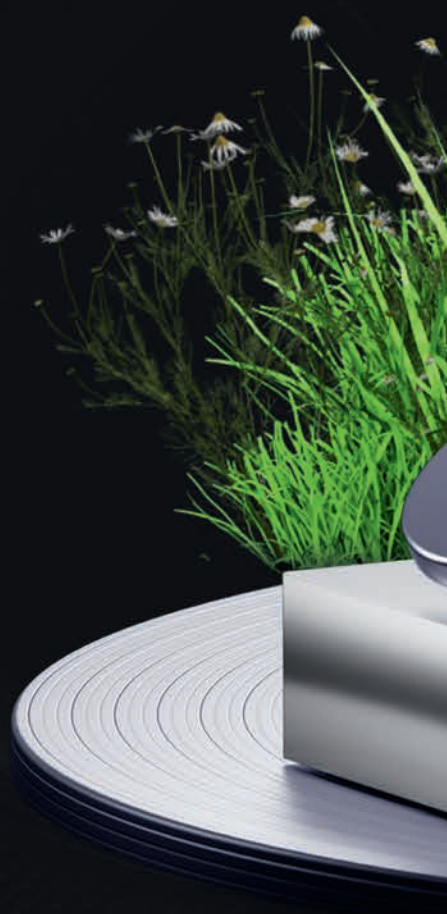
37 **ОБГОНЯЕМ ИНФЛЯЦИЮ**
ВЕРХОМ НА БАНКОВСКИХ ДЕПОЗИТАХ

58 **ПУСКАЕМСЯ ВО ВСЕ ТЯЖКИЕ**
ПУТЕШЕСТВУЯ ПО ТАЙНАМ МАКАО

Деньги

SBER Private Banking

Управление капиталом для достижения Ваших целей



6+
Реклама. Рекламодатель — ПАО Сбербанк
Sber Private Banking — формат частного банковского обслуживания клиентов ПАО Сбербанк. Банковские продукты и услуги предоставляет ПАО Сбербанк. Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1481 от 11.08.2015.

деньги
ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ Коммерсантъ

ГЕРОИ НАШЕГО ВРЕМЕНИ

МИХАИЛ МАЛЫХИН
выпускающий редактор

В детстве у меня была игра: около здания МИДа считать иномарки в потоке Садового кольца. Тогда, в 70–80-х, удачей было за час заметить две-три иностранные машины. После 90-х на российских дорогах стало проще считать отечественные: даже экзотическим Ferrari и Bentley перестали удивляться. Буквально в прошлом году картина изменилась: в Москве появились незнакомые китайские марки, причем часто — не бензиновые, а электрические. Похоже, именно китайские и именно электрические в силу глобальных перемен становятся героями нашего времени. Разглядывая электрические новинки недавнего Пекинского автосалона, невольно представляешь, как эти машины могут изменить российские дороги, учитывая, что доля продаж китайских машин у нас растет гигантскими темпами. Глядя на эти электрические лошадки, можно представить новый мир, где нефть — не то «черное золото», что сделало влиятельнейшими в мире Рокфеллеров и Ротшильдов. Новые времена диктуют новые условия обращения с финансами, предлагают новые способы и места отдыха. Благодаря технологиям даже богатые любители азартных игр все чаще предпочитают онлайн-тотализаторы роскоши игры в Монте-Карло и Макао. В этом номере мы постарались понять, что стоит за переменами сегодня.

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

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

СЕРГЕЙ ВИШНЕВСКИЙ –
ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ

ВЛАДИМИР ЛАВИЦКИЙ –
ДИРЕКТОР «ИЗДАТЕЛЬСКОГО СИНДИКАТА»

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

МИХАИЛ МАЛЫХИН – ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР
ОЛЬГА БОРОВЯГИНА – РЕДАКТОР
КИРА ВАСИЛЬЕВА – ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ
ПЕТР БЕМ – ГЛАВНЫЙ ХУДОЖНИК
ЕКАТЕРИНА РЕПЯХ,
ГАЛИНА КОЖЕУРОВА – ФОТОРЕДАКТОРЫ
ЕЛЕНА ВИЛКОВА – КОРРЕКТОР

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: ДМИТРИЙ ДУХАНИН

АДРЕС РЕДАКЦИИ И ИЗДАТЕЛЯ:
123112, Г. МОСКВА, ПРЕСНЕНСКАЯ НАБ. Д.10
БЛОК С. ТЕЛ. (495) 797-6970, (495) 926-3301

УЧРЕДИТЕЛЬ: АО «КОММЕРСАНТЪ»

ЖУРНАЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ СВЯЗИ, ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ (РОСКОМНАДЗОР) СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ СМИ – ПИ №ФС77-76923 ОТ 11.10.2019

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

ТИРАЖ: 52000
БЕСПЛАТНО

16+

В ЭТОМ НОМЕРЕ

№11
23.05.2024

ЦЕНА СЛОВ

6 **РЕГУЛЯТОРЫ НА СЛУХ**
КОГО ИНВЕСТОРЫ СЛУШАЛИ В АПРЕЛЕ-МАЕ

ТРЕНД

8 **НЕФТЬ ВЫТЕКАЕТ ИЗ БЮДЖЕТА**
НО ГОСБЮДЖЕТУ УТЕЧКИ ПОКА НЕ ГРОЗЯТ

ТЕМА НОМЕРА

10 **КОСТЮМ ПОВЕРХ МУНДИРА**
КАКИМ БУДЕТ НОВОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО МИХАИЛА МИШУСТИНА

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

12 **ПРОСТОЙ, БЫСТРЫЙ И КОМФОРТНЫЙ**
КАК ГАЗПРОМБАНК РАЗВИВАЕТ ОФИСЫ НОВОГО ФОРМАТА В МОСКВЕ И РЕГИОНАХ

14 **ПОЙДЕМ, ВЫЙДЕМ**
ПОКИНЕТ ЛИ РОССИЯ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ ФОНД

17 **ВЫСОКАЯ НАДЕЖНОСТЬ ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЯ**
КАК ОБНОВЛЯЕТСЯ ЭЛЕКТРОСЕТЕВАЯ ИНФРАСТРУКТУРА В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ

18 **ЕСТЬ ЛИ ЭКОНОМИКА ПОСЛЕ НЕФТИ**
ЗАДАЮТСЯ ВОПРОСОМ ИНВЕСТОРЫ, НАБЛЮДАЯ ЗА РАЗВИТИЕМ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

21 **БУРИТЬ ПО-РУССКИ**
РОССИЙСКИЙ НЕФТЕСЕРВИСНЫЙ СЕКТОР СТОЛКНУЛСЯ С НЕОБХОДИМОСТЬЮ УСКОРЕННОЙ РАЗРАБОТКИ СОБСТВЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

22 **ИНВЕСТОРЫ СДАЮТСЯ**
БЕГСТВО КАПИТАЛА ИДЕТ, НО НЕ ИЗ ВСЕХ СТРАН

ВЕЛИКИЕ ФИНАНСИСТЫ

24 **БАРОН УМЕР, ДА ЗДРАВСТВУЕТ БАРОН!**
ЧЕМ ИЗВЕСТЕН СОВРЕМЕННЫЙ БРИТАНСКИЙ КЛАН РОТШИЛЬДОВ

СВОИ ДЕНЬГИ

30 **«МНОГИЕ БАНКИ ПЫТАЮТСЯ НАС ПОВТОРИТЬ»**
КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ PREMIUM-BANKING УСИЛИВАЕТСЯ С КАЖДЫМ ГОДОМ

32 **ОТРАСЛЕВОЙ ПОДЪЕМ**
ЛУЧШИЕ ИНВЕСТИЦИИ МЕСЯЦА ПО ВЕРСИИ «ДЕНЕГ»

34 **«ВРЕМЯ МЕНЯЕТ НАС, НО И МЫ МЕНЯЕМ ВРЕМЯ»**
АО АКБ «НОВИКОМБАНК», ДОЧЕРНИЙ БАНК ГОСКОРПОРАЦИИ «РОСТЕХ», ОБЪЯВИЛО О МАСШТАБНОМ РЕБРЕНДИНГЕ

37 **СБЕРЕГАТЕЛЬНОЕ НАСТРОЕНИЕ**
ПОЧЕМУ СТАВКИ ПО ДЕПОЗИТАМ ОБОГНАЛИ ИНФЛЯЦИЮ

40 **«КОГДА У БАНКА 108 МЛН КЛИЕНТОВ, НЕЛЬЗЯ КОНЦЕНТРИРОВАТЬСЯ НА КАКОЙ-ТО ОДНОЙ КАТЕГОРИИ ГРАЖДАН»**
УВЕРЕН ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ СБЕРБАНКА КИРИЛЛ ЦАРЕВ

42 **ОТ ОБЩЕГО К ЧАСТНОМУ**
ВЕТЕР ПЕРЕМЕН НА РЫНКЕ ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

44 **ПАЙЩИКАМ ПОНРАВИЛОСЬ ВЕСНОЙ**
ГРАЖДАНЕ МАССОВО ИНВЕСТИРУЮТ В ПИФЫ РОССИЙСКИХ АКЦИЙ

46 **«ЛОЯЛЬНОСТЬ КАЖДОГО КЛИЕНТА СЕГОДНЯ БАНКАМ НУЖНО ЗАРАБАТЫВАТЬ, И ДЕЛАТЬ ЭТО ПОСТОЯННО»**
ГОВОРИТ СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ВТБ ДМИТРИЙ БРЕЙТЕНБИХЕР

47 **ПЕНСИОННЫЙ ПРОСЧЕТ**
ДОХОДЫ КЛИЕНТОВ НПФ ПОКА НЕ КОМПЕНСИРУЮТ ПОТЕРЬ ОТ ИНФЛЯЦИИ

50 **«БИЗНЕС КРУПНЕЙШИХ МАРКЕТПЛЕЙСОВ КАЖДЫЙ ГОД РАСТЕТ В ДВА РАЗА, НО ЭТО СТОИТ ВСЕ ДОРОЖЕ»**
РАССКАЗАЛ ДИРЕКТОР TINKOFF ECOMMERCE ИЛЬЯ КРЕТОВ

52 **ИНВЕСТОРЫ ЗАСЕЛЯЮТ ПЕРВЫЕ ЭТАЖИ**
В МОСКВЕ РЕЗКО ВЫРОС СПРОС НА КОММЕРЧЕСКИЕ ПЛОЩАДИ В ЖИЛЫХ ДОМАХ

54 **НЕДАЛЬНИЙ ВОСТОК**
СКОЛЬКО СТОИТ ПУТЕШЕСТВИЕ В ЭМИРАТЫ ИЛИ САУДОВСКУЮ АРАВИЮ

55 **КИТАЙСКИЙ ЭЛЕКТРОШОК**
СКОЛЬКО СТОЯТ НОВИНКИ ПЕКИНСКОГО АВТОСАЛОНА, УЗНАЛИ «ДЕНЬГИ»

STORY

58 **ПОРОЧНАЯ ПРИБЫЛЬ**
КАК ЭКОНОМИКА МАКАО СТАЛА САМОЙ БЫСТРОРАСТУЩЕЙ В МИРЕ

GAC MOTOR

НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ ПРЕВОСХОДСТВА*

НОВЫЙ GS8

*В сравнении с предыдущей моделью GS8
**Мотор

Реклама

РЕГУЛЯТОРЫ НА СЛУХ

В конце апреля и начале мая политики смягчили воинственную риторику после эскалации конфликта на Ближнем Востоке. Американский президент попросил главу Израиля «не отвечать» на удары и «не обострять» конфликт с Ираном, даже пообещал придержать отправку вооружений Тель-Авиву.

В ожидании финансового смягчения инвесторы с особой чуткостью внимали словам регуляторов. Глава ФРС США Джером Пауэлл, похоже, инвесторов разочаровал, сообщив, что ФРС не торопится снижать ставку с уровня 5,25–5,5% годовых. Выступая в мае в Амстердаме на заседании Ассоциации иностранных банкиров, он отметил, что показатели инфляции оказались выше ожиданий. «Нам нужно будет проявить терпение и позволить жесткой политике сделать свое дело»,— сказал господин Пауэлл.

Глава Центрального банка России Эльвира Набиуллина в мае обнадежила инвесторов, пообещав, что ключевая ставка может быть снижена во второй половине года. Причина удержания на высоком уровне, как и в США, инфляция. Оставляя в апреле ставку на уровне 16%, ЦБ пояснил, что возвращение инфляции к цели в 4% предполагает более продолжительный период поддержания жестких денежно-кредитных условий в экономике, чем прогнозировалось ранее. В базовом сценарии Банк России повысил прогноз средней ключевой ставки в 2024 и 2025 годах до 15,0–16,0% и 10,0–12,0% соответственно ●

AP

ГЛАВА ФРС США

ДЖЕРОМ ПАУЭЛЛ

(ВО ВРЕМЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ В ЦЕНТРЕ ИМЕНИ ВУДРО ВИЛЬСОНА)

«МЫ ГОВОРИЛИ, ЧТО НАМ НУЖНО БОЛЬШЕ УВЕРЕННОСТИ В УСТОЙЧИВОМ ДВИЖЕНИИ ИНФЛЯЦИИ К ЦЕЛЕВЫМ 2%, ПРЕЖДЕ ЧЕМ НАСТАНЕТ ВРЕМЯ СМЯГЧАТЬ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНУЮ ПОЛИТИКУ. НЕДАВНИЕ ДАННЫЕ ЯВНО НЕ ПРИДАЛИ НАМ УВЕРЕННОСТИ».

ПОСОЛ ИРАНА В ТУРЦИИ

МОХАММАД ХАСАН ХАБИ-БОЛЛАХЗАДЕ

PETER NICHOLLS / REUTERS

(В ИНТЕРВЬЮ ГАЗЕТЕ AYDINLIK)

«ИСЛАМСКАЯ РЕСПУБЛИКА ИРАН НЕ СТРЕМИТСЯ К ЭСКАЛАЦИИ КОНФЛИКТА В РЕГИОНЕ».

ПРЕЗИДЕНТ США

ДЖО БАЙДЕН

(ВЫСТУПАЯ НА КОНФЕРЕНЦИИ IBEW)

«СЕГОДНЯ Я МОГУ ОБЪЯВИТЬ, ЧТО ЗАВОД НА ЮГЕ ОГАЙО УЖЕ ПРОИЗВЕЛ ПЕРВЫЕ 200 ТЫС. ФУНТОВ (100 ТОНН.— **„ДЕНЬГИ“**) ОБОГАЩЕННОГО УРАНА, ПЕРВЫЕ, ПРОИЗВЕДЕННЫЕ В АМЕРИКЕ, И ПРЕДПРИЯТИЕ РАБОТАЕТ НАД ТЕМ, ЧТОБЫ ДО КОНЦА ГОДА ПРОИЗВЕСТИ 1 МЛН ТОНН».

REUTERS

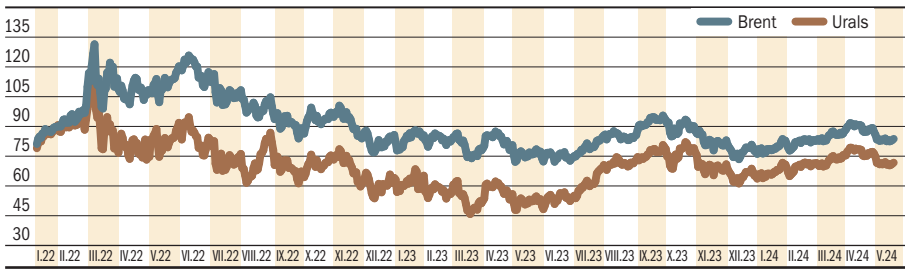
16 апреля → 19 апреля

ДОХОДНОСТЬ ПЯТИЛЕТНИХ КАЗНАЧЕЙСКИХ ОБЛИГАЦИЙ США ВЫРОСЛА НА 0,1 П. П., ДО 4,73%

ЦЕНА НЕФТИ МАРКИ BRENT НА СПОТ-РЫНКЕ СНИЗИЛАСЬ НА 1,1%, ДО $89,7 ЗА БАРРЕЛЬ

ФЬЮЧЕРС НА ПОСТАВКУ УРАНА ПОДОРОЖАЛ НА 0,2%, ДО $80,45 ЗА ФУНТ

ДИНАМИКА ЦЕН НА НЕФТЬ ($/БАРРЕЛЬ) Источники: Profinance.ru, Investing.com.

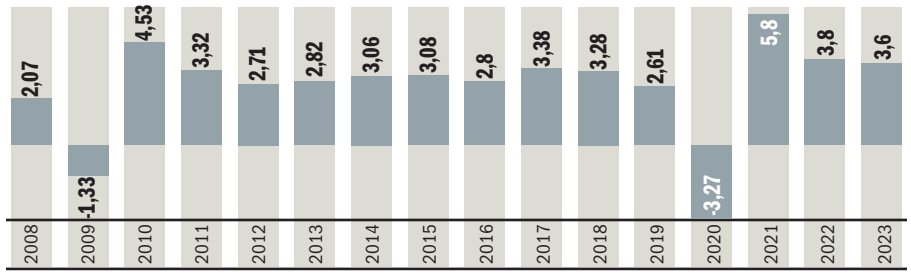


ФРС ДАВИТ НА НЕФТЬ

За месяц с 15 апреля по 15 мая цена нефти марки Brent упала на 9%, до $82,69 за баррель, а российской Urals — на 10%, до $70,65. По мнению экспертов, снижение связано с ослаблением напряженности на Ближнем Востоке, где была угроза прямого конфликта между Израилем и Ираном. Другой причиной аналитики видят продолжение жесткой политики ФРС США, которая 1 мая в очередной раз не стала снижать учетную ставку с рекордного за 23 года уровня в 5,25–5,5% годовых. Давление на цены оказали и заявления Управления энергетической информации США (EIA) о росте запасов нефти в США, хотя эксперты ожидали снижения.

КАК ТРЕНД ОТРАЖАЕТСЯ НА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ,
ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «НЕФТЬ ВЫТЕКАЕТ ИЗ БЮДЖЕТА» НА СТРАНИЦЕ 8.

ДИНАМИКА ГЛОБАЛЬНОГО ВВП (%) Источник: МВФ.



ОЖИДАНИЯ РОСТА ВВП РАСТУТ

Экономисты ООН в середине мая обновили прогноз роста мирового ВВП в 2024 году с февральского в 2,4% до 2,7%. Как следует из отчета, повышение оценки обосновано успехами в экономике Бразилии, Индии, России и США. При этом прогноз роста российской экономики в 2024 году был поднят до 2,7% с 1,3%. Апрельский прогноз Международного валютного фонда (МВФ) по росту ВВП России и мира в 2024 году был более оптимистичным — до 3,2%, причем российская экономика, по МВФ, будет расти в этом году темпами наравне с мировой.

О ДВИГАТЕЛЯХ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ
ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ЕСТЬ ЛИ ЭКОНОМИКА ПОСЛЕ НЕФТИ» НА СТРАНИЦЕ 18

МИНИСТР ИНОСТРАННЫХ ДЕЛ ШВЕЦИИ

ТОБИАС БИЛЛЬСТРЕМ

(НА ВСТРЕЧЕ ГЛАВ МИДОВ И МИНИСТРОВ ОБОРОНЫ ЕС В ЛЮКСЕМБУРГЕ)

«ПРИНЯТИЕ 14-ГО ПАКЕТА САНКЦИЙ (ПРОТИВ РОССИИ.— **„ДЕНЬГИ“**) — ОДИН ИЗ САМЫХ ВАЖНЫХ ШАГОВ. МЫ НАМЕРЕНЫ ВКЛЮЧИТЬ ТУДА ЗАПРЕТ НА ИМПОРТ СЖИЖЕННОГО ПРИРОДНОГО ГАЗА».

ISABEL INFANTES / POOL / REUTERS

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ЦБ РОССИИ

ЭЛЬВИРА НАБИУЛЛИНА

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ЦБ)

ДМИТРИЙ ДУХАНИН

«ПОДАВЛЯЮЩЕЕ БОЛЬШИНСТВО УЧАСТНИКОВ ЗАСЕДАНИЯ БЫЛИ ЗА СОХРАНЕНИЕ СТАВКИ. ПРИ ЭТОМ ВСЕ СОГЛАСИЛИСЬ, ЧТО ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ СНИЖЕНИЯ СТАВКИ СНИЗИЛОСЬ. НО БЫЛИ ОТДЕЛЬНЫЕ МНЕНИЯ И ПО ПОВЫШЕНИЮ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ».

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ И ПРЕЗИДЕНТ «ТРАНСНЕФТИ»

НИКОЛАЙ ТОКАРЕВ

(В ИНТЕРВЬЮ «ИНТЕРФАКСУ»)

«В ПРИНЦИПЕ ОНИ (ДИВИДЕНДЫ.— **„ДЕНЬГИ“**) БУДУТ НЕПЛОХИЕ, ПОТОМУ ЧТО РЕЗУЛЬТАТЫ ПО ГОДУ БЫЛИ НЕПЛОХИЕ — И ВЫРУЧКА СЕРЬЕЗНО ПОДРОСЛА».

АЛЕКСАНДР МИРИДОНОВ

REUTERS

ПРЕЗИДЕНТ США

ДЖО БАЙДЕН

(В ИНТЕРВЬЮ CNN)

«Я ЯСНО ДАЛ ПОНЯТЬ, ЧТО ЕСЛИ ИЗРАИЛЬТЯНЕ ВОЙДУТ В РАФАХ, ТО Я НЕ БУДУ ПЕРЕДАВАТЬ ТО ОРУЖИЕ, КОТОРОЕ ОНИ ИСТОРИЧЕСКИ ИСПОЛЬЗОВАЛИ ДЛЯ ТАКИХ ОПЕРАЦИЙ В РАФАХЕ, ДРУГИХ ГОРОДАХ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ТАКИХ ПРОБЛЕМ».

ГЛАВА ФРБ МИННЕАПОЛИСА

НИЛ КАШКАРИ

(НА КОНФЕРЕНЦИИ ИНСТИТУТА МИЛКЕНА)

REUTERS

«Я ДУМАЮ, ЧТО ГОРАЗДО БОЛЕЕ ВЕРОЯТНО, ЧТО МЫ ПРОСТО ОСТАНЕМСЯ НА ЭТОМ УРОВНЕ (КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ.— **„ДЕНЬГИ“**) ДОЛЬШЕ, ЧЕМ МЫ ОЖИДАЕМ ИЛИ ЧЕМ СЕЙЧАС ОЖИДАЮТ ЛЮДИ, ПОКА МЫ НЕ УВИДИМ, КАКОЙ ЭФФЕКТ ОКАЗЫВАЕТ НАША ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА».

КАНДИДАТ НА ДОЛЖНОСТЬ ГЛАВЫ МИНИСТЕРСТВА ОБОРОНЫ

АНДРЕЙ БЕЛОУСОВ

(ВЫСТУПАЯ В СОВЕТЕ ФЕДЕРАЦИИ)

ДМИТРИЙ ДУХАНИН

«Я СПЕЦИАЛЬНО ХОЧУ ПОДЧЕРКНУТЬ ДЛЯ ЖУРНАЛИСТОВ, ЧТО РЕЧЬ НЕ ИДЕТ О МОБИЛИЗАЦИИ, О КАКИХ-ТО ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ МЕРАХ, РЕЧЬ ИДЕТ О ПЛАНОВЫХ МЕРАХ. НО ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ЭТОТ ПРОЦЕСС УЖЕ ЗАПУЩЕН — КАК ПРИЗЫВ ГРАЖДАН, ТАК И, ОСОБЕННО ВАЖНО, КОНТРАКТОВАНИЕ».

22 апреля — **ЦЕНА БЛИЖАЙШЕГО ФЬЮЧЕРСА НА НИДЕРЛАНДСКОМ ХАБЕ TTF СНИЗИЛАСЬ НА 4,9%, ДО $334 ЗА 1 ТЫС. КУБОМЕТРОВ**

26 апреля — **КУРС ДОЛЛАРА СНИЗИЛСЯ НА 0,4%, ДО 91,59 РУБ./$**

7 мая — **АКЦИИ «ТРАНСНЕФТИ» ПОДОРОЖАЛИ НА 3,2%, ДО 1644 РУБ.**

8 мая — **ЦЕНА НЕФТИ МАРКИ BRENT НА СПОТ-РЫНКЕ ВЫРОСЛА НА 1,9%, ДО $83,6 ЗА БАРРЕЛЬ**

14 мая — **ЦЕНА ЗОЛОТА СНИЗИЛАСЬ НА 0,3%, ДО ОТМЕТКИ $2309 ЗА ТРОЙСКУЮ УНЦИЮ**

ИНДЕКС МОСКОВСКОЙ БИРЖИ ВЫРОС НА 0,2%, ДО 3463,65 ПУНКТА

ДИНАМИКА ЭКСПОРТА АВТОМОБИЛЕЙ ИЗ КИТАЯ (МЛН ШТ.)

Источники: CADA, CPCA.

КИТАЙСКИЙ АВТОПРОМ НАСТУПАЕТ

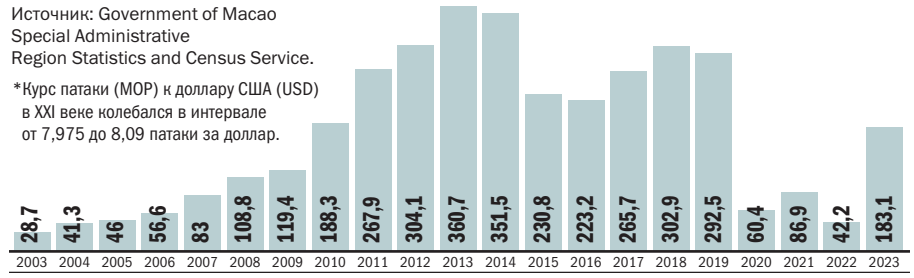
За пять лет мировой экспорт китайских автомобилей вырос почти в 5 раз — с 1,1 млн в 2018 году до 5,3 млн штук по итогам 2023 года. В The Wall Street Journal назвали прошлогодний успех «тектоническим сдвигом». По разным оценкам продажи китайского автопрома уже занимают от 60% до 80% мирового рынка. В Россию же экспорт китайских машин с 2018 до 2023 года вырос более чем в 40 раз, до 800 тыс. в год, став безусловным лидером продаж.

О ПРИЧИНАХ РОСТА ПОПУЛЯРНОСТИ МАШИН ПОДНЕБЕСНОЙ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «КИТАЙСКИЙ ЭЛЕКТРОШОК» НА СТРАНИЦЕ 55.

ВАЛОВОЙ ИГРОВОЙ ДОХОД КАЗИНО МАКАО (МЛРД ПАТАК*)

Источник: Government of Macao Special Administrative Region Statistics and Census Service.

*Курс патаки (МОР) к доллару США (USD) в XXI веке колебался в интервале от 7,975 до 8,09 патаки за доллар.



ИГОРНЫЙ БИЗНЕС ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ

После падения почти в пять раз в 2020 году доходов бизнеса казино Макао (с 292,5 млрд до 60,4 млрд патак) в прошлом году доходы от игорного бизнеса выросли в четыре раза — с 42,2 млрд до 183,1 млрд патак. Причиной восстановления интереса к азартным играм стало снятие антиковидных ограничений и рост экономики Китая.

ПОДРОБНЕЕ ОБ ИНДУСТРИИ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ПОРОЧНАЯ ПРИБЫЛЬ» НА СТРАНИЦЕ 58

НЕФТЬ ВЫТЕКАЕТ ИЗ БЮДЖЕТА

НО ГОСБЮДЖЕТУ УТЕЧКИ ПОКА НЕ ГРОЗЯТ

Рублевая цена российской нефти Urals впервые с начала марта опустилась до 6,25 тыс. руб. за баррель. За месяц она подешевела почти на 12%, что связано со снижением геополитической напряженности на Ближнем Востоке, объявленным ростом запасов нефти в США и ужесточением риторики американского финансового регулятора. Впрочем, текущие цены все еще держатся на уровнях, заложенных в российском бюджете, что позволяет рассчитывать на удержание его дефицита в рамках плановых 1,7 трлн руб.

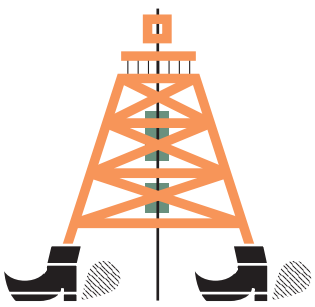
В начале мая нефтяной рынок преподнес неприятный сюрприз российской экономике. По данным ProFinance.ru, 15 мая рублевая цена Urals опускалась до 6,25 тыс. руб. за баррель, минимума с начала февраля. Даже с учетом коррекции и восстановления цены до 6,4 тыс. руб. она осталась на 8% ниже значений начала месяца и почти на 15% — локального максимума, установленного в конце первой декады апреля.

Стремительное снижение связано в первую очередь с падением долларовой цены нефти на мировом рынке. По данным Investing.com, в середине мая цена европейской нефти Brent опускалась до $81 за баррель, что почти на 13% ниже полугодового максимума, достигнутого 12 апреля. Цена российского сорта Urals в то же время снизилась на 11%, до минимума с 13 марта ($70 за баррель).

По мнению экономистов, основная причина падения нефтяных котировок — снижение геополитических рисков. Взаимные атаки Ирана и Израиля в апреле оказались не такими масштабными, как опасались участники рынка, и не привели к эскалации вооруженного конфликта на Ближнем Востоке. «Обе стороны, похоже, дали понять, что прямая конфронтация нежелательна»,— полагает старший аналитик «БКС Мир инвестиций» Рональд Смит. В мае активизировались переговоры между Израилем и «Хамасом» о перемирии и заложниках.

Старший аналитик SberCIB Investment Research Константин Самарин называет и другие причины снижения нефтяных котировок: неожиданно резкое увеличение товарных запасов нефти в США до максимума с июня 2023 года, умеренно жесткая риторика ФРС (после заседания 1 мая) на фоне устойчивой инфляции в Соединенных Штатах и признаки ослабления спроса на топливных рынках. В середине мая вышли два отчета от ОПЕК и МЭА. В последнем была понижена оценка роста мирового спроса на нефть на 0,14 млн баррелей в сутки, до 1,1 млн баррелей. «Физические поставки нефти сейчас стабильны и достаточны для удовлетворения спроса, а вот на рынке топлива есть некоторая слабость — в кривой фьючерсов на дизтопливо наблюдается контанго до октября»,— отмечает господин Самарин.

Опрошенные «Деньгами» аналитики не видят фундаментальных оснований для дальнейшего снижения цены. «Наш прогноз средней цены на второй квартал составляет $88 за баррель. Во втором полугодии ожидаем, что котировки смогут удержаться в интервале $85–90»,— полагает Константин Самарин. По мнению Рональда Смита, во втором полугодии средняя цена Brent составит $80, но не исключает значительного повышения или понижения в течение длительных периодов времени. «В этом свете ухудшение геополитического климата может привести к росту цен на нефть до $100 к концу года, а слабые экономические данные из США и Китая могут привести к падению до $60»,— отмечает господин Смит.



ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **Артем Краснов**

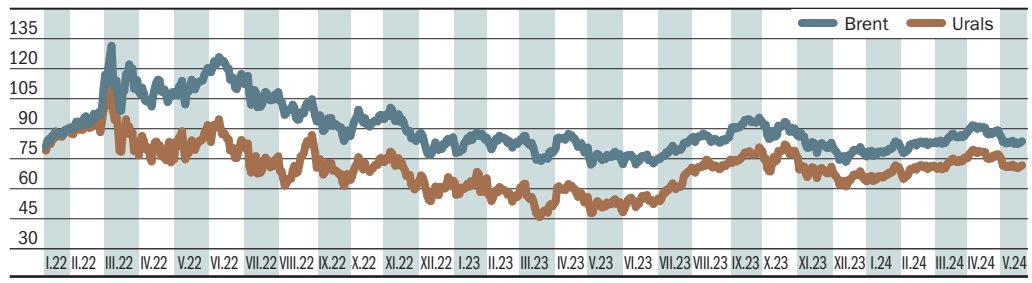
Нынешнее падение цен негативно для бюджета России, так как ведет к уменьшению объема поступающих нефтяных доходов, но не критично, так как заложенное в него среднее значение на год находится на уровне 6,42 тыс. руб. Эта величина складывается из заложенной в бюджет средней цены Urals $71,3 за баррель и среднего курса рубля в 93 руб./$. Хотя рублевая цена и вернулась к данному уровню, но средняя величина с начала года все еще его превосходит. По оценке «Денег», основанной на данных ProFinance, она составляет 6,55 тыс. руб. за баррель.

За счет этого превышения Минфину удается получить значительный объем нефтяных доходов. С января по апрель их размер составил 4,2 трлн руб., что на 82,2% больше, чем за аналогичный период прошедшего года. В последующие месяцы Минфин ожидает устойчивое превышение поступлений нефтегазовых доходов над их базовым уровнем. Этому будет способствовать сохранение высокой цены российской нефти. По мнению главного аналитика Совкомбанка Михаила Васильева, в ближайшие месяцы цена на нефть Urals в рублях продолжит торговаться в диапазоне 6–6,5 тыс. руб. за баррель. Следовательно, дефицит бюджета по итогам года сложится у планового уровня в 1,6 трлн руб., считает господин Васильев.

Риски для бюджета, как считают аналитики, несут риски геополитические и санкционные, которые способны привести к сокращению экспорта. Риском для бюджета, как считает Михаил Васильев, может выступать риск глобальной рецессии под давлением высоких процентных ставок в США и геополитических противоречий. В случае замедления темпов роста мировой экономики может произойти более сильное падение цен на сырье — главный экспортный товар России. По мнению экспертов, существует неопределенность с влиянием на расходную часть бюджета расходов на проекты, анонсированные президентом весной. «В свете текущей динамики нефтяных цен этот вопрос

ДИНАМИКА ЦЕНЫ НЕФТИ URALS (РУБ./БАРРЕЛЬ) Источник: Profinance.ru.

ДИНАМИКА ЦЕН НА НЕФТЬ ($/БАРРЕЛЬ) Источники: Profinance.ru, Investing.com.



АРТЕМ КРАСНОВ

выглядит более важным, чем краткосрочное отклонение цены нефти от комфортных уровней»,— считает начальник аналитического управления банка «Зенит» Владимир Евстифеев.

Впрочем, даже в случае реализации негативного сценария и расширения дефицита бюджета выше запланированной величины Минфин сможет восполнить недостающие доходы за счет более активного привлечения финансирования на внутреннем долговом рынке. В действующем плане на 2024 год установлен объем привлечения на внутреннем рынке на уровне 4,08 трлн руб. Пока Минфину удается привлекать средства темпами, превышающими планы, так, по итогам первого квартала вместо запланированных 800 млрд руб. объем размещений составил 823 млрд руб. По итогам состоявшихся в апреле—мае пяти аукционных дней и двух доразмещений было размещено ОФЗ на 407,2 млрд руб., обеспечив на 40,7% выполнение квартального плана, который установлен на уровне 1 трлн руб. При этом Минфин не использовал свое главное «оружие» на открытом рынке — ОФЗ с переменным купоном, которые в периоды жесткой ДКП ЦБ пользуются повышенным спросом у банков ●

НЕ НЕФТЬЮ ЕДИНОЙ

ИЛЬЯ СУШКОВ,
управляющий партнер Astero Falcon

Россия является одним из крупнейших экспортеров нефти в мире, и доходы от нефтяной отрасли — значительная часть бюджета страны. Поэтому изменения цены нефти напрямую влияют на общее экономическое состояние России, на курс национальной валюты, следовательно — на инвестиционный климат и фондовый рынок. Рост цен на нефть приводит к росту доходов нефтяных компаний, что увеличивает объем денежной массы (M2) и усиливает ликвидность на фондовом рынке.

В свою очередь, падение цен на нефть негативно сказывается на инвестиционной привлекательности российского фондового рынка и экономики, поскольку это приводит к сокращению прибылей нефтегазовых компаний и оттоку инвестиционного капитала, особенно в энергетическом секторе.

В настоящее время мы наблюдаем глобальное снижение нефтяных котировок. Для российского рынка ситуация усугубляется ростом дисконта российской нефти марки Urals к глобальному эталону Brent. Основные причины — слухи о постепенном увеличении добычи странами ОПЕК с июля, а также снижение рисков разрастания конфликта на Ближнем Востоке. В результате дисконт Urals к Brent достиг $20 за баррель.

В пересчете на рубли комфортная для плановых показателей бюджета рублевая цена нефти, при которой будет достигнут прогнозный дефицит в 2,9 трлн руб., составляет порядка 5,3 тыс. руб. за баррель, а при рублевой цене нефти порядка 7 тыс. руб. доходы бюджета становятся равны расходам. С учетом текущей рыночной цены на нефть марки Urals ($70 за баррель) комфортный для бюджета уровень курса составляет 95–100 руб./$.

При помощи бюджетного правила Минфин регулирует уровень покупок и продаж иностранной валюты, во многом определяя рыночный курс рубля, динамика которого, в свою очередь, традиционно используется инвесторами как ориентир при формировании среднесрочных инвестиционных предпочтений.

Акции компаний с высокой долей экспорта в выручке являются хорошей защитой от ослабления курса рубля. При укреплении валюты доходы этих компаний в рублевом эквиваленте растут. Наибольшим спросом в периоды ослабления рубля являются акции компаний, занимающихся добычей нефти, металлургии и производства удобрений.

В условиях низкой рублевой цены на нефть эти же сектора оказываются уязвимыми. Нефтяные компании адаптируются к снижению цены нефти, принимая более осторожные решения относительно дивидендов и управления денежными потоками. Примером подобной осторожности стало мартовское решение ЛУКОЙЛа о выплате дивидендов на 20% ниже ожиданий инвесторов и аналитиков. В этом решении сыграла роль не только слабая ценовая конъюнктура, но и сложности с экспортом.

В нефтегазовом секторе такие компании, как «Татнефть», «Газпромнефть» и ЛУКОЙЛ, имеют большую устойчивость к колебаниям цен благодаря балансу между внутренними и внешними рынками сбыта. Эти компании способны перерабатывать большую часть своей нефти для внутреннего рынка или имеют надежные поставки для перерабатывающих заводов, что делает их бизнес и котировки акций устойчивыми ко внешним шокам. Если же экспорт составляет основную долю доходов компании, то снижение мировых цен на нефть или изменение условий экспорта может резко повлиять на прибыль — котировки таких компаний, как «Роснефть» и «Сургутнефтегаз», сильнее подвержены внешним факторам из-за высокой доли экспорта в выручке.

Российский инвестор изначально существенно подвержен рискам нефтяного рынка — через макроэкономическую стабильность страны и состояние бюджета (доля налогов от производителей энергоресурсов составила 34% по итогам 2023 года), через курс рубля, который привязан к нефтяным котировкам посредством бюджетного правила, и, наконец, через саму структуру российского фондового рынка, на котором доминируют нефтегазовые компании. Суммарная капитализация компаний нефтегазового сектора на российском фондовом рынке составляет около 45–55% от общего объема рынка.

Как следствие, одним из стратегических вызовов для российских инвесторов является минимизация системного влияния нефтяных котировок на инвестиционный портфель.

Для защиты инвестиций в условиях высокой волатильности нефтяных котировок на первое место по актуальности выходит вопрос диверсификации инвестиционного портфеля по секторам экономики с прицелом на несырьевые компании с прочными финансовыми показателями и хорошо развитой стратегией управления рисками. В поиске надежных инвестиций лучше ориентироваться на сочетание фундаментальных показателей:

— долгая история операционной деятельности в разных фазах экономического цикла;

— стабильная или растущая выручка и чистая прибыль на протяжении минимум пяти лет;

— консервативная финансовая политика (отношение чистого долга к EBITDA ниже 3x, достаточный объем наличных средств на балансе для покрытия среднесрочной кредиторской задолженности, адекватный доступ к финансовым рынкам и т. д.).

Этим критериям, в частности, соответствуют отдельные компании из сектора потребительских товаров («Магнит»), технологий («Яндекс»), финансов (Сбербанк) и телекоммуникационных услуг (МТС). Их бизнес напрямую не зависит от цен на нефть и, следовательно, их акции могут эффективно диверсифицировать и снизить волатильность инвестиционного портфеля.

Сырьевой бизнес привязан к владению физическими активами (месторождениями), поэтому на рынке маловероятно появление новой крупной компании из нефтегазового или горнодобывающего сектора. Потребительский сектор, где основным активом является интеллектуальная собственность или торговая марка, при этом продолжает развиваться и пополняться новыми именами, в том числе благодаря импортозамещению. На фоне постепенного перепрофилирования российской экономики на фондовом рынке стали активнее размещаться акции новых эмитентов, что оживило фондовый рынок и расширило спектр доступных инвестиционных возможностей. В частности, успешно провели IPO и вызвали большой интерес инвесторов ряд компаний потребительского сектора: Genetico, Astra, Henderson. В 2024 году эта тенденция продолжилась: на рынок вышли еще шесть компаний.

В условиях репатриации капитала и отсутствия доступа к широкому международному рынку складывается уникальная комбинация факторов, благоприятствующая инвестициям в российском периметре. Экономика вынужденно перестраивается, развиваются новые рынки сбыта и индустрии. Снижение сырьевой зависимости — один из ключевых факторов успеха России в условиях санкций, а изменения в экономике должны найти отражение и в современных инвестиционных стратегиях.

КОСТЮМ ПОВЕРХ МУНДИРА

КАКИМ БУДЕТ НОВОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО МИХАИЛА МИШУСТИНА

Главное назначение в новом правительстве — Андрей Белоусов во главе Минобороны. С точки зрения «Денег», дело не столько в эксперименте по назначению главного экономиста страны главным военным, а в том, зачем предположительно нужно сближение силового и несилового блока нового правительства под руководством премьер-министра Михаила Мишустина. Скорее, это вопрос не столько боевых действий, сколько среднесрочных перспектив страны.

ПРЕСС-СЛУЖБА ПРЕЗИДЕНТА РФ

Если бы правительство РФ нужно было назначить, например, 20 февраля 2022 года, а не в первой декаде мая 2024 года, ни у кого не было бы сомнений в том, что премьер-министром вновь будет Михаил Мишустин. До начала военной операции на Украине критерии, по которым формируется исполнительная власть в РФ, никто бы просто не стал менять. Но после февраля 2022 года смене критериев никто бы не удивился — время и ситуация явно поменялись. Если в том, что персонально Михаил Мишустин останется премьер-министром, сомнений было мало — конечно, все может быть, но Владимир Путин неоднократно демонстрировал, что вопросов к главе правительства у него нет,— то в остальном могли быть даже не столько вопросы, сколько новые задачи. Любой специалист накануне 7 мая 2024 года мог бы представить десяток абсолютно убедительных схем новых «вице-премьерских этажей» и схем устройства Белого дома. Слишком сильно поменялась ситуация: в мае 2024 года перед исполнительной властью в РФ так или иначе стоят задачи, которые в 2020 году по крайней мере не формулировались как неотложные.

Тем не менее когда кандидатуры вице-премьеров были внесены в Госдуму, стало очевидно, что именно дизайн гражданской части Белого дома принципиально менять не предполагается. Да, вице-премьеры практически те же. Денис Мантуров остался заместителем Михаила Мишустина по промышленному сектору — и то, что в роли министра промышленности будет работать калининградский губернатор Антон Алиханов, показывает лишь то, что в новой ситуации работы и у Дениса Мантурова, и у министра промышленности больше, и совмещать их один человек может с трудом. Отставка вице-премьера Виктории Абрамченко и фактическое назначение на ее место в кресле вице-премьера министра сельского хозяйства Дмитрия Патрушева — вопрос более или менее рядовой и структуры правительства не меняет, тем более что к работе Абрамченко никаких претензий не было. Назначение вице-премьером главы Минтранса Виталия Савельева — на деле более важное решение: транспортная отрасль стала существенно более важной за последние годы, во всяком случае, там очень многое поменялось (в первую очередь возросла важность работы по транспортным коридорам в связи с изменениями во внешней торговле).

Единственным вопросом после объявления кандидатур вице-премьеров оставался вопрос о том, что произошло с Андреем Белоусовым, в прошлом правительстве — главой экономического блока и первым вице-премьером. Формально назначение Дениса Мантурова произошло именно на его место: кресло первого вице-премьера — единственное в Белом доме, как и кресло вице-премьера — главы аппарата Белого дома, которое, в чем вообще никто не сомневался, сохранилось за Дмитрием Григоренко. Тем не менее именно куратором экономического блока Денис Мантуров не стал, а значительную часть его «экономических» полномочий получил вице-премьер Александр Новак, ранее отвечавший только за энергетику. Тем не менее — куда же девался Андрей Белоусов? Да, за Денисом Мантуровым, как выяснилось из утвержденного уже в новом правительстве распределения полномочий вице-премьеров от 17 мая, закреплены, помимо прочего, «общая координация работы в области технологического развития, реализации Национальной технологической инициативы и содействия внедрению результатов инновационной деятельности» — то есть именно то, чем занимался Андрей Белоусов в Белом доме с самого начала деятельности правительства Михаила Мишустина.

Загадка разрешилась после того, как Владимиром Путиным были подписаны предложения по назначению силового блока. И это была главная новость вокруг нового правительства, которая меняла очень многое, должна была объяснить все это очень многое и которая обсуждается и по сей день. Андрей Белоусов, профессиональный экономист (во втором поколении — его отец был участником разработки знаменитых «косыгинских» реформ), стал министром обороны РФ.

Даже назначение на этот пост министра финансов Антона Силуанова, который с начала военной операции очень много общается и с сотрудниками Минобороны и Генштаба, вызвало бы значимо меньше удивления. В конце концов, резкий рост в РФ финансирования оборонных расходов при всем доверии к экс-министру обороны Сергею Шойгу (переместившемуся на пост главы Совета безопасности) требует, как минимум, ограничения неконтролируемого дальнейшего роста. Но зачем назначать в Минобороны не финансиста (не стоит удивляться — практически всякий правительственный финансист с неизбежностью военный финансист; это так же верно, как военными расходами в любой стране занимается и центральный банк, и Банк России не исключение), а главного экономиста преды-

ТЕКСТ **Афанасий Сборов**
ФОТО **пресс-служба президента РФ**

дущего правительства? Даже первый замглавы администрации президента Сергей Кириенко, в полувоенной по существу системе «Росатома» в свое время осуществивший успешную практическую реформу соответствующей отрасли, смотрелся на бы на этом месте много понятнее.

Сам Андрей Белоусов был в комментариях при назначении на этот пост чрезвычайно аккуратен и осторожен, не сказал ни на слово больше того минимума, который он должен был сказать. Не претендуя на какое-либо знание по этому вопросу, обозначим лишь несколько моментов, которые могли бы быть дополнением к полностью тривиальным предположениям на этот счет. Кажется, что сенсационное назначение имеет скорее не краткосрочные, а долгосрочные цели. И в силу этого скорее имеет смысл присоединиться к тем, кто утверждал накануне 7 мая 2024 года — не может быть так, чтобы такие значимые перемены, которые произошли в России с февраля 2022 года, не отразились на структуре и работе нового правительства.

Первый момент — хотя Андрей Белоусов не первый министр обороны, являющийся сугубо гражданским человеком, это первый полноценно и безусловно гражданский чиновник во главе военного ведомства, и крайне маловероятно, что он, как это достаточно часто бывает в таких случаях, станет военным поневоле. И поскольку он пришел в Минобороны с поста первого вице-премьера, по устройству правительства РФ в три последних десятилетия он так или иначе занял пост, аналогичный в «силовом» блоке Белого дома посту первого вице-премьера в «гражданской» части правительства. Напомним, в России как президентской республике даже после последних правок Конституции (назначение министров и зампредов правительства в парламенте) ситуация, когда одна часть Белого дома подчиняется премьер-министру, а другая — президенту РФ, является нормой. «Силовых» заместителей председателя правительства в России нет. В какой-то — абсолютно не символической, а скорее прагматической — мере он как раз появился сейчас. При этом министр обороны, особенно в военных обстоятельствах,— это по-прежнему «старший» в силовом блоке, если не на уровне формального подчинения, то по крайней мере по масштабу вверенного министру военного хозяйства и по фактическому статусу.

Было бы очень заманчиво объявить на этом месте, что происходящее — в определенной оптике начало сближения силового и гражданского блока Белого дома в менее разделенное на две части правительство. В Белом доме ни до назначения Михаила Мишустина премьер-министром, ни после назначения никто и никогда не ставил вопрос о том, в какой мере глава правительства является в том числе и руководителем военного министерства. Это по-прежнему некорректно заданный вопрос. Но на него теперь — и это уже рационально предположить — есть более уверенный, хотя и неформальный ответ. Все, что известно об Андрее Белоусове, говорит о том, что у правительства РФ есть шансы на то, что Белый дом станет более консолидирован в своих двух «крыльях», президентском и премьерском.

Почва, на которой предположительно произойдет такая консолидация, как раз совершенно очевидна. Военная операция на Украине показала в первую очередь, что современная война — это даже не столько война существующих на сегодняшний день военных технологий, сколько способность армии быстро адаптировать свои шаги, структуру, стратегию и тактику под развитие этих технологий, происходящих непосредственно в ходе боевых действий. Дело даже не в том, чтобы что-то новое в этой сфере изобреталось, дело в том, что изобретенное и адаптированное должно очень быстро преодолевать традиционную консервативность армейских структур. Андрей Белоусов — человек, который потратил большую часть своей жизни на изучение процессов технологического развития и способов управлять ими. Неудивительно, что именно его назначили помимо прочего заниматься не только управлением Минобороны как таковым (здесь-то объяснение выбора именно Андрея Белоусова как министра обороны для знакомых с его стилем управления в гражданском секторе неудивителен, Андрей Белоусов известен как жесткий и харизматичный переговорщик и администратор, причем о его принципиальности нередко и с уважением рассказывают пострадавшие) — а управлением технологического трансферта в армейские структуры, также являющиеся частью экономики.

Из этих двух обстоятельств следует три вывода. За полгода-год сделать то, что, как предполагается, должен сделать в Минобороны Андрей Белоусов, на посту первого вице-премьера — Денис Мантуров, а в остальных ведомствах — ответственные лица под руководством Михаила Мишустина, невозможно. Правительство мая 2024 года — это история скорее про перспективу нескольких лет, причем не-возможно сказать, что СВО должна непременно продолжаться все это время в ее нынешней форме. Вероятно, наоборот — и это новость скорее не слишком хорошая: все это подготовка к ожидаемым во властных структурах изменениям в том, что сто лет назад называли бы «военно-политической обстановкой». Третий предлагаемый вывод — скорее из разряда историософии. Россия, а затем и СССР исторически были тем, что называется «военное государство», и в этом статусе оно так или иначе существует минимум триста лет, а скорее всего, и дольше. Неизвестно, в какой мере происходящее с правительством РФ и то, что с ним далее будет происходить — возврат к историческим формам существования власти в России. После крушения СССР государство в России удалялось от этих форм, сейчас, похоже, может вернуться к ним, причем с некоторым облегчением для элит и при определенной поддержке населения. И здесь дело уже не в персоналиях, не в кандидатурах, не в постах и не в мундирах. Остановиться этот тренд в российском случае может в том числе в случае, если он не будет поддержан в остальном мире. Но пока прогнозы очевидны: доля военных расходов в ВВП мира, видимо, будет в ближайшие годы расти, и это будет возвращать не только российской власти ее привычный военный характер

ПРОСТОЙ, БЫСТРЫЙ И КОМФОРТНЫЙ

ФОТО **предоставлены пресс-службой Газпромбанка**

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ГАЗПРОМБАНКА

Газпромбанк приступил к масштабной трансформации сети отделений. Вслед за Москвой, где в декабре прошлого года был открыт первый офис нового формата, банк в 2024 году планирует открыть такие офисы в Санкт-Петербурге, городах Урала, Сибири и на Дальнем Востоке. Почему кредитные организации, активно продвигающие цифровые услуги, начали развивать офисы, и в чем их принципиальное отличие от прежних банковских отделений, рассказал первый вице-президент, член правления Газпромбанка **Алексей Попович**.

Важно, что «под капотом»

Российские банки за последние пару лет совершили настоящий рывок в диджитализации, и Газпромбанк, как один из лидеров цифровой трансформации, задает этот тренд. Мы активно работали над развитием наших дистанционных каналов и уже в начале этого года достигли запланированных показателей. Доля обращений клиентов за основными операциями в наши цифровые каналы составляет 83%, а с учетом проведения переводов доля операций в дистанционном банковском обслуживании (ДБО) достигает 99,7%. В течение года мы планируем увеличить нашу активную аудиторию мобильного приложения на 23% за счет открытия новых каналов привлечения, выпуска новых продуктов. Есть планы по привлечению новых сегментов пользователей и расширению наших экосистемных продуктов.

При этом мы не ограничиваемся развитием только цифровых услуг. Несмотря на то что дистанционное оформление вкладов и кредитов имеет свои преимущества, мы уверены: оно не может полностью заменить общение с сотрудником в офисе. Это поняли сегодня все крупные участники рынка: рынок поменялся, ведущие розничные банки начали открывать офисы, завоевывать клиентов и наращивать клиентскую базу. Мы действуем в соответствии с трендом. Особенно актуально посещение офиса, по нашим наблюдениям, для новых клиентов — тех, кто только делает выбор в банковских продуктах, в первый раз пришел к нам в банк и хочет познакомиться со всем лично. Вторая категория клиентов, которым важно общение с менеджером,— это премиальные клиенты и те, кто обладает крупным капиталом. Ведь нередко клиент приходит в офис за более долгосрочными продуктами — ипотекой, инвестиционными размещениями и т. д., все нюансы которых требуется обсудить лично.

Есть и еще фактор, который нельзя не учитывать,— конкуренция, о которой я уже упомянул. Банковский рынок сегодня — это «красный океан». Будем откровенны: за последнее время ставки и условия по розничным продуктам — депозитам, кредитам, банковским картам — у ведущих игроков практически сравнялись. Стало важно, «что под капотом». И все больше у клиентов ценятся не ставки и выгода, а удобство и скорость обслуживания, четкие и понятные условия, качественный сервис. Мы делаем ставку на уровень сервиса и на скорость решения задач. А в этих условиях исключить личное общение невозможно.

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ГАЗПРОМБАНКА

В чем отличия офиса нового формата

Согласно стратегии развития розничного бизнеса Газпромбанка, в ближайшие три года мы планируем удвоить базу розничных клиентов, она должна превысить 10 млн человек. Увеличить охват населения наряду с цифровизацией, развитием экосистемных продуктов и доставкой призваны и наши офисы нового формата. Главная цель таких офисов — создать атмосферу комфорта для наших клиентов. Новый

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ГАЗПРОМБАНКА

формат флагманских офисов предполагает существенное увеличение клиентского пространства: 70% помещения используется именно для обслуживания клиентов, которые самостоятельно выбирают удобное место для встречи с сотрудником, чтобы оформить продукт или получить тот или иной сервис.

Если говорить про конкретные продукты, то в офисах мы планируем активно развивать сберегательные продукты, дебетовые и кредитные карты, денежные переводы. Но здесь представлены не только продукты банка, но и наших партнеров. То есть это больше чем офис, это маркетплейс предложений партнеров. Обслуживание в офисах нового формата преимущественно безбумажное: с помощью специальных информационных панелей, QR-кодов и простой электронной подписи клиенты могут самостоятельно ориентироваться в линейке продуктов и быстро оформить их. Подписание документов происходит в защищенной зоне мобильного банка через простую электронную подпись, сам документ отправляется на электронную почту и в мобильное приложение. Впрочем, если клиент хочет, чтобы ему распечатали тот или иной договор, такая опция тоже доступна.

Учитывая, что многие игроки уже давно поменяли старые банковские отделения на современные, мы повернули свое «отставание» от рынка из минуса в плюс — учли ошибки конкурентов, постарались собрать все лучшее и воплотить это в наших проектах. Особое внимание в офисах нового формата уделили яркому, запоминающемуся интерьеру, который был разработан российскими дизайнерами. В офисах реализована концепция пяти органов чувств — вкус, зрение, слух, обоняние и осязание. Как именно? В частности, в интерьере задействованы яркие фирменные цвета Газпромбанка, отделка помещения выполнена из материалов различных фактур. Здесь звучит спокойная музыка, и уже при входе чувствуются интерьерные ароматы, которые были специально подобраны под запросы Газпромбанка. Мы установили кофе-поинты, а для детей есть детский уголок. Кстати, юным гостям мы дарим специальные подарки, которые займут их на время решения взрослыми финансовых вопросов. Еще один плюс — в новых офисах предусмотрены зарядки для телефонов. Раньше такой инновационный и персонализированный подход предлагался только в сегменте premium-banking. Создание комфортного пространства для обслуживания своих клиентов — это приоритет любой компании, которая стремится к развитию в конкурентной среде. Безусловно, банки, являясь высококонкурентным и инновационным сектором бизнеса, нацелены на развитие клиентоориентированного подхода.

Планы по захвату рынка

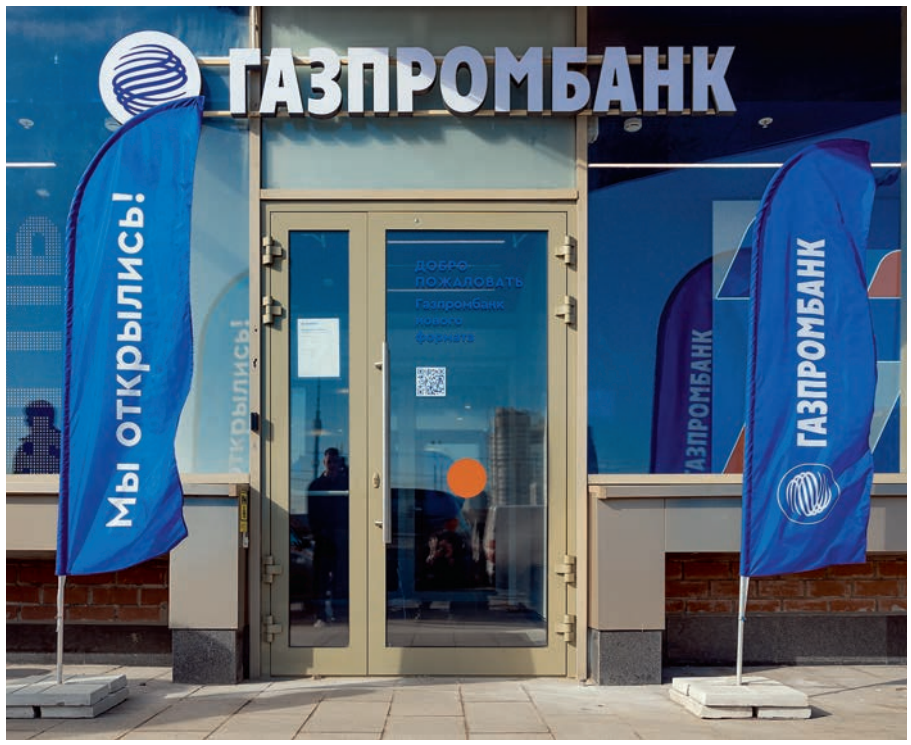
Мы скорректировали часть стратегии по развитию сети отделений. Если первоначально планировали открывать много офисов флагманского формата, то спустя время сформулировали новый план. Рынок быстро меняется — то, что было актуально еще полгода назад, сейчас требует других решений. И сегодня наша стратегия предусматривает запуск порядка 500 офисов нового формата в ближайшие три года. Так, в 2024 году планируем открыть 24 полноформатных офиса в 14 городах и более 50 отделений микроформата по всей России. Микроформат — это так называемые легкие офисы, которые требуют меньше затрат на переформатирование, позволяют запускать их быстрее. Важный момент: несмотря на упрощение формата, мы не потеряли ни в качестве, ни в визуале, сэкономив как минимум 30% от стоимости полноценного офиса. Ключевая функциональность в таких «легких офисах» сохранена, всем клиентам— физическим лицам доступна возможность совершать широкий спектр операций, в то же время стоимость запуска в три-пять раз ниже открытия полноформатного отделения.

Формат «легкого офиса» позволяет быстро и гибко масштабировать сеть в городах присутствия с большим потенциалом привлечения и с минимальными затратами. Кроме того, это снижает затраты и на содержание сети отделений за счет трансформации низкоэффективных помещений. По нашим подсчетам, такой формат позволяет быстро запустить бизнес в неохваченных населенных пунктах с населением менее 50 тыс. человек.

География открытия офисов нового формата — как флагманских, так и «легких» — широкая: от Северо-Запада до самых восточных точек нашей страны. В 2024 году откроем офисы в таких городах, как Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск, Петропавловск-Камчатский, Находка и других. При этом в первую очередь делаем фокус на города-миллионники и с населением от 500 тыс. человек.

С учетом задач по увеличению клиентской базы и сохранению интереса к офлайн-обслуживанию расширение физической сети — это одно из ключевых условий реализации стратегии банка. При этом мы помним, что каждый клиент уникален, а наша основная задача как одного из ведущих игроков — найти подход к абсолютно каждому клиенту и предвосхитить его потребности. Это является нашим приоритетом в выстраивании долгосрочного взаимодействия с клиентом где бы то ни было — в дистанционных каналах или в офисах ●

«Мы помним, что каждый клиент уникален, а наша основная задача — найти подход к абсолютно каждому клиенту и предвосхитить его потребности»



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ГАЗПРОМБАНКА

ПОЙДЕМ, ВЫЙДЕМ

ПОКИНЕТ ЛИ РОССИЯ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ ФОНД

В начале мае исполнительный директор от России в МВФ Алексей Можин поднял вопрос о выходе страны из организации. «Международный валютный фонд занимается прямым финансированием терроризма, предоставляя поддержку Украине»,— напомнил он в интервью «РИА Новости». По его словам, уход России мог бы стать примером для других стран, лишив фонд глобального статуса. С другой стороны, «если мы уйдем, то ослабим позиции тех участников фонда, кто нуждается в нашей поддержке. Ведь состав совета директоров разделился поровну: по 12 кресел у западных и незападных стран».

Международный валютный фонд насчитывает 190 стран-членов, включая Россию. Ключевые решения в МВФ принимаются советом директоров, который состоит из представителей стран-членов, и советом управляющих от этих стран. Ресурсы МВФ составляют эквивалент почти $1,3 трлн, что позволяет фонду предоставлять кредиты на сумму порядка $932 млрд с целью стабилизировать периферию глобальной экономики в случае дефолтов и тотального бегства от риска, с целью не допустить проникновения кризиса в ядро мировой финансовой системы.

Соединенные Штаты, сейчас считающие Россию своим противником, играют доминирующую роль в МВФ, но при этом боятся выхода России из МВФ, вслед за которой могут начать выходить и другие страны, которые, как и Россия, не нуждаются в кредитах МВФ и Всемирного банка, а напротив, являются донорами фонда в рамках квот государств-членов, «новых механизмов заимствования МВФ» и «двусторонних соглашений о займах». Если это произойдет, то МВФ утратит свой многолетний глобальный статус. Политизированность МВФ и проблемы стран, возникшие при реализации рекомендованной им политики как условий для получения кредитов, бросают тень на деятельность фонда. И эта тень — «тень Люциферова крыла» в условиях разложения мировой экономики и попыток заменить международное право «порядком, основанным на правилах».

«За» и «против»

Рано или поздно институты Бреттон-Вудса разделят судьбу международных институтов Версальско-Вашингтонской системы Версальского соглашения 1919–1920 годов. Вопрос лишь в том, стоит ли ускорять эти процессы.

Поддержка терроризма — очень серьезное обвинение. Безусловно, длящиеся с 2014 года убийства мирных жителей Донбасса, а с 2022 года и граждан России, а также атаки на российские гражданские объекты, которые осуществляет нынешний киевский режим, являются, по сути, террористическими, а любое финансирование терроризма — преступление без срока давности — осуждается на международном уровне, и любые финансовые операции с террористическими организациями и режимами должны быть запрещены согласно международному праву и национальным законодательствам стран, являющихся членами МВФ.

Но Алексей Владимирович Можин учился на экономическом факультете МГУ в эпоху господства диалектического материализма, поэтому в его интервью в дополнение к тезису о связи МВФ с терроризмом в ответе на вопрос «В чем ценность сохранения членства России в МВФ, учитывая нынешнюю политизированность фонда и его повестки?» прозвучал еще и диаматовский антитезис: «Главные акционеры фонда на сегодня являются нашими злейшими врагами. Однако и они понимают, что если мы уходим, то фонд перестает быть глобальным институтом. Кроме того, если мы уйдем, то ослабим позиции тех участников фонда, кто нуждается в нашей поддержке. Ведь состав совета директоров разделился поровну: по 12 кресел у западных и незападных стран. Наш уход сильно ослабит их позиции. Россия — сильный союзник. Мы бросили вызов Западу, причем как военный, так и экономический вызов, и справляемся, в том числе показываем мощь нашей экономики».

ТЕКСТ **Александр Лосев, финансист**
ФОТО **Julia Nikhinson/ Reuters**

JULIA NIKHINSON / REUTERS

Приверженцы исторического материализма и марксизма-ленинизма высказались жестче. Летом прошлого года КПРФ внесла в Государственную думу законопроект, который предлагает признать утратившим силу постановление Верховного совета о вступлении России в Международный валютный фонд. В сопроводительных документах к законопроекту подчеркивалось, что более $300 млрд валютных резервов ЦБ РФ были заморожены властями недружественных стран (ЕС, США и др.), и членство России в МВФ не помешало иностранным властям осуществить указанную заморозку. Отмечалось, что со стороны МВФ не последовало осуждения незаконных антироссийских «санкций», а государства — нарушители принципов свободной торговли, то есть те, которые ввели «санкции», не были привлечены к какой-либо ответственности или осуждены руководством МВФ за нарушения принципов организации. Соответственно, России, по мнению депутатов, не имеет смысла продолжать участвовать в МВФ.

Правительство Российской Федерации тогда не поддержало законопроект о выходе России из МВФ, мотивируя это тем, что «одностороннее решение о выходе из состава членов

МВФ и группы Всемирного банка связано со значительными рисками в части возврата вложенных в них российских активов, а также участия в других международных финансовых механизмах, связанных с программами МВФ, например пуле условных валютных резервов стран БРИКС».

Правительство Соединенных Штатов выступает против выхода России из МВФ. Глава Минфина США Джанет Йеллен на слушаниях в комитете Палаты представителей Конгресса заявила: «Россия является членом МВФ, и, несмотря на то что подавляющее большинство членов МВФ, я думаю, согласны с тем, что действия России ужасны, не похоже, что, учитывая правила, было бы возможно отстранить Россию». Но и госпожа Йеллен оказалась не чужда диалектики, поэтому к тезису о том, что Россию нельзя исключить из участников МВФ, она добавила антитезис, что «США должны быть твердыми в своей решимости в отношении этих санкций и в том, чтобы сделать Россию изгоем в этих организациях». Она выразила надежду, что участники МВФ откажутся от взаимодействия с российскими официальными лицами в отношении МВФ и Всемирного банка. Можно сказать, что Россия находится в нескольких состояниях членства в МВФ и присутствует фундаментальное соотношение неопределенностей, потому что у России в МВФ существуют особые отношения, такие, что всякий раз, когда наша страна определенно находится в этой системе в одном состоянии, все остальные члены МВФ могут рассматривать ее как находящуюся частично в каждом из двух или более других состояний. Нечто отдаленно напоминающее квантовую механику и принцип суперпозиции. Своеобразное «членство Шрёдингера». N.B. Кот жив!

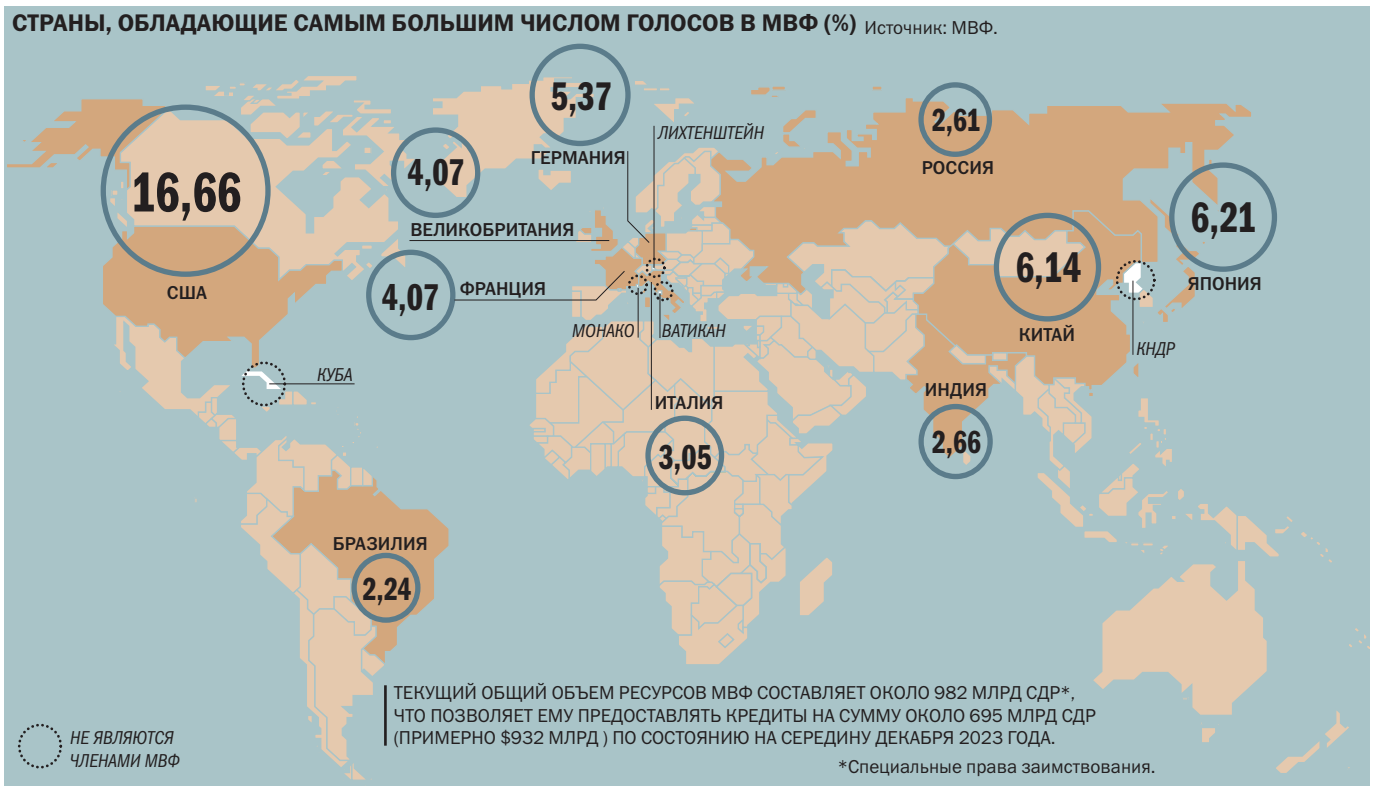
Американский экономист Джефри Сакс утверждал, что обычным рецептом МВФ является «затягивание бюджетных поясов для стран, которые слишком бедны, чтобы иметь эти пояса»

Бреттон-Вудс и Вашингтонский консенсус

Во время Великой депрессии 1930-х годов многие страны резко поднимали торговые барьеры и вводили протекционистские меры в попытке улучшить ситуацию в своих экономиках. Это привело к девальвации национальных валют и спаду мировой торговли. Затем разразилась Вторая мировая война. Длившийся полтора десятилетия разрыв в международном валютном сотрудничестве потребовал координации на международном уровне. Как известно, представители 45 правительств встретились на Бреттон-Вудской конференции в июле 1944 года в отеле Mount Washington курорта Бреттон-Вудс, штат Нью-Гемпшир, США, чтобы обсудить рамки послевоенного международного экономического сотрудничества и способы восстановления Европы. Там и было предложено создать Международный валютный фонд сначала как часть соглашения о валютном обмене Бреттон-Вудской системы. Британский экономист Джон Мейнард Кейнс предложил сделать МВФ надгосударственным кооперативным фондом, средства которого смогут использовать страны-участницы для поддержания экономической активности во время кризисов.

Послевоенный МВФ стал одним из ключевых институтов управления и балансирования части международной экономической системы, которая на начальном этапе холодной войны осталась в сфере влияния Соединенных Штатов. И лишь с началом «разрядки» в 1970-х и 1980-х годах к МВФ начали присоединяться страны социалистического лагеря из сферы влияния СССР. Именно тогда МВФ превратился в институт глобального управления, изменив приоритет со стабилизации мировых валют на более широкую международную экономическую политику, направленную, как указывалось в документах МВФ, «на продвижение реформ по либерализации рынка посредством программ структурной перестройки». Этот тип макроэкономической политики МВФ и Всемирного банка получил название «Вашингтонский консенсус» и включал помимо кредитов либерализацию торговли и финансов, приватизацию и минимизацию бюджетного дефицита и инфляции. Таким образом, МВФ открыл дорогу к рыночному фундаментализму, ставшему одной из основ глобализации.

МВФ считается глобальным кредитором последней инстанции для национальных правительств и ведущим институтом поддержания стабильности обменных курсов валют. К середине 2000-х годов доля кредитования МВФ в мировом ВВП была самой низкой с 1970-х годов. Тогда же в 2000-х годах действия МВФ стали объектом критики со стороны известных экономистов. Нобелевский лауреат Джозеф Стиглиц полагал, что в более широком смысле МВФ защищал Вашингтонский консенсус — «комплекс мер и неолиберальные доктрины рыночного фундаментализма, основанные на неправильном понимании экономической теории и как неадекватная интерпретация исторических данных». Он писал: «Теории, которые я (и другие) помогал развивать, объясняли, почему



ничем не ограниченные рынки часто не только не приводят к социальной справедливости, но даже не дают эффективных результатов».

МВФ критиковали за то, что он «оторвался» от местных экономических условий, культуры и окружающей среды в странах, в которых им требуется политическая реформа. От правительства стран—получателей помощи МВФ требовалось пожертвовать политической автономией в обмен на средства, что зачастую приводило к общественному недовольству и социально-политической нестабильности, а также к росту безработицы из-за сокращения бюджетных программ. Американский экономист Джефри Сакс утверждал, что обычным рецептом МВФ является «затягивание бюджетных поясов для стран, которые слишком бедны, чтобы иметь эти пояса».

На протяжении десятилетий в принятии решений МВФ важную роль играла геополитика. Влияние государств-членов примерно пропорционально их вкладу в финансы МВФ. Поскольку США имеют там наибольшее количество голосов и располагают значительными средствами, то, соответственно, обладают максимальным влиянием. В свою очередь, политики в ряде развивающихся стран принимают условия МВФ для реализации собственных внутриполитических целей.

Использование средств МВФ правительствами, находящимися в долговом кризисе, чтобы избежать дефолта, зачастую запускало спираль разрастания долга, где старые долги выплачивались частным кредиторам, а для получения новых кредитов выдвигались особые условия «Программы структурной перестройки», что отдавало под контроль МВФ (и Вашингтона) экономическую политику стран-заемщиков. Это было особенно характерно для государств Латинской Америки.

Ряд исследователей, таких, например, как Эрик Туссен и Дэмиен Милле, считают, что через МВФ, как институт глобального управления экономикой, была установлена новая форма колонизации, поскольку не было даже необходимости устанавливать административное или военное присутствие США, достаточно долговой зависимости стран, а долг уже сам по себе поддерживал эту новую форму неоколониального подчинения. Бенефициарами неоколониализма становились транснациональные корпорации и международные финансовые компании, а также США и их военно-политические союзники.

Кредиты МВФ не помогли России избежать дефолта 17 августа 1998 года. А расширение НАТО 12 марта 1999 года, когда к альянсу присоединились Польша, Венгрия, Чехия, и удары НАТО по Югославии 24 марта 1999 года вынудили правительство Евгения Примакова пересмотреть вектор российской внешней политики и экономические подходы, отказаться от Вашингтонского консенсуса МВФ и от фукуямовского «конца истории».

Постнеолиберализм видится как расширение социальных пособий, увеличение государственных инвестиций, сокращение бедности и усиление государственного вмешательства в экономику

«Не трожь — само отвалится»

«Прощай Вашингтонский консенсус, здравствуй Вашингтонская неразбериха?» (Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion?) — так озаглавил свою работу специалист по международной экономике и профессор Правительственной школы Джона Ф. Кеннеди при Гарвардском университете Дэни Родрик, в которой аргументированно разобрал политику МВФ и Всемирного банка. «Хотя уроки, извлеченные сторонниками и скептиками, различаются, справедливо будет сказать, что никто больше не верит в Вашингтонский консенсус. Вопрос сейчас не в том, мертв ли Вашингтонский консенсус или жив, а что заменит его»,— пишет Дэни Родрик.

Геополитические процессы, разворачивающиеся в третьем десятилетии XXI века, привнесли в глобализированную мировую экономику настолько фундаментальные изменения, что экономисты всерьез заговорили о постнеолиберализме. Протекционизм, усиление государственного вмешательства в экономику, санкционные и торговые войны, заморозка и конфискация активов, разделение мира на военно-политические блоки, как в холодную войну, силовая конкуренция, дестабилизация регионов и разрушение глобальной инфраструктуры ставят крест на фундаментализме «свободного» рынка и на Вашингтонском консенсусе МВФ. В своей статье, посвященной борьбе с экономической фрагментацией, глава МВФ Кристалина Георгиева отмечала: «Мы сталкиваемся с призраком новой холодной войны, которая может привести к распаду мира на соперничающие экономические блоки».

По данным Института международных финансов, совокупный мировой долг достиг $315 трлн и превзошел все возможные уровни, где вмешательство МВФ в качестве глобального кредитора последней инстанции еще могло бы чем-то помочь. Попавшим в долговую ловушку развивающимся странам скорее помогли бы списание, реструктуризация долгов или помощь стран БРИКС+, чем МВФ и Вашингтонский консенсус.

Постнеолиберализм, как поствашингтонский консенсус, набирает популярность в развивающихся странах, которые теперь стремятся изменить роль государства в своей внутренней экономической политике, где когда-то преобладал Вашингтонский консенсус. Постнеолиберализм видится как расширение социальных пособий, увеличение государственных инвестиций, сокращение бедности и усиление государственного вмешательства в экономику. Постнеолиберальные лидеры Латинской Америки выступили за национализацию ряда отраслей промышленности, в частности газовой, горнодобывающей и нефтяной.

Создание глобальных институтов управления мировой экономикой, таких как МВФ, Всемирный банк, МБРР, в свое время обеспечило продвижение рыночного фундаментализма как основной геоэкономической политики и определило успех глобализации. Но в процессах деглобализации роль этих институтов будет постепенно сокращаться. Если вспомнить, что МВФ был создан как глобальный институт управления Бреттон-Вудской системы, а дисбалансы глобальных финансов и использование доллара как оружия ускоряют эрозию остатков Бреттон-Вудса, то распад системы неизбежен, он сделает ненужными или декоративными институты этой самой системы.

Скорее всего, мир ждет как минимум сложное десятилетие в мировых финансах, распад на экономические макрорегионы и зоны валютных соглашений и информационно-финансовых систем, замещающих SWIFT. Новый мировой порядок сейчас только начинает формироваться, впереди еще множество потрясений и конфликтов. И пока никто не может сказать, как будет называться международная финансовая организация, которая возьмет на себя функции МВФ; будет ли это название писаться иероглифами, или древними символами деванагари, или как-то еще иначе и где пройдет будущая конференция, которая заложит основы новых глобальных финансовых правил. Но очевидно, что странам БРИКС+ необходимо приложить все усилия, для того чтобы этот порядок начал формироваться уже сейчас, не дожидаясь конца века МВФ и обрушения «порядка, основанного на правилах» ●

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ КОМПАНИИ «РОССЕТИ МОСКОВСКИЙ РЕГИОН»

ВЫСОКАЯ НАДЕЖНОСТЬ ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЯ

Один из крупнейших в России потребителей электроэнергии — Московский регион — требует постоянного повышения надежности электроснабжения населения, предприятий и транспортной инфраструктуры. Чтобы обеспечить необходимые параметры, региональная сетевая компания «Россети Московский регион» реализует ряд комплексных программ по обновлению и ремонту электросетевой инфраструктуры. При этом для комфорта жителей региона все больше работ компания проводит без обесточивания электрооборудования и, как следствие, потребителей.

Наращивание промышленных мощностей и расширение транспортной инфраструктуры российских мегаполисов каждый год увеличивает их потребность в электроэнергии. Одним из лидеров по темпам роста спроса является Московский регион. Традиционно наибольшую динамику потребления показывает промышленный сектор и городской транспорт.

Поэтому в Московской области уделяется большое внимание вопросам качественного электроснабжения потребителей. С учетом планов развития столичного региона (Москвы и Московской области) к 2030 году прогнозируется значительное увеличение потребления электроэнергии. В этой связи в регионе принимаются меры для увеличения электрической мощности. В 2023 году в эксплуатацию было введено два питающих центра — «Пахра» и «Тютчево». Сегодня уже приняты решения о строительстве трех новых питающих центров: одного — в г. о. Чехове и двух — в г. о. Раменском. Также рассматривается вопрос строительства двух новых подстанций в г. о. Дубне и Одинцовском г. о. С учетом подобных темпов развития системы энергоснабжения Москвы и Подмосковья одним из главных вопросов становится надежность поставок энергии. Для этого компания «Россети Московский регион» реализует несколько комплексных программ, которые включают обновление воздушных линий электропередачи с установкой новых опор и монтажом современного самонесущего изолированного провода, а также замену трансформаторных подстанций с увеличением их мощности.

Так, в 2024 году будут установлены 16 автоматических пунктов секционирования, выполнена реконструкция более 124 километров линий электропередачи напряжением 0,4–10 кВ и 24 распределительных пунктов.

Также предусмотрены мероприятия по строительству опорной сети из 14 распределительных пунктов, 146 километров линий электропередачи 10 кВ и переводу участков сети на более высокий класс напряжения с заменой 496 трансформаторов с 6/0,4 кВ на 10/0,4 кВ. Это позволит повысить пропускную способность электрических сетей, позитивно скажется на качестве поставляемой потребителям электроэнергии. Затраты компании на реализацию комплексной программы надежности составят более 8,1 млрд руб.

В частности, в регионе Министерством энергетики Московской области четвертый год подряд реализуется программа повышения надежности электроснабжения потребителей Подмосковья, в рамках которой выполняются мероприятия по ремонту, реконструкции и строительству энергообъектов. Благодаря им удалось повысить качество электроснабжения в среднем на 20%. «Ежегодно мы стремимся увеличивать количество муниципалитетов, которые охватывает программа. Для сравнения: в прошлом году работы проводились в 26 округах, в этом году — уже в 33. Акцент делается на тех районах, где было зарегистрировано большое количество обращений от потребителей. То есть мы учитываем жалобы жителей и исходя из этого формируем программу мероприятий. Все работы проходят под строгим контролем Министерства энергетики и правительства Московской области»,— отметил вице-губернатор Московской области — министр энергетики Московской области Евгений Хромушин.

Региональная структура «Россетей» особое внимание в этом году уделяет тем городским округам и населенным пунктам, где в осенне-зимний период 2023–2024 годов фиксировалось увеличение нагрузки на электрические сети из-за роста потребления электроэнергии. Прежде всего это городские округа Чехов, Солнечногорск, Раменский.

Для того чтобы работы по повышению надежности электроснабжения проходили комфортно для потребителей, а именно без отключения электроэнергии, специалисты компании продолжают осваивать новые методы выполнения работ под напряжением. Так, в этом году впервые в группе компаний «Россети» успешно применена технология работ под напряжением в электроустановках 6–10 кВ, выполняемая методом в изоляции. На начальном этапе персонал компании выполняет работы по замене штыревых изоляторов и замене дефектных вязок на воздушных линиях. В перспективе планируется освоить все работы, выполняемые данным методом, такие как замена траверс, разрядников, провода и опор на воздушных линиях 6–10 кВ и многие другие. «Все работы выполняются исключительно при строгом соблюдении норм и правил охраны труда, а также с применением специального оборудования: защитных средств и автогидроподъемника с изолирующим звеном»,— поясняют в «Россети Московский регион». Там отмечают, что выполнение большого количества работ без отключения линии, а значит, без обесточивания потребителей, значительно повышает надежность электроснабжения и уровень комфорта клиентов компании ●

РОССЕТИ МОСКОВСКИЙ РЕГИОН

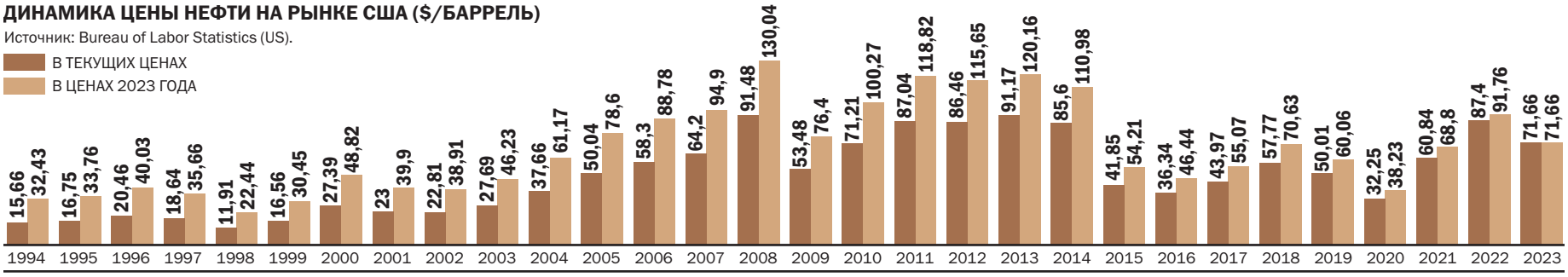
ТЕКСТ **Ирина Салова**
ФОТО **предоставлено пресс-службой компании «Россети Московский регион»**

ЕСТЬ ЛИ ЭКОНОМИКА ПОСЛЕ НЕФТИ

ЗАДАЮТСЯ ВОПРОСОМ ИНВЕСТОРЫ, НАБЛЮДАЯ ЗА РАЗВИТИЕМ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

ДИНАМИКА ЦЕНЫ НЕФТИ НА РЫНКЕ США ($/БАРРЕЛЬ)

Источник: Bureau of Labor Statistics (US).



В мае Международное энергетическое агентство в очередной раз понизило прогноз роста мирового спроса на нефть в 2024 году на 140 тыс. баррелей в сутки. Предполагается, что баланс спроса и предложения будет достигнут в 2025 году. Тем временем многие страны продолжают развивать зеленую энергетику и наращивают строительство электромобилей, пытаясь уменьшить зависимость от черного золота, ставшего символом богатства и успеха национальных экономик в прошлом веке.

Нефть как продукт, пригодный для использования в различных хозяйственных нуждах, была известна людям еще в Древнем мире. Однако ключевую роль в жизни человечества приобрела относительно недавно — примерно столетие назад. Причем, как это нередко бывает, основной толчок к повсеместному внедрению нефти дала война. Глава французского Генерального комитета по топливу Анри Беранже в конце Первой мировой войны пылко охарактеризовал нефть как «кровь земли, которая стала кровью нашей победы». Уточнив, что ставка стран Антанты на нефтяное топливо оказалась более верной, чем ставка Германии и ее союзников на уголь и металл. А после добавил, что было бы правильно, если бы в будущем «кровь войны» превратилась в «кровь мира», удовлетворяя растущий спрос со стороны промышленности, торговли и сельского хозяйства.

Пожелание сенатора Беранже в полной мере действует до сих пор — нефть действительно превратилась в кровь глобальной экономики. Произошло это потому, что использование нефти позволило внедрить множество новых технологий, которые сохраняют свою высокую эффективность до сих пор. В первую очередь это двигатели внутреннего сгорания, которые в свое время произвели революцию на транспорте, став основой массовой автомобилизации и сделав возможным быстрое развитие авиации, а также резко повысив эффективность сообщения по железным дорогам и воде. Кроме того, двигатель внутреннего сгорания позволил обеспечить мощной мобильной техникой — тракторами, комбайнами, бульдозерами, экскаваторами и т. п.— сельское хозяйство, строительство и добывающую промышленность. И еще не следует забывать о том, что огромные объемы используемых сегодня в экономике пластмасс, синтетических тканей, резиновых изделий, красителей, смазочных масел, битумов и другой важнейшей химической продукции также производятся из нефтяного сырья.

Как следствие, объемы добычи нефти и цены на нее стали сильно влиять как на глобальную экономику в целом, так и на экономику отдельных стран. От бурного роста спроса в первую очередь выиграли страны, где нефти оказалось особенно много. А самый большой приз получили государства Ближнего Востока, который оказался главным нефтяным регионом планеты. К настоящему моменту на Ближний Восток с примыкающим к нему Ираном, по разным оценкам, приходится от половины до двух третей мировых запасов нефти, примерно треть нефтедобычи и не менее 40–45% глобального экспорта сырой нефти. Около 40% мировых запасов природного газа тоже находятся здесь. При этом себестоимость добычи нефти на Ближнем Востоке считается самой низкой в мире, что еще более повышает конкурентоспособность местной нефтяной промышленности.

Правда, звезда Ближнего Востока взошла не сразу, а примерно в середине XX века, когда там были найдены и освоены первые крупные нефтяные месторождения. При этом поначалу львиная доля доходов от добычи ближневосточной нефти доставалась вовсе не странам, где были расположены месторождения, а иностранным корпорациям. Например, в 1949 году консорциум из четырех американских компаний, работавших в Саудовской Аравии, заработал на продажах нефти в три раза больше денег, чем бюджет этой страны. Поэтому государства Ближнего Востока потратили еще 20–30 лет на то, чтобы стать основными получателями доходов от добычи своей же нефти.

В результате нефтедобывающие ближневосточные страны превратились из бедных в богатые и очень богатые. Например, по данным Всемирного банка и МВФ, Объединенные Арабские Эмираты и Катар входят в первую десятку стран мира по ВВП на душу населения (при измерении по паритету покупательной способности); Бахрейн и Саудовская Аравия — в третью десятку. Многие из этих стран сумели за последние десятилетия основательно диверсифицировать свою экономику и стали более устойчивыми к колебаниям на рынках сырой нефти.

Осознав свои новые возможности, государства Ближнего Востока стали предпринимать активные попытки влиять на мировые нефтяные цены, а через эти цены — и на глобальную экономику. Рост цен на нефть позволял ближневосточным странам быстро увеличивать свои доходы и свое влияние на мир.

ТЕКСТ **Дмитрий Кувалин, заместитель директора Института народнохозяйственного прогнозирования РАН**

ФОТО **Turar Kazangapov/ Reuters**

TURAR KAZANGAPOV / REUTERS

Однако после Второй мировой войны ценовая ситуация на мировых рынках нефти отличалась просто невероятной по нынешним временам стабильностью. Достаточно сказать, что в период с 1947 по 1972 год номинальная цена на нефть на американском рынке выросла с $2,77 лишь до $3,60 за баррель, ни разу не выйдя за пределы этого диапазона. А с поправкой на инфляцию цена на нефть за эти 25 лет и вовсе снизилась.

С 1947 по 1972 год номинальная цена на нефть на американском рынке выросла с $2,77 лишь до $3,60 за баррель, ни разу не выйдя за пределы этого диапазона

Такая ситуация не очень устраивала государства Ближнего Востока, и потому в 1973 году они решились раскачать мировые нефтяные рынки. Непосредственным поводом для демарша стал конфликт Израиля с арабскими странами-соседями (война Судного дня). Хотя нефтедобывающие страны Ближнего Востока и Северной Африки не принимали непосредственного участия в войне, они решили косвенно поддержать арабскую сторону. В рамках этой поддержки было объявлено о пятипроцентном сокращении добычи арабской нефти и повышении цен на нее, а затем было введено пятимесячное эмбарго на поставки этой нефти в страны, поддержавшие Израиль,— США, Великобританию, Японию, Канаду и др. Как следствие, за период с 1972 по 1975 год мировые цены на нефть выросли примерно в четыре раза.

Выиграть войну с Израилем эти события не помогли, но зато очень хорошо пополнили бюджеты нефтедобывающих стран, причем не только арабских. В частности, рост цен на нефть оказал весьма серьезную поддержку экономике СССР (но это уже совсем другая история).

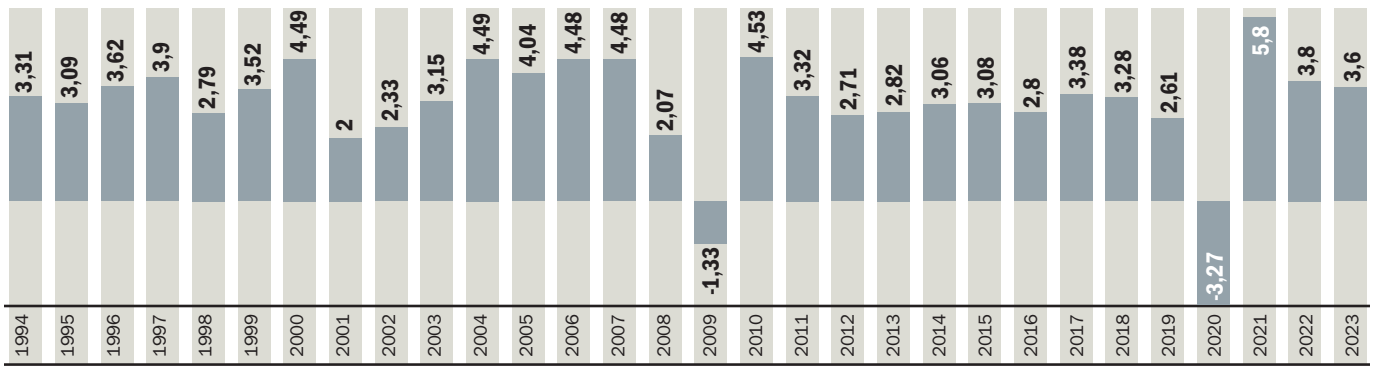
И именно с этого момента глобальный нефтяной рынок и мировые цены на нефть приобрели нынешнюю волатильность. С одной стороны, события 1973–1974 годов позволили нефтедобывающим странам избавиться от монопольного диктата могучих потребителей в лице США и Европы. С другой стороны, именно этот диктат в целом и обеспечивал ценовую стабильность на нефтяных рынках.

А вот сами нефтяные государства Ближнего Востока и примкнувшие к ним другие добывающие страны третьего мира не смогли в полной мере обеспечить предсказуемость рыночных цен. Даже несмотря на то, что им удалось создать весьма влиятельную и относительно дееспособную организацию стран—экспортеров нефти (ОПЕК). Нефтедобывающие страны и раньше, и сейчас довольно плохо договариваются между собой по вопросу о том, повышать ли свои доходы за счет роста цен или за счет увеличения объема добычи. В результате на мировых нефтяных рынках периодически возникает ситуация перепроизводства, которая приводит к значительному падению цен. Из-за этого с рынка уходят наименее эффективные производители, а ОПЕК принимает решение о добровольном самоограничении добычи. И цены снова идут вверх, порой весьма резко.

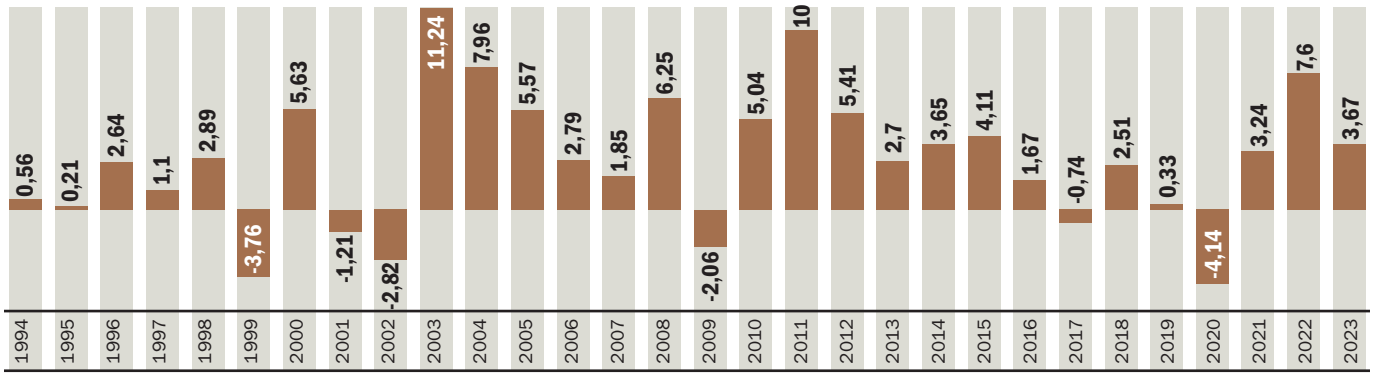
Туда, где возникает высокая ценовая волатильность, обязательно приходят финансовые спекулянты. И они пришли в торговлю нефтью где-то в конце 1980-х годов, поскольку поняли, что им здесь есть чем поживиться. Спекулянты стали раскачивать нефтяные рынки еще сильнее, так как резкие скачки цен обеспечивали им пространство для заработка. Объемы «бумажных продаж» на нефтяных рынках сейчас уже, по-видимому, в сотни раз превышают объемы сделок с физической нефтью. Наблюдая за этой тенденцией, международные эксперты еще 10–15 лет назад сделали вывод, что выходящая на мировые рынки нефть — это теперь не столько материальная ценность, сколько финансовый актив. В этих условиях контроль ОПЕК за ценовой ситуацией на нефтяных рынках стал еще слабее.

Значительный рост цен на нефть вынудил страны-потребители активизировать деятельность по повышению

ДИНАМИКА ГЛОБАЛЬНОГО ВВП (%) Источник: МВФ.



ДИНАМИКА ВВП САУДОВСКОЙ АРАВИИ (%) Источник: МВФ.



энергоэффективности. Эта деятельность во многих случаях дала хорошие результаты. В частности, значительно снизились удельные расходы топлива в двигателях внутреннего сгорания, резко сократился выпуск техники с избыточной мощностью, снизились потери энергии из-за плохой теплоизоляции и т. д. В ряде ситуаций нефтепотребляющие устройства постарались заместить другими видами топлива и источниками энергии. В конечном счете это также снизило степень влияния ОПЕК и ее ближневосточных лидеров на ценовую динамику.

Как следствие, уровень цен на нефть в сегодняшней глобальной экономике — это результат очень сложного взаимодействия множества разнородных факторов. Время от времени конгломерату нефтедобывающих стран или крупнейшим потребителям нефти удается влиять на эти факторы, но взять под контроль — никогда. Поэтому мировые цены на нефть продолжают жить своей жизнью, лишь частично понятной даже самым выдающимся экспертам.

В то же время и уровень нефтяных цен, и их волатильность продолжают очень сильно влиять на глобальную экономику. Во-первых, несмотря ни на что, объем потребления нефти и нефтепродуктов в мировой экономике продолжает медленно, но верно расти. В среднем примерно на 1% в год, причем в последние пару-тройку лет этот рост ускорился. Во-вторых, от рыночных цен на нефть традиционно отталкиваются при формировании цен на многие товары и услуги — нефтепродукты, газ, уголь, химическое сырье, стоимость транспортировки и т. д. В-третьих, во многих странах, например в России, цена на нефть — главный прогнозный параметр, определяющий обменный курс национальной валюты и предполагаемый объем бюджетных доходов.

При этом влияние нефтяных цен на глобальную экономику носит разнонаправленный характер. Нефтедобывающие страны в краткосрочной перспективе однозначно выигрывают от роста цен — растут их бюджетные доходы, а также доходы бизнеса и населения. Но в долгосрочной перспективе это влияние более противоречиво. Долго сохраняющийся высокий уровень нефтяных цен может вызвать так называемую голландскую болезнь, вызванную чрезмерным укреплением национальной валюты, которое порождает рост себестоимости производства продукции внутри страны и, соответственно, снижение конкурентоспособности национальных производителей по отношению к зарубежным. Кроме того, большое количество поступающей в страну нефтяной ренты, получаемой с относительно небольшими усилиями, ослабляет стимулы к улучшению организации производства, внедрению технологических новшеств, снижению издержек и т. д. Совокупность перечисленных негативных процессов и явлений может создать очень серьезные проблемы для национальной экономики, и потому ее часто называют «ресурсным проклятием».

Впрочем, ресурсное проклятие — не приговор для стран, богатых востребованным в мире сырьем. Грамотная макроэкономическая политика вполне способна решить проблемы страны, получающей большие рентные доходы. Диверсификация экономики и активная инвестиционная деятельность — главные рецепты такой политики. Прекрасный пример сырьевой страны с грамотной экономической и социальной политикой — Норвегия. Хотя и нефтяные страны Ближнего Востока также продемонстрировали миру немало историй успеха в ходе диверсификации своих экономик.

Что касается стран, которые относятся к нетто-импортерам нефти, то для них, конечно, повышение цен на нефть нежелательно. В краткосрочной перспективе оно обычно замедляет социально-экономическое развитие стран—потребителей нефти ввиду роста производственных и транспортных издержек. На странах—импортерах нефти неблагоприятно сказывается высокая волатильность цен на нефть, поскольку повышает уровень экономической неопределенности, которая, в свою очередь, ограничивает производственную и инвестиционную активность предприятий и домохозяйств. Тем не менее экономическая история показывает, что со временем многие страны-импортеры вполне успешно адаптируются к высоким ценам на нефть за счет разработки и масштабного внедрения различных инноваций. Причем на длинных отрезках времени страны, которые активно занимаются инновациями, могут по итогу расти быстрее, чем страны, получающие большую сырьевую ренту.

Долгие годы главной угрозой для современной нефтецентричной глобальной экономики считалась ограниченность запасов природного сырья. Отраслевые эксперты постоянно сравнивали объемы запасов с объемами потребления и высчитывали, на сколько лет человечеству хватит нефти. Всякий раз выходило, что хватит не очень надолго, особенно если новые месторождения будут открываться все реже и реже. Однако острота этой угрозы обычно смягчалась внедрением новых методов добычи, повышавших коэффициент извлечения сырья из недр, и вовлечением в оборот нетрадиционных месторождений нефти — шельфовых, сланцевых, сверхглубоких и т. д.

Не следует забывать о том, что огромные объемы используемых сегодня в экономике пластмасс, синтетических тканей, резиновых изделий, красителей, смазочных масел, битумов и другой важнейшей химической продукции также производятся из нефтяного сырья

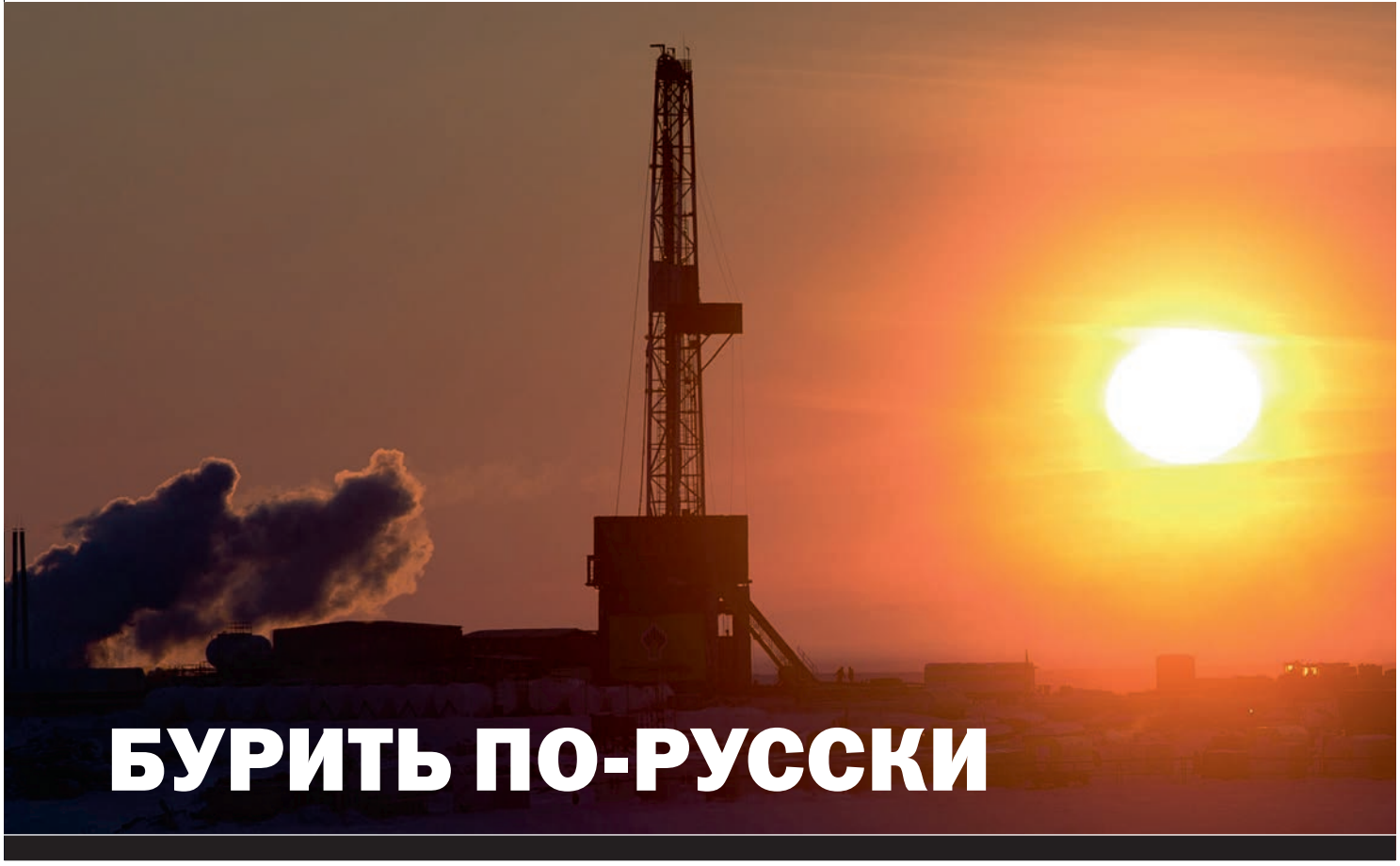
В последние годы угроза мировому порядку, основанному на использовании нефти, возникла с другой стороны. Имя этой угрозы — беспроводной электротранспорт, в первую очередь электромобили. Если этот вид транспорта начнет повсеместно вытеснять транспорт с двигателями внутреннего сгорания, то потребность мировой экономики в нефти и нефтепродуктах, в особенности в автомобильном топливе, начнет быстро сокращаться. И тогда вместо вопроса «где бы нам еще найти нефть?» вскоре встанет вопрос «зачем нам столько нефти?».

Разумеется, умудренные опытом читатели «Денег» могут иронично заметить, что оптимистичные заявления о скорой победе электромобилей над автомобилями с двигателями внутреннего сгорания слышны минимум два десятка лет, но эта победа все никак не случится. И еще могут добавить, что проблемы с емкостью батарей для электромобилей до конца не решены, что скорость зарядки этих батарей слишком низка, непонятно, как такие батареи будут вести себя в наши холодные зимы, и т. п. На критику такого рода возразить не всегда легко.

Однако, будучи жителем Москвы, я обратил внимание на то, что буквально за пару последних лет в городе сразу во много раз возросло число активно используемых электросамокатов и электровелосипедов. Причем они ездят и подолгу, и в холодную погоду. Это значит, что многие технологические проблемы с емкостью, скоростью зарядки и холодостойкостью уже решены, во всяком случае на уровне малых батарей. И теперь надо просто масштабировать полученные результаты. Это непростая задача, но мне уже не кажется, что на ее решение уйдут десятилетия.

Кстати, многие профильные специалисты также полагают, что массовый переход к электромобилям и соответствующее падение глобальной потребности в автомобильном топливе произойдут достаточно быстро. В частности, энергетики нашего института прогнозируют, что уже к 2050 году объем глобального спроса на нефть откатится к уровню 2000 года, снизившись примерно на 15–20% по отношению к пиковым уровням потребления, которые будут пройдены не позднее 2030–2035 годов.

Если этот прогноз оправдается, то это станет серьезным шоком для всех нефтедобывающих стран. На фоне существенного падения спроса на нефть, скорее всего, упадет и ее цена. Тогда начнется кардинальный передел рынков. К нему надо готовиться не только странам Ближнего Востока, но и нам, в России. Например, через создание собственного мощного производства батарей для электротранспорта всех типов и размеров ●



РИА НОВОСТИ

БУРИТЬ ПО-РУССКИ

Российский нефтесервисный сектор после ухода иностранных игроков столкнулся с необходимостью ускоренной разработки собственных технологий для освоения новых углеводородных провинций. Основным препятствием для этого участники рынка считают дефицит инвестиций, нивелировать который может господдержка государства. В случае если зависимость от зарубежных технологий сохранится, добыча нефти в России может к 2030 году упасть на 20%, прогнозируют эксперты.

Добыча углеводородов в России осложняется с каждым годом из-за перехода крупнейших месторождений в зрелую фазу. До сих пор основной объем добычи нефти и газа идет с месторождений, открытых еще в СССР. По данным Роснедр, выработанность запасов традиционных регионов нефтегазодобычи доходит до 88%, а большинство из открытых за последние пять лет 222 месторождений (80–90%) — мелкие и очень мелкие по запасам. На фоне этого поиск, разведка и добыча постепенно смещаются в малоизученные и труднодоступные регионы, где главным вопросом для компаний становится наличие необходимых технологий для проведения геологоразведки. Как заявлял глава Роснедр Евгений Петров в начале апреля, «эпоха крупных месторождений закончилась». «Мы работаем со все более сложными комплексными месторождениями на больших глубинах. Сегодня одной из важных задач становится обеспечение технологического суверенитета, потому что именно технологии обеспечивают себестоимость. В лидерах окажутся те страны, которые в ближайшие 10–20 лет сумеют правильно работать с себестоимостью добычи»,— пояснял он.

Также, как отмечал руководитель службы на «Национальном нефтегазовом форуме», развитие технологий позволит сделать рентабельными трудноизвлекаемые запасы, объем которых составляет порядка 970 млрд тонн категории геологических и 3,4 млрд тонн извлекаемых. «Это колоссальные запасы, с которыми нужно работать»,— отметил он.

В изменившихся условиях при дефиците технологических решений и высокой стоимости разработки дальнейшее освоение шельфа в России перестало быть приоритетом для нефтегазовых компаний, отметил глава одного из лидеров российского сектора сейсморазведки — компании «Геотек» Роман Панов. Так что основой для обеспечения сырьевой и энергетической безопасности страны стала интенсификация ГРР на суше в малоисследованных регионах. Речь идет прежде всего о Восточной Сибири и Дальнем Востоке, где плотность бурения и сейсморазведочной изученности более чем в десять раз уступает основным нефтегазовым провинциям страны.

Но за последние десять лет, по словам господина Панова, динамика таких важных этапов разведки, как региональная 2D-сейсмика и параметрическое бурение, постепенно снижается. Относительно 2014 года объем сократился в два раза. Причиной сокращения объемов работ в этих сегментах в основном стало снижение бюджетного финансирования. В компании указывают, что подобное истощение поискового задела снижает интерес недропользователей к лицензированию. Поэтому необходимо стабилизировать объем региональной 2D сухопутной сейсморазведки на уровне 15–20 тыс. пог. км и поддерживать объем параметрического бурения не менее 10–12 тыс. м в год, считает Роман Панов.

У сейсморазведочных компаний достаточно компетенций и технологий для интенсификации работ на суше. Например, российские геофизики успешно применяют современные методики возбуждения сейсмического сигнала. Но основное сейсморегистрирующее оборудование на суше производится зарубежными компаниями и не поставляется в Россию из-за внешних ограничений. По оценке «Геотека», имеющегося в стране оборудования достаточно для выполнения необходимого объема работ на ближайшие пять лет. «У российских геофизиков есть 3–5 лет на создание надежной кабельной системы или перехода на бескабельные системы»,— пояснял господин Панов в своем докладе. Другими наиболее уязвимыми позициями в списке импортозамещения, помимо кабельных регистрирующих систем для наземных работ, является оборудование для навигационно-геодезической привязки, а также программное обеспечение для обработки и интерпретации сейсморазведочных данных. При этом глава «Геотека» уверен, что текущая ситуация является не только вызовом, но и возможностью для отрасли, в том числе за счет снижения доли зарубежных нефтесервисных компаний на рынке РФ.

На данный момент зависимость от западных технологий высока во многих сегментах. Как рассчитали в «Яков и партнеры», в области гидроразрыва пласта (ГРП) эта доля доходит до 52%, для добычи на шельфе составляет 90%, для морской добычи — 80%, для морской сейсморазведки — 70%. Эксперты полагают, что при сохранении подобной зависимости в высокотехнологичных нефтесервисных услугах от западных компаний Россия рискует к 2030 году сократить добычу нефти на 20%, до 409 млн тонн.

Но разработка собственного оборудования и технологий в России пока ограничивается недостатком средств у компаний. Как пояснял Роман Панов, перейти на новый технологический уровень развития сейчас практически невозможно из-за дефицита инвестиционного капитала. По мнению главного геофизика «Геотека» Андрея Федорова, внедрение отечественных технологий также будет способствовать увеличению объемов проведения работ при сокращении их себестоимости. В том числе с помощью таких методов, как разработанная «Геотеком» технология сбора сейсмических данных с использованием технологии независимого возбуждения импульсными источниками в движении (ISSD). Она позволяет кратно увеличить плотность данных и производительность при лучшем качестве итоговых результатов работ. Помимо новой системы ISSD, «Геотек» выпускает импульсные источники новых серий, которые заменяют традиционные (динамит и виброисточники) в районах, где их применение затруднительно по различным причинам.

При этом, по мнению экспертов «Яков и партнеры», разработку новых технологий нефтесервисными компаниями тормозит не только нехватка инвестиций, но и сложившаяся модель взаимодействия с вертикально интегрированными компаниями. «По сути, отечественные нефтесервисы в большой мере представлены малым и средним бизнесом, который не может на равных конкурировать в технологическом плане с мейджорами»,— считают аналитики. Они отмечают, что для нивелирования рисков и ускоренного развития рынка нефтесервисных услуг в России до 2030 года необходимо в том числе утвердить список критически важных технологий, согласовать с нефтегазовыми компаниями целевые объемы спроса и необходимые параметры качества технологий, а также определить конкретные меры господдержки ●

ТЕКСТ **Ольга Матвеева**
ФОТО **РИА Новости**

ИНВЕСТОРЫ СДАЮТСЯ

БЕГСТВО КАПИТАЛА ИДЕТ, НО НЕ ИЗ ВСЕХ СТРАН

Международные инвесторы обеспокоены ростом геополитических рисков на Ближнем Востоке и ужесточившейся риторикой ФРС США. В таких условиях за второй весенний месяц все мировые фонды акций зафиксировали чистый отток средств в $15,2 млрд. Основные оттоки коснулись фондов американских и европейских компаний, капиталы перекладываются в индийские и японские бумаги. В исключительном положении оказались российские фонды, привлечения в которые стали рекордными.

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **Игорь Иванко**

В апреле мировой рынок накрыла сильнейшая в этом году волна распродаж рисковых активов. По расчетам «Денег», основанным на отчетах Bank of America (BofA), что учитывают данные Emerging Portfolio Fund Research (EPFR), за четыре недели, завершившиеся 1 мая, клиенты всех мировых фондов акций забрали $15,2 млрд. Это в четыре раза меньше привлечений месяцем ранее и первый отрицательный результат в этом году. С начала года привлечения в такие фонды составили $140 млрд, что в 13 раз выше, чем за первое полугодие 2023-го.

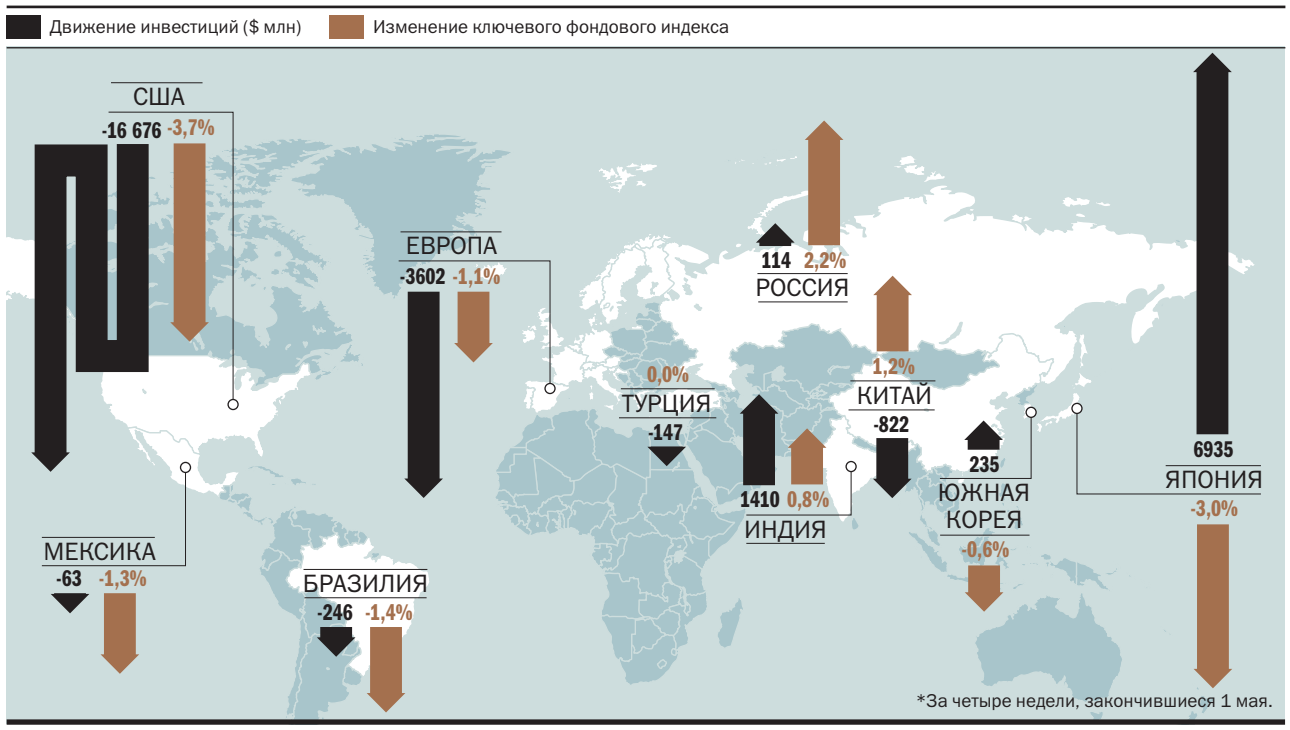
Активнее распродавались акции в октябре минувшего года — с началом конфликта Израиля и «Хамаса». Тогда глобальные инвесторы за месяц вывели из всех фондов акций более $19 млрд.

Между геополитикой и инфляцией

Нынешнее бегство инвесторов также связано с эскалацией на Ближнем Востоке. В начале апреля Израиль нанес авиаудар по консульству Ирана в Дамаске. После чего президент Ирана Эбрахим Раиси пообещал, что удар по консульству не останется без ответа, и сдержал слово. «Эскалация конфликта негативно повлияла на риск-аппетит из-за опасений, что война приведет к повышению цен на энергоносители и, как следствие, подтолкнет инфляцию выше»,— полагает директор по инвестициям Astero Falcon Олег Новиков.

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ*

Источники: Bloomberg, BofA, Midlincoln Research, Investfunds.



Добавляет нервозности инвесторам ужесточение риторики ФРС США. Финансовый регулятор в апреле дал понять о более длительном сохранении высокого уровня ключевой ставки. В частности, глава ФРБ Миннеаполиса Нил Кашкари заявил, что Федрезерву, возможно, придется отложить смягчение денежно-кредитной политики на 2025 год. По итогам последнего заседания ФРС, состоявшегося 1 мая, ключевая ставка была сохранена на максимальном уровне за 2023 год — в 5,5%, ФРС дал понять, что высокие ставки останутся еще долго, так как долгожданное снижение инфляции в этом году остановилось. Тем не менее большинство аналитиков прогнозирует снижение учетной ставки на сентябрьском заседании (ранее такой шаг ожидался в июне).

В сложившихся условиях, как отмечает CEO Mind Money Юлия Хандошко, было бы довольно странно, если бы инвесторы стремились взять на себя риски, вместо того чтобы спокойно зарабатывать на облигациях. Тем более что в минувшем месяце доходности американских казначейских облигаций (UST) заметно выросли. Доходность пятилетних UST поднялась с начала месяца на 33 базисных пункта, до 4,66%, вернувшись к полугодовому максимуму. Высокий интерес к облигациям подтверждают и данные EPFR. В апреле приток в фонды облигаций составил $28 млрд, а с начала года привлечения достигли $200 млрд.

Фонды развитых стран

Активнее всего выводились средства из фондов развитых стран. По оценкам «Денег», суммарный отток с рынков developed markets в апреле составил около $13 млрд, что почти впятеро меньше притока месяцем ранее. При этом основной отток пришелся на лидеров привлечений марта — фонды американских акций. По итогам минувшего месяца клиенты этих фондов забрали почти $17 млрд, тогда как месяцем ранее вложили $58 млрд.

Распродажам на американском рынке способствовали и выходившие в течение месяца макроэкономические данные, которые оказались для инвесторов разочаровывающими. Рост американского ВВП в первом квартале замедлился более чем в два раза по сравнению с четвертым кварталом прошлого года, с 3,4% в годовом исчислении до 1,6%. Причинами ухудшения стали растущий торговый дефицит, замедление государственных расходов и снижение потребительской активности. Индекс деловой активности в производственном секторе упал до 49,9, войдя в зону спада, а квартальная

ИГОРЬ ИВАНКО

базовая инфляция выросла до 3,7%, оказавшись выше прогнозов. «Апрельская статистика повысила вероятность, что ФРС оставит ставку на текущем уровне более длительное время»,— полагает Олег Новиков.

По мнению аналитиков, ослабление спроса на акции американских компаний связано не только с ожиданиями более позднего перехода ФРС США к снижению ключевой ставки, но и с выплатами налогов в стране. В середине апреля для физических лиц в США закончился срок уплаты налогов за прошлый год. По мнению управляющего активами УК «Система Капитал» Дмитрия Терпелова, часть инвесторов могла направить на налоги сумму дохода, которую в другие месяцы направила бы на инвестиции, а часть могла выводить деньги из фондов для покрытия налоговых обязательств.

В апреле замедлился отток инвестиций из европейских фондов. По данным EPFR, фонды данной категории потеряли за месяц почти $3,8 млрд, что на 42% меньше оттока в предыдущем месяце. Этому способствует стабилизация экономической ситуации в регионе. Основное достижение европейских стран, как считает гендиректор инвестиционной компании New Venture Brokerage Марианна Мовсесян, заключается в снижении инфляционного давления. По итогам марта инфляция в регионе замедлилась до 2,4%, аналитики ожидали ее сохранения на уровне предыдущего месяца — 2,6%. «На рынке уверены, что европейский регулятор первым из основных ЦБ понизит процентную ставку. Он может сделать это или в июне, или в августе 2024 года»,— полагает госпожа Мовсесян. Как следствие, по ее мнению, произойдет улучшение фискальной ситуации для компаний Европы: займы станут более доступными, к тому же вырастет и потребительский спрос.

Рост американского ВВП в первом квартале замедлился более чем в два раза по сравнению с четвертым кварталом прошлого года

В исключительном положении среди фондов развитых стран остаются фонды Японии, которые смогли привлечь в апреле свыше $9,2 млрд. Это лучший месячный результат для фондов данной категории за семь с половиной лет наблюдений «Денег». По мнению Дмитрия Терпелова, инвесторов привлекает комбинация сравнительно невысокой оценки японских акций, идущей на пользу экспортерам слабой японской иены, сравнительно благоприятного макроэкономического фона (проблема дефляции впервые за много лет не стоит на повестке в Японии) и улучшения качества корпоративного управления.

Фонды развивающихся стран

Управляющие с осторожностью стали относиться к фондам развивающихся стран, хотя и не ко всем. По данным EPFR, в апреле клиенты фондов, ориентированных на emerging markets, забрали $2,5 млрд, что на $1 млрд выше притока, зафиксированного месяцем ранее. Основной отток средств пришелся на фонды Китая. За неполный месяц клиенты таких фондов забрали $800 млн. Из фондов Бразилии за тот же период было выведено $250 млн.

Лучшую динамику среди фондов развивающихся стран продемонстрировали индийские, которые привлекли $1,4 млрд. Это сопоставимо с результатом марта, но в 20 раз выше значений за аналогичный период 2023 года. Непрерывный приток средств в такие фонды продолжается 16 месяцев, что является самым продолжительным периодом за все время наблюдений «Денег», объем средств достиг $22 млрд.

Юлия Хандошко считает, что Индия воспринимается сегодня инвесторами так, как воспринимался Китай десять лет назад. Она напоминает, что сегодня это страна с самым большим населением (1,42 млрд человек по итогам 2023 года), с высокими темпами роста экономики (8,4% в 2023 году). По этим показателям Индия превосходит Китай, население которого сегодня составляет 1,41 млрд человек, а ВВП в минувшем году вырос на 5,2%. «Индия находится в редкой ситуации: она является одним из бенефициаров мировых конфликтов, в том числе торговой войны вокруг Китая»,— отмечает Юлия Хандошко.

Уникальность ситуации еще и в том, что на индийский рынок очень сложно выйти напрямую, купив акции. Этому мешает не столько зарегулированность внутреннего фондового рынка, сколько ограниченная конвертация индийской рупии. С этими проблемами столкнулись и российские УК, которые более года назад получили разрешения на торговые операции на индийских биржах, но до сих пор не смогли запустить инвестиционные продукты. Поэтому, как отмечает Юлия Хандошко, на рынок Индии можно заходить фактически только через глобальные фонды.

Россияне верят в рост

Наряду с японскими и индийскими фондами притоки фиксируются и в российские фонды акций. По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, за месяц чистый приток в такие фонды превысил 11 млрд руб., или $118 млн (при курсе доллара 92,9 руб./$). Это более чем на треть выше привлечений марта и лучший показатель для таких фондов с декабря 2021 года.

Инвесторов привлекают высокие результаты управления фондами. По данным Investfunds, из более 80 фондов этого типа у 67 ПИФов паи выросли более чем на 10%, при этом у 11 лучший прирост был на уровне 20–40%. Директор департамента управления активами УК «Альфа-Капитал» Виктор Барк обращает внимание на высокий интерес клиентов к фонду компаний малой и средней капитализации, а также к фонду, ориентированному на компании, которые недавно провели IPO.

Фактор IPO имеет смешанное влияние на фондовый рынок и рынок коллективных инвестиций. По словам Виктора Барка, перед крупными IPO инвесторы стараются аккумулировать денежные средства, что сказывается на динамике рынка. Все последние размещения проходили с существенным превышением спроса над предложением бумаг, поэтому впоследствии излишек спроса возвращается на рынок, создавая дополнительную волатильность. «Участие в IPO через ПИФы выглядит более оправданным для розничных инвесторов с точки зрения цены, аллокации, затрат и торговых издержек»,— считает господин Барк

DAVID M. BENETT / DAVE BENETT / GETTY IMAGES FOR STELLA MCCARTNEY

Лорд Джейкоб Ротшильд, четвертый барон Ротшильд (1936–2024)

БАРОН УМЕР, ДА ЗДРАВСТВУЕТ БАРОН!

ЧЕМ ИЗВЕСТЕН СОВРЕМЕННЫЙ БРИТАНСКИЙ КЛАН РОТШИЛЬДОВ

Инвестиционный банкир лорд Джейкоб Ротшильд, четвертый барон Ротшильд, скончался 26 февраля 2024 года в Лондоне. Новым главой британской ветви легендарной банковской династии стал его сын Натаниэль (Нэт) Филип Виктор Джеймс, унаследовавший титул барона. Кроме Нэта заметными фигурами в бизнесе и общественной жизни Великобритании сегодня являются его сестра Ханна, двоюродный брат Амшель, а также более дальняя родня — Линн Форестер де Ротшильд, Энтони де Ротшильд и Дэвид де Ротшильд.

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **David M. Benett/Dave Benett/Getty Images for Stella McCartney, Universal History Archive/Universal Images Group/Getty Images, Alastair Grant - WPA Pool/Getty Images, Nick Harvey/WireImage, Photo Illustration by Igor Golovniov/SOPA Images/LightRocket/Getty Images, JONATHON ZIEGLER/Patrick McMullan/Getty Images, David M Benett/Dave Benett/Getty Images, Steve Jennings/WireImage/Getty Images**

Газетно-гостиничный период

В 1959 году Натаниэль Чарльз Джейкоб Ротшильд начал работу в банке N. M. Rothschild & Sons, который в 1811 году основал его прадед.

У многих представителей рода Ротшильдов мужского пола по три-четыре личных имени, и часть этих имен многократно повторяется из поколения в поколение. Видимо, чтобы избежать путаницы, обладатели связки имен предпочитают пользоваться одним из них, иногда даже в сокращенной форме. Итак, Джейкоб Ротшильд начал работать в семейной банке. Он возглавил отдел обслуживания корпоративных клиентов, который в то время состоял из него одного.

В 1963 году 27-летний Джейкоб стал партнером банка. Широкая публика впервые услышала о нем в 1968 году, когда он принял участие в битве двух медиамагнатов за популярный таблоид The News of the World. Все началось с того, что к услугам Ротшильда обратился живущий в Швейцарии профессор Дерек Джексон. Дерек Джексон был своеобразным человеком. То был талантливый физик, специалист в области спектрографии. Был славен как герой Второй мировой войны, в качестве пилота-навигатора совершил 60 боевых вылетов, в ходе которых было уничтожено пять самолетов противника и еще четыре получили повреждения. Участвуя в воздушных баталиях с фашистами, Джексон, по преданию, во многом разделял фашистскую идеологию, называл Гитлера великим человеком и любил публично распевать популярные в нацистской Германии песни. Джексон был шесть раз женат, при этом признавался в бисексуализме. Алименты бывшим женам и любимое увлечение — разведение скаковых лошадей — требовали денег. От отца по наследству ему досталось 25% акций The News of the World, из-за чего Дерек Джексон покинул Великобританию, чтобы не платить налог на сверхдоходы. Джексон попросил Ротшильда выступить в качестве доверенного лица при продаже акций. Ротшильд нашел потенциального покупателя — совладельца издательства научной литературы Pergamon Press, депутата парламента от лейбористской партии Роберта Максвелла. Максвелл готов был купить пакет Джексона по цене выше биржевой (37 шиллингов 6 пенсов против 29 шиллингов 3 пенса за акцию) в случае, если ему удастся получить контроль над газетой. Ту же цену Максвелл предложил другим акционерам. Главный редактор The News of the World сэр Уильям Эмсли Карр и его семья (Каррам принадлежало 32% акций) были категорически против того, чтобы новым хозяином стал иммигрант из Чехословакии, к тому же лейборист. Банк Hambros, действовавший от имени Карров, начал лихорадочную скупку акций, из-за чего их цена взлетела до 49 пенсов за штуку. Максвелл объявил, что готов платить по 50 центов за акцию. Он надеялся, что хоть кто-то из 19 членов семьи Карров продаст свои акции ему. Расчет не оправдался. Затем в битву вступил австралийский медиамагнат Руперт Мердок, начавший активно скупать акции News of the World. Мердок договорился с Каррами о дополнительной эмиссии акций газеты и их обмене на акции его австралийских активов. Газета досталась Мердоку.

В 1971 году Джейкоб Ротшильд стал консультантом крупнейшего в Великобритании производителя напитков Allied Breweries, предпринявшего попытку поглощения крупнейшего в стране гостиничного оператора Trust Houses Forte (THF). Сделка оценивалась в £500 млн. Предложение о покупке было отвергнуто. В 1972 году попытки поглощения продолжились. Allied Breweries скупила на открытом рынке около 15% акций THF на сумму более £20 млн. После этого было сделано новое предложение о покупке. И снова акционеры THF его не приняли. Основатель гостиничной компании сэр Чарльз Форте обратился за помощью к банку S. G. Warburg и тоже начал масштабную скупку акций. На бирже возник ажиотажный спрос: многие спекулянты надеялись, что Allied Breweries

поднимет предложенную цену. Этого не произошло. По совету Ротшильда Allied Breweries сбросила 300 тыс. акций THF, сбив курс до 169 пенсов за акцию (при предложенной цене покупки 188 пенсов за акцию). Акционеры THF снова отвергли предложение Allied Breweries. Сэр Чарльз Форте заявлял, что противник поднял белый флаг. Поглощения не произошло. К концу 1970-х Trust Houses Forte стала крупнейшей в мире компанией гостинично-ресторанного бизнеса.

Нарушитель традиций

В 1972 году корреспондент газеты Observer Фрэнсис Кернкросс писала о Ротшильдах: «Есть Эдмунд де Ротшильд, который выращивает рододендроны и получает за них призы на Цветочном шоу в Челси; Эвелин де Ротшильд, который увлекается поло и занимает пост председателя правления журнала Economist, Леопольд де Ротшильд — промышленный археолог, поющий Баха в хоре; и Джейкоб де Ротшильд, который руководит банком и просто работает».

Это лишь один из многих примеров путаницы с именами членов семейства. Банком в тот момент руководил не Джейкоб, а его троюродный дядя Эдмунд де Ротшильд: у Джейкоба никогда не было приставки «де» перед фамилией. И он не просто работал. Он работал по 12 часов в сутки без выходных и недоумевал, как другие инвестиционные банкиры находят свободное время.

Хотя в первых громких сделках Джейкоб Ротшильд выступил на проигравшей стороне, стоит отметить, что обе сделки были не совсем такими, какими обычно занимался банк N. M. Rothschild & Sons. Едва ли не главным банковским принципом Ротшильдов была консервативность. Надежность была важнее прибылей. Государственные облигации — предпочтительнее акций.

В мае 2012 года была заключена историческая сделка — объединение сил двух самых знаменитых банковских династий — Ротшильдов и Рокфеллеров

Джейкоб Ротшильд стал первым, кто нарушил эти семейные традиции. В 1961 году был основан инвестиционный траст — Rothschild Invesment Trust. Его уставный капитал составлял £3 млн. Акциями на £1 млн изначально владел банк N. M. Rothschild & Sons, летом того же года акции траста были выведены на биржу. А в апреле 1962 года было сформировано партнерство между банком британских Ротшильдов и банком французских Ротшильдов Banque Rothschild (Rothschild Freres). Уставный капитал партнерства составлял £1 млн, из которых £600 тыс. вносил французский банк, £200 тыс.— английский, а оставшиеся £200 тыс.— Rothschild Invesment Trust. Таким образом, широкой публике впервые в истории стало доступно, хоть и не напрямую, участие в прибылях, получаемых Ротшильдами.

В 1960-е годы Rothschild Invesment Trust регулярно отчитывался о прибылях, промежуточных и окончательных дивидендах. При этом ничего особо примечательного в его деятельности не было.

UNIVERSAL HISTORY ARCHIVE / UNIVERSAL IMAGES GROUP / GETTY IMAGES

Уоддесдон — родовое поместье Ротшильдов в графстве Бакингемшир

В 1970 году начались перемены. Сначала Rothschild Investment Trust заявил, что будет инвестировать средства не только в компании, чьи акции котируются на бирже. Первыми компаниями, чьи акции были куплены, стали Wedd Durlacher Mordaunt and Company (крупнейший джоббер Лондонской фондовой биржи, занимавшийся торговлей акциями за свой счет) и аукционный дом Sotheby's.

После покупки акций Sotheby's Джейкоб Ротшильд стал членом совета директоров Rothschild Investment Trust. На следующий год — председателем правления. За первые два года его руководства рыночная капитализация траста выросла с £5 млн до £80 млн. Один из главных принципов, которым руководствовался Ротшильд при подходе к инвестициям, выглядел так: никогда не покупать контрольный пакет акций, сколь прибыльной ни выглядела бы компания.

В 1971 году Джейкоб Ротшильд стал членом совета директоров Metropolitan Estate and Property Corporation (MEPC, в то время второй по величине британской компании в сфере недвижимости). Возглавляемый им траст занялся активными инвестициями в недвижимость на континенте — во Франции, Нидерландах, Бельгии. Общий объем инвестиций составил £12,7 млн. В частности, было приобретено 65 тыс. квадратных футов (6 тыс. кв. м) площадей для сдачи в аренду в недавно построенном 17-этажном офисно-торговом центре Manhattan Centre в Брюсселе. Часть площадей этого комплекса выкупила MEPC. Возможно, Джейкоб Ротшильд руководствовался рекомендациями этой компании при покупке. Проект выглядел весьма привлекательным. Хотя не все площади громадного комплекса удалось сдать в аренду, арендную плату за те, что еще не были сданы, гарантировал швейцарский финансист Леон Леви.

Вложения в европейскую недвижимость были сделаны в начале 1973 года. А в октябре того же года грянул нефтяной кризис.

В феврале 1976-го Леон Леви обанкротился. Его гарантия перестала действовать. Только 40% площадей Manhattan Centre были сданы в аренду. Финансовое состояние MEPC резко ухудшилось. Кроме Брюсселя кризис ударил и по объектам компании в других странах. У MEPC возникли проблемы с платежами по кредитам. Ротшильд вышел из совета директоров MEPC и отказался от дальнейшего сотрудничества с компанией.

СКОЛЬКО СТОЯТ БРИТАНСКИЕ РОТШИЛЬДЫ

Очень сложно сделать точную оценку состояния британской ветви семьи Ротшильдов. Если исходить из оценки стоимости принадлежащих им акций в публичных компаниях, то речь может идти о «скромной» сумме в районе около £2 млрд. Но еще на рубеже XX-XXI веков британские газеты писали о семейных трастах Ротшильдов в Швейцарии, в которых может храниться около £40 млрд. Любители теорий заговора называют и вовсе безумную сумму — $500 трлн на всех Ротшильдов, без различия по странам. Такой разброс мнений лишь доказывает верность принципа, которого придерживался еще основатель династии: сколько на самом деле денег у Ротшильдов, не должен знать никто, кроме самих Ротшильдов.

ALASTAIR GRANT - WPA POOL / GETTY IMAGES

В 2013 году принц Уэльский Чарльз (будущий король Великобритании Карл III) наградил лорда Джейкоба Ротшильда Медалью принца Уэльского за филантропию

ИСТОРИЯ И ГЕНЕАЛОГИЯ РОТШИЛЬДОВ

Родоначальником знаменитой династии банкиров был уроженец Франкфурта-на-Майне, сын менялы Майер (Меир) Амшель Ротшильд. Его сыновья открыли банкирские дома: Натан Майер — в Лондоне, Яков Майер — в Париже, Амшель Майер — во Франкфурте-на-Майне, Соломон Майер — в Вене, Карл Майер — в Неаполе. Все пятеро сыновей были возведены в дворянское достоинство Священной Римской империи австрийским императором Францем I в 1822 году. Британская королева Виктория пожаловала наследственный титул баронета представителю британской ветви семьи Энтони Натану де Ротшильду в 1847 году. После смерти бездетного сэра Энтони титул перешел к его племяннику, Натаниэлю (Натану) Майеру Ротшильду, которому в 1885 году королева Виктория даровала наследственный титул барона Ротшильда.
Некоторые ветви раскидистого генеалогического древа Ротшильдов пресеклись. Немецкая (франкфуртская) ветвь прекратила существование после смерти бездетного Амшеля Майера в 1855 году (банк во Франкфурте, перешедший под управление двух братьев покойного, закрылся позднее, в 1901 году). Бизнес в Неаполе был закрыт в период объединения Италии, в 1863 году, а в 1935 году неаполитанская ветвь пресеклась по мужской линии. После аншлюса Австрии национал-социалисты ввели в венском банке Ротшильда внешнее управление. У живущих в Австрии членов семьи нацисты отобрали большую часть имущества, в том числе коллекции произведений искусства (часть отобранного была возвращена много лет спустя). В 2012 году австрийская ветвь семейства прекратила существование по мужской линии. После Второй мировой войны возникла еще одна ветвь — швейцарская. Барон Эдмон Адольф де Ротшильд, чьи родители покинули Францию во время войны, основал в 1953 году в Женеве банк Edmond de Rothschild Group.
В настоящее время деловую активность ведут три ветви банковского семейства Ротшильдов — французская, швейцарская и британская. Эта статья — о британских Ротшильдах.

В сентябре 1976 года ему удалось продать свой пакет акций брюссельского комплекса. Общий размер убытка, понесенного Rothschild Investment Trust, составил £8 млн.

Время бурного роста траста закончилось. В 1974 году рыночная капитализация Rothschild Investment Trust составляла £90 млн, затем начала снижаться.

В 1976 году по карьере и самолюбию Джейкоба был нанесен сильный удар. Его отец, Натаниэль Майер Виктор Ротшильд, третий барон Ротшильд, уходя с поста председателя правления семейного банка, передал должность не ему, а своему троюродному брату сэру Эвелину Роберту Адриану де Ротшильду. Возможно, это было решение не только отца, но и других членов семьи. На Джейкоба возложили вину за неудачные зарубежные сделки с недвижимостью. Но другие инвестиции Rothschild Investment Trust, как вскоре выяснилось, были весьма удачными. Купленный за £640 тыс. пакет акций Sotheby's к 1977 году подорожал на £2 млн. Перепродажа акций Bridgewaters Estates принесла трасту £250 тыс. прибыли. Пакет акций офшорной компании Magnum Fund, купленный за £11,5 млн, в 1978 году был продан за £17,4 млн. Это было очень кстати.

NICK HARVEY / WIREIMAGE

Один из главных принципов, которым руководствовался Ротшильд при подходе к инвестициям, выглядел так: никогда не покупать контрольный пакет акций, сколь прибыльной ни выглядела бы компания

К тому моменту рыночная капитализация Rothschild Investment Trust опустилась до £34 млн. Это было дно, от которого Джейкоб Ротшильд смог оттолкнуться.

Одиночное плавание

После назначения Эвелина де Ротшильда на пост председателя правления банка N. M. Rothschild & Sons отношения Джейкоба с отцом и троюродным дядей обострились. Ротшильды, в частности, не могли прийти к согласию по поводу будущего пяти инвестиционных фондов New Court, в которые было инвестировано £70 млн: как продавать паи, использовать ли фамилию Ротшильд?

В январе 1980 года стало известно, что Rothschild Investment Trust приобрел акции инвестиционных трастов Carliol (18%) и Tyneside (14%).

В мае того же года было объявлено о том, что Rothschild Invesment Trust и банк N. M. Rothschild & Sons будут развиваться независимо друг от друга. После ухода племянника из банка дядя предъявил ему претензии по поводу названия, заявив, что на рынке возникнет путаница из-за существования двух независимых финансовых структур с похожими названиями. В сентябре того же года Джейкоб Ротшильд согласился сменить имя своего траста, сохранив инициалы — RIT. Родовая фамилия осталась в названии инвестиционного подразделения RIT, занимавшегося операциями за пределами Великобритании,— J Rothschild International Investments (JRII).

Нэт Ротшильд, пятый барон Ротшильд

В 1988 году RIT была реорганизована в RIT Capital Partners. 1 августа 1988 года акции инвестиционного траста, чистые активы которого оценивались в £281 млн, были выведены на Лондонскую фондовую биржу. Джейкоб Ротшильд возглавлял RIT Capital Partners с момента ее основания до ухода на покой в 2019 году.

В мае 2012 года была заключена историческая сделка — объединение сил двух самых знаменитых банковских династий — Ротшильдов и Рок-

феллеров. RIT Capital Partners купила 37% акций компании по управлению капиталом Rockefeller Financial Services. Сумма сделки не оглашалась.

По подсчетам, опубликованным RIT Capital Partners, £10 тыс., вложенные в компанию в 1988 году, к 2024 году с учетом реинвестирования дивидендов превратились бы в £351 тыс. Рыночная капитализация компании — £2,56 млрд. В состав совета директоров в настоящее время входит дочь Джейкоба Ханна Мэри Ротшильд. Ей принадлежит 10% акций RIT Capital Partners.

Прославленную фамилию Джейкоб Ротшильд сумел сохранить (хоть и ненадолго) в названии компании финансового консалтинга J Rothschild Assurance Group, которую он основал в 1991 году вместе с сэром Марком Вайнбергом и Майком Уилсоном. В 1997 году в результате обратного поглощения (меньшей по размеру компанией) она сменила название на St James's Place Capital. Впоследствии компания меняла хозяев и названия, и теперь называется St James's Place.

В 2023 году в рейтинге богатейших жителей Великобритании газеты The Sunday Times состояние Джейкоба Ротшильда оценивалось в £825 млн. Примерно такой же была оценка в Bloomberg Billionaires Index. Возможно, как и в случае с другими обладателями фамилии Ротшильд, эта цифра занижена. Вопрос только в том, насколько. В некоторых источниках можно увидеть цифру $5 млрд, но эти источники менее авторитетны, чем упомянутые выше.

Пятый барон

Натаниэль Ротшильд, пятый барон Ротшильд, родился в Лондоне 12 июля 1971 года, живет в Швейцарии, кроме британского гражданства имеет как минимум гражданство Канады и Черногории, но все-таки считается «британским» Ротшильдом. Его полное имя — Натаниэль Филип Виктор Джеймс, но он предпочитает, чтобы его называли просто Нэт.

Деловые способности он впервые продемонстрировал в 13-летнем возрасте, когда учился в Итонском колледже. Подросток написал письмо Дэвиду Ландау, издателю журнала объявлений Loot, и предложил несколько идей по развитию журнала. Впоследствии Нэт Ротшильд стал главным акционером журнала.

После учебы в Оксфорде, где он изучал историю, Нэт уехал в США. Сначала работал в консалтинговой фирме Lazard, потом перешел в инвестиционный банк Gleacher. Во время работы в Gleacher он познакомился с работавшим в том же здании Тимом Баракеттом. В 1995 году Баракетт основал хедж-фонд Atticus Capital. На следующий год Ротшильд стал его долевым партнером, а в 2005 году — сопредседателем фонда. За первые два года работы Ротшильда в фонде размер активов под управлением Atticus вырос с $6,8 млн до $500 млн. В 2007 году, на пике, под управлением Atticus находились активы на сумму свыше $20 млрд. Значительная часть средств была инвестирована в предприятия горнодобывающей промышленности. В результате финансового кризиса 2008 года стоимость активов под управлением фонда снизилась до $5 млрд. В 2009 году хедж-фонд был закрыт.

В конце 1999 года Нэт Ротшильд сделал инвестиции в два интернет-стартапа — New Media Investors и Messagelabs Group — и некоторое время был директором в обеих компаниях. В 2000–2010 годах он занимал директорские должности в отцовской RIT Capital, а в 2007 году основал собственную компанию по инвестиционному консалтингу NR Investments (две первые буквы названия — его инициалы). Основным направлением инвестиций этой компании стали проекты в области недвижимости и инфраструктуры в Восточной Европе (Черногории, Венгрии, Молдавии). В 2010 году NR Investments выступила в качестве ключевого инвестора при проведении первичного размещения акций ОАО «Русал» на Гонконгской фондовой бирже. За 0,47% акций «Русала» компания Ротшильда заплатила $100 млн. В настоящее время в списках акционеров «Русала» и обладающей контрольным пакетом акций «Русала» МКПАО «Эн+ Груп» Нэт Ротшильд не значится.

Едва ли не главным банковским принципом Ротшильдов была консервативность. Надежность была важнее прибылей. Государственные облигации — предпочтительнее акций. Джейкоб Ротшильд стал первым, кто нарушил эти семейные традиции

В 2008–2009 годах Ротшильд сделал одну из наиболее удачных инвестиций — приобрел 25% акций британской компании по производству силовых кабелей Volex, которая находилась тогда в сложном финансовом положении. В 2015 году Ротшильд стал директором компании Volex и вскоре занял пост исполнительного председателя. Продукция компании используется в электромобилях, сложной медицинской технике, в компьютерных системах, военной технике. На протяжении последних пяти лет годовой доход компании постоянно рос, увеличившись с $372,1 млн в 2019 году до $722,8 млн в 2023-м.

В 2011 году Нэт Ротшильд вместе с бывшим генеральным директором BP Тони Хейвордом, уволенным после крупнейшей в истории США аварии на нефтяной платформе Deepwater Horizon в Мексиканском заливе, основал новую инвестиционную компанию — Vallares. Ротшильд вместе с Хейвордом и еще двумя партнерами вложил в нее в общей сложности £100 млн. В июне компания была выведена на биржу. Первичное предложение акций принесло £1,35 млрд. Планировалось, что Vallares будет инвестировать в нефтяные проекты в развивающихся странах. Но уже в сентябре было объявлено о слиянии Vallares с турецкой нефтяной компанией Genel Enerji. Объединенная компания оценивалась в $4 млрд (£2,5 млрд). В рамках сделки Ротшильд получил пакет акций новой компании ценой около $267 млн (£167 млн).

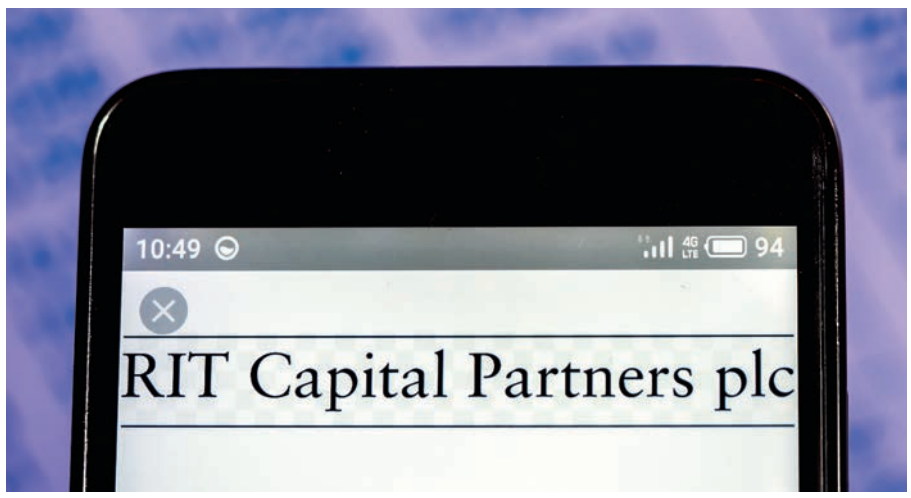


PHOTO ILLUSTRATION BY IGOR GOLOVNIOV / SOPA IMAGES / LIGHTROCKET / GETTY IMAGES

После ухода из семейного банка Джейкоб Ротшильд создал инвестиционный траст RIT Capital Partners

Первая и последняя индонезийская инвестиция

В июле 2010 года Нэт Ротшильд вывел на Лондонскую фондовую биржу инвестиционную компанию Vallar. Это была компания-пустышка (blank check), не имеющая активов. Ротшильд вложил в нее около £100 млн собственных средств. В результате первичного размещения акций Vallar было получено £707,2 млн. Нэт просил отца инвестировать £2 млрд, но получил отказ. Судя по рейтингу богатейших британцев газеты The Sunday Times, состояние Джейкоба Ротшильда в то время было вдвое меньше. Интересно, кто лучше знал, сколько денег у четвертого барона Ротшильда,— газета или родной сын?

В октябре того же года Иен Ханнэм из инвестиционного банка JPMorgan Chase посоветовал Ротшильду обратить внимание на две угольные компании в Индонезии, связанные с семьей Бакри. По словам Ротшильда, Ханнэм уверял его, что покупка долей в этих компаниях может стать лучшей сделкой, которую он когда-либо видел в жизни.

Семья Бакри входит в число самых влиятельных деловых и политических кланов Индонезии. В 1942 году, когда Индонезия еще была колонией Нидерландов, Ахмад Бакри основал торговую компанию Bakrie & Brothers, которая со временем превратилась в многопрофильный конгломерат Bakrie Group. Bakrie Group объединяет десять компаний, занимающихся инвестициями, разведкой нефти и газа, добычей угля и других полезных ископаемых, медиабизнесом, недвижимостью, телекоммуникациями. До финансового кризиса 2008 года состояние семьи журнал Forbes Asia оценивал в $5,4 млрд, в результате кризиса оно снизилось до $850 млн. Альянс с Ротшильдом оказался очень кстати. Главной фигурой в клане Бакри был бывший министр экономики, глава политической партии «Галкар» и ее кандидат в президенты Индонезии Абуризал Бакри.

За счет использования части средств Vallar и выпуска новых акций Нэт Ротшильд приобрел доли в двух крупнейших индонезийских компаниях по добыче угля: 25% — в Bumi Resources, принадлежащей семье Бакри, и 75% — в Berau Coal Energy, принадлежащей инвестиционному фонду Recapital Росана Роеслани. Общая сумма сделки составила £2,5 млрд. В 2011 году было произведено обратное поглощение, в результате которого Бакри получили 47,6% новой компании, Роеслани — 13,11%, доля Ротшильда составила 11,9%.

В 2000 году сэр Эвелин развелся со своей второй женой Викторией Лу Шотт и женился на Форестер. Для нее этот брак был тоже третьим. После того как об их планах пожениться стало известно, Билл Клинтон предложил молодоженам провести медовый месяц в Белом доме. Де Ротшильды поскромничали и провели в резиденции президента США только одну ночь

Vallar стала называться Bumi Plc. Совет директоров новой компании возглавили Индра Бакри (брат главы клана) и Нэт Ротшильд. Со временем пакеты акций Bumi Plc увеличились до 29% в Bumi Resources и 85% в Berau Coal Energy.

В 2009 году на шахтах Bumi Resources было добыто 57,4 млн тонн угля, на шахтах Berau Coal Energy — 14,3 млн тонн. Нэт Ротшильд надеялся, что к 2013 году обе компании, вместе взятые, будут добывать 140 млн тонн угля в год и станут главными поставщиками угля в Китай.

В апреле 2011 года акции Bumi стоили £14 за штуку (в июле 2010 года курс акций Vallar составлял £10). Но с начала года цены на уголь стали падать. Курс акций Bumi, соответственно, пошел вниз. В июне курс опустился до £12, к октябрю упал до £8,5 за штуку.

В конце 2011 года Бакри продали половину своих акций Bumi компании Borneo Lumbung Energy & Metal, принадлежащей их хорошему другу Самину Тану, за $1 млрд (£623 млн). Семейству Бакри срочно потребовались деньги для погашения банковских кредитов.

Финансы компании Bumi Resourses находились в плачевном состоянии. К убыткам от снизившихся цен на уголь добавлялись долговые проблемы. Общий размер долгов составлял $3,9 млрд. В феврале 2012 года курс акций Bumi упал до £1,61 за штуку. Нэт Ротшильд требовал, чтобы семья Бакри разобралась с долгами и навела порядок в корпоративном управлении своей компанией.

В марте Ротшильда на ежегодном собрании акционеров сместили с поста сопредседателя, его место занял Самин Тан. В сентябре Ротшильд объявил, что получил от доброжелателя из Индонезии документы, свидетельствующие о подозрительных финансовых операциях Bumi Resources. Компания потратила $800 млн (£494 млн) на сомнительные инвестиции — в железорудную шахту в Мавритании, на которой ничего не добывалось, и на нефтеразведку в Йемене, которая не велась из-за сложной политической ситуации в стране, на финансовую помощь одной из компаний Роеслани (позволив ей отсрочку с возвратом средств).

Расследованием возможных нарушений занялись регуляторы и правоохранительные органы Великобритании и Индонезии, а также лондонская юридическая фирма Macfarlanes. Новости о начале расследования привели к падению курса акций Bumi до £1,23 за штуку.

Семья Бакри и Самин Тан созвали внеочередное собрание акционеров, чтобы исключить Ротшильда и близких ему людей из состава совета директоров Bumi Plc. Ротшильд потерял пост сопредседателя, оставшись в совете директоров. В октябре 2012 года он покинул совет директоров, заявив, что разочаровался в нем.

В 2013 году Самин Тан выкупил у семьи Бакри все их акции и стал крупнейшим акционером Bumi Plc. Бакри использовали полученные средства для выкупа у Bumi Plc акций Bumi Resources. После разрыва с кланом Бакри компания Bumi сменила название на Asia Resource Minerals (Arms).

В июне 2013 года Ротшильд договорился с генеральным директором Berau Coal Energy Росаном Роеслани, что тот вернет «пропавшие» со счетов компании $173 млн (£108 млн). Роеслани с возвратом денег не торопился, зато в октябре того же года вместе с еще двумя индонезийскими бизнесменами принял участие в покупке итальянского футбольного клуба «Милан» за €250 млн ($340 млн).

JONATHON ZIEGLER / PATRICK MCMULLAN / GETTY IMAGES

Сэр Эвелин де Ротшильд и Линн Форестер де Ротшильд

2014 год был ознаменован громкой публичной ссорой Нэта Ротшильда с Агой Бакри (племянником Абуризала Бакри). Ротшильд написал: «В то время как твой отец — злой гений (да, я делаю Нирвану комплимент), поговаривают, что ты просто ТУПОЙ!» Ответ был таким: «Ха-ха… „Тупой“. Полагаю, из всех людей, которых я встречал, тебе это слово подходит больше всего».

В 2015 году над Asia Resource Minerals (Arms) нависла угроза банкротства. К июлю компания должна была расплатиться с долгами на общую сумму $950 млн (£635 млн). Планировалось внеочередное собрание акционеров для обсуждения плана рефинансирования, предусматривавшего выпуск облигаций на сумму $100 млн (андеррайтером должна была выступить NR Holdings Ротшильда). В том же месяце миноритарные акционеры — Argyle Street Management и индонезийский конгломерат Sinarmas Group — заявили, что готовы подать заявку на покупку всей компании, но только если акционеры проголосуют против рефинансирования. Одновременно с этим NR Holdings вела переговоры с крупнейшей российской угольной компанией СУЭК о возможности подачи конкурирующей заявки на покупку компании — в случае, если акционеры проголосуют за рефинансирование. Исход голосования на собрании акционеров во многом зависел от банков Standard Chartered и Raiffeisen, которые контролировали почти половину акций компании в связи с тем, что Самин Тан не смог вернуть взятые в этих банках кредиты.

Консорциум Asia Coal Energy Ventures (Ace), которым руководит семья Виджаджа, предложил Ротшильду выкупить его пакет акций сначала по цене 41 пенс за акцию, а затем

DAVID M BENETT / DAVE BENETT / GETTY IMAGES

Джеймс Ротшильд и Ники Хилтон Ротшильд

поднял цену до 56 пенсов за акцию. В результате в июне 2015 года Нэт Ротшильд согласился продать свои акции. Он заявил, что, несмотря на понесенные им и другими инвесторами убытки в размере £80 млн, в краткосрочной перспективе этот вариант был наилучшим, «учитывая сложности, с которыми столкнулась бы Arms при попытках вернуть путем длительного и дорогостоящего судебного разбирательства $173 млн, которые растратили бывшие индонезийские владельцы контрольного пакета акций и менеджмент компании». Ротшильд также сказал, что это была его первая и последняя инвестиция в Индонезии.

Двоюродный и четвероюродные

Джеймс Амшель Виктор Ротшильд — двоюродный брат Нэта. О каких-либо успехах Амшеля в бизнесе ничего не известно. В 1996 году его отец Амшель Меер Джеймс Ротшильд совершил самоубийство, оставив Амшелю и его сестрам Кейт Эмме и Элис Миранде £18 млн на троих. В 2015 году Амшель женился на Ники (полное имя — Николай Оливия) Хилтон, правнучке основателя гостиничной империи Конрада Хилтона. Старшая сестра Ники — Пэрис Хилтон — была на свадьбе подружкой невесты. У Амшеля и Ники трое маленьких детей.

Дэвид де Ротшильд

Линн Форестер де Ротшильд — вдова Эвелина де Ротшильда, четвероюродного деда Нэта. В 1998 году на конференции Бильдербергского клуба в Шотландии бывший госсекретарь США Генри Киссинджер познакомил сэра Эвелина и Линн. К моменту знакомства Форестер добилась больших успехов в американском бизнесе и политике. Она была основательницей телекоммуникационной компании FirstMark Communications и спонсором избирательных кампаний Билла и Хиллари Клинтон. В 2000 году сэр Эвелин развелся со своей второй женой Викторией Лу Шотт и женился на Форестер. Для нее этот брак был тоже третьим. После того как об их планах пожениться стало известно, Билл Клинтон предложил молодоженам провести медовый месяц в Белом доме. Де Ротшильды поскромничали и провели в резиденции президента США только одну ночь.

В 2003 году супруги основали семейный инвестиционный бутик E. L. Rothschild (первые две буквы названия — инициалы их имен). Эвелин и Линн инвестировали в СМИ, инфраструктуру, недвижимость, промышленные и продовольственные товары в США, Великобритании, Евросоюзе и Индии. E. L. Holdings, в частности, принадлежит компания The Economist Newspaper, владеющая журналом The Economist, и крупнейший независимый оператор вышек сотовой связи в Африке IHS Holding.

Сэр Эвелин де Ротшильд скончался 7 ноября 2022 года. В 2023 году было обнародовано его завещание. В нем говорилось, что «большую часть своего имущества в Великобритании», оцениваемую в £187 млн, он оставляет своей супруге. Названная цифра вызывала вопросы, так как при жизни сэра Эвелина его состояние оценивалось в £600 млн.

Своим сыновьям от второго брака, Энтони и Дэвиду, сэр Эвелин передал право на цвета униформы для жокеев (темно-синий и желтый, зарегистрированы в 1843 году). Неизвестно, досталось ли Энтони, Дэвиду и их сестре Джессике что-то еще из наследства. Это связано с тем, что у детей от второй жены были плохие отношения с третьей супругой отца.

В 2016 году состояние Эвелина де Ротшильда оценивалось в £467 млн. Можно предположить, что в настоящее время оно может превышать £650 млн, но вряд ли выше £1 млрд.

Сын Эвелина де Ротшильда от второго брака Энтони Джеймс де Ротшильд, четвероюродный брат Нэта, занимается не зарабатыванием денег, а их распределением. Он является попечителем основанного его отцом благотворительного фонда Eranda Rothschild Foundation. Фонд ежегодно выделяет гранты на общую сумму £4–5 млн благотворительным организациям, преимущественно британским, действующим в сфере медицинских исследований, образования и культуры.

Младший брат Энтони, Дэвид Майер,— путешественник, эколог и предприниматель. В 2007 году он стал самым молодым британцем, побывавшим и на Северном, и на Южном полюсе. В 2010 году Дэвид пересек Атлантический океан на катамаране, сделанном из 12500 пластмассовых бутылок, чтобы привлечь внимание к необходимости вторичной переработки пластмассы. В 2015 году Дэвид выступил в качестве сооснователя компании, выпускающей товары под лайфстайл-брендом Lost Explorer. Среди товаров, выпускавшихся под этим брендом,— одежда и косметика из возобновляемого сырья. Наибольшей популярностью пользуется мескаль Lost Explorer. Подобно брату, Дэвид тоже возглавляет благотворительный фонд — Sculpt the Future Foundation, спонсирующий природоохранные инициативы. Дэвид также создал парфюмерный бренд David Rothschild ●

По подсчетам, опубликованным RIT Capital Partners, £10 тыс., вложенные в компанию в 1988 году, к 2024 году с учетом реинвестирования дивидендов превратились бы в £351 тыс. Рыночная капитализация компании — £2,56 млрд

STEVE JENNINGS / WIREIMAGE / GETTY IMAGES

«МНОГИЕ БАНКИ ПЫТАЮТСЯ НАС ПОВТОРИТЬ»

Конкуренция на рынке premium-banking усиливается с каждым годом. О том, как меняются клиентские запросы и какие ключевые вызовы стоят перед участниками рынка, в интервью «Деньгам» рассказал вице-президент — начальник департамента зарплатного, ипотечного и премиального бизнеса Газпромбанка **Марк Вайдьянатхан**.

Какие тренды в premium-banking вы наблюдаете в 2024 году?

— Первое, что хотел бы отметить,— на рынке сохраняется конкуренция во всех банковских направлениях. Второе — есть ощущение, что поступательная эволюция премиального сегмента подбирается к сегменту private-banking. То, что было актуально для частного капитала, становится актуально и для premium-banking. Вспомните, как это было в private-banking: сначала появились отдельные финансовые консультанты, выделенные зоны обслуживания, далее специальная продуктовая линейка, консьерж-сервис… Все, что было характерно для private-banking, премиальный сегмент потихоньку забирает к себе. За счет конкуренции, быстрых изменений на рынке это становится более доступным. Впрочем, это касается не только банковской сферы.

Сегодня premium-banking переживает следующий этап — активное развитие лайфстайл. Мы понимаем, что нужно работать с клиентом не только продуктовым предложением, но и сервисом в каждой точке контакта — в мобильном банке, при личном общении с менеджером в офисе. Лайфстайл-услуги окутывают клиента, и дополнительная ценность от сотрудничества с банком для него растет. Два года назад мы запустили уникальную программу привилегий «Спорт», сейчас ее выбирают 20% премиальных клиентов Газпромбанка. Эта та ценность, которую можно получать каждый день. Еще один пример лайфстайл — клиентские мероприятия, в 2023 году мы провели их больше 100. А этой зимой реализовали большой проект с горнолыжным курортом Газпром в Сочи. Не так много игроков на рынке инвестирует столько ресурсов и времени в этот сегмент. Однако выставки, гастроужины, спортивные мероприятия создают в глазах клиентов определенный имидж, причастность к сообществу, которое заботится с точки зрения не только финансов, но и досуга, стиля жизни.

— В этих условиях продуктовые предложения становятся более точечными…

— Безусловно. Это еще один тренд всего рынка — более точечный, более умный подход к продуктовым предложениям. Сегментирование базы, анализ поведения каждого клиента, работа с экосистемами — те тренды, которые были на пике, а затем спали, снова вернулись.

— Недавно Газпромбанк Премиум объявил о найме более 300 премиальных менеджеров по всей России. Какие перед ними стоят задачи?

— Сейчас у нас идет уже вторая волна набора премиальных менеджеров. До июня планируем закрыть все открытые вакансии. Чем обусловлено расширение штата? Достаточно простым фактором — в 2023 году у нас значительно вырос портфель пассивов в банке — более чем на 60%. Примерно 40–50% этого портфеля — это премиальные клиенты. При этом на текущих сотрудников приходится очень высокая нагрузка. Для того чтобы дальше качественно покрывать этот сегмент, нужен высокий сервис, новый высококвалифицированный персонал. Особенно это актуально для крупных городов — примерно половина новых сотрудников будет приходиться на Москву и Санкт-Петербург.

Мы привлекаем сервисных менеджеров, которые будут активно взаимодействовать с клиентом дистанционно, снимать операционное сопровождение с премиальных менеджеров. В офисах, безусловно, будут по-прежнему совершаться какие-то банковские операции, например, инвестиционные размещения. Ведь нередко клиент приходит в офис за более долгосрочными продуктами, которые нужно обсудить со своим менеджером, вникнуть, разобраться в них.

— Вы сказали о значительном росте числа клиентов. Насколько выросло их число?

— За прошлый год мы выросли почти на 50%. К концу года мы ожидаем увеличения портфеля премиальных клиентов не менее чем на 30% и увеличение средних остатков на клиента на 40%. Рост связан с двумя причинами. Первая — изменение конъюнктуры рынка. Растет ключевая ставка, а вместе с этим ставки по вкладам и накопительным счетам стали более привлекательными. Люди начинают «выдергивать» деньги и вносить их в классический банковский продукт. Ведь доходность по нему сегодня сопоставима с доходностью, характерной ранее для инвестпродуктов. Вторая причина — спрос на наши премиальные программы, выгодная продуктовая линейка. Это ставки по пассивным продуктам, спреды по валютообменным операциям, наличие карт Union Pay, процентные ставки по облигациям в юанях и так далее.

— Кстати, о программах привилегий. Газпромбанк Премиум первым среди всех игроков ввел программу, полностью ориентированную на с порт и здоровый образ жизни. Каков спрос на нее и планируете ли запускать новые?

— Помимо «Спорта» у нас действует программа «Комфортное путешествие». Мы регулярно проводим исследования и понимаем, что привилегии по путешествиям на первом месте — 80% клиентов пользуются ими. Суть как раз в том, чтобы уходить от большого количества программ и давать клиенту внутри одной программы вариативность. Допустим, в «Путешествиях» клиент может получать мили «Аэрофлота», баллы OneTwoTrip.

Программа «Спорт» включает сервисы, которых нет у конкурентов. Я знаю, что многие банки-конкуренты сейчас охотятся за фитнес-привилегиями, пытаются нас повторить. Например, программа предлагает бесплатное посещение фитнес-клубов World Class, приложение «Фитмост», которые доступны абсолютно всем клиентам при выполнении условий обслуживания. Здесь же чекапы, скидки на спортивное питание, льготы на слоты соревнований по триатлону Ironstar и многое

ТЕКСТ **Анна Савичева**
ФОТО **предоставлено пресс-службой Газпромбанка**

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ГАЗПРОМБАНКА

«Мы регулярно проводим исследования и понимаем, что привилегии по путешествиям на первом месте — 80% клиентов пользуются ими»

другое. Программа позволяет сегодня сходить на спорт, завтра — на массаж, послезавтра — в салон красоты. Такого нет нигде — чтобы можно было ходить на фитнес абсолютно бесплатно, владея премиальным пакетом. Некоторые до сих пор думают, что это шутка. Ценно еще то, что каждый месяц ты можешь менять программу, переключая «Путешествия» на «Спорт» и наоборот в зависимости от своих планов. Вместе с премиальными картами UnionPay, работающими за границей, кешбэком, лайфстайл-мероприятиями мы предлагаем на выходе уникальный сервис, которого нет на рынке.

— Видите ли вы еще ниши, в которые может двигаться premium-banking, и на что делает ставку сам Газпромбанк Премиум в ближайшие пару лет?

— Если говорить о приоритетах нашей стратегии, то можно выделить три. Первое — это диджитализация, которая заложена в стратегии всего розничного бизнеса Газпромбанка. Это важно по нескольким причинам — клиентская база растет, а нагрузка на премиальных менеджеров высокая. Чтобы снизить нагрузку на посещение офисов и больше в них заниматься продажными функциями, переводим клиентские вопросы в дистанционный формат. Правда, в премиальном сегменте невозможно применить диджитализацию на 100%. Для состоятельных клиентов с крупным капиталом возможность присутствовать в офисе остается важным моментом. Поэтому мы разрабатываем гибридную модель обслуживания.

Еще один приоритет вытекает из первого пункта, но не только,— это повышение качества сервиса. За снижением нагрузки и появлением новых сотрудников последует улучшение коммуникации с клиентом, более внимательное отношение к нему.

И третья составляющая, о которой я уже говорил, это развитие модели подписок. Это все, что касается нефинансовых услуг, образа жизни. Некоторые банки предлагают тысячи партнеров и скидок. Мы же хотим развивать это идейно — помимо скидок предлагать клиенту готовые решения. Условно подсказывать: поужинайте в этом ресторане, послушайте такую музыку, прогуляйтесь в парке рядом, и потом вас довезет такое-то такси — то есть мы уже выстраиваем цепочку событий. Это новый имидж, другой клиентский опыт. Подписочная модель позволяет подтягивать топовых партнеров, которыми пользуется именно твой сегмент, и предлагать только те сервисы, которые актуальны и нужны конкретному клиенту. Таким образом, три основных приоритета, на которые мы фокусируемся,— диджитализация, качественный сервис и развитие подписочных моделей.

— Планируете ли изменения в подписках?

— Для премиальных клиентов мы планируем еще больше усиливать пул партнеров с точки зрения ценности предложения и увеличивать скидки. К тому же будем менять доступность к сервисам — все премиальные привилегии можно будет получать автоматом за доступную сумму, не обязательно держать на счетах какие-то остатки. Мы делаем банк для клиента выбором номер один, захватываем более молодую аудиторию.

— Газпромбанк активно развивал валютообменные операции. Сейчас вы видите повышенный спрос на них?

— Валютообменные операции увеличиваются с точки зрения доли в структуре дохода. Сейчас примерно 20% внутрикомиссионного дохода мы зарабатываем с валютообмена. И это связано не столько с общим новостным фоном или волатильностью курса валют, сколько с теми доработками, которые мы делаем внутри. Мы запустили достаточно инновационный сервис, который позволяет клиенту прогнозировать курс валют в мобильном приложении, дополнили его разделом с биржевыми новостями — все это позволило увеличить приток клиентов. Предложили также возможность открытия вкладов или покупки юаней и увидели спрос на обмен юаней и рост общего валютообмена.

— Характер валютообменных операций в целом на рынке перешел в основном в юани. А по другим азиатским валютам Газпромбанку есть что предложить?

— Да, наш инвестиционный блок одним из первых на рынке предложил размещение облигаций «Русала» в дирхамах. Что касается инструментов в юанях, они действительно открывают сейчас гораздо больше возможностей, имеют хороший объем покупок и продаж. С точки зрения ликвидности это очень удобный и прогнозируемый инструмент.

— Какие еще инвестиционные продукты вы готовы предложить премиальным клиентам?

— В прошлом году мы запускали структурные продукты на базе облигаций. Предлагаем разные стратегии, с различными структурами выплат. Уникальность в том, что сначала это был продукт для квалифицированных инвесторов, а потом мы сделали его доступным и для неквалифицированных. Продукт позволяет нашим клиентам получать экспозицию на большое количество активов, доступных на фондовом рынке со стопроцентной защитой вложенных средств. В линейке появились облигации с плавающей ставкой, по которым ежемесячно выплачивается купон в размере ключевой ставки. Для клиента это такой суперпрозрачный, понятный инструмент, который он может прогнозировать. Это уникальный для нашего премиум-направления и в целом редкий для рынка инструмент

ОТРАСЛЕВОЙ ПОДЪЕМ

ЛУЧШИЕ ИНВЕСТИЦИИ МЕСЯЦА ПО ВЕРСИИ «ДЕНЕГ»

Минувший месяц оказался не самым успешным для широкого круга финансовых инструментов. По оценкам «Денег», лучший доход принесли паевые инвестиционные фонды, ориентированные на акции компаний электроэнергетики и IT-сектора. Высокий доход принесли акции отдельных компаний. Убыточны оказались почти все валютные сбережения: ПИФы валютных облигаций и золота, физическое золото и валютные депозиты пострадали от падения курса доллара США в России.

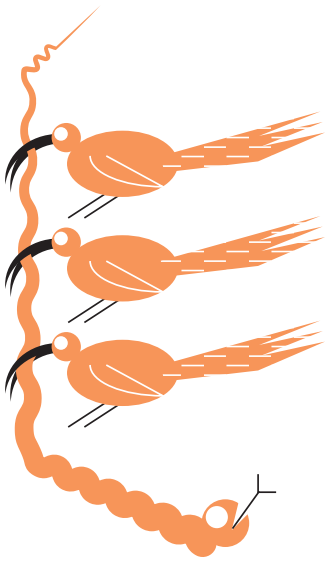
ПИФы

В мае лидирующие позиции по доходности среди различных финансовых инструментов заняли ПИФы. Этому способствовало разнообразие стратегий и активное управление портфельных менеджеров. По оценкам «Денег», основанным на данных Investfunds, из 159 крупных розничных фондов (ОПИФы и БПИФы со стоимостью чистых активов, превышающей 500 млн руб.) у 131 ПИФа цена пая выросла за месяц, завершившийся 13 мая.

Лучшую динамику продемонстрировали отраслевые фонды, инвестирующие в ценные бумаги компаний электроэнергетики и сектора информационных технологий. По данным Investfunds, паи таких фондов подорожали за месяц на 3–9%. Сектор электроэнергетики вырос на ожиданиях крупных дивидендов по итогам минувшего года. «В прошлом году прибыль большинства компаний сектора значительно выросла благодаря досрочному повышению тарифов с декабря 2022 года, увеличению платы за присоединение новых потребителей и росту энергопотребления»,— отмечает руководитель направления инвестиционных исследований УК «Эра Инвестиций» Александр Головцов. Главная причина роста акций российских высокотехнологичных компаний — уход с отечественного рынка компаний иностранных.

Неплохо подросли и фонды сырьевых компаний. За месяц цена паев основной массы таких фондов выросла на 2–4%. Сопоставимый доход принесли инвесторам некоторые фонды смешанных инвестиций. Фонды рублевых облигаций чаще показывали прирост в цене пая на уровне 0,4–1,3%. Среди облигационных фондов были и убыточные, но потери не превышали 1,7%. Худшую динамику продемонстрировали фонды, ориентированные на золото, паи которых просели на 1,8–7%. Убыточной оказалась большая часть фондов валютных облигаций, потери от которых доходили до 2%.

В летние месяцы подъем на российском рынке акций может продолжиться, считают участники рынка. Ключевую роль по-прежнему будут играть дивидендные выплаты. По оценке Александра Головцова, в ближайшие месяцы обратно в рынок может быть реинвестировано более 100 млрд руб. Самый высокий уровень выплат ожидается по акциям сырьевых секторов, Сбербанка и электроэнергетики, точнее — в сетевом сегменте. «Для эффективного инвестирования разумнее ориентироваться на более продолжительный период, чем один сезон, и формировать сбалансированный портфель, включающий облигации и другие классы активов»,— предупреждает господин Головцов.



ТЕКСТ **Татьяна Палаева**
ФОТО **Олег Харсеев**

Акции

Хорошую прибыль по итогам месяца принесли частным инвесторам вложения в акции отдельных компаний, тогда как широкий рынок не смог похвастаться хорошим результатом. После роста в предшествующие три месяца на 12% индекс Московской биржи по инерции смог в первые недели отчетного периода обновить локальный максимум, достигнув отметки 3487,5 пункта, но удержаться на этом уровне не удалось. По итогам отчетного периода индикатор закрылся лишь на уровне конца предыдущего месяца, на отметке 3457,11 пункта.

Причин для слабой динамики было несколько. Во-первых, как отмечает аналитик «Цифра брокер» Наталия Пырьева, на первую декаду мая пришлись праздничные дни, когда инвесторы традиционно демонстрируют пониженную активность. Второй причиной она назвала закрытие 7 мая реестра акционеров ЛУКОЙЛа с правом на дивиденды за 2023 год. После закрытия реестра акции традиционно падают в цене на величину, не превышающую размер дивиденда. В-третьих, инвесторы стали проявлять большую избирательность в выборе бумаг для инвестирования. «На фоне роста индексов в последние месяцы в отношении корпоративных результатов и дивидендов сформировались высокие ожидания. Если эмитенты не оправдывают такие ожидания, это вызывает негативную реакцию со стороны инвесторов, что неблагоприятно отражается на индексе Мосбиржи»,— отмечает госпожа Пырьева.

Очередной раз лучшую динамику среди ликвидных бумаг показали акции «Яндекса». За месяц они подорожали почти на 12%. Интерес к ним поддерживается ожиданиями обмена акций нидерландской Yandex N.V. на акции нового юридического лица — МКПАО «Яндекс». В конце отчетного периода были опубликованы условия оферты, которые предполагают обмен акций с коэффициентом 1 к 1 по цене 1251,8 руб.

Значительно обогнали биржевой индекс акции «Магнита», АЛРОСА и «Аэрофлота», подорожавшие на 4%,

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

КАТЕГОРИЯ ФОНДА	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
АКЦИИ РОССИЙСКИЕ	0,9–9,2	3–24	15–87	-33–+111
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	-1,7–+1,3	-4–+3	-3,8–+11	5–50
ЕВРООБЛИГАЦИИ	-2–+1,5	3–10	21–48	-40–+23
СМЕШАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	-1,6–+2	1–14,7	12–57	14–80
ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК	1,2–1,3	3,2–3,8	9,3–12,2	25–31
ДРАГМЕТАЛЛЫ	-1,8–7	12–16	27–35	43–63

*Данные на 13 мая. **Источник:** Investfunds.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ* (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС МОСКОВСКОЙ БИРЖИ	0,03	6,24	34,78	-4,95
СБЕРБАНК	2,52	9,68	36,89	3,54
«РОСНЕФТЬ»	2,34	-0,59	47,74	7,97
«ГАЗПРОМ»	-4,13	-2,77	-9,20	-29,15
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	-7,77	-2,23	4,54	-44,53
«РУСГИДРО»	0,61	-2,78	-10,93	-11,50
«МАГНИТ»	4,03	14,66	85,97	61,25
«ЯНДЕКС»	11,74	26,75	119,04	-11,15
АЛРОСА	3,49	16,79	21,22	-30,19
«АЭРОФЛОТ»	3,25	31,59	36,27	-22,59
«ФОСАГРО»	-3,84	-2,49	-2,11	65,21

*Данные на 13 мая. **Источник:** Московская биржа.

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

3,5% и 3,3% соответственно. Инвесторов привлекают финансовые перспективы компаний в этом году. В частности, «Магнит» планирует к 2025 году нарастить сеть «жестких» дискаунтеров до 300 магазинов. Ритейлер внедрил данный формат в феврале 2023 года и к 30 сентября прошлого года открыл 19 торговых точек. «В условиях высокой продовольственной инфляции „жесткие“ дискаунтеры пользуются спросом, и укрепление позиций „Магнита“ в этом направлении свидетельствует о желании ритейлера составить конкуренцию X5 Group с сетью магазинов „Чижик“, которая с момента открытия осенью 2020 года показывает высокие темпы роста»,— поясняет Наталия Пырьева.

Негативное влияние на основной индекс оказали акции «Газпрома» (занимает в индексе 10,53%), потерявшие в цене более 4%. В начале мая газовая компания опубликовала финансовые результаты за первый квартал, которые оказались хуже ожиданий рынка. Выручка компании сократилась на 27% г/г, до 8,5 трлн руб., скорректированная EBITDA снизилась на 51% г/г, до 1,765 трлн руб. Чистый убыток составил 629 млрд руб. против чистой прибыли в 1,226 трлн руб. за 2022 год. В итоге выплаты дивидендов могут быть ниже, чем закладывали в акции участники рынка. «Дивидендная политика „Газпрома“ предполагает выплаты в размере не менее 50% скорректированной чистой прибыли, которая составила порядка 725 млрд руб., что предполагает дивиденд в 15,3 руб. на акцию (мы ожидали 25 руб.)»,— отмечает Наталия Пырьева.

Вклады

Доход, сопоставимый с результатами фондов денежного рынка и лучших фондов облигаций, обеспечили рублевые депозиты. По данным ЦБ, в первую декаду апреля средняя максимальная ставка по депозитам крупнейших банков составляла 14,832% годовых. За месяц рублевый депозит принес бы своему держателю доход в размере 1,236%.

Впервые с начала года убыточными стали все валютные депозиты. Депозит в долларах обесценил вложения на 2,1%. Вклад в евро принес бы убыток в размере 1%. Месяцем ранее такие инвестиции были со знаком плюс — доход в размере 3,4% и 1,2% соответственно.

Низкие показатели валютных вкладов объясняются падением курса доллара и евро. За месяц доллар на Мосбирже просел более чем на 2 руб., до 91,35 руб./$. Курс евро снизился на 1,06 руб., до 98,55 руб./€. Этому способствует сохранение жесткой денежно-кредитной политики Банка России, а также продление действия указа об обязательной продаже валютной выручки.

«Еще одним доводом в пользу национальной валюты стало значительное увеличение объема ежедневной продажи валюты ЦБ РФ в рамках бюджетного правила и зеркалирования расходов из ФНБ»,— полагает начальник аналитического управления банка «Зенит» Владимир Евстифеев. В пользу рубля, на его взгляд, играют и сезонные факторы, а именно начало дивидендного периода в РФ, под который крупные экспортеры увеличивают предложение валюты на локальном рынке.

Впрочем, дальнейшего укрепления рубля на рынке не ждут. В ближайшие недели, как считает Владимир Евстифеев, курс доллара стабилизируется в диапазоне 90–95 руб./$. «Летний сезон традиционно является волатильным периодом для рубля. С одной стороны, повышенный спрос на валюту со стороны населения из-за сезона отпусков, с другой — дивидендные выплаты, увеличивающие предложение валюты, особенно с учетом отсутствия нерезидентов на локальном рынке»,— рассуждает он.

Золото

Главным разочарованием месяца стало золото. По расчетам «Денег», за месяц такая инвестиция обесценилась бы на 2,4%. Это пусть и небольшой, но первый результат со знаком минус с начала весны: за предыдущие два месяца инвесторы заработали более 20%.

Отставание благородного металла от других классов активов в России лишь отчасти связано со слабой динамикой цены металла на мировом рынке, большую роль сыграло укрепление рубля. В первые недели рассмотренного «Деньгами» периода металл уверенно прибавлял в цене и 19 апреля закрепился выше $2400 за тройскую унцию, но уже в начале мая котировки откатились к $2300. По итогам отчетного периода цена золота составила $2338 за унцию, потеряв за месяц 0,2%.

Некоторому снижению цен на золото способствовало уменьшение напряженности на Ближнем Востоке. Главный аналитик Совкомбанка Михаил Васильев обращает внимание на то, что взаимные удары Ирана и Израиля не переросли в открытую войну, Израиль и «Хамас» активизировали переговоры в поисках приемлемого решения и перемирия. «Сдерживающим фактором для дальнейшего роста цены на золото выступает устойчиво высокая инфляция в США и тающие надежды рынка на скорое снижение ставки ФРС»,— полагает Михаил Васильев.

Аналитики не исключают возобновления роста цен на золото. Этому будут способствовать покупки благородного металла центробанками развивающихся стран, в первую очередь ЦБ Китая. «Повышенная геополитическая неопределенность стимулирует центробанки диверсифицировать золотовалютные резервы и уходить от вложений в гособлигации развитых стран (США, Европа)»,— считает Михаил Васильев. В летние месяцы цена на золото, по мнению аналитика, обновит исторический рекорд и закрепится в диапазоне $2400–2500 за унцию

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ* (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	1,236	3,71	7,64	15,30
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	-2,06	0,56	19,58	27,91
ВКЛАД В ЕВРО	-0,98	1,29	18,48	12,94
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ДОЛЛАРА	-2,23	0,05	17,24	23,41
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ЕВРО	-1,06	0,79	16,16	9,62

*Данные на 13 мая. **Источники:** ЦБ, Московская биржа, оценки «Денег».

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО* (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	-2,43	17,52	36,33	58,14
ФОНДЫ ФОНДОВ	-2,40	17,29	35,85	57,38
КУРС ДОЛЛАРА	-2,23	0,05	17,24	23,41

*Данные на 13 мая. **Источники:** Profinance, Московская биржа.

НОВИКОМ
АО АКБ «НОВИКОМБАНК»

«ВРЕМЯ МЕНЯЕТ НАС, НО И МЫ МЕНЯЕМ ВРЕМЯ»

АО АКБ «Новикомбанк», дочерний банк госкорпорации «Ростех», объявило о масштабном ребрендинге. Почему именно сейчас настало время перемен и какой смысл в них заложен, изданию «Деньги» рассказал председатель совета директоров Новикомбанка, гендиректор АО «РТ-Финанс» **Андрей Кондратьев.**

Почему вы решили запустить процесс ребрендинга именно сейчас?

— Прошлый год для банка был юбилейным. Для всей команды это стало значимым событием, когда были подведены итоги пройденного тридцатилетнего пути и совместно с акционером — государственной корпорацией «Ростех» — намечены долгосрочные планы на будущее. Наверное, именно тогда стало окончательно понятно, что для банка пришло время стремительных обновлений, и мы запустили процесс ребрендинга.

На то было несколько причин, но главная — это те качественные изменения, которые за столько лет произошли в банке и которые уже не отражал прежний бренд. Тридцать лет работы на банковском рынке, опыт успешного преодоления не одного экономического кризиса и длительное стратегическое партнерство с «Ростехом» позволили банку стать действительно сильным игроком финрынка, накопить глубокие отраслевые компетенции и экспертизу, сформировав устойчивое конкурентное преимущество — эффективное финансовое обслуживание высокотехнологичных предприятий и их работников. Банк готов делиться своими знаниями, масштабировать наработанный опыт, ему интересны сложные, прорывные проекты.

За эти годы банк выстроил взаимодействие с Банком России, органами власти, институтами развития, он участвует в формировании и адаптации регуляторной базы в целях учета интересов промышленности. Банк аккредитован во всех профильных мерах поддержки промышленности, в сделки внедряются элементы господдержки в рамках различных механизмов профильных министерств, которые разрабатываются ими для стимулирования реализации наиболее приоритетных государственных задач. Разработана масштабная программа взаимодействия с региональными органами власти и деловыми сообществами.

Так совпало, что внутренние изменения происходят вместе со значимыми переменами и вызовами для нашей страны: импортозамещение, структурная трансформация экономики, финансовые рынки стремительно выходят на новый этап развития, технологии меняют все сферы деятельности и многое другое. В такой среде не меняться просто невозможно. Поэтому в данном случае ребрендинг был нужен масштабный, затрагивающий практически все процессы, чтобы весь рынок увидел и убедился в том, как сильно банк меняется и идет в ногу со временем. Сегодня все необходимые процедуры уже пройдены, и с 15 мая Новикомбанк начал жить в новом формате.

— Какой формат ребрендинга вы выбрали?

— Работа по поиску нового позиционирования была сложной, но интересной. Мы даже провели опрос с широким охватом о том, как наши клиенты и партнеры видят сегодняшний образ банка, его качества и ценности. Анализ итогов исследования показал, чем именно банк отличается от других. Новиком — банк для российского инженерного корпуса, в широком смысле — от генерального конструктора до токаря, от большого предприятия до каждого конкретного его сотрудника. Инженер снова становится главным героем общества. Так родилась идея обновленного бренда — «Инженеры развития», в которую заложено и обращение к клиентам, и характеристика самого банка, создавшего своеобразный конструктор финансовых инструментов для реализации проектов развития, нацеленных на достижение технологического лидерства нашей страны.

ТЕКСТ **Ксения Дементьева**
ФОТО **предоставлено пресс-службой Новикомбанка**

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ НОВИКОМБАНКА

— Почему решили сохранить название?

— Размышляя над тем, стоит ли менять имя банка и если да, то на какое, мы проработали более двухсот вариантов новых названий. Но в итоге было решено остаться с именем, которому уже много лет доверяют клиенты и партнеры. Текущее наименование сокращено, в него вложен новый смысл: если когда-то учредители банка назвали его «новым коммерческим», то теперь в название вкладываются четыре ключевые ценности — новаторство, визионерство, конструктив, мастерство. Получается — НОВИКОМ.

— Что с визуальной составляющей бренда?

— Корпоративный знак полностью изменился. В центре нового знака — чертеж как первый материальный носитель инженерной мысли, основа всех будущих прорывных проектов. Но под разными углами в знаке можно увидеть и образ банковской карты, и начальную букву названия банка и в кириллице, и в латинице. Эта многогранность тоже неслучайна, она

отражает многомерность банковских возможностей и бизнес-решений. Банк, используя, казалось бы, известные финансовые инструменты, в итоге складывает их в эффективные решения и новые формы.

Этот подход отражается и в новой цветовой гамме Новикома, которая сочетает в себе многозначный футуристичный фиолетовый цвет и технологичный графит. Такая палитра призвана подчеркнуть, с одной стороны, прогрессивность и новаторство сложных финансовых решений и продуктов банка, а с другой — фундаментальный подход, который мы используем в работе.

— Образ изменился, поменяется ли стратегия?

— Стратегия банка всегда была, есть и будет частью общей стратегии нашего акционера. Все векторы развития, цели и задачи полностью синхронизированы с приоритетами, стоящими перед госкорпорацией «Ростех». Поэтому, какими бы ни были изменения в процессах, процедурах, айдентике, миссия банка — быть надежным финансовым партнером российской промышленности — остается неизменной. Все остальные стратегические ориентиры выстраиваются исходя из этой главной цели.

«Промышленное производство всегда было базисом экономического развития страны, а в новых условиях эта роль кратно возросла»

— С какими итогами банк подошел к ребрендингу?

— Из нашей отчетности за последние несколько лет под руководством «Ростеха» видно, что банк показал значительный рост по всем показателям. И в этом году мы продолжили активно наращивать динамику деятельности. За семь лет кредитный портфель банка вырос более чем в пять раз и сейчас превышает 900 млрд руб., а активы перешагнули за 1 трлн руб. В рейтинге крупнейших банков России по этому показателю мы занимаем уже 16-е место, хотя еще пять лет назад были на 26-й позиции.

Эффективное развитие бизнеса банка подтверждают и высокие кредитные рейтинги. На данный момент Новиком — единственная финансовая организация среди 100 самых надежных банков России (рейтинг журнала Forbes за 2024 год.— **«Деньги»**), которой присвоен кредитный рейтинг сразу всех четырех российских рейтинговых агентств. В прошлом месяце «Эксперт РА» повысил нам рейтинг до ruAA- со стабильным прогнозом. Все наши рейтинги находятся в категории АА.

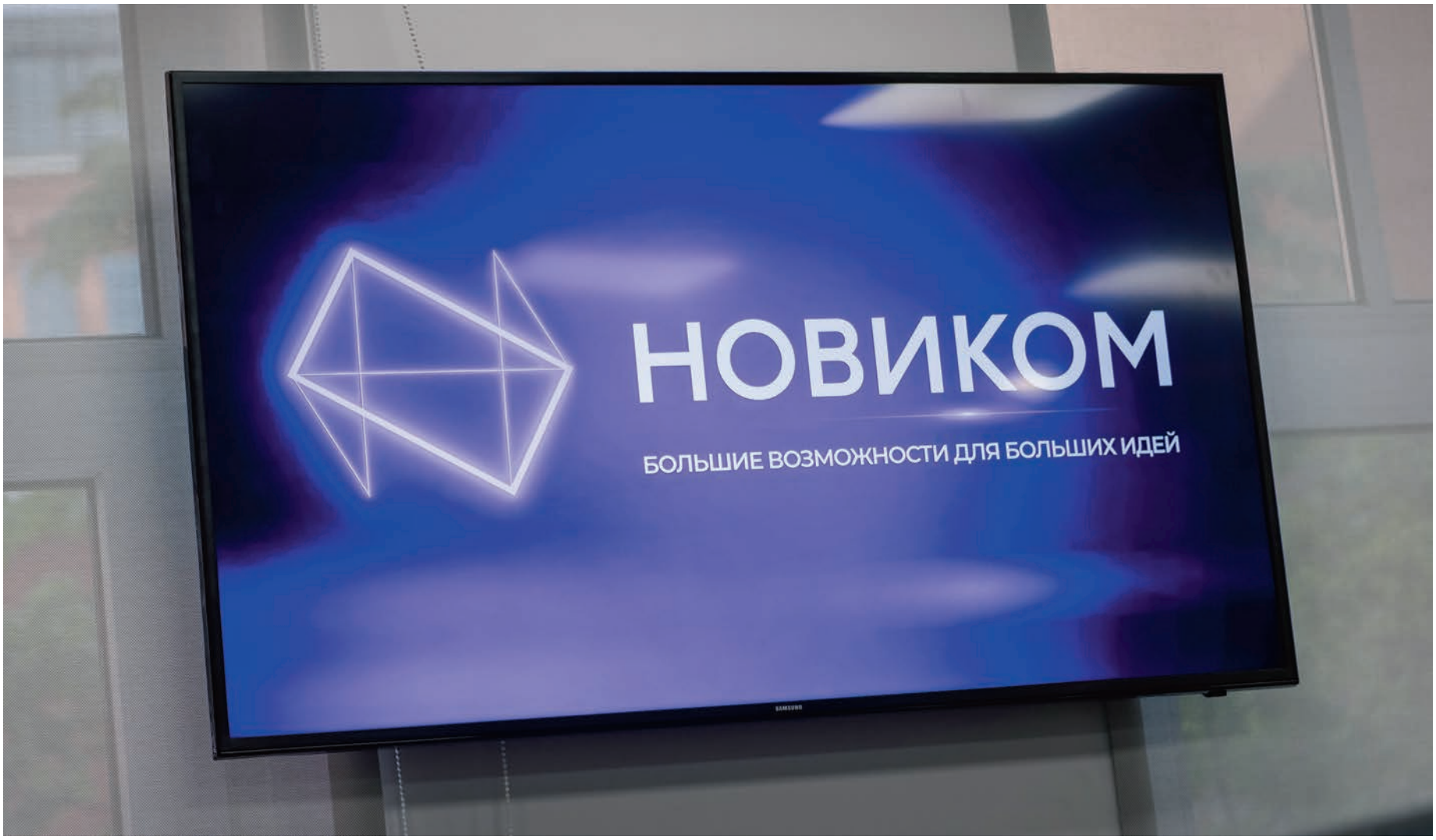
— Какие же приоритеты на повестке дня у Новикома?

— Приоритеты сохраняются — это содействие предприятиям промышленности в выполнении стоящих перед ними задач. Промышленное производство всегда было базисом экономического развития страны, а в новых условиях эта роль кратно возросла. Президент и правительство поставили задачу — обеспечить технологический суверенитет страны в ключевых отраслях. Ее во многом решает госкорпорация «Ростех», в контур которой входит порядка 700 промышленных предприятий, включая лидеров в своих отраслях. А задача банка — предоставить для этих целей все необходимые финансовые инструменты и обеспечить бесперебойное и бесшовное банковское обслуживание. Для этого Новиком с согласования акционера реализует собственные льготные программы, ориентированные на наращивание отечественного промышленного производства и достижение технологического лидерства.

Важным приоритетом также является работа с малым и средним бизнесом — кооперацией промышленности, которая входит в цепочку поставщиков наших крупных клиентов либо производит импортозамещающую продукцию. Для этого сегмента также разработаны преференциальные программы.

— Банк нацелен на корпоративный сегмент, а что в рознице?

— Мы живем в такое время, когда главным капиталом любой организации являются люди. Как недавно сказал президент, гарантировать успех развития на годы вперед сможет только тот бизнес, который заботится о своих сотрудниках. И для промышленности эта тема сейчас стоит особенно остро ввиду сложившегося кадрового дефицита. Об этом говорят на самом высоком уровне. Поэтому в банке данное направление деятельности выделено в отдельный приоритет. Даже в рознице мы как новаторы совместно с акционером разработали уникальную для рынка программу социальной направленности «Развитие». Используя ее инструменты, руководители предприятий могут поощрять и мотивировать своих работников. Программа отмечена рядом премий и наград, включая пре-



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ НОВИКОМБАНКА

мию «Хедлайнеры ESG-принципов».

Еще один совместный с акционером инструмент — социально-платежная карта работника «Ростеха». И это не просто платежное средство, а карта, открывающая доступ к ряду льготных сервисов, пул которых постоянно расширяется. Забота о людях, в свою очередь, полностью согласуется с принципами устойчивого развития. Все продукты соответствуют политике банка в области социальной направленности банковских продуктов, которая первой на рынке верифицирована Национальным рейтинговым агентством на соответствие принципам устойчивого развития.

— Какие планы у Новикома в части региональной сети и как на них повлияет ребрендинг?

— Сегодня Новиком представлен в 25 крупнейших промышленных регионах страны, что соответствует региональной стратегии. Помимо открытия непосредственно филиалов банка, она также предусматривает и такой формат, как «Банк на работе», когда работники предприятий могут прямо на рабочем месте провести необходимую банковскую операцию или получить консультацию. Региональная сеть банка продолжит свое расширение в городах присутствия крупных промышленных компаний. В первую очередь партнерство с предприятиями регионов основывается на потребностях в финансировании и банковском сопровождении проектов высокотехнологичных отраслей.

«В центре нового знака — чертеж как первый материальный носитель инженерной мысли, основа всех будущих прорывных проектов»

Однако очевидно, что все больше и больше процессов переходит в цифру, что отражается и на форматах офисов, меняются коммуникационные стратегии. Обновления коснутся не только дизайна, который будет передавать атмосферу нового бренда, но и в первую очередь стандартов работы с клиентами, чтобы «живой опыт» взаимодействия с банком был максимально позитивным. Поэтому в рамках ребрендинга трансформируется сервисная модель. Клиенты, приходя в офисы, помимо совершения необходимых операций, также могут получать полный набор знаний об оптимальных инструментах и эффективном управлении своими финансами, повышая тем самым уровень своей финансовой грамотности.

Все новации реализуются под управлением и при поддержке ключевого финансового звена «Ростеха» — АО «РТ-Финанс», которое является холдинговой организацией, центром финансовых компетенций. Организации, входящие в холдинг, предоставляют широкий перечень услуг. За счет синергии их возможностей, единого доступа к сервисам, офисам, линейке продуктов обеспечивается возможность удовлетворения различных потребностей клиентов.

— Есть ли у вас стратегические планы на будущее?

— Мы не собираемся сбавлять темпы, и в ближайшие пять лет в наших планах дальнейший рост активов. В соответствии со стратегией Новикома к 2030 году прогнозируется 1,5 трлн руб. активов.

— Намерены ли вы для достижения этих целей применять на практике новые инструменты: цифровые валюты и децентрализованные финансы. Участвуете ли вы в их апробации?

— Уровень развития технологий, а также западные санкции ускорили темпы развития инноваций и привели к тому, что за короткий промежуток времени на российском финансовом рынке появились как новые формы, которые вы упомянули, так и игроки — участники финансовой инфраструктуры: платформы, операторы, приложения, в том числе построенные на принципах технологии распределенного реестра.

Новиком внимательно отслеживает все тренды и держит руку на пульсе. Более того, банк активно участвует в пилотировании и тестировании ряда инструментов. Мы участвуем в пилотном проекте Банка России по тестированию новой формы валюты — цифрового рубля. Начиная с прошлого года на рынке наблюдается взрывной рост сделок с ЦФА, это очень перспективный инструмент с большим потенциалом. Новиком уже провел ряд таких сделок, в том числе стал первым организатором выпуска для предприятия оборонно-промышленного комплекса. Уверен, что в ближайшее время появятся и другие инструменты, поэтому одним из приоритетов банка является планомерная реализация мероприятий стратегии цифровой трансформации с учетом технологических новаций, включая искусственный интеллект.

Вероятно, что в перспективе какие-то инструменты и процессы и, возможно, даже отдельные направления банковской деятельности кардинально трансформируются и появится что-то новое. Время меняет нас, но и мы меняем время! У Новикома большие планы на будущее, и банк полностью готов к их реализации, а обновленный бренд отражает все наши стремления ●

МАКСИМАЛЬНЫЕ СТАВКИ ПО СЧЕТАМ И ВКЛАДАМ ТОП-15 БАНКОВ*

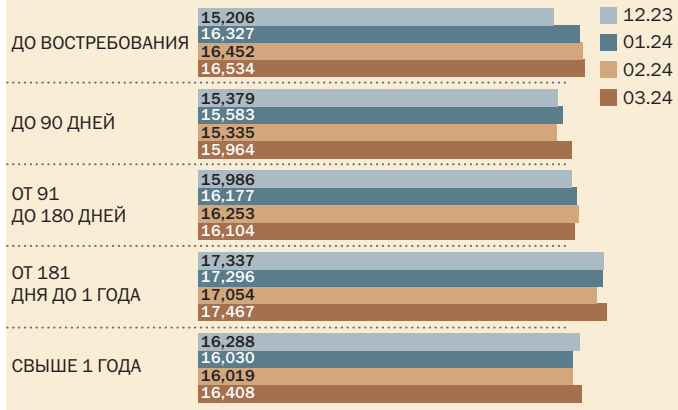
Источники: официальные сайты банков, Frank RG (данные на начало мая 2024 года).

*Топ-15 банков по объему портфеля на 01.07.2023.
**Для вкладов от 15 млн руб. и 100 млн руб.

Срок, на котором начисляется ставка

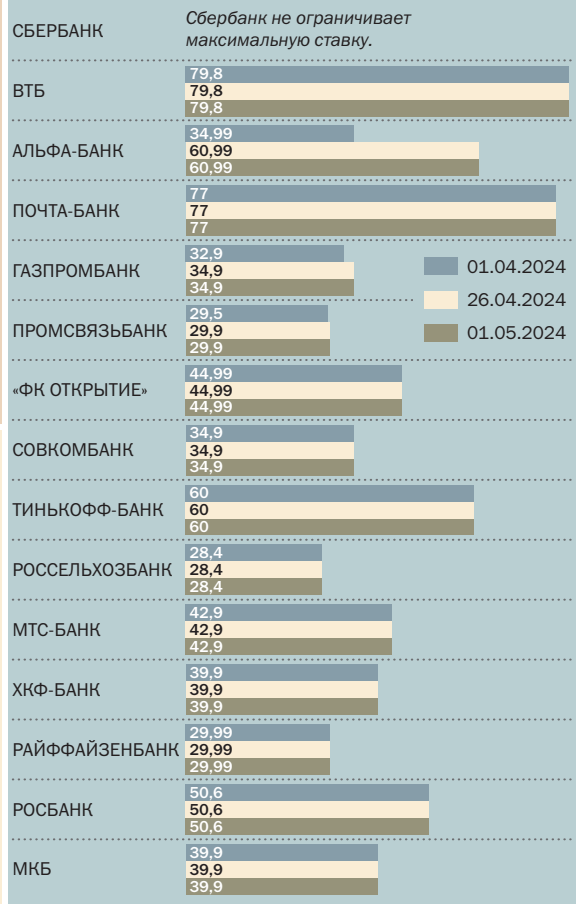
ДИНАМИКА СРЕДНЕРЫНОЧНОЙ МАКСИМАЛЬНОЙ ДОХОДНОСТИ ВКЛАДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ (%)

Источник: ЦБ.



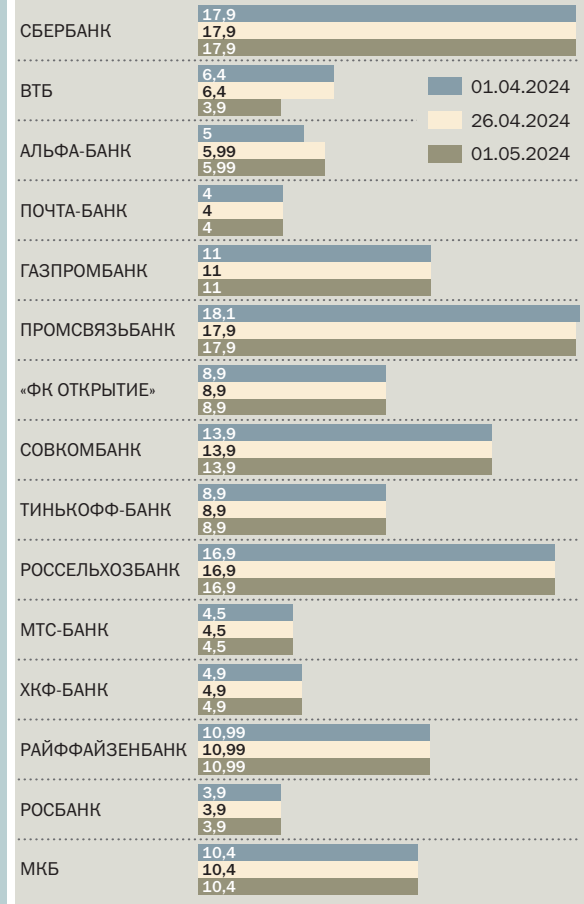
ДИНАМИКА МАКСИМАЛЬНЫХ СТАВОК ПО КРЕДИТАМ НАЛИЧНЫМИ

Источник: Frank RG.



ДИНАМИКА МИНИМАЛЬНЫХ СТАВОК ПО КРЕДИТАМ НАЛИЧНЫМИ

Источник: Frank RG.



СБЕРЕГАТЕЛЬНОЕ НАСТРОЕНИЕ

ПОЧЕМУ СТАВКИ ПО ДЕПОЗИТАМ ОБОГНАЛИ ИНФЛЯЦИЮ

На фоне сохранения ключевой ставки ЦБ высокие процентные ставки по вкладам мельчают — мельчают сроки, на которые банки готовы их начислять. «Деньги» поинтересовались, при каких условиях ставки депозитов оказываются выше ключевой.

Если совсем кратко, то высокую доходность (на уровне и выше ключевой) крупнейшие банки готовы предоставить максимум на семь месяцев, в отдельных случаях начисляют на один-два месяца внутри длинных «лестничных» вкладов. Таких, в которых периоды разделены на сроки с разной доходностью, где максимальная ставка установлена лишь на последний период вклада. По-прежнему высокие ставки, как правило, доступны не только на короткий срок, но и исключительно для новых клиентов, что вынуждает вкладчиков в погоне за высоким процентом вновь и вновь перекладывать средства из одного банка в другой.

ТЕКСТ **Ольга Шерункова**
ФОТО **Александр Миридонов**

Ставки по максимумам

На последнем заседании в конце апреля ЦБ сохранил ключевую ставку в третий раз подряд на уровне 16%. Это означает, что привлекательные ставки по вкладам для клиентов банков сохраняются и вкладчики еще могут успеть положить деньги в банк под высокий процент. Казалось бы, парадоксально, однако после решения ЦБ несколько банков повысили ставки по сберегательным продуктам. Впрочем, подобные новости были скорее исключением из правила: такие банки преимущественно «дотягивали» свой процент до более высоких значений конкурентов. В частности, за день до решения по ключевой ставке Тинькофф-банк запустил двухмесячный вклад со ставкой 17% с минимальной суммой в 50 тыс. руб. при условии, что вклад можно пополнять только в первые 30 дней после открытия. Газпромбанк в мае повысил максимальную процентную ставку по вкладу до тех же 17% годовых, но при дистанционном открытии вклада (на 181 день на сумму от 15 тыс.), при этом максимальная сумма вклада, как указал банк, не ограничена. Однако самая максимальная ставка — 17% — начисляется на период со 121-го дня по 181-й день вклада (при открытии вклада в офисе банка ставка этого периода составит только 16%). В остальные периоды вклада ставка варьируется в диапазоне от 14% до 15,5%. Почта-банк повысил доходность по вкладу до 14,5%, накопительного счета — до 15,5%.

Максимальная же процентная ставка на рынке после обновления тарифов пока не изменилась — 18,5%. Она доступна при оформлении первого вклада на маркетплейсе «Финуслуги» в банке «Дом.РФ» (на три месяца, максимальная сумма — 500 тыс. руб.) и Московском кредитном банке (три-шесть месяцев на сумму до 1 млн руб.). Значение индекса доходности вкладов платформы «Финуслуги» по состоянию на 8 мая составило 13,81% (на сроке один год), 15,35% — до полугода и 14,89% — на трехмесячном периоде. Аналогичный индекс в топ-50 банков, по их оценке, на ту же дату составляет 13%, 14,4% и 14,78% соответственно.

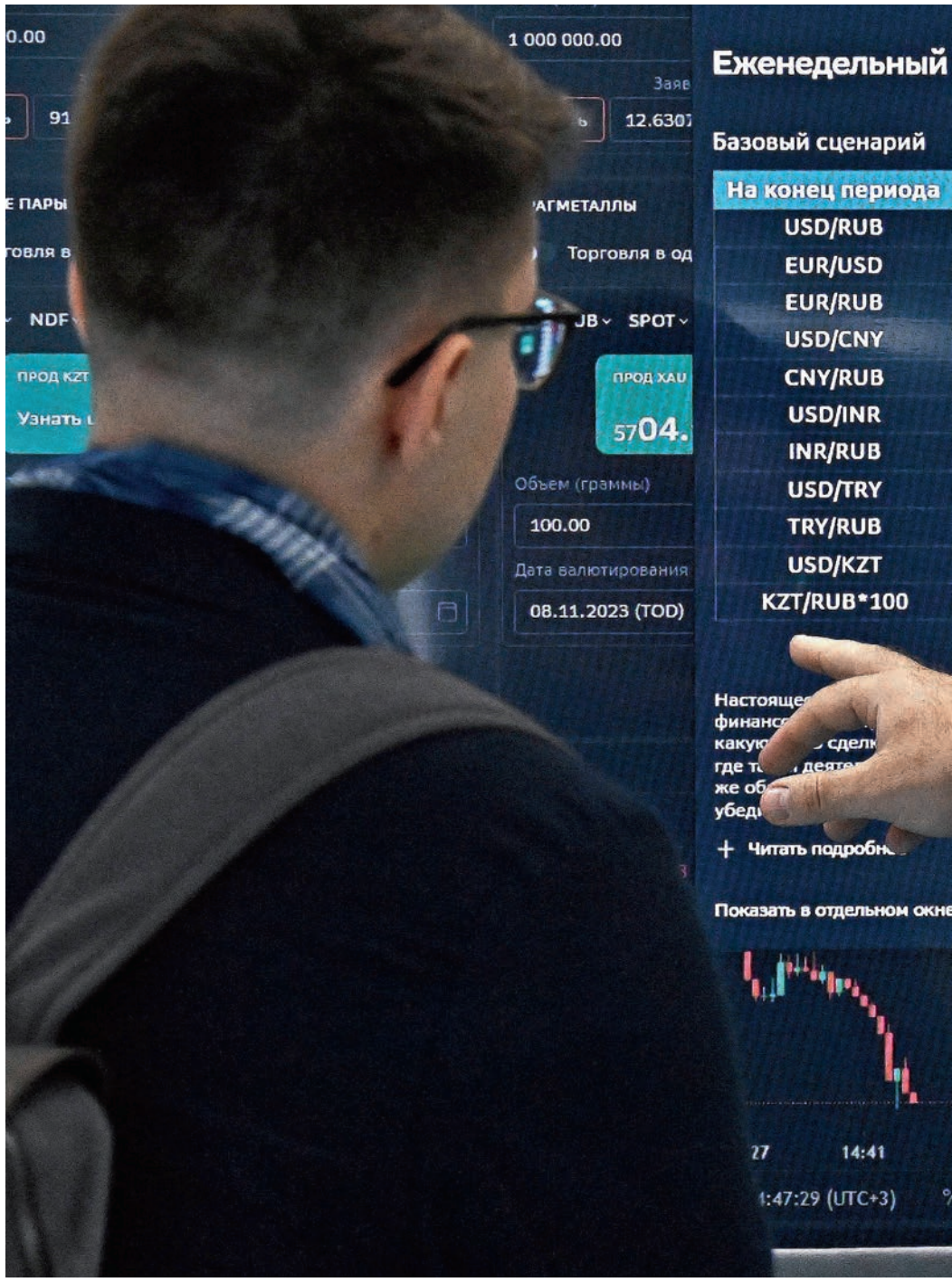
Поправка на инфляцию

О том, что крупные банки в конце апреля — начале мая начали повышать ставки по вкладам, свидетельствует и статистика динамики средних ставок. Так, средняя максимальная ставка в десяти крупнейших банках в третьей декаде апреля достигла 14,92% — максимума с середины апреля 2022 года (15%), следует из данных Банка России. При этом ставки на горизонте до года составляют 14,3%, более года — 12,72%. По прогнозу ЦБ, среднегодовая инфляция в 2024 году составит 6,2–6,4%. По мнению финансового эксперта Андрея Бархоты,

на текущий момент, сопоставляя актуальную процентную доходность рублевых вкладов населения и прогнозируемую среднюю инфляцию на период с мая 2024 года по май 2025 года, можно сделать вывод, что реальная доходность рублевых вкладов, открытых сегодня на срок 12 месяцев, может составить 6,3–9,5% годовых.

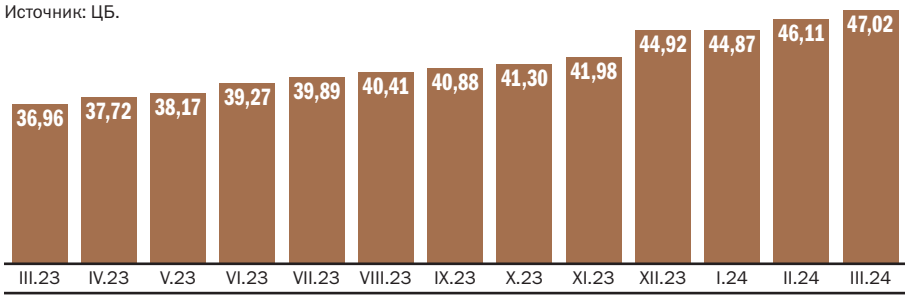
«Верхняя граница указанного диапазона реальной доходности является, пожалуй, рекордной за всю новейшую историю российского финансового рынка. Такого уровня не было даже в 2016–2017 годах, когда Банк России весьма неохотно снижал ключевую ставку и реальная доходность вложений в рублевые депозиты и облигации находилась на крайне привлекательном уровне»,— полагает эксперт. К примеру, по словам Андрея Бархоты, в 2017 году номинальная доходность рублевых вкладов, открытых на срок 12 месяцев, достигала 8,5%, тогда как инфляция достигла минимума в 2,5%.

нем ключевой. В Сбербанке ее готовы начислять при условии, что вклад открывается на семь месяцев с выплатой процентов в конце срока, подключена подписка СберПрайм+, а на счет поступает зарплата или пенсия. При этом вкладчику нужно вложить деньги, которые он не хранил на вкладах в Сбербанке последние два месяца. В ВТБ такая ставка доступна на накопительном счете в первые три месяца (для новых клиентов либо клиентов с остатками по всем накопительным счетам и вкладам менее 1 тыс. руб. на горизонте полугода), кроме того, новым клиентам можно заработать доходность 16% на полугодовом вкладе с капитализацией процентов. «После заявления ЦБ о сохранении жесткой денежно-кредитной политики мы стали рассматривать возможность изменения условий по срочным депозитам и накопительным счетам. Конкретные решения будем принимать в течение мая, учитывая динамику всего рынка»,— прокомментировали в ВТБ.



ДИНАМИКА ОБЪЕМА СРЕДСТВ ФИЗЛИЦ БЕЗ УЧЕТА ЭСКРОУ-СЧЕТОВ (ТРЛН РУБ.)

Источник: ЦБ.



«Столь высокая реальная доходность вкладов способна обеспечить конвертацию части наличной денежной массы, которая на начало апреля составляла 17,8 трлн руб., в накопительные счета и депозиты российского банковского сектора»,— считает Андрей Бархота. В результате, по его мнению, удержание высокой процентной ставки в 2024 году может обеспечить прирост годовых темпов розничных депозитов на 3–5 п. п.

Сохранение высоких ставок по сбережениям на рынке ожидаемо приводит к росту средств на банковских счетах: за последний год остатки на счетах физлиц каждый месяц прирастали двузначными темпами в годовом выражении, свидетельствуют данные Банка России по итогам марта 2024 года (прирост на 11,7–23,7%). За январь—март этого года рост составил 1,6 трлн руб., активный приток средств в банки наблюдался в феврале и марте, тогда как в январе был сезонный отток.

В двух крупнейших банках — Сбербанке и ВТБ — максимальная ставка по накопительным продуктам составляет 16% годовых, что сопоставимо с уров-

Чего ждут от вкладчиков

Весной число предпочитающих хранить сбережения в банке достигло пика, показал опрос ЦБ. Как следует из информационно-аналитического комментария Банка России «Инфляционные ожидания и потребительские настроения», в апреле 2024 года респонденты чуть чаще, чем в предыдущем месяце, сообщали, что предпочитают хранить деньги на счете в банке (доля таких ответов выросла на 1 п. п., до 44%; это максимальный уровень с августа 2014 года). Доля респондентов, предпочитающих хранить деньги в наличной форме, снизилась на 1 п. п., до 27%. Доля предпочитающих откладывать свободные деньги, а не тратить их на покупку дорогостоящих товаров, уменьшилась за месяц на 2,2 п. п., до 51,7%, оставаясь ниже среднего значения с 2016 года (54,3%). Доля предпочитающих тратить не изменилась — 29,2%.

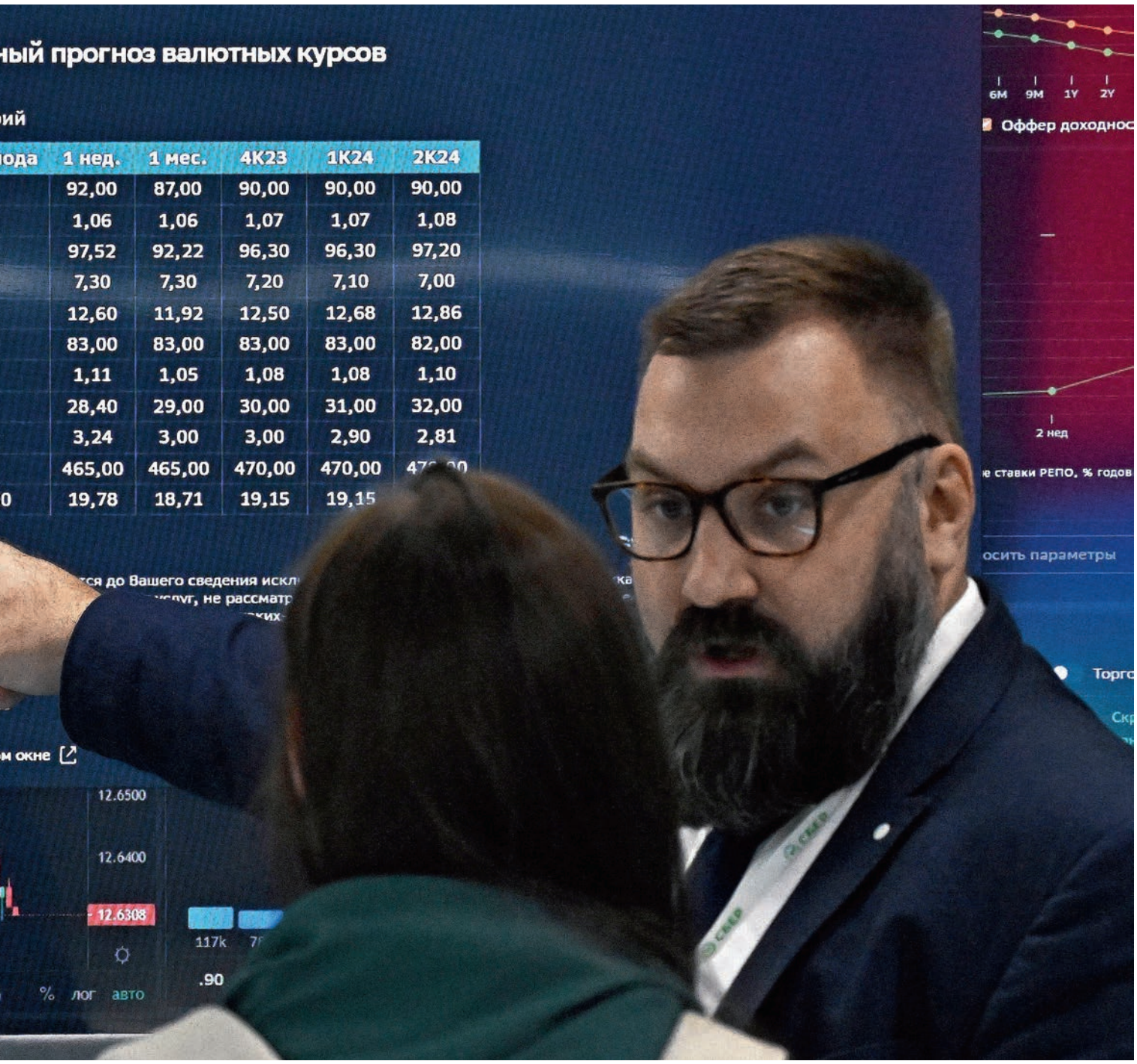
В банках ожидают сохранения сберегательной модели поведения клиентов. В ВТБ полагают, что это продлится как минимум до конца второго квартала. «На рынке пока не наблюдается тенденции для смены модели поведения. Высокие ставки стимулируют население держать деньги на вкладах под высокие проценты»,— говорит заместитель президента—председателя правления Почта-банка Алексей Охоржин. Начиная со второго полугодия, отмечают в ВТБ, рынок будет ожидать сигнала регулятора о дальнейшем сохранении или изменении ключевой ставки. «При высоких значениях „ключа“ высокий спрос на срочные депозиты сохранится, снижение повлечет за собой сокращение доходности по сберегательным инструментам, в этом случае модель поведения населения может развернуться в сторону потребительской»,— отмечают в ВТБ.

Кредиты дорогие, но кредитование растет

Потребление населения сейчас активно растет, причем за счет кредитного финансирования. Так, потребительское кредитование растет более высокими темпами, чем прогнозировал ЦБ в феврале. Фиксируемый рост доходов настолько сильный, что он позволяет и больше сберегать, и наращивать потребление, отметила глава ЦБ РФ Эльвира Набиуллина 26 апреля на пресс-конференции по ключевой ставке. В марте, по ее оценке, на каждый рубль наращивания потребкредитов приходилось три рубля роста депозитов населения.

Вместе с тем ставками по кредитам сейчас скорее можно только отпугнуть: индекс «Финуслуг» по кредитным ставкам в начале мая составлял 29,23%, за апрель прирост составил 0,83 п. п. «В начале апреля произошел традиционный скачок, характерный для наступления нового квартала: индекс вырос на 1,07 п. п., превысив отметку в 29% годовых, до 29,47%, пиковое значение в апреле составило 29,62%, а затем началась коррекция перед заседанием Банка России»,— рассказал представитель «Финуслуг».

Несмотря на рост процентных ставок, кредитная активность остается высокой: в первом квартале портфель кредитов физлиц вырос на 1,1 трлн руб., а помесячные темпы прироста в годовом выражении превышали 26%. В сегменте ипоте-



АЛЕКСАНДР МИРИДОНОВ

ки наблюдается охлаждение, кредитование наличными снижается, но растет прежде всего за счет сегментов автокредитов и кредитных карт, указывал ЦБ. В сегментах кредитных карт играют роль грейс-периоды (когда банк предоставляет временно беспроцентный период пользования кредитными средствами). Как отметил заместитель председателя Банка России Алексей Заботкин, комментируя этот эффект на пресс-конференции 26 апреля, при текущих ставках гражданам выгодно направлять свои текущие доходы на пополняемые депозиты, чтобы получать высокую процентную ставку, а текущие расходы финансировать кредитными средствами с карт в рамках беспроцентного периода: «Это не источник непрерывного роста потребкредитования, но в условиях периода более высоких процентных ставок это тоже сыграло свою роль».

Каких ставок ждать

По словам главного аналитика Совкомбанка Анны Земляновой, и во второй половине 2024 года политика регулятора, скорее всего, останется жесткой во многом из-за сильного спроса и повышенного роста кредитования. А значит, по ее мнению, ставки по кредитам и депозитам останутся на высоком уровне как минимум до конца года. По оценке руководителя группы рейтингов финансовых институтов АКРА Валерия Пивня, банки сделают акцент на поддержании повышенных ставок на относительно коротких кредитных продуктах, стараясь повысить их оборачиваемость. При этом, как отмечает партнер аудиторско-консалтинговой компании ФБК Анастасия Терехина, «начинается сезон отпусков, кредитная нагрузка увеличивается, население идет за кредитами на отпуск», а снижать ставки по кредитам в условиях активного рынка нецелесообразно.

Единственным драйвером повышения депозитных ставок для банков при условии сохранения стабильно высокой ключевой ставки может быть конкуренция за фондирование, считает экономист по России и СНГ+ «Ренессанс Капитала» Андрей Мелащенко

Пространство для повышения кредитных ставок невелико: конкуренция в отрасли достаточно высока (при этом возможности расширения кредитования в отдельных сегментах ограничены регуляторными мерами), заключает Валерий Пивень. Вряд ли у банков будет слишком большой коридор для маневра со ставками, соглашается Анастасия Терехина.

Единственным драйвером повышения депозитных ставок для банков при условии сохранения стабильно высокой ключевой ставки может быть конкуренция за фондирование, считает экономист по России и СНГ+ «Ренессанс Капитала» Андрей Мелащенко: «Это, как и в течение прошедших четырех месяцев, скорее всего, будет носить локальный характер и в меньшей степени затрагивать банки, которые имеют широкую базу дешевых пассивов (обслуживающих социальные и зарплатные платежи)». С учетом ожидаемого снижения ключевой ставки позже в этом году наиболее вероятно предложение привлекательных депозитных ставок на коротком горизонте, считает эксперт. При этом в случае ужесточения неценовых условий кредитования — регуляторные ограничения на выдачу закредитованным клиентам — банки будут вынуждены сдерживать кредитные ставки, чтобы привлекать качественных заемщиков, говорит Андрей Мелащенко. До конца года в случае начала цикла снижения ключевой ставки банкам предстоит соразмерно уменьшать ставки по депозитам, чтобы сохранить маржинальность, полагает он.

Ряд экспертов солидарно ожидают сохранения уровня текущих процентных ставок. Управляющий директор рейтинговой службы НРА Сергей Гришунин прогнозирует, что в сегменте автокредитования средние ставки будут находиться около 20% по новым автомобилям и доходить до 35% по подержанным, рыночная ставка по необеспеченным потребительским кредитам составит в диапазоне 21–27% для работников по найму. При этом максимальные процентные ставки по вкладам населения до 90 дней стабилизируются в диапазоне 14–15,5%, считает эксперт. Он ожидает сезонных предложений от банков по депозитам в летний период. Текущая политика регулятора оказывает давление на сегмент розничного кредитования, отмечают в ВТБ, но до конца первого полугодия ожидается повышенный спрос россиян на кредиты, в первую очередь ипотеку

«КОГДА У БАНКА 108 МЛН КЛИЕНТОВ, НЕЛЬЗЯ КОНЦЕНТРИРОВАТЬСЯ НА КАКОЙ-ТО ОДНОЙ КАТЕГОРИИ ГРАЖДАН»

Сбер продолжает построение человекоцентричной бизнес-модели, о которой заявил в своей трехлетней стратегии развития. О том, какие шаги уже сделаны, что помогает увидеть в клиенте не источник прибыли, а человека и как общий тренд на свободу выбора влияет на создание банковских продуктов, «Деньгам» рассказал первый заместитель председателя правления Сбербанка **Кирилл Царев.**

Что такое человекоцентричность и почему Сбербанк решил сфокусироваться именно на ней?

— Это последовательное развитие идеи, которая всегда была у нашего банка. Изначально мы говорили о продукте, который делаем для клиента, и благодаря этому за последние годы сделали большие успехи в развитии клиентоцентричности. Но мы не хотим стоять на месте, поэтому следующий наш шаг — новый уровень взаимоотношений с клиентом, основанный на глубоком понимании его потребностей как человека в целом. Мы называем это человекоцентричностью. Помимо конкретного продукта или конкретного запроса клиента мы должны задумываться о том, как мы сможем принести пользу человеку с точки зрения достижения его жизненных целей. Мы смотрим на то, какие для этого сервисы еще нужно добавить, и не обязательно наши. Это более широкий взгляд, потому что речь идет не только о сегодняшнем взаимодействии с банком, но и о долгосрочных перспективах.

— Правильно ли я понимаю, что речь идет скорее об удержании имеющихся клиентов, чем о привлечении новых?

— В Сбере сейчас более 108 млн розничных клиентов. С одной стороны, у нас, конечно, есть задача привлечения новых клиентов, и даже в текущей ситуации их количество продолжает расти. Но у всего есть предел, и для нас, как ни для одной другой организации, важно увеличение потенциала имеющейся клиентской базы и повышение лояльности — это, наверное, один из наиболее весомых факторов для дальнейшего развития.

Важный показатель этой лояльности — клиенту должно нравиться пользоваться нашими сервисами, чтобы он при прочих равных условиях выбрал нас, а не другого участника рынка. Сегодня все большее количество клиентов имеют счета и карты в нескольких банках, и, когда встает вопрос выбора, важно, какой банк клиент выберет первым. Второе — это использование большего количества наших сервисов, и не только банковских. Мы хотим, чтобы человек, перед тем как искать на рынке какой-либо сервис, сначала проверил, есть ли он у Сбера.

— Вы как-то замеряете это?

— У нас есть целый набор показателей — сколько клиент с нами проводит времени, какие у него расходы по картам Сбера. Косвенным показателем является доля рынка, и, когда она растет, это тоже показатель, что клиентам наш сервис нравится. Параллельно смотрим обратную связь и получаем целостную картину. Также присутствует конкурентная борьба, что очень хорошо для всех участников процесса, включая клиентов. В результате у потребителя растет уровень требований, и тот сервис, который пять лет назад был суперновинкой, сегодня уже в лучшем случае просто стандарт рынка, а в худшем — уже считается устаревшим. В этом движении все время происходит улучшение качества услуг или добавление каких-то новых, которых раньше в этих продуктах не было.

— При разработке новых продуктов вы ориентируетесь на какую-то определенную возрастную группу, более активную, более состоятельную, или стараетесь делать универсальные продукты?

— При нашей огромной клиентской базе нельзя концентрироваться на какой-то одной категории граждан, для разных сегментов необходимо по-разному выстраивать и продукты, и клиентские пути, и форматы обслуживания.

Есть сегмент «дети» до 13 лет включительно, для которых у нас есть специальные продукты, есть сегмент «молодежь» до 22 лет, которые потом переходят в категорию зарплатных клиентов, потому что появляется постоянный заработок, начинается формирование семей, появляются дети и так далее. У нас есть сервисы для мигрантов, специальные продукты для пенсионеров и даже отдельный клиентский путь для них в СберБанк Онлайн, есть сервисы для людей с инвалидностью, и все это тоже является важным элементом нашей работы в плане повышения лояльности.

— В вашей стратегии быть с клиентом всю жизнь расчет делаете на то, чтобы люди, которые познакомились со Сбером в юности, оставались с ним и в более взрослом возрасте?

— Наша цель — дать тот сервис, который нужен самому клиенту. Да, мы готовы продвигать новые технологии, новые удобства и новые сервисы, развивать дистанционные каналы обслуживания, чтобы человек экономил свое время. Но у нас есть и отделения, где наш сотрудник поможет провести все операции, расскажет, как пользоваться современными устройствами, тем, кому важен личный визит в офис. Главное, чтобы разным поколениям наши сервисы и услуги были понятны и доступны.

— Основа большинства программ лояльности сегодня — это кешбэки. На ваш взгляд, есть какие-то альтернативы материальному стимулу?

— Программы лояльности стимулируют клиента пользоваться сервисами. С другой стороны, есть примеры известных компаний, у которых нет программы лояльности. Как правило, это какие-то уникальные сервисы, аналогов которым нет.

Когда сервисы становятся примерно одинаковыми, тогда лояльность и кешбэк — это один из способов спозиционировать себя иначе, чем остальные игроки рынка. Если раньше в платежах ключевым фактором выбора была скорость, доступность

ТЕКСТ **Максим Буйлов**
ФОТО **Антон Новодерёжкин**

АНТОН НОВОДЕРЕЖКИН

и удобство, то теперь это все «обязательная программа». И кешбэки становятся все более обязательными. Карточная программа лояльности сегодня у нас очень популярна.

В прошлом году клиенты СберСпасибо списали более 140 млрд накопленных бонусов, как видите, у клиентов нет проблемы, где их потратить. У нас большая сеть партнеров по всей России, где можно и копить, и тратить бонусы — заказать продукты из супермаркетов или товары для дома в маркетплейсе, заправить автомобиль и многое другое. Также бонусами можно компенсировать платежи за ЖКХ, кредиты, налоги или мобильную связь либо перевести в благотворительные фонды.

Плюс наши исследования говорят о том, что люди получают больше позитивных эмоций, когда приобретают что-то важное и ценное для себя не просто за рубли, а за «спасибо». Кешбэк деньгами сразу растворяется в общей массе семейного бюджета и незаметен, а бонусы копятся на отдельном счете, и, как показывает практика, люди используют его как копилку — собравшуюся сумму направляют именно на те товары и услуги, которые им необходимы. Это хороший способ и сэкономить, и пережить позитивный эмоциональный опыт: расплатиться бонусами за какую-нибудь приятную мелочь или накопить на крутой гаджет, дорогое ювелирное украшение.

«Мы работаем абсолютно со всеми категориями клиентов и стараемся подходить к ним максимально индивидуально»

— Ваша программа лояльности на рынке довольно давно, но чуть больше месяца назад вы объявили об обновлении. Зачем что-то менять?

— Мы постоянно изучаем, что происходит на рынке программ лояльности — как в стране, так и за рубежом, собираем и анализируем обратную связь от клиентов, видим запрос на свободу выбора и возможность настраивать программу под себя. И поняли, что пришло время перемен.

Наша обновленная программа лояльности строится вокруг клиента, а не вокруг продуктов и отвечает нашей новой стратегии человекоцентричности. Она больше не привязана к заданиям или уровням. Теперь сам клиент решает, за какие покупки он хочет получать больше бонусов. Но если подходить с большей осознанностью и прогнозировать свои ближайшие траты, то выгода станет намного значительнее.

В обновленной программе лояльности вырастает роль подписки СберПрайм и премиальных пакетов, с которыми можно будет получить до 2% в категории «На все покупки» и до 10% в категориях повышенного кешбэка.

— В 2019 году Сбербанк начал подключать подписки на разные услуги. Насколько этот шаг себя оправдал?

— Мы считаем, что идея себя оправдала и подписочная модель работает. Здесь важно понимание: если ты пользуешься большим количеством сервисов, то выгоднее использовать подписочные модели. Подписки есть не только у нас, но и у наших конкурентов, и не только, кстати, у банков, а, например, у ряда финтехов, и связаны они как с финансовыми, так и с нефинансовыми услугами. Речь о том, что клиент за некую постоянную плату получает целый набор сервисов условно бесплатно. Это позволяет развиваться этим сервисам, а клиент получает действительно качественный набор продуктов и становится более лоялен к той или иной экосистеме. Сегодня более 11 млн наших клиентов пользуются подписками семейства СберПрайм.

— То есть это актуально для банков, которые видят свое развитие как экосистемы?

— Если вы рассматриваете себя только как банк, то у вас точно так же могут работать подписочные модели, но только на ваши сервисы, поскольку у вас будут естественные ограничения с точки зрения наполнения продуктами. С другой стороны, мы сегодня видим, как разные компании, даже не входящие в одну экосистему, пытаются сделать подписку, включив в нее сервисы разных компаний. Мы увидим, мне кажется, еще разные идеи, которые будут появляться на рынке мультисервисных подписок. Что-то из этого приживется, что-то нет. Это во многом будет зависеть от модели поведения клиентов, скажем так, все равно в финале клиент проголосует «ногами».

— Мы сегодня много говорили о лояльности, а насколько актуальна история, которую Сбербанк довольно давно продвигал,— про безбарьерную среду для людей с инвалидностью?

— Потребность никуда не делась, и тема остается актуальной. Мы стараемся отвечать потребностям клиентов и уделяем много внимания адаптации наших продуктов. И безбарьерная среда — один из таких примеров, при этом если мы говорим про доступность офисов, то она важна как людям, которые пользуются инвалидными колясками или протезами, так и родителям с детскими колясками или людям старшего возраста, которым сложно ходить по лестницам, а также тем, кто ходит с тележками. С необходимостью безбарьерной среды сталкивается на самом деле гораздо большее количество людей, чем кажется.

— Вы рассматривали с точки зрения лояльности эту работу с инвалидами, с пенсионерами в том ключе, что, предлагая ему некий сервис, вы увеличиваете лояльность его окружения?

— Для нас важен каждый клиент. Как уже говорил, мы работаем абсолютно со всеми категориями клиентов и стараемся подходить к ним максимально индивидуально. Мы понимаем: если один или два человека в семье пользуются нашими сервисами, вероятность того, что часть их окружения тоже становится нашими клиентами, повышается.

Кроме того, мы выполняем и социальную миссию. Вот еще один пример — наш проект «Островок безопасности». Если кто-то потерялся или заблудился, конечно, в основном это дети и пожилые люди, то он может обратиться в любой из наших офисов, и наши сотрудники свяжутся со специальными поисковыми службами, чтобы найти их родных. С момента запуска проекта в 2018 году наш «Островок безопасности» вернул в семью почти 800 человек.

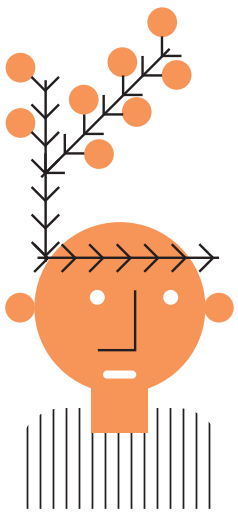
То есть мы создаем сервисы, которые являются неким мостиком между разными членами семьи, поколениями. И чем больше появляется продуктов, которые связывают клиентов, тем больше совокупная лояльность растет. Мы стараемся поставить в центр работы банка прежде всего человека, понять потребности каждого и предоставить услуги, отвечающие именно его интересам ●

ОТ ОБЩЕГО К ЧАСТНОМУ

ВЕТЕР ПЕРЕМЕН НА РЫНКЕ ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

С 1 января 2025 года у россиян может исчезнуть возможность инвестировать в стандартные стратегии доверительного управления. Такой шаг, по мнению Банка России, повысит уникальность инвестиционных решений. По мнению управляющих — может привести к удорожанию обслуживания и сужению инвестиционных возможностей.

В марте ЦБ вынес на общественное обсуждение проект, исключающий стандартные стратегии доверительного управления. Этот шаг, как считают в ЦБ, расширит предложение стратегий, наилучшим образом отвечающих персональным инвестиционным ожиданиям клиентов и риск-аппетиту. Предложенная реформа заставила понервничать участников рынка, и в первую очередь тех из них, что ориентированы на обслуживание частных инвесторов.



ТЕКСТ **Татьяна Палаева**
ФОТО **Евгений Павленко**

Доверяй, но проверяй

Доверительное управление ценными бумагами стало развиваться в России в начале 2000-х годов. Как и во всем мире, его суть — в передаче денежных средств, ценных бумаг и других активов в управление профессиональному управляющему. Последний по поручению собственника и в его интересах совершает операции с активами, наращивая прибыль, за что берет вознаграждение. В зависимости от выполняемых задач и набора активов стратегии могут быть стандартными и индивидуальными.

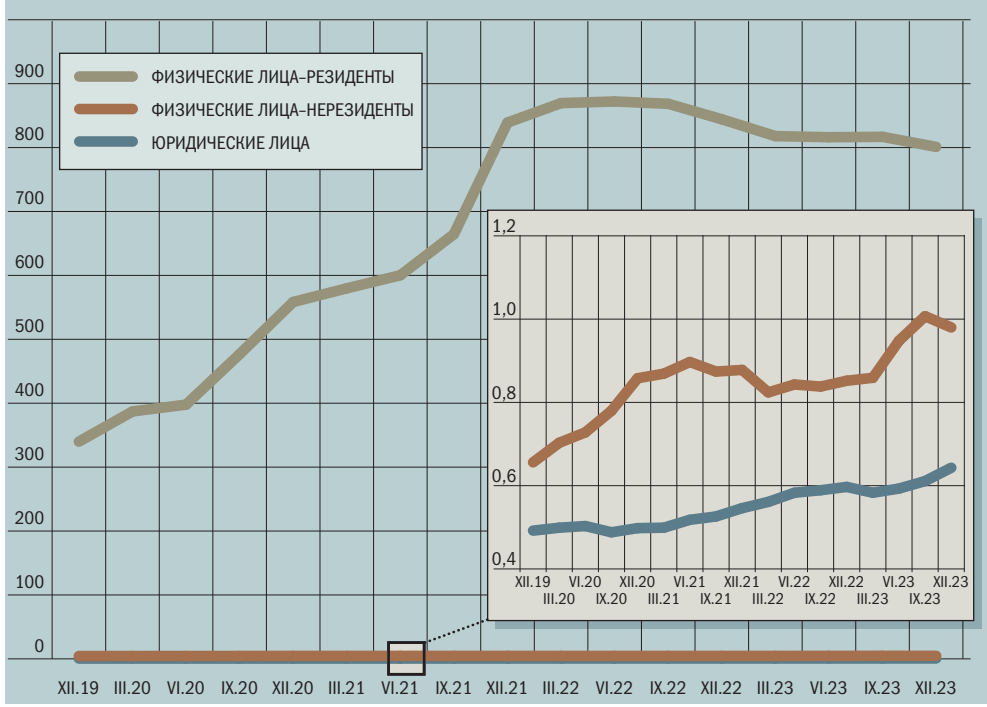
В случае стандартных стратегий ДУ или стандартного ДУ (СДУ) для всех инвесторов работа происходит по единым принципам и правилам, с одним набором активов. Для таких финансовых инструментов обычно не проводится определение индивидуального инвестиционного профиля клиента (инвесторы сами должны провести его оценку), все они имеют одинаковый инвестиционный профиль, совпадающий с инвестиционным профилем самой стратегии. Такие стратегии предлагают все крупные УК. Например, клиентам «Альфа-Капитала» доступно 14 СДУ, УК «Первая» — 11, «РСХБ Управление Активами» — 4.

Управляющие предлагают клиентам ограниченное число продуктов, ориентированных в основном на российские акции и облигации, инструменты денежного рынка и золото. Минимальный порог входа в данные инвестиционные решения начинается от нескольких сотен рублей и может достигать нескольких сотен тысяч. Комиссии по ним — от 0,5% годовых до нескольких процентов в год: чем более рисковая стратегия, тем выше комиссионные.

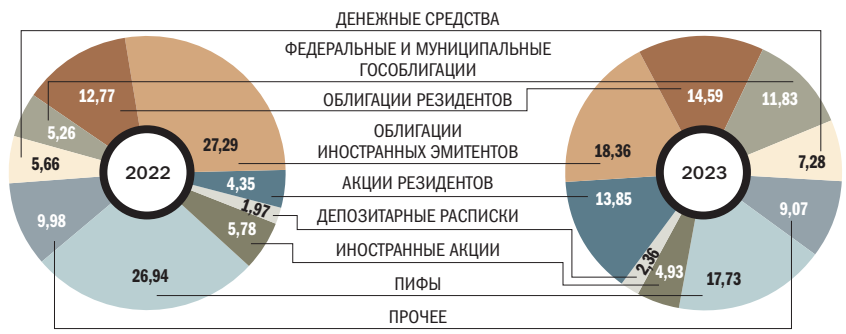
ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В случае индивидуальных стратегий (ИДУ) обязательно проводится инвестиционное профилирование инвестора, и в зависимости от пожеланий и целей консультант формирует индивидуальный инвестиционный портфель. Таким образом можно реализовать неограниченное количество инвестиционных решений, включая

ДИНАМИКА ЧИСЛА КЛИЕНТОВ ДУ (ТЫС.) Источник: Банк России.

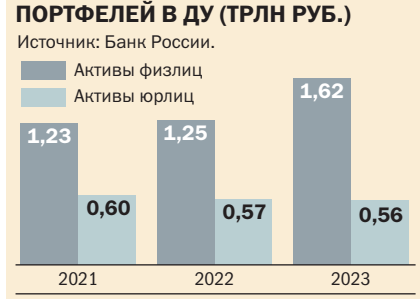


СТРУКТУРА АКТИВОВ В ДУ (%) Источник: Банк России.



ДИНАМИКА СОВОКУПНОГО ОБЪЕМА КЛИЕНТСКИХ ПОРТФЕЛЕЙ В ДУ (ТРЛН РУБ.)

Источник: Банк России.



ДИНАМИКА ВЗНОСОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ДУ (МЛРД РУБ.) Источник: Банк России.

Ломать — не строить

Главная претензия регулятора к стандартным стратегиям, как считает президент НАУФОР Алексей Тимофеев, в риске неадекватной самооценки инвесторов. Еще одной из причин стало выявление регулятором недобросовестных практик при их реализации. В качестве примера ЦБ назвал случаи, когда в отсутствие ограничений по составу и структуре активов и без учета интересов клиентов в состав инвестиционного портфеля управляющим приобретались сложные и рискованные финансовые инструменты, которые при других обстоятельствах потребовали бы от клиента пройти тестирование или получить статус квалифицированного инвестора.

Отказ от СДУ готовился ЦБ давно и по договоренности с индустрией был отложен до введения ИИС-ПИФ, напоминает Алексей Тимофеев. С этого года частным инвесторам стал доступен индивидуальный инвестиционный счет (ИИС) третьего типа, в котором можно учитывать паи открытых паевых инвестиционных фондов (ОПИФ), находящихся под управлением УК. «В России, как и в мировой практике, основной формой коллективного инвестирования являются паевые инвестиционные фонды (ПИФ). Их правовая и регуляторная конструкция позволяет наилучшим образом обеспечить интересы, в частности, установлены требования к составу и структуре активов, правила входа и выхода из фонда, ограничения комиссий доверительного управляющего и т. д.»,— отметили в Банке России.

Переход доверительного управления на ИДУ, по словам директора по правовым вопросам УК «Первая» Олега Горанского, потребует анкетирования нынешних и новых клиентов, выяснения их уровня знаний и риск-профиля. УК потребуется наладить контроль за соответствием портфеля ДУ риск-профилю клиента. Это технологически сложный путь, учитывая, что общее число клиентов на конец 2023 года уже составило 833 тыс. (без исключения двойного счета). «Эти механизмы уже реализованы для индивидуальных стратегий, но массовая раскатка будет операционно сложной задачей, решить которую быстро не получится»,— считает господин Горанский. Произойдет увеличение расходов для УК, которые в итоге будут переложены на частных инвесторов через увеличение комиссионного вознаграждения, полагают эксперты. «За счет запуска стандартных стратегий удалось добиться сокращения издержек на управление активами, масштабировать клиентскую базу ДУ. С отменой — получим обратный эффект»,— уверен господин Швайковский. Вырастет минимальный порог входа. Как считают собеседники «Денег» в крупной УК, отказ от стандартных инвестиционных решений может привести к уменьшению инвестиционных возможностей для широкого круга физических лиц.

УК хотят перемен

Участники рынка считают, что предложенная альтернатива в виде ИИС ПИФ — неравноценный обмен отменяемым СДУ, так как подразумевает покупку только ОПИФов, тогда как на рынке основной упор делается на биржевые фонды. По мнению Алексея Тимофеева, стандартные стратегии было бы полезно сохранить для других видов фондов.

Участники рынка выступают за сохранение таких стратегий для ИИС, чтобы счета оставались простыми, понятными и технологичными. Такой вариант был компромиссным на ранних стадиях обсуждения, полагает Николай Швайковский. По мнению Олега Горанского, было бы оправданным не устанавливать обязанность по риск-профилированию для договоров, заключенных до даты отмены СДУ. Такие договоры, по его мнению, должны существовать в установленном режиме до окончания срока действия договора ДУ, но не более пяти лет

НЕМНОГО СТАТИСТИКИ

Данные Банка России свидетельствуют об одновременном росте объема активов в ДУ и уменьшении числа клиентов. По итогам 2023 года суммарный объем портфелей в ДУ составил 2,4 трлн руб., что на 32% выше показателя конца 2022 года. Сильнее выросли портфели физических лиц — на 43%, до 1,8 трлн руб. Этому способствовала как переоценка активов, так и приток новых средств. По оценкам ЦБ, за год чистые вложения частных инвесторов в стратегии ДУ составили 126 млрд руб. против 103 млрд руб. годом ранее. «Наибольший общий приток наблюдался в четвертом квартале. Тогда произошел отток средств из стандартных стратегий при росте нетто-взносов в индивидуальные стратегии»,— отмечается в «Обзоре ключевых показателей управляющих компаний» ЦБ.

Регулятор отмечает заметное снижение числа клиентов доверительного управления. По итогам 2023 года их число сократилось на 5%, до 803 тыс. лиц. Одновременно произошел сильный рост числа инвесторов, являющихся квалифицированными (за год их число увеличилось на 22%, до 39,4 тыс.). На таких инвесторов, по данным регулятора, приходится 80% портфеля ДУ физических лиц. В итоге за год средний портфель доверительного управления частных инвесторов вырос с 1,5 млн до 2,2 млн руб.

ДОХОДНОСТЬ СДУ

2023 год был успешен для стандартных стратегий ДУ. По данным Банка России, средняя доходность 30 крупнейших стратегий, на которые приходится 38% от объема портфелей и 26% от числа клиентов СДУ, за последние три года в среднем ежегодно составляла 20,7%. Это более чем вдвое выше средней максимальной ставки по депозитам крупнейших банков в конце 2022 года.

Лучшую динамику продемонстрировали стратегии, направленные на инвестиции в российские акции, которые принесли доход на уровне 61%. Как отмечает ЦБ в отчете, такому результату способствовали, в частности, восстановительный рост российского фондового рынка и ослабление рубля. По итогам минувшего года индекс Московской биржи вырос на 44%, до 3099 пунктов. Наименьшую доходность показали продукты, ориентированные на инструменты денежного рынка, ставшие популярными в конце минувшего года на фоне роста ставок репо. «В целом доходности 21 из 30 рассматриваемых стратегий превысили доходность депозитов, открытых год назад»,— отмечает Банк России.

самые экзотические. К примеру, в ИДУ реализуют хеджевые стратегии, пред-IPO и многие другие.

Минимальный порог входа в индивидуальные стратегии начинается от нескольких миллионов, но чаще составляет десятки миллионов рублей. Причина высокого порога, как объясняет руководитель направления по взаимодействию с госорганами УК «Альфа-Капитал» Николай Швайковский, в том, что индивидуальные договоры, как правило, направлены либо на реализацию инвестиционных стратегий для квалифицированных инвесторов, либо — состоятельных клиентов. С небольшим объемом средств индивидуальный портфель не сформировать, а расходы на его обслуживание будут съедать весь положительный эффект от управления.

Вознаграждение управляющего в случае стратегий ИДУ выше, чем по СДУ. Комиссия УК в этом случае обычно состоит из двух частей: переменной (success fee) и постоянной (management fee). Фиксированная часть зависит от объема активов, переданных в управление, и взимается вне зависимости от результата управления. Переменная же часть зависит от того, насколько успешной была стратегия, и варьируется в зависимости от риска от 10% до 25% от дохода.

ПАЙЩИКАМ ПОНРАВИЛОСЬ ВЕСНОЙ

ГРАЖДАНЕ МАССОВО ИНВЕСТИРУЮТ В ПИФЫ РОССИЙСКИХ АКЦИЙ

Частные инвесторы активизировали скупку российских паевых фондов. В отличие от предыдущих месяцев, когда привлекали чаще консервативные фонды денежного рынка, интерес начал смещаться в сторону фондов акций. Инвесторы следуют за движением фондового рынка, и это позитивно сказалось на цене паев наиболее рисковых фондов. С учетом рекордных дивидендов, которые ожидаются в летние месяцы от крупных российских компаний, спрос на рискованные инструменты может еще вырасти.

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **Антон Новодерёжкин**

Активное бегство инвесторов из розничных фондов (открытые и биржевые ПИФы), произошедшее в начале 2024 года, в весенние месяцы сменилось более массовым их возвращением. По расчетам «Денег», основанным на данных Investfunds, в марте частные инвесторы вложили в такие фонды почти 35 млрд руб., еще более 29 млрд руб. было инвестировано в апреле. Это лучшие показатели привлечений УК в розничные фонды для первых весенних месяцев за всю историю отрасли. Предыдущий рекорд был установлен весной 2021 года, тогда частные инвесторы вложили за два месяца немногим более 60 млрд руб.

Уникальность ситуации в том, что популярность ПИФов восстановилась на фоне высоких ставок по депозитам, которые являются главными конкурентами инвестиционных продуктов. По данным Банка России, средняя максимальная ставка крупнейших российских банков с начала года удерживается в узком коридоре 14,7–14,95%. При этом многие банки предлагают клиентам ставки, близкие к ключевой ставке, которая составляет 16%.

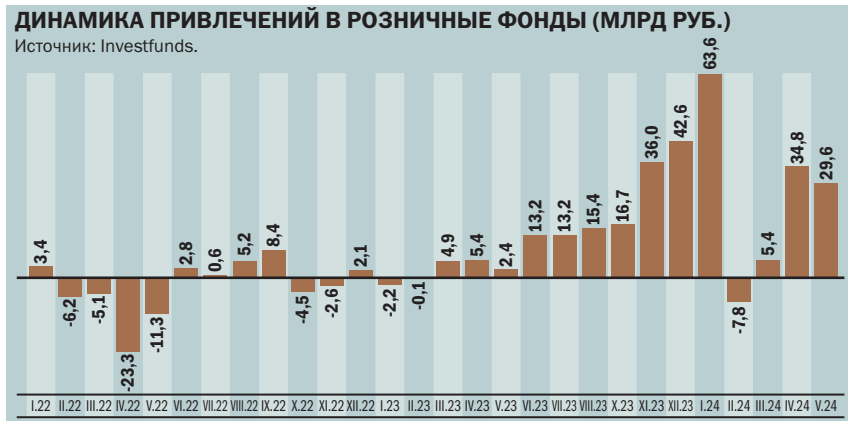
За последние десять лет выше ставки по депозитам были лишь два периода времени: со второй декады декабря 2014 года по третью декаду января 2015 года, а также с первой декады марта 2022 года по вторую декаду апреля того же года. И оба раза частные инвесторы массово вкладывали деньги в депозиты, при этом инвестиции в ПИФы заметно сокращались. По расчетам «Денег», в период с декабря 2014 по январь 2015 года чистый отток средств из розничных фондов составил 6 млрд руб., в 2022 году потери были свыше 28 млрд руб.

КРУПНЕЙШИЕ УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ СРЕДСТВ В РОЗНИЧНЫЕ ПИФЫ В 2024 ГОДУ (МЛРД РУБ.)

Источник: Investfunds.

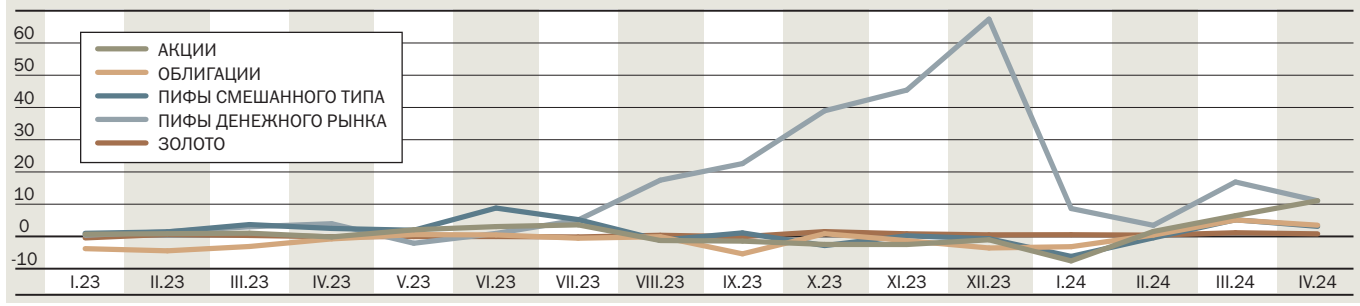
ДИНАМИКА ПРИВЛЕЧЕНИЙ В РОЗНИЧНЫЕ ФОНДЫ (МЛРД РУБ.)

Источник: Investfunds.



КАК МЕНЯЛИСЬ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПО ТИПУ ПИФОВ (МЛРД РУБ.)

Источник: Investfunds.



Зрелый инвестор

Нынешнее поведение частных инвесторов, отличное от привычного, по мнению экспертов, может свидетельствовать о том, что российский рынок и действия его участников стали более зрелыми. В пользу этого говорят участившиеся первичные размещения акций на фондовом рынке, где физлица играли доминирующую роль. В прошлом году состоялось восемь IPO суммарным объемом почти на 41 млрд руб., за четыре месяца 2024 года прошло еще шесть размещений на 37,6 млрд руб. По оценкам участников рынка и Московской биржи, готовятся к размещению еще полтора десятка эмитентов.

В последний раз так массово компании проводили первичные сделки на рынке акционерного капитала в далеком 2007 году. 17 лет назад 21 эмитент провел IPO суммарным объемом $20,7 млрд (530 млрд руб. по среднему курсу доллара 25,52 руб./$). Текущие сделки многократно ниже даже показателей 2021 года, когда по итогам трех сделок компании привлекли $1,6 млрд (116 млрд руб. по среднему курсу доллара 73,37 руб./$). Но в то время крупнейшие размещения проходили на иностранных площадках со вторичным листингом в России. Поэтому основную роль играли международные инвесторы, тогда как локальные игроки были на второстепенных ролях.

Сейчас, в условиях санкций и изоляции внутреннего рынка, эмитенты могут рассчитывать только на российских частных и институциональных инвесторов. И если число последних почти не изменилось за последние два года, то количество физических лиц, имеющих брокерские счета, увеличилось на 63%, до 31,4 млн. Только с начала года такие счета открыли еще 1,8 млн человек. Стремительно растет и число инвесторов в розничные ПИФы. По данным Банка России, только по итогам первого квартала 2024 года общее число неуникальных пайщиков выросло на 2,28 млн, до 13,97 млн (не учитываются задвоения).

АНТОН НОВОДЕРЕЖКИН

НЕМНОГО СТАТИСТИКИ

По данным Investfunds, в середине мая общее число розничных фондов в России составило 317 ПИФов, из них 237 ОПИФов и 80 БПИФов. Суммарный объем активов, находящихся под их управлением, составляет соответственно 891,5 млрд руб. и 450 млрд руб.

В таких условиях интерес к облигационным фондам, скорее всего, будет стагнировать

Выбор лучших

Однако не все розничные фонды одинаково популярны у инвесторов. Максимальным спросом в этом году пользуются фонды денежного рынка, чистые привлечения в которые составили по итогам четырех месяцев более 40 млрд руб., или 64,7% от всех поступлений на рынке. Руководитель отдела продаж УК «Первая» Андрей Макаров отмечает, что интерес к таким фондам появился еще в прошлом году и до сих пор сохраняется на фоне высоких ставок и все более жесткой риторики регулятора.

Данная группа фондов привлекает инвесторов отсутствием рыночного риска, так как зарабатывают они в основном на коротких операциях обратного репо. При этом доходности от таких операций близки к ключевой ставке Банка России, а значит, заработать на них можно больше, чем по большинству доступных депозитов. По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, по итогам минувших четырех месяцев паи фондов денежного рынка прибавили в цене 4,5–5,2%, или 13,5–15,6% годовых. К тому же такие инвестиции имеют большую ликвидность, чем банковский продукт, так как продать их можно с минимальными потерями в любой рабочий день при наличии ликвидности на бирже, и при этом накопленный купон будет учитываться в цене.

Частникам не хватает риска

В весенние месяцы резко вырос интерес инвесторов к фондам акций. По данным Investfunds, чистый приток в такие ПИФы составил по итогам апреля 11,04 млрд руб., что в 1,7 раза превышает результат марта, и стал лучшим показателем с декабря 2021 года. С начала года результат по фондам менее впечатляющий — приток на уровне 11,5 млрд руб., или 18,5% от всех привлечений на рынке.

Ключевое влияние на возросшую популярность таких фондов оказала благоприятная ситуация на фондовом рынке. В апреле индекс Московской биржи обновил двухлетний максимум, вплотную приблизившись к уровню 3,5 тыс. пунктов. За месяц индекс прибавил более 4% и 12% — с начала года. Доходность паев из десятки лучших фондов акций превысила 20% с начала года, а по двум лучшим достигла 33–45%. «Интерес розничных клиентов к фондам акций российских компаний прямо пропорционален динамике отечественного фондового рынка»,— отмечает директор по развитию продаж продуктов благосостояния ПСБ Максим Быковец.

Директор департамента управления активами УК «Альфа-Капитал» Виктор Барк отмечает и другие факторы поддержки спроса на акции как класс активов и, соответственно, на ПИФы акций. Среди них редомициляция компаний, начало дивидендного сезона, появление на бирже компаний из перспективных отраслей экономики (финтех и кибербезопасность). В частности, в настоящее время в процессе смены юрисдикции находятся Cian, HeadHunter, «Эталон», «Русагро», MD Medical Group и многие другие российские компании, головные офисы которых зарегистрированы в недружественных юрисдикциях.

Прогноз

В ближайшие месяцы участники рынка ждут сохранения спроса частных инвесторов на ПИФы, при этом пальма первенства перейдет от фондов денежного рынка к фондам акций. Этому будет способствовать продолжающийся рост фондового рынка на фоне приближающегося пика выплат дивидендов крупных компаний, который приходится на первые два летних месяца. По оценке руководителя направления инвестиционных исследований УК «Эра Инвестиций» Александра Голмовцова, в летние месяцы объем реинвестированных дивидендов может составить более 100 млрд руб. Самого высокого уровня выплат он ждет по акциям сырьевых секторов, Сбербанка и в электроэнергетике (точнее, в ее сетевом сегменте).

Сохранится повышенный интерес и к фондам денежного рынка, поскольку жесткая ДКП Банка России может затянуться, а значит, ставки репо останутся на высоких уровнях. В пользу этого говорит резюме обсуждения решения ЦБ по ключевой ставке за 26 апреля, в котором, кроме ее сохранения на уровне 16%, рассматривалось также повышение до 17%. «В протоколе также отмечалось отсутствие желаемой динамики по большинству ключевых пунктов чек-листа для принятия решения (нет охлаждения потребкредитования и потребительской активности, увеличилась жесткость на рынке труда, сохраняются риски со стороны бюджета и внешних условий, зато продолжается снижение инфляционного давления)»,— отмечает руководитель отдела аналитики долгового рынка «Ренессанс Капитала» Алексей Булгаков.

В таких условиях интерес к облигационным фондам, скорее всего, будет стагнировать. Как считает Максим Быковец, только после перехода ЦБ к снижению ключевой ставки начнутся притоки в фонды облигаций с фиксированным купоном, которые будут показывать превосходящую доходность по мере ослабления ДКП. Вероятно, он будет обусловлен в том числе и перетоком средств из фондов денежного рынка, которые традиционно используются инвесторами как возможность эффективно переждать период высоких ставок. «Уже сейчас мы фокусируем своих клиентов на облигационных продуктах, которые демонстрируют хорошую доходность за счет высокой доли флоатеров в составе портфелей»,— отмечает господин Быковец ●

«ЛОЯЛЬНОСТЬ КАЖДОГО КЛИЕНТА БАНКАМ НУЖНО ЗАРАБАТЫВАТЬ, И ДЕЛАТЬ ЭТО ПОСТОЯННО»

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ВТБ

О том, как в текущих условиях сохранить свои сбережения, хеджировать валютные и процентные риски и выбирать продукты с высокой доходностью, «Деньгам» рассказал старший вице-президент ВТБ **Дмитрий Брейтенбихер.**

— Весь рынок активно обсуждает решение ЦБ РФ по «ключу» и возможные дальнейшие сценарии. Какой прогноз у вас? Какие стратегии предлагаете вашим клиентам?

— Как говорят физики, сложно давать точные прогнозы, особенно о будущем, однако банкирам приходится. Действительно, сигнал ЦБ ужесточился, и мы отмечаем интерес к защитным стратегиям, основанным на финансовых инструментах с доходностью, привязанной к ключевой ставке. Состоятельные клиенты диверсифицируют активы, размещая средства в инструменты как с фиксированной доходностью, так и с переменной. Это дает возможность получить прогнозируемый доход, несмотря на неопределенность курса «ключа». Квалифицированным инвесторам мы предлагаем трехлетние облигации с плавающим ежемесячным купоном. Готовимся также к полномасштабному запуску вклада-флоатера со сроком от шести месяцев до трех лет. Планируется гибкая схема выплаты процентов, минимальная сумма вклада — 1 млн руб., а также опция снятия и пополнения.

— Рублевые сберегательные инструменты сейчас более привлекательные, чем в иностранной валюте?

— Следуя принципу диверсификации, можно выбирать микс рублевых и валютных инструментов. И тут логично обратить внимание на юань. По вкладам в юане у нас сейчас наиболее привлекательные условия — до 5,05%. Если даже сравнивать с юаневыми бондами, а средняя доходность по бумагам надежных эмитентов сейчас на уровне 5–6%, вклад вполне становится конкурентен по ставке.

— На ваш взгляд, тенденция на юаневые вклады сохранится в перспективе ближайших лет?

— Юань стал главным бенефициаром процессов дедолларизации, объем операций с ним в международных расчетах постоянно растет, что расширяет его присутствие на бирже и во внешнеторговом балансе. Нужно принять как факт, что одна доминирующая иностранная валюта постепенно замещается другой. Об этом говорят и цифры: доля вкладов в юанях в портфеле валютных депозитов ВТБ уже сейчас превышает 35%, а к концу года может превысить 50%.

— Вы о ставках? Помните, ранее вы упоминали, что банки конкурируют не ставками, а сервисами и программами лояльности? По-прежнему так думаете?

— Касательно выбора отдельных инструментов — доходность и надежность эмитента имеют значение. А если говорить о выборе банка, очевидно, факторов больше. Современный банк — надежный партнер при реализации любых финансовых задач для всех членов семьи. Тут мелочей нет.

Восприятие банка складывается из целого набора самых разных, иногда даже не совсем финансовых сервисов. Например, мы не ожидали настолько высокую востребованность сервиса для расчета положенных семье детских выплат или онлайн-распоряжения материнским капиталом на погашение ипотеки и т. д. Но все эти большие и маленькие сервисы, удобство и простота доступа к ним и формируют лояльность клиента к банку. И на сегодняшнем конкурентном рынке эту лояльность банк должен заработать. Даже не заработать, а постоянно зарабатывать, как по японскому принципу «кайдзен», непрерывно совершенствуя, улучшая и развивая свои процессы и продукты для каждого клиента.

Кстати, в рамках новой стратегии развития розничного сегмента в мае мы полностью перезапустили программу лояльности, кратно увеличив доходы клиентов от трансакционных операций по картам ВТБ.

— Чем новая программа лояльности принципиально отличается от старой?

— Первое и главное, в чем мы хотели отстроиться в программе лояльности от конкурентов,— высокий и честный кешбэк. Рублями, которые клиент видит сразу после проведения операции. Без виртуальных баллов, округлений в меньшую сторону и других условий мелким шрифтом. Второе: каждый клиент может сам выбирать те категории вознаграждения, которые актуальны именно для него. Зарплатные клиенты имеют дополнительные преференции и категории выбора.

— Существенные перемены. Новая программа лояльности повлияет на трансакционную активность ваших клиентов?

— Конечно. С самого ее старта, даже в отсутствие рекламного продвижения, мы увидели как серьезное увеличение трансакционной активности действующих клиентов, так и рост заявок на выпуск карт новых клиентов, подключение родственников и друзей. Поэтому убежден, что наша новая программа лояльности не только станет ключевым фактором роста трансакционной активности клиентов банка, но и будет существенным драйвером роста клиентской базы.

— Амбициозные планы. А что делаете для адаптации новых клиентов, как идет процесс интеграции с банком «Открытие»?

— Нам важно, чтобы переход клиентов из «Открытия» был бесшовным и максимально удобным. Сейчас наши клиенты остаются в тех же отделениях, со своими менеджерами и получают лучшие продуктовые и сервисные предложения из обоих банков, а также могут обслуживаться в любой удобной локации, используя возможности объединенной сети. Предлагая лучшие практики двух банков, мы делаем обслуживание в ВТБ выгодным, становимся ближе и удобнее. Например, продажа физического золота. До слияния с «Открытием» мы могли продавать его только в Москве. Теперь география расширяется. А это сейчас очень востребованный сберегательный инструмент. Также мы расширили услуги advisory, или инвестиционного консультирования в состоятельном сегменте, и видим стратегически важным вывод легких продуктов консультирования (Advisory Light и «Робоэдвайзер») в цифровые каналы для клиентов с меньшими чеками, но с растущим запросом на экспертизу. Все это параллельно с масштабной программой финансовой грамотности, которую мы пилотировали еще в 2020 году, но именно в 2023-м сделали максимально охватной. ВТБ стал лидером среди профессиональных участников рынка ценных бумаг по количеству проведенных эфиров, их было 450, и объему аудитории — более 1 млн человек. Программа реализуется в партнерстве с Банком России, имеющим более 24 тыс. образовательных учреждений. Аналогичные проекты запускаем и с Минфином РФ, и с Ассоциацией развития финансовой грамотности. Убежден, в любые времена и независимо от волатильности рынков как капитал, так и доверие клиентов строятся именно на честном экспертном диалоге ●

ТЕКСТ **Мария Иванова**
ФОТО **предоставлено пресс-службой ВТБ**

GETTY IMAGES

ПЕНСИОННЫЙ ПРОСЧЕТ

ДОХОДЫ КЛИЕНТОВ НПФ ПОКА НЕ КОМПЕНСИРУЮТ ПОТЕРЬ ОТ ИНФЛЯЦИИ

Российские негосударственные фонды приносят своим клиентам доход ниже уровня инфляции, но надеются, что новая программа долгосрочных сбережений сможет резко повысить доходность инвестиций за счет государственного софинансирования и налоговых льгот.

2023 год оказался для российских негосударственных пенсионных фондов (НПФ) довольно удачным. Как отмечается в материалах Банка России, средневзвешенная доходность пенсионных портфелей НПФ в 2023 году превысила инфляцию (в прошлом году, по данным Росстата, она составила 7,42%). Валовая средневзвешенная доходность пенсионных накоплений (то есть средств обязательного пенсионного страхования, отчислявшихся на накопительные пенсионные счета в 2002–2013 годах) составила 9,9% и стала максимальной за последние четыре года; валовая доходность пенсионных резервов (средств добровольного пенсионного страхования) — 8,8%, максимум за последние семь лет.

Старые дрожжи

«Доход НПФ был обеспечен преимущественно купонными платежами по облигациям, а также ростом рынка акций»,— прокомментировали «Деньгам» в Центробанке. Среди трех НПФ, показавших наилучшие показатели доходности при инвестировании пенсионных накоплений, у двух доля акций в портфеле превышала среднерыночные значения, в сегменте пенсионных резервов — у всех трех.

Что касается показателей чистой доходности, то есть доходности за вычетом вознаграждения фонду, а в случае пенсионных накоплений — за вычетом вознаграждения управляющим компаниям, специализированному депозитарию и фонду в случае пенсионных резервов, то здесь показатели гораздо скромнее. Чистые показатели средневзвешенной доходности составили 7,7% по накоплениям, а по резервам оказались ниже инфляции — на уровне 7,1%. Таким образом, управленческие издержки стоят инвесторам более чем 15 базисных пунктов доходности относительно самостоятельного управления активами.

При этом, как рассказывает генеральный директор «НПФ Достойное БУДУЩЕЕ» Дмитрий Ключник, с учетом жестких регуляторных требований и законодательных ограничений у негосударственных пенсионных фондов один из самых низких процентов комиссионных вознаграждений среди финансовых организаций на рынке. Например, по его данным, комиссия у НПФ в 1,5–2 раза ниже средней комиссии по аналогичным продуктам других финансовых организаций. Кроме того, часть доходов клиентов идет не только на покрытие издержек инфраструктуры и управление средствами, но и на то, что НПФ берет на себя риск: если результат инвестирования оказывается отрицательным, НПФ компенсирует убытки клиента из страхового резерва или собственных средств, в отличие от других инвестиционных продуктов, где все риски клиент берет на себя.

Но даже без учета комиссионных издержек доходность НПФ оказалась не слишком высока. Судя по данным Банка России, на семилетнем горизонте, с 2017 по 2023 год, накопленная доходность по пенсионным резервам составила 51,6%, по пенсионным накоплениям — 50% при инфляции за этот период в 50,5%. Такой доход аналогичен тому, что можно было получить по банковскому депозиту под ставку 6% годовых при условии ежегодной капитализации процентов. Учет же вознаграждения за управление значительно снижает доходность. Так, за эти же семь лет накопленная доходность по пенсионным накоплениям на счетах клиентов НПФ составила 35,8%. Для понимания, чтобы заработать столько же на депозите, достаточно было бы ставки в 4,4% годовых.

Что касается результатов конкретных фондов, то, как показали расчеты «Денег», в прошлом году чистую доходность выше уровня инфляции показали 9 из 35 НПФ, размещающих пенсионные резервы, и 6 из 27, инвестирующих пенсионные накопления. На четырехлетнем, с 2020 по 2023 год, временном горизонте доходность всех фондов оказалась ниже инфляции. На семилетнем горизонте инфляцию обыграли 16 из 34 фондов, инвестировавших пенсионные резервы, и 13 из 25 — пенсионные накопления.

Новая метла

С этого года у пенсионных фондов появился еще один продукт — государственная программа долгосрочных сбережений (ПДС). Эксперты рассчитывают, что доходность инвестирования в рамках ПДС окажется выше, чем по традиционным продуктам НПФ.

Программа предполагает два типа инвестирования — либо за счет личных средств, либо за счет перевода в нее пенсионных накоплений со счета в НПФ или в Социальном фонде России (СФР). Можно также совместить оба типа.

В первом случае повышенная доходность достигается за счет налоговых вычетов и софинансирования со стороны государства («Деньги» ранее подробно рассказывали о соответствующих условиях). Для взносов, формируемых за счет средств пенсионных накоплений, переведенных в ПДС

ТЕКСТ **Петр Рушайло**
ФОТО **Getty Images**

ДОХОДНОСТЬ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ*

НАИМЕНОВАНИЕ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО ПЕНСИОННОГО ФОНДА (НПФ)	ДОХОДНОСТЬ ИНВЕСТИРОВАНИЯ СРЕДСТВ ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ ЗА ВЫЧЕТОМ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННОМУ ПЕНСИОННОМУ ФОНДУ ЗА 2023 ГОД (% ГОДОВЫХ)	ДОХОД ОТ РАЗМЕЩЕНИЯ ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ ЗА ВЫЧЕТОМ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННОМУ ПЕНСИОННОМУ ФОНДУ С УЧЕТОМ КАПИТАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕНТОВ НА ГОРИЗОНТЕ ЧЕТЫРЕХ ЛЕТ (2020–2023 ГОДЫ, %)	ЭФФЕКТИВНАЯ ДОХОДНОСТЬ** ОТ РАЗМЕЩЕНИЯ ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ ЗА ВЫЧЕТОМ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННОМУ ПЕНСИОННОМУ ФОНДУ НА ГОРИЗОНТЕ ЧЕТЫРЕХ ЛЕТ (2020–2023 ГОДЫ, % ГОДОВЫХ)	ДОХОД ОТ РАЗМЕЩЕНИЯ ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ ЗА ВЫЧЕТОМ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННОМУ ПЕНСИОННОМУ ФОНДУ С УЧЕТОМ КАПИТАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕНТОВ НА ГОРИЗОНТЕ СЕМИ ЛЕТ (2017–2023 ГОДЫ, %)	ЭФФЕКТИВНАЯ ДОХОДНОСТЬ** ОТ РАЗМЕЩЕНИЯ ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ ЗА ВЫЧЕТОМ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННОМУ ПЕНСИОННОМУ ФОНДУ НА ГОРИЗОНТЕ СЕМИ ЛЕТ (2017–2023 ГОДЫ, % ГОДОВЫХ)
АО «НПФ СБЕРБАНКА»	10,19	26,3	6,0	55,4	6,5
АО «НПФ ГАЗФОНД ПЕНСИОННЫЕ НАКОПЛЕНИЯ»	9,15	22,1	5,1	51,1	6,1
АО «НПФ «ВЭФ.РУССКИЕ ФОНДЫ»	8,67	26,3	6,0	53,3	6,3
АО «МНПФ «АКВИЛОН»	8,25	21,7	5,0	57,9	6,7
АО «МНПФ «БОЛЬШОЙ»	7,81	25,6	5,9	50,8	6,0
АО «НПФ «ОПФ»	7,64	25,2	5,8	58,0	6,8
АО «НПФ «ДОСТОЙНОЕ БУДУЩЕЕ»	7,40	19,1	4,5	16,3	2,2
АО «НПФ «ПЕРСПЕКТИВА»	7,23	24,1	5,5	56,0	6,6
НПФ «ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ» (АО)	6,72	18,8	4,4	43,8	5,3
АО «НПФ ЭВОЛЮЦИЯ»	6,58	22,1	5,1	53,2	6,3
АО НПФ ВТБ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД	6,27	18,5	4,3	48,0	5,8
АО «НПФ «ФЕДЕРАЦИЯ»	6,20	23,6	5,4	50,7	6,0
АО «НПФ «АТОМФОНД»	6,14	23,1	5,3	48,1	5,8
АО «НПФ «ТРАНСНЕФТЬ»	6,12	17,8	4,2	44,1	5,4
АО «НПФ «СУРГУТНЕФТЕГАЗ»	5,97	22,7	5,3	57,6	6,7
АО «НАЦИОНАЛЬНЫЙ НПФ»	5,96	19,6	4,6	49,6	5,9
АО «НПФ «ТЕЛЕКОМ-СОЮЗ»	5,90	8,4	2,0	4,3	0,6
АО «НПФ «ОТКРЫТИЕ»	5,70	18,8	4,4	10,8	1,5
АО «НПФ «ГЕФЕСТ»	5,66	13,4	3,2	45,4	5,5
АО «НПФ «БУДУЩЕЕ»	5,66	14,1	3,4	1,2	0,2
АО «НПФ «ПЕРВЫЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ АЛЬЯНС»	5,49	19,9	4,6	50,8	6,0
АО «ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ НПФ»	5,34	19,7	4,6	49,6	5,9
АО «НПФ «АЛМАЗНАЯ ОСЕНЬ»	5,33	21,9	5,1	57,4	6,7
АО «НПФ «СОЦИУМ»	4,97	18,7	4,4	48,5	5,8
АО «НПФ «ВОЛГА-КАПИТАЛ»	4,81	20,2	4,7	52,1	6,2
АО «НПФ «АЛЬЯНС»	3,60	17,3	4,1	45,9	5,5
АО «НПФ «РОСТЕХ»	3,26	16,3	3,9	43,8	5,3

*Не учитывались эффекты от объединения НПФ. Исторические данные по доходности фондов сверялись исходя из номера лицензии.
**Доходность рассчитана как средняя годовая доходность, необходимая для получения показанного фондом дохода за указанный временной интервал, расчет велся по формуле d=100*(EXP((1/n)*LN(1+D/100))-1), где d — эффективная доходность, n — временной интервал (в годах), D — доход фонда за указанный временной интервал (в процентах).
Источники: официальные сайты НПФ, расчеты «Денег».

из НПФ или СФР, подобных преференций не предусмотрено, но в этом случае можно начать получать «квазипенсию» досрочно, по сути, вернувшись к условиям, существовавшим до повышения пенсионного возраста: выплаты по ПДС можно начать получать при достижении 55 лет для женщин и 60 лет для мужчин либо же по истечении 15 лет участия в программе.

На ПДС возлагаются большие надежды. Так, согласно некоторым оценкам, только до конца этого года в рамках этой программы НПФ могут привлечь до 2 трлн руб. Для сравнения: общая сумма пенсионных резервов на счетах российских НПФ на начало этого года составляла 1,8 трлн руб., пенсионных накоплений — 3,3 трлн руб.

Регистрация правил фондов для работы в ПДС началась в январе этого года. На конец апреля операторами ПДС стали уже 20 фондов, при этом, как сообщили «Деньгам» в ЦБ, на рассмотрении в Центробанке находятся правила еще нескольких НПФ. Дмитрий Ключник ожидает, что со временем все участники рынка подключатся к ПДС.

Правда, не во все фонды можно будет перевести пенсионные накопления. В ЦБ подчеркивают, что такую услугу смогут оказывать только НПФ, которые работают в системе обязательного пенсионного страхования. Это обстоятельство должно быть прописано в правилах формирования долгосрочных сбережений НПФ, и данная информация должна быть доведена до его клиентов.

«Деньги» ознакомились с правилами работы в ПДС нескольких НПФ — они различаются довольно незначительно. «Единообразие правил ПДС у большинства НПФ вполне закономерно и вызвано общностью предложения и общей основой — профильным законом о ПДС, который устанавливает определенные требования»,— напоминает профессор Финансового университета Александр Цыганов. «Основываясь на этом законе, отрасль негосударственных пенсионных фондов в рамках своей саморегулируемой организации НАПФ разработала концепцию правил долгосрочных сбережений»,— объясняет причину унификации Дмитрий Ключник.

Общий стандарт

Комиссионные издержки при инвестировании через ПДС, судя по всему, будут того же порядка, что и для добровольного пенсионного страхования. «Согласно законодательству, вознаграждение и расходы фондов на инвестирование средств на ПДС поделены на две части: постоянную и переменную»,— рассказывает заведующий лабораторией анализа институтов и финансовых рынков Института прикладных экономических исследований РАНХиГС Александр Абрамов. По его словам, размер постоянной части вознаграждения фонда за 2024–2026 годы составит не более 0,6% от активов под управлением на ПДС, с 2027 года — не более 0,5%. Оплата переменной части вознаграждения фонда производится за счет дохода от размещения средств пенсионных резервов. В случае отрицательной инвестиционной доходности НПФ возмещает инвестиционные потери и не применяет оплату переменной части к счету. В случае положительной применяется пропорциональная шкала: базовая часть составляет не более 20% той части инвестиционного дохода, которая не превышает некий порог, заданный фондом или Банком России. Если инвестиционный доход превышает эту величину, то оплата составит не более 25% с превышения над пороговым значением.

Дополнительно вкладчик столкнется с оплатой расходов на доставку пенсии (если это оговорено в договоре ПДС), а также часть средств на счете ПДС будет уплачена в фонд гарантирования пенсионных резервов, что формально не является расходом, но выпадает из инвестиционного процесса. Оплата вознаграждения управляющей компании и депозитария производится за счет НПФ, то есть исчисляется из вознаграждения НПФ и не является дополнительным расходом участника ПДС. Однако для УК предусмотрено право на «оплату необходимых расходов, непосредственно связанных с размещением средств пенсионных резервов, за счет средств пенсионных резервов», что создает определенные дополнительные риски издержек для участника, полагает Александр Абрамов.

«Таким образом, участник ПДС сталкивается с существенными издержками, которые, по текущим данным, непривлекательны для открытия счета ПДС и внесения на него новых денежных средств с учетом фактических доходностей фондов. Однако эти издержки сопоставимы с издержками администрирования пенсионных накоплений, что делает ПДС относительно более привлекательной для перевода ПН с возможностью более раннего получения средств»,— резюмирует эксперт.

Расчетный доход

Что касается добровольных взносов, то при определении доходности инвестирования средств в рамках ПДС следует учитывать софинансирование государством взносов клиентов, а также воз-

ДОХОДНОСТЬ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ПЕНСИОННЫХ РЕЗЕРВОВ*

СОКРАЩЕННОЕ ФИРМЕННОЕ НАИМЕНОВАНИЕ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО ПЕНСИОННОГО ФОНДА	ДОХОДНОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ СРЕДСТВ ПЕНСИОННЫХ РЕЗЕРВОВ ЗА ВЫЧЕТОМ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ УПРАВЛЯЮЩИМ КОМПАНИЯМ, СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОМУ ДЕПОЗИТАРИЮ И НЕГОСУДАРСТВЕННОМУ ПЕНСИОННОМУ ФОНДУ ЗА 2023 ГОД (%)	ДОХОД ОТ РАЗМЕЩЕНИЯ ПЕНСИОННЫХ РЕЗЕРВОВ ЗА ВЫЧЕТОМ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ УПРАВЛЯЮЩИМ КОМПАНИЯМ, СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОМУ ДЕПОЗИТАРИЮ И НЕГОСУДАРСТВЕННОМУ ПЕНСИОННОМУ ФОНДУ С УЧЕТОМ КАПИТАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕНТОВ НА ГОРИЗОНТЕ ЧЕТЫРЕХ ЛЕТ (2020–2023 ГОДЫ, % ГОДОВЫХ)	ЭФФЕКТИВНАЯ ДОХОДНОСТЬ** ОТ РАЗМЕЩЕНИЯ ПЕНСИОННЫХ РЕЗЕРВОВ ЗА ВЫЧЕТОМ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ УПРАВЛЯЮЩИМ КОМПАНИЯМ, СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОМУ ДЕПОЗИТАРИЮ И НЕГОСУДАРСТВЕННОМУ ПЕНСИОННОМУ ФОНДУ НА ГОРИЗОНТЕ ЧЕТЫРЕХ ЛЕТ (2020–2023 ГОДЫ, % ГОДОВЫХ)	ДОХОД ОТ РАЗМЕЩЕНИЯ ПЕНСИОННЫХ РЕЗЕРВОВ ЗА ВЫЧЕТОМ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ УПРАВЛЯЮЩИМ КОМПАНИЯМ, СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОМУ ДЕПОЗИТАРИЮ И НЕГОСУДАРСТВЕННОМУ ПЕНСИОННОМУ ФОНДУ С УЧЕТОМ КАПИТАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕНТОВ НА ГОРИЗОНТЕ СЕМИ ЛЕТ (2017–2023 ГОДЫ, %)	ЭФФЕКТИВНАЯ ДОХОДНОСТЬ** ОТ РАЗМЕЩЕНИЯ ПЕНСИОННЫХ РЕЗЕРВОВ ЗА ВЫЧЕТОМ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ УПРАВЛЯЮЩИМ КОМПАНИЯМ, СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОМУ ДЕПОЗИТАРИЮ И НЕГОСУДАРСТВЕННОМУ ПЕНСИОННОМУ ФОНДУ НА ГОРИЗОНТЕ СЕМИ ЛЕТ (2017–2023 ГОДЫ, % ГОДОВЫХ)
НПФ «ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ» (АО)	21,00	34,5	7,7	58,6	6,8
АО «НПФ СБЕРБАНКА»	10,33	24,0	5,5	48,3	5,8
АО «НПФ ТРАДИЦИЯ»	10,09	24,1	5,5	55,8	6,5
АО «НПФ ГАЗФОНД»	9,23	21,6	5,0	39,0	4,8
АО «МНПФ «БОЛЬШОЙ»	8,10	26,9	6,1	42,8	5,2
АО «ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ НПФ»	7,73	13,9	3,3	24,5	3,2
АО «НПФ ЭВОЛЮЦИЯ»	7,63	22,1	5,1		
АО «НПФ «ТЕЛЕКОМ-СОЮЗ»	7,62	-10,5	-2,7	-30,2	-5,0
АО «НПФ «ПЕРСПЕКТИВА»	7,56	22,9	5,3	52,1	6,2
АО «НПФ «ДОСТОЙНОЕ БУДУЩЕЕ»	7,36	23,4	5,4	47,0	5,7
АО «НПФ «СУРГУТНЕФТЕГАЗ»	7,26	27,9	6,3	50,9	6,1
АО «НПФ «ТРАНСНЕФТЬ»	7,15	25,0	5,7	55,0	6,5
АО «НПФ «БУДУЩЕЕ»	7,13	-23,9	-6,6	-66,1	-14,3
АО «НПФ «ОПФ»	7,06	6,4	1,6	33,2	4,2
АО «НАЦИОНАЛЬНЫЙ НПФ»	7,04	23,6	5,4	44,5	5,4
АО «НПФ «АТОМГАРАНТ»	6,95	24,4	5,6	45,4	5,5
АО «НПФ «ОТКРЫТИЕ»	6,75	22,9	5,3	22,6	2,9
АО «МНПФ «АКВИЛОН»	6,74	24,7	5,7	59,0	6,9
АО «НПФ ГАЗПРОМБАНК-ФОНД»	6,32	26,0	5,9	54,3	6,4
АО «НПФ «СОЦИУМ»	5,67	18,7	4,4	38,1	4,7
АО «НПФ «АЛМАЗНАЯ ОСЕНЬ»	5,61	22,1	5,1	53,0	6,3
АО НПФ ВТБ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД	5,50	20,9	4,9	45,5	5,5
АО «НПФ «ВОЛГА-КАПИТАЛ»	5,35	22,2	5,1	49,6	5,9
АО «НПФ «ВЭФ.РУССКИЕ ФОНДЫ»	5,32	22,3	5,2	43,3	5,3
АО «НПФ «ВЭФ.ЖИЗНЬ»	5,30	23,8	5,5	51,9	6,2
АО «НПФ «ПЕРВЫЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ АЛЬЯНС»	5,30	21,7	5,0	56,3	6,6
АО «НПФ «КОРАБЕЛ»	5,08	22,4	5,2	53,1	6,3
АО «НПФ ГАЗФОНД ПЕНСИОННЫЕ НАКОПЛЕНИЯ»	4,98	20,8	4,8	38,3	4,7
АО «НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ»	4,77	17,8	4,2	40,9	5,0
АО «НПФ «ГЕФЕСТ»	4,66	16,2	3,8	50,2	6,0
АО «НПФ «ПЕНСИОННЫЕ РЕШЕНИЯ»	4,16	16,4	3,9	37,9	4,7
АО «НПФ «АПК-ФОНД»	4,00	18,3	4,3	44,2	5,4
АО «НПФ «АЛЬЯНС»	3,99	20,9	4,9	51,4	6,1
АО «НПФ «АВИАПОЛИС»	3,97	22,9	5,3	31,0	3,9
АО «НПФ «РОСТЕХ»	3,50	20,6	4,8	44,3	5,4

*Не учитывались эффекты от объединения НПФ. Исторические данные по доходности фондов сверялись исходя из номера лицензии.
**Доходность рассчитана как средняя годовая доходность, необходимая для получения показанного фондом дохода за указанный временной интервал, расчет велся по формуле d=100*(EXP((1/n)*LN(1+D/100))-1), где d — эффективная доходность, n — временной интервал (в годах), D — доход фонда за указанный временной интервал (в процентах).
Источники: официальные сайты НПФ, расчеты «Денег».

можность получения налогового вычета, которые позволяют дополнительно увеличить доходность инвестиций для участника программы, обращают внимание в Банке России. Александр Абрамов полагает, что достаточность этих бонусов нужно оценивать, исходя из альтернатив, между которыми выбирает конкретный инвестор — выбирает ли он между негосударственным пенсионным обеспечением и ПДС, между ИИС-3 и ПДС или брокерским счетом и ПДС,— целей формирования сбережений и т. д.

Основные льготы для участников ПДС — возможность получения налогового вычета на сумму взносов в пределах 400 тыс. руб. в год (что подразумевает возврат НДФЛ на сумму до 52 тыс. руб.) и софинансирование от государства на сумму до 36 тыс. руб. в год, объем которого зависит от дохода: если он не превышает 80 тыс. руб. в месяц, государство добавит рубль на каждый рубль, внесенный по ПДС, при 80–150 тыс. руб. — софинансирование в пропорции 1:2, свыше 150 тыс. руб.— 1:4.

«Деньги» решили оценить возможный эффект этих бонусов на доходность вложений, воспользовавшись калькуляторами ПДС, которые есть на сайтах некоторых участников рынка и учитывают как государственное софинансирование, так и налоговые вычеты. Результаты такого моделирования в целом совпали для разных фондов (разница не превысила 6–7%). Максимальный эффект, разумеется, получается при максимальной доле софинансирования от государства и небольших сроках вложений (софинансирование действует только в течение первых трех лет участия в программе). Например, при доходе до 80 тыс. руб. и взносах 3 тыс. руб. в месяц инвестор сможет получить 100-процентный доход на вложенные за это время средства на семилетнем горизонте, при увеличении взносов до 10 тыс. руб. в месяц доходность падает до 64%, при уменьшении срока до трех лет — растет до 125%. И это при том, напомним, что за предыдущие семь лет вложения в НПФ в среднем принесли их клиентам доход порядка 50%.

Однако при этом стоит учитывать, что калькуляторы ПДС на сайтах НПФ при определении доходности вложений рассчитывают их и, соответственно, размеры будущих выплат, исходя из некоторых гипотез относительно будущей доходности. Иногда эта гипотетическая доходность в информации на сайте обосновывается историческими данными, иногда просто указывается как бенчмарк, иногда вообще нет никаких объяснений. «Калькулятор часто считает довольно своеобразно и скорее довольно привлекательно, если не сказать завлекательно, для потенциальных пенсионеров. Получается довольно серьезная доходность, основанная на предположениях аналитиков НПФ. При этом важно, что расчет калькулятора не является публичной офертой и всегда сопровождается нужными оговорками и дисклеймерами»,— отмечает Александр Цыганов.

В Центробанке надеются на то, что доходность инвестиций по ПДС вырастет за счет регуляторных факторов — в частности, расширения возможностей вложений на рынке акций для пенсионных фондов. «Банк России принимает меры, направленные на стимулирование НПФ к получению более высокой доходности при сохранении низких рисков для клиентов. В настоящий момент реализуется возможность расширения участия НПФ в IPO. В целях расширения возможностей НПФ по хеджированию рисков и получению дополнительной доходности будет предусмотрена возможность заключения за счет средств пенсионных резервов НПФ отдельных видов внебиржевых договоров на рынке производных финансовых инструментов»,— сообщили «Деньгам» в ЦБ

«БИЗНЕС КРУПНЕЙШИХ МАРКЕТПЛЕЙСОВ КАЖДЫЙ ГОД РАСТЕТ В ДВА РАЗА, НО ЭТО СТОИТ ВСЕ ДОРОЖЕ»

Российский рынок электронной торговли уверенно растет последние несколько лет, а маркетплейсы постепенно становятся одной из основных его движущих сил. Совокупный объем трат на них в 2023 году, по данным Tinkoff Data, вырос в полтора раза год к году, а количество трансакций — на 63%. О дальнейших перспективах e-commerce и о том, стоит ли продавцам развивать собственные интернет-магазины на фоне растущего присутствия маркетплейсов, «Деньгам» рассказал директор Tinkoff eCommerce **Илья Кретов.**

Последние несколько лет сегмент e-commerce показывает опережающий рост. С чем он связан?

— Большим стимулом стала пандемия COVID-19, продвинувшая российский рынок на два-три года вперед, американский — примерно на полтора. В этот момент были скорректированы все макроэкономические прогнозы относительно его дальнейшего роста. На 2021 год в России пришлись значимые инвестиции в развитие маркетплейсов, позволившие им дополнительно нарастить число покупателей. Затем на рынке началась своеобразная «золотая лихорадка»: многие люди, работавшие в совершенно иных сферах, решили начать развивать свой бизнес на маркетплейсах. Этот процесс в какой-то мере продолжается до сих пор.

— Рынок в какой-то момент достигнет потолка?

— Сейчас он растет на 48% в год, этот процесс начнет замедляться за счет насыщения спроса. Глобально объем потребления стоит на месте, и увеличение оборота e-commerce происходит из-за продолжающегося перетока спроса из офлайна в онлайн. У рынка электронной коммерции в таких условиях есть две основные точки роста — ключевые маркетплейсы и e-grocery, представленный в большей степени развитием доставки готовой еды и продуктов из супермаркетов. Топ-6 маркетплейсов значительно увеличили оборот за последний год, в основном за счет четырех лидеров сегмента, которые выросли на 92%.

— Приток новых продавцов сохраняется?

— Сейчас мы видим, что каждый месяц ИП открывают примерно 15–18 тыс. новых бизнесов для работы на маркетплейсах. На пике, в ноябре прошлого года, число регистраций достигало 20 тыс. Конечно, конкуренция в сегменте уже достаточно развита и не все в итоге выживают. Но постоянный приток новых продавцов все же стимулирует развитие рынка, как и акционные программы самих площадок. Маркетплейсы также продолжают бороться друг с другом за долю рынка. Это способствует постоянным вложениям как в снижение цен, так и в развитие сервисной составляющей.

— Когда динамика прироста может замедлиться?

— Можно сравнить со странами, которые идут впереди нас. Это, например, Китай, Великобритания и Южная Корея. В Китае, если брать в расчет и продовольственный, и непродовольственный ритейл, доля e-commerce — около 50%. В России, если сравнивать по тем же критериям,— около 19% по итогам 2023 года. Хотя в непродовольственном сегменте показатель заметно выше — около 37% в 2023 году.

— Что сдерживает развитие e-commerce?

— E-commerce, по сути, представляет собой смесь IT-бизнеса с операционным. И на него, конечно, влияют общерыночные факторы. Дополнительно можно говорить о необходимости постоянной работы над удержанием клиентов. В конце прошлого года мы делали исследование, показавшее, что до 70% пользователей набирают, но не оплачивают корзины. Если предположить, что хотя бы половина из них была собрана не просто так, то оборот компаний теоретически можно нарастить в два раза. Но для начала важно понять, куда и почему перетекают эти пользователи. Сейчас кажется, что достаточно большой простор еще существует в части повышения удобства оформления заказов, логистики и пр. Четыре крупнейших маркетплейса за счет постоянных инвестиций сильно технологически ушли вперед в вопросах взаимодействия с покупателем, его удержания. Интернет-магазины начинают ощутимо проигрывать, появился технологический разрыв.

— У них есть инструменты повышения конверсии?

— В декабре мы запустили сервис «Тинькофф Корзина», который позволяет на этапе оформления корзины максимально удерживать покупателя, помогая ему заполнять форму заказа и предлагая варианты доставки и оплаты. По сути, покупка в любом интернет-магазине становится такой же комфортной, как и на крупнейшем маркетплейсе. Это обеспечивает хорошую конверсию.

— Вопрос привлечения дополнительного трафика тоже стоит?

— Да, с начала 2022 года с российского рынка фактически ушли многие трафикогенерирующие ресурсы. Это социальные сети, в какой-то степени Google и YouTube, контекстная реклама. Появляются какие-то новые инструменты, включающие работу с инфлюенсерами и блогерами, но их все еще достаточно мало. Сервис «Тинькофф Выгода» сейчас активно заходит в партнерства с различными брендами и производителями, предлагая им новые источники трафика.

— Повышение маржинальности можно считать отдельной проблемой?

— Да, бизнес крупнейших маркетплейсов каждый год растет в два раза, но всякий раз этот процесс стоит дороже, чем предыдущий. Обеспечение притока новых инвестиций при этом сейчас затруднено, что дополнительно ставит вопрос о повышении маржинальности. Существует два классических пути. Первый — повышение комиссий для продавцов, второй — монетизация собственного трафика.

ТЕКСТ **Максим Буйлов**
ФОТО **предоставлено PR-отделом Тинькофф**

ПРЕДОСТАВЛЕНО PR-ОТДЕЛОМ ТИНЬКОФФ

В декабре мы запустили сервис «Тинькофф Корзина», который позволяет на этапе оформления корзины максимально удерживать покупателя, помогая ему заполнять форму заказа и предлагая варианты доставки и оплаты

Если селлеров одной категории товаров на площадке становится слишком много, им требуется как-то выделиться. В этом есть потенциал для развития рекламной площадки внутри маркетплейса. С точки зрения продавцов, это значит постоянное увеличение вложений в продвижение своих товаров, требуется больше средств на то, чтобы прокачать карточки, постоянно удерживать позиции в выдаче и т. д.

— Какую стратегию продавцам лучше выбирать на фоне роста конкуренции?

— Одна из точек роста — развитие сразу на нескольких маркетплейсах. До сих пор аудитория крупнейших площадок пересекается не на 100%. Выход на Ozon в дополнение к Wildberries может помочь увеличить охват на 40%, на «Яндекс Маркет» — еще на 20%. Второе — умение считать свою продуктовую unit-экономику. Не у всех есть понимание, где, на какой площадке и в какой модели доставки будет более прибыльно продавать свой товар. Экспертиза по этому вопросу пока накоплена у очень небольшого числа продавцов. Третье — выход на новые площадки. В условиях растущей зависимости от маркетплейсов важно развивать параллельные каналы. Это может быть развитие, например, собственных сайтов, на которые также можно покупать дополнительный трафик через «Тинькофф» или какие-либо альтернативные каналы. У нас есть продукт «Тинькофф Селлер», нативно связанный с другими сервисами «экосистемы», в том числе конструктором сайтов, «Тинькофф Корзиной» и др. Он, в частности, позволяет продавцам формировать некую собственную «безопасную гавань», получая трафик через альтернативные источники.

— Стоимость выхода на маркетплейсы растет?

— Сам по себе выход фактически ничего не стоит, но дальше нужно сделать так, чтобы твоя карточка занимала лидирующие позиции в выдаче по ключевым запросам. Здесь все сильно зависит от категории. Продавцы нередко говорят, что создание и вывод новой карточки в топ выдачи сейчас стоит около 1 млн руб. Можно, например, попасть в новую нишу, где пока никого нет, и это будет стоить существенно дешевле. Но долго в ней оставаться не получится: если продукт популярный, его быстро скопируют.

— Существует ли универсальная формула, какая доля оборота должна приходиться на маркетплейсы?

— Есть разные школы мысли. Одни селлеры концентрируются на небольшом числе товарных позиций, создают, например, десять карточек и максимально их прокачивают. Другие работают на пяти-семи площадках, предлагая тысячи SKU, на практике наблюдая, какие из них окажутся востребованными.

— На рынке маркетплейсов могут появляться новые игроки?

— Выход нишевых маркетплейсов — достаточно сильный тренд. Сейчас существует около 100 подобных площадок, 5–10% из них выживут и, на мой взгляд, начнут занимать весомую долю на собственных рынках. Одновременно мы видим трансформацию некоторых крупных игроков. Например, «Авито» уже в некоторых случаях обгоняет по посещаемости Wildberries и Ozon, одновременно сильно меняясь, развивая, в частности, собственную доставку. Изначально платформа воспринимается больше с точки зрения продаж частных лиц, но там достаточно много профессиональных продавцов. В дальнейшем ее трансформация может сильно повлиять на весь рынок. Другие игроки рынка e-commerce, профильные торговые сети, видят, что часть их трафика уходит на маркетплейсы. Например, делая ремонт, клиент закупает в одной торговой сети только 25% товаров. Перед ней логично встает вопрос: как достать оставшиеся 75%, предотвратив их уход на другие площадки? Это приводит к тому, что крупные интернет-магазины также становятся маркетплейсами. Еще один интересный трек развития — продажа товаров, бывших в употреблении, аутентифицированных или восстановленных производителями.

— У продавцов сохраняется потребность в собственных, классических интернет-магазинах?

— Скорее да, но зависит от выбранной стратегии. Если мы говорим об игроке, работающем в формате «купи-продай», маркетплейсов, скорее всего, будет достаточно. Единственный момент — их должно быть несколько. Если речь о развитии собственного бренда или производства — собственный интернет-магазин,— прямое присутствие в соцсетях и работа с инфлюенсерами необходимы хотя бы для поддержания доверия аудитории. А сейчас на рынок выходит достаточно много торговых марок, о которых мы не знали еще два года назад. Достаточно частый сценарий, в котором пользователь приходит на маркетплейс, знакомится с брендом, видит собственный сайт и становится постоянным покупателем. По своим клиентам мы видим, что собственные магазины дают им около 30% продаж. Бизнес чувствует это, и можно сказать, что происходит своеобразный ренессанс интернет-магазинов.

Привлечение трафика в собственные интернет-магазины по стоимости нередко сопоставимо или дешевле, чем продажи через сторонние площадки за счет существующих комиссий. Инструментами при этом могут выступать «Яндекс», «Тинькофф Выгода», «Долями».

— Маркетплейсы сейчас конкурируют за клиентов друг с другом?

— Есть два основных фактора, исходя из которых клиент делает покупки на той или иной площадке: это цена и выбор. Либо они находят где-то то, что им нужно, либо делают это по более выгодной цене. Сейчас также растет важность сервиса. Согласно нашим данным, 55% покупателей сейчас пользуются только одним маркетплейсом. Это говорит о лояльности аудитории и показывает, что аудитория достаточно сильно не пересекается ●

ИНВЕСТОРЫ ЗАСЕЛЯЮТ ПЕРВЫЕ ЭТАЖИ

В МОСКВЕ РЕЗКО ВЫРОС СПРОС НА КОММЕРЧЕСКИЕ ПЛОЩАДИ В ЖИЛЫХ ДОМАХ

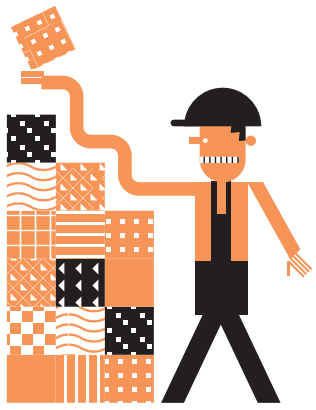
Инвестиции в коммерческие помещения в жилых комплексах стали уверенной альтернативой покупкам квартир с той же целью. За прошедшие два года спрос на нежилые площади вырос в среднем в два раза, в том числе за счет роста предложения. Если удачно выбрать помещение, можно заработать до 50% на его продаже по готовности жилого комплекса. Арендный бизнес вернет вложения ориентировочно через 12–15 лет.

Растущая требовательность покупателей жилья к качеству инфраструктуры и благоустройству на территории жилых комплексов изменила подход девелоперов к планированию коммерческих площадей в своих проектах. «Всего несколько лет назад застройщики воспринимали нежилые помещения в новостройках как обузу. Их было трудно продавать и заполнять, так как сетевые арендаторы не могли прогнозировать спрос и не хотели рисковать»,— вспоминает генеральный директор DNA Realty Антон Белых. Сейчас, по его словам, появилось больше сетей, ориентированных на повседневный спрос, которым нужны компактные помещения. Поэтому многие сетевые арендаторы при поиске новых площадей ставят варианты в новых жилых комплексах в приоритет.

«Мы формируем концепцию коммерческой инфраструктуры еще на этапе проектирования жилых районов. Торговые зоны складываются с учетом особенностей благоустройства, плотности населения, транспортной и пешеходной инфраструктуры. Своим арендодателям и арендаторам мы предоставляем самые актуальные данные по трафику»,— говорит заместитель коммерческого директора по коммерческой недвижимости ГК «А101» Оксана Моисеева. По ее словам, компания старается распределить схожие бизнесы по всему району и не допускать скученности одинаковых предприятий в одной точке.

Когда стало понятно, что сетевые арендаторы готовы идти в новостройки, инвестиционный спрос на коммерческие помещения подскочил. По оценке Антона Белых, по сравнению с тем, что было пять-шесть лет назад, спрос вырос в четыре раза. А за два года — в два. Сейчас инвесторы готовы покупать помещения на котловане со сроком готовности проекта в 2026 году. «Особенно трудно найти для покупки помещения, которые арендаторы считают лучшими — угловые, торцевые, стилобат»,— поясняет господин Белых.

Руководитель направления по реализации коммерческой недвижимости ГК ФСК Анастасия Бецкова тоже отметила повышенный спрос на коммерческие помещения в ЖК компании по сравнению с 2022 и 2023 годами: «Темп продаж также увеличился. Фактически при выводе части объемов корпуса в реализацию срок продажи составляет один-два месяца, в зависимости от количества выведенных на рынок помещений».



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

ДИНАМИКА ДОЛИ СДЕЛОК С ИПОТЕКОЙ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА

Источник: «ЦИАН.Аналитика».

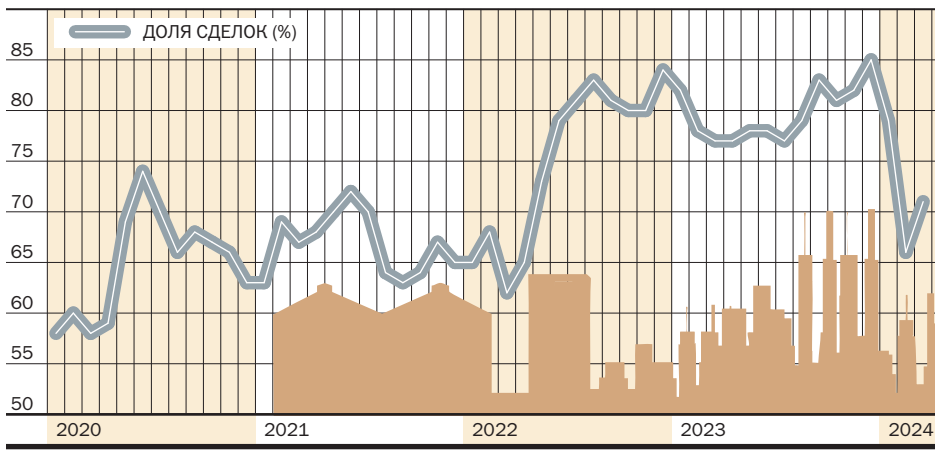


ФОТО: АЛЕКСАНДР КАЗАКОВ

В жилых районах ГК «А101» насчитали 1300 открывшихся бизнесов. По словам Оксаны Моисеевой, около четверти коммерческих площадей занимают супермаркеты, еще по 10% приходится на детские центры, сервисы и непродовольственные товары и по 7% — на медицинские центры, салоны красоты и общепит. Кроме того, в последнее время очевиден тренд на открытие больших семейных ресторанов.

Еще одна причина, по которой вырос спрос на коммерческие помещения ЖК,— ограничение инвестиционных возможностей: рынок акций иностранных компаний стал сложнодоступным. Покупка квартир с инвестиционной целью приносит 10–15% за два-три года. «Инвесторы, которые покупали квартиры, переориентировались на коммерческие помещения, потому что цены на жилье выросли и перспектива доходности сократилась»,— уточняет Антон Белых. Так, если несколько лет назад в жилых комплексах, которые вводятся в эксплуатацию, практически не было свободных квартир, за исключением очень дорогих, например, пентхаусов, то сейчас остается нераспроданный объем. Статистика ЦИАН это косвенно подтверждает: за первые три месяца 2024 года было продано на 47% меньше квартир и апартамен-

тов, чем в четвертом квартале 2023 года. Ранее такого резкого падения активности не наблюдалось. Причина не только в небольшом числе сделок в первом квартале этого года, но и в рекордно высоких объемах продаж в конце прошлого.

Структура рынка

По оценке Антона Белых, 90% сделок по покупке коммерческих помещений в жилых домах инвестиционные — чтобы в дальнейшем сдавать их в аренду или зарабатывать на перепродаже. Под собственный бизнес помещения покупают всего в 5% случаев.

Инвестиционных стратегий две. Инвесторы, готовые к риску, покупают помещения напрямую у застройщика и готовы ждать, пока комплекс достроят и введут в эксплуатацию. Более консервативные перекупают уже готовый продукт — помещение, в котором есть арендатор. «Они видят экономику, условия и срок договора аренды. И им нужен пассивный доход для обеспечения детей или как вложение в пенсию»,— уточняет он.

Разница в цене покупки между первой и второй группой инвесторов может быть от 10 до 50%. Это зависит от качества жилого комплекса, темпов продаж квартир в нем и роста цен. Так, с 2023 года цены на коммерческие помещения в ЖК выросли на 20–30%. Антон Белых привел пример: в одном из комплексов он купил помещение для клиента по цене 200 тыс. руб. за кв. м. Через полгода, когда дом был сдан, его продали по 300 тыс. руб. за кв. м. А в соседних, строящихся корпусах, застройщик продавал по 280 тыс. руб. за кв. м.

По оценке Антона Белых, 90% сделок по покупке коммерческих помещений в жилых домах инвестиционные — чтобы в дальнейшем сдавать их в аренду или зарабатывать на перепродаже

Из-за роста цен на помещения окупаемость увеличилась, так как динамика арендных ставок не успевает за подорожанием. Если несколько лет назад расчетная окупаемость была 9–11 лет, то сейчас 12–15, если говорить об арендном бизнесе. «Норма прибыли для инвесторов, которые покупают напрямую у застройщика с целью перепродажи, а не готовый арендный бизнес, варьируется от 10 до 50%»,— делится господин Белых.

Преимущество покупки коммерческих площадей в ЖК в том, что в них уже не нужно «заманивать» арендаторов. Модель потребления изменилась, и последствия этих изменений, наложившись на уход западных брендов из торговых центров, сформировали потребность иметь все услуги и развлечения под рукой, то есть в шаговой доступности от дома. «В жилых комплексах высокая концентрация потребителей на квадратный метр. И потребителям хочется покупать продукты, получать онлайн-заказы, ужинать, не предпринимая усилий»,— поясняет Антон Белых.

Риски очевидные и не очень

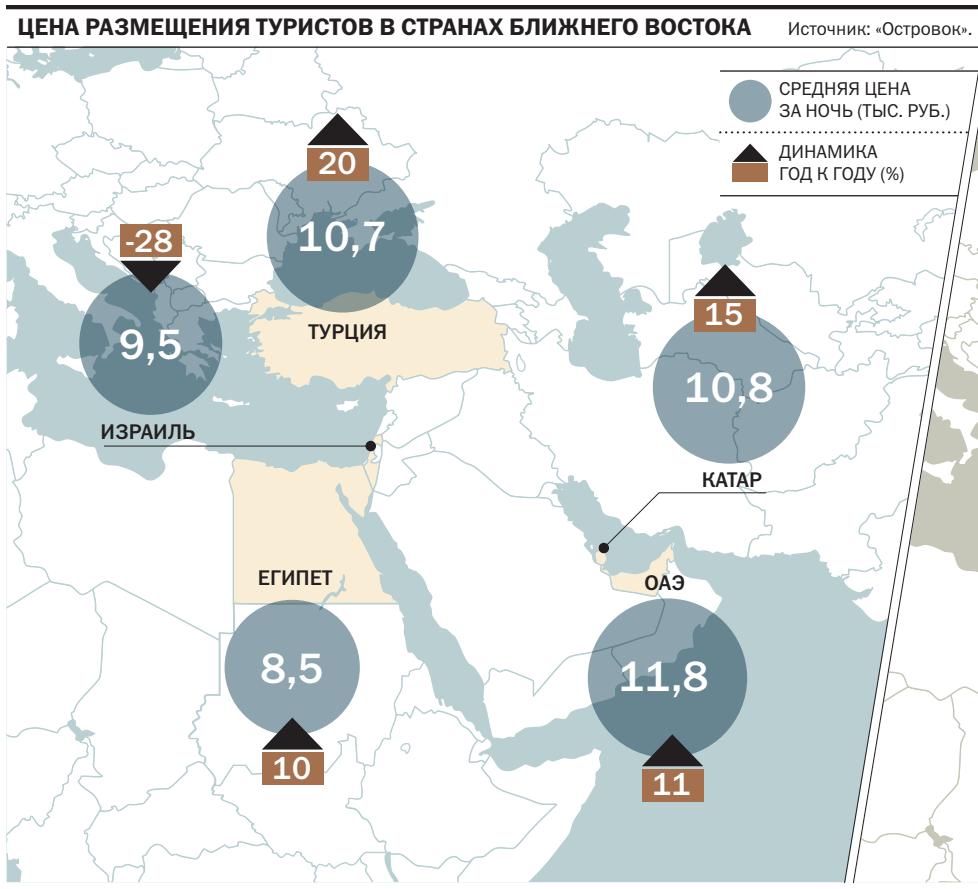
Если рискнуть и выбрать неправильное помещение, его будет трудно продать или сдать. Помимо того, что следует избегать помещений с длинными коридорами, большим количеством стен, узкими проходами или входом со двора, нужно обращать внимание на то, как расположены объекты. Бывает, что на первом этаже жилого комплекса строят несколько почти одинаковых помещений. В этом случае конкуренция за арендаторов будет очень высокая, предупреждает Антон Белых. Тогда нужна будет выжидательная стратегия, если хочется заработать больше, или, наоборот, следует проявить готовность к дисконту, чтобы быстрее сдать площадь. «Или ждешь, пока сдадут остальные, и выигрываешь в цене на фоне дефицита свободных площадей, или сдаешь „сейчас“, чтобы не терять доход»,— комментирует риэлтор.

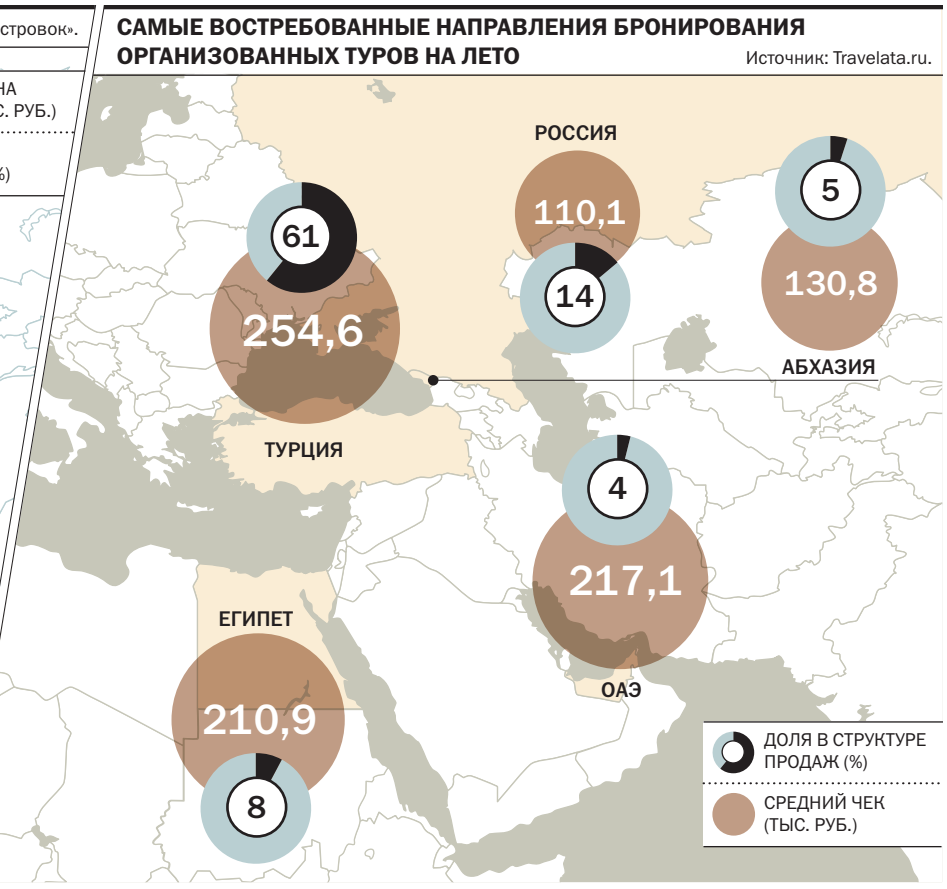
Еще один момент, на который эксперты рекомендуют обращать внимание, это класс жилого комплекса. В объектах в сегменте массового жилья через год после заселения уже «муравейник», что хорошо для арендного бизнеса. А, например, в домах класса комфорт плюс стоит закладывать время на полное заселение. Может пройти больше года, прежде чем поток потенциальных потребителей станет полным. Если застройщики видят потенциал спроса, они закладывают его в цену помещения, а значит, для инвестора, скорее всего, вырастет срок окупаемости.

Кроме выбора непосредственно помещения, Антон Белых рекомендует обращать внимание на сам дом. Например, в старом жилом фонде есть риск попасть в программу реновации. «В этом случае пересматривается кадастровая стоимость не в пользу владельца»,— объясняет он. Так, можно оказаться в ситуации, когда коммерческое помещение, которое приносит 400 тыс. руб. в месяц, предложат поменять на то, что будет генерировать 100 тыс. руб. в этот же период.

Но, например, в домах, уже построенных по программе реновации, объекты (коммерческие помещения) могут быть очень интересны. Они строятся в уже заселенных районах, которые будут обновляться в дальнейшем. «Это гарантированное заселение»,— подчеркивает эксперт.

Среди критериев, на которые стоит обратить внимание,— размер помещения. Самые ликвидные — 40–120 кв. м. Если помещение больше, в нем дороже ремонт. К тому же арендаторы торгуются — они предлагают снять помещение в 180 кв. м по цене 120 кв. м. Для инвестора получается, что 60 кв. м простаивают. «И окупаемость помещения большего, чем ликвидный, размера оказывается дольше»,— резюмирует господин Белых





НЕДАЛЬНИЙ ВОСТОК

СКОЛЬКО СТОИТ ПУТЕШЕСТВИЕ В ЭМИРАТЫ ИЛИ САУДОВСКУЮ АРАВИЮ

По мере восстановления турпотока за рубеж российские путешественники все чаще ищут для себя новые перспективные туристические направления. Одним из популярных мест для отдыха становится Ближний Восток. «Деньги» выяснили, во сколько обойдется поездка в ОАЭ, Ливан или Саудовскую Аравию этим летом.

Активность зарубежных поездок россиян продолжает восстанавливаться. Так, на минувшие майские праздники аналитики «МегаФона» зафиксировали 13-процентное увеличение выездов абонентов за рубеж, в МТС Travel — на 12%. Вице-президент Ассоциации туроператоров России (АТОР) Сергей Ромашкин не исключает, что летом популярные направления могут продемонстрировать рост потока на 25–35%. Об этом говорят сформированные программы туроператоров. Динамика, по мнению эксперта, объясняется общим восстановлением потребительского оптимизма и ростом числа возможностей для заграничных поездок.

Но в условиях ограничений на европейских направлениях российским туристам приходится активнее рассматривать новые места отдыха. Одним из популярных вариантов оказались страны Ближнего Востока. В «Островке» отмечают, что число летних гостиничных бронирований в регионе за год выросло на 30%. В общей структуре спроса макрорегион сформировал 11% продаж. По данным OneTwoTrip, на направления Ближнего Востока без учета Турции сейчас приходится 1,7% от всего объема забронированных авиабилетов на лето. По их данным, за год доля региона в структуре продаж выросла в полтора раза.

Наиболее востребованное направление Ближнего Востока — ОАЭ, которые, по подсчетам OneTwoTrip, формируют 1,4% авиабронирований на лето. Перелет в одну сторону, по данным компании, стоит в среднем 18 тыс. руб. Это на 14% дешевле, чем годом ранее. В сегменте бронирования организованных туров аналитики Travelata.ru оценивают долю ОАЭ в 4% против 6% годом ранее. Средняя цена реализованного пакета год к году, по их подсчетам, увеличилась на 23,1%, до 217,1 тыс. руб. В «Островке» цену бронирования размещения на лето оценивают в 11,8 тыс. руб. за ночь — на 11% дороже, чем годом ранее.

К региону Ближнего Востока фактически относятся и два популярных у россиян курортных направления — Турция и Египет. В Турции, по подсчетам «Островка», средняя цена ночи за год выросла на 20%, до 10,7 тыс. руб., динамика в Египте составила 10%, до 8,5 тыс. руб. Проданные на лето организованные туры, по подсчетам Travelata.ru, подорожали на 14,4% (до 254,6 тыс. руб.) и 6,1% (до 210,9 тыс. руб.) соответственно. Израиль на фоне сложной геополитической обстановки пользуется сдержанным спросом туристов: в число самых востребованных организованных направлений страна в этом году не входит. В «Островке» при этом фиксируют годовое снижение средней цены бронирования там на 28%, до 9,5 тыс. руб. за ночь.

Аналитики OneTwoTrip отмечают сокращение цены перелета и в расположенный рядом Ливан. Билет туда в один конец сейчас стоит в среднем 35 тыс. руб., что на 45% ниже, чем годом ранее. Впрочем, лето традиционно не считается для направления сезоном активных путешествий: крупных курортов здесь нет, а посещать страну с экскурсионными целями путешественники стараются преимущественно весной и осенью.

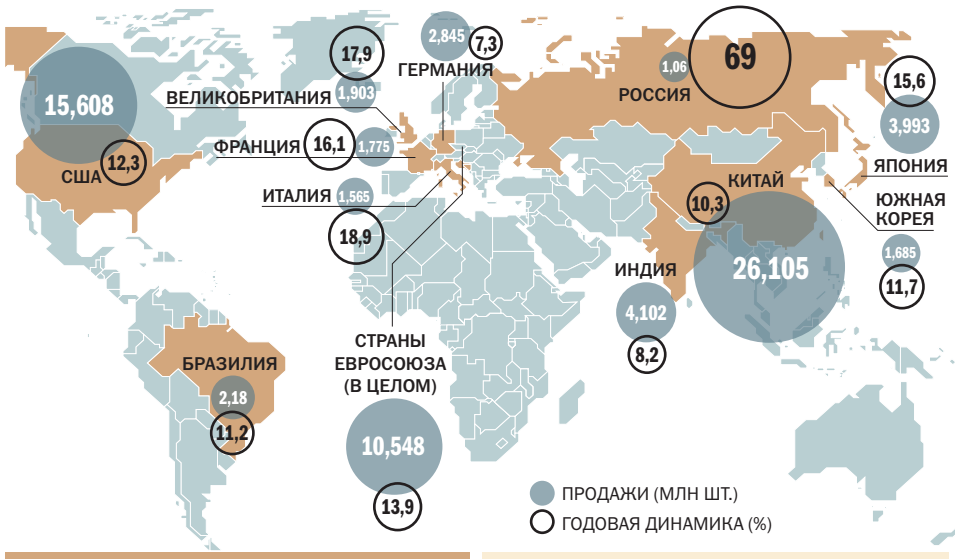
Иная ситуация в Саудовской Аравии, где на лето традиционно приходится сезон хаджа. Представитель «Интуриста» Дарья Домостроева называет месяцем высокого спроса на туристические программы июль, когда многие паломники остаются в стране ради отдыха и экскурсий. Помимо религиозного туризма, спрос на программы, по ее словам, формируют поклонники экзотических направлений: поездку в Саудовскую Аравию российские туристы, по ее словам, воспринимают как экзотику.

Перелеты в Саудовскую Аравию за год подешевели на 49%, до 18 тыс. руб., замечают в OneTwoTrip. Но с точки зрения планирования отдыха направление в целом, по словам госпожи Домостроевой, скорее относится к люксовым: из-за неразвитых возможностей для массового туризма туристические услуги в стране стоят дорого. Так, пятидневная экскурсионная программа на сайте «Интуриста» сейчас стоит от 370,7 тыс. руб., девятидневная — от 679,5 тыс. руб. И это без учета цены перелета ●

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**

ПРОДАЖИ НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В 2023 ГОДУ

Источники: ACEA, CAAM, JADA, «Автостат».

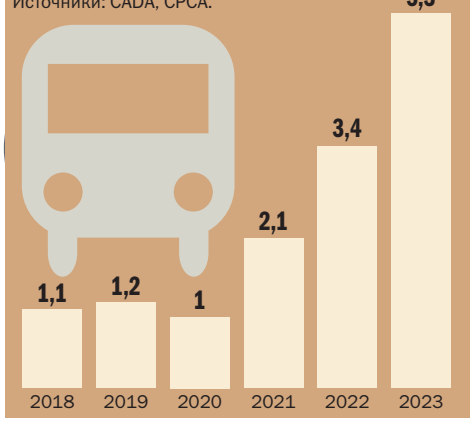


ДИНАМИКА ПРОДАЖ НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В КИТАЕ (МЛН ШТ.)

Источник: CAAM.

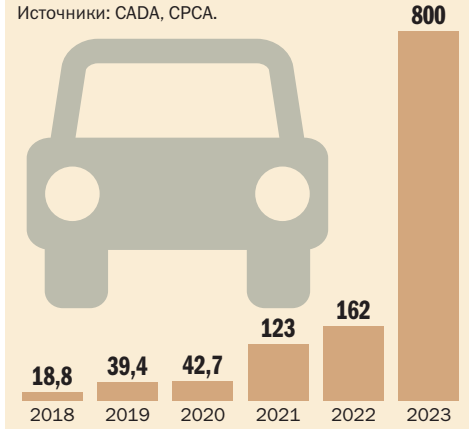
ДИНАМИКА ЭКСПОРТА АВТОМОБИЛЕЙ ИЗ КИТАЯ (МЛН ШТ.)

Источники: CADA, CPCA.



ДИНАМИКА ЭКСПОРТА АВТОМОБИЛЕЙ ИЗ КИТАЯ В РОССИЮ (ТЫС. ШТ.)

Источники: CADA, CPCA.



САМЫЕ ПРОДАВАЕМЫЕ МАРКИ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В КИТАЕ В 2023 ГОДУ

Источник: CAAM.

№		Продажи (шт.)	Годовая динамика (%)
1	BYD	2 573 110	43,1
2	VOLKSWAGEN	2 228 635	-0,4
3	TOYOTA	1 695 955	-3,1
4	HONDA	1 201 794	-13,5
5	CHANGAN	974 889	-10,7
6	GEELY	896 571	-11,1
7	GAC	832 694	36,8
8	WULING	827 904	-1,6
9	BMW	738 433	13,7
10	NISSAN	680 277	-30,3
11	AUDI	664 607	14,9
12	MERCEDES	612 799	0,2
13	TESLA	603 664	-15,1
14	BUICK	517 631	-25,5
15	CHERY	500 990	-31,2
16	HAVAL	493 642	-27,6

ТОП-20 АВТОМАРОК ПО ПРОДАЖАМ В МИРЕ В 2023 ГОДУ

Источник: LMC Automotive, Statista.

№			Продажи (млн шт.)	Годовая динамика (%)
1	TOYOTA	Япония	8,79	6,3
2	VOLKSWAGEN	Германия	4,96	5,8
3	FORD	США	3,83	8,5
4	HONDA	Япония	3,82	3
5	HYUNDAI	Южная Корея	3,61	2,8
6	BYD	Китай	3	59,6
7	NISSAN	Япония	3	-0,3
8	SUZUKI	Япония	2,94	3,5
9	KIA	Южная Корея	2,82	3,7
10	CHEVROLET	США	2,8	12,4
11	BMW	Германия	2,11	4,5
12	TESLA	США	2,1	36,4
13	MERCEDES	Германия	2,07	8,9
14	CHANGAN	Китай	1,78	3,5
15	AUDI	Германия	1,78	15,6
16	CHERY	Китай	1,61	45
17	RENAULT	Франция	1,44	5,9
18	GEELY	Китай	1,44	22
19	MG	Великобритания	1,26	38,5
20	FIAT	Италия	1,24	7,8

КИТАЙСКИЙ ЭЛЕКТРОШОК

СКОЛЬКО СТОЯТ НОВИНКИ ПЕКИНСКОГО АВТОСАЛОНА, УЗНАЛИ «ДЕНЬГИ»

В то время как во всем мире электромобильная революция начинает буксовать, в Китае она уверенно набирает скорость. Это продемонстрировал 28-й Пекинский автосалон, в котором с 25 апреля по 4 мая приняли участие 2 тыс. компаний. Китайские автопроизводители там заявили о готовности занимать доминирующие позиции не только на домашнем, но и на мировом рынке электрокаров.

Эффект электрического шока произвела на глобальный автопром прошедшая в столице КНР 28-я международная выставка Auto China. Вернувшись после четырехлетнего пандемийного перерыва, это масштабное мероприятие собрало более 900 экспонатов и ознаменовалось 117 значимыми автопремьерами, основная часть которых была связана с электромобилями.

На большинстве ведущих мировых автомобильных рынков из-за сворачивания государственных субсидий, все еще недостаточно развитой инфраструктуры и других проблем распространение электромобилей затормаживается. Тем временем в Китае же этот вид транспорта жмет на педаль ускорения. По подсчетам Международного энергетического агентства (МЭА), в прошлом году доля электромобилей (чистые авто на аккумуляторах и подключаемые гибриды) составила в среднем 16,5% в продажах новых машин в мире. В КНР эта доля существенно выше: согласно прогнозам, в текущем году она приблизится к уровню 40%, в 2022 году была 23%.

По данным Китайской ассоциации автопроизводителей (CAAM), в прошлом году продажи на авторынке Поднебесной достигли рекордного показателя в 26,1 млн авто, что на 10% больше, чем годом ранее. До этого из-за ковидных ограничений продажи снижались три года подряд. Но сегодня китайская автоиндустрия не просто лидирует в мире: по подсчетам CAAM, сейчас каждый третий новый автомобиль производится в Китае.

ТЕКСТ **Алексей Грамматчиков,** Пекин
ФОТО **AP**

От смартфонов к автомобилям

В этом году на пекинской автовыставке, раскинувшейся в восьми павильонах общей площадью 220 тыс. кв. м, было не пробиться к стенду компании Xiaomi Motor, где один из ведущих китайских производителей смартфонов и бытовой электроники вслед за другим ИТ-гигантом — Huawei (который совместно с китайским автопроизводителем Seres активно выпускает автомобили под маркой Aito) — представил на выставке премьеру своего электрического спорткара Xiaomi SU7.

Чтобы посмотреть новинку, посетителям приходилось отстаивать в очереди до двух часов. Но это того стоило: броский полноприводный электрический спортивный седан Xiaomi SU7, напоминающий внешне очертания легендарных немецких машин Porsche, в максимальной комплектации оснащается электромоторами суммарной мощностью 673 л. с., которые обеспечивают новинку ураганной динамикой в 2,78 секунды до 100 км/ч. Впечатляет и показатель запаса хода от одной зарядки в 668 км, причем за 15 минут можно восполнить запас на 330 км пути.

Ресурс корпорации Xiaomi позволил объявить на SU7 весьма привлекательную цену, которая в Китае составляет

AP

эквивалент в $30–40 тыс. в зависимости от комплектации. Это минимум в полтора-два раза дешевле, чем электрические спорткары того же класса от таких известных западных производителей, как Tesla Model S и Porsche Taycan. Во многом благодаря ценовой политике, а также возникшему хайпу вокруг Xiaomi SU7 спрос на новинку бьет все рекорды. Объявлено, что новая модель в Китае получила 75 тыс. реальных заказов, что составляет половину от запланированного годового объема ее производства.

Технологично, быстро, дешево

Китайские электрокары сейчас стоят дешевле и при этом имеют более серьезное техническое оснащение — такой алармистский тезис сквозит по передовицам западной прессы, широко освещавшей пекинское автошоу. «Теперь китайцы продают электромобили, где больше софта, функций развлечения и безопасности, чем у производителей из США, и при этом на более доступном ценовом уровне»,— с тревогой замечает авторитетное американское издание Automotive News.

Усиление конкуренции в сегменте электрокаров в настоящее время сопровождается отчаянными ценовыми войнами: например, теперь ведущий мировой производитель электрокаров — китайская компания BYD недавно снизила в КНР цены на свой популярный электрический хетчбэк Seagull до 69,8 тыс. юаней, или до $9,6 тыс. В ответ прежний мировой электромобильный лидер — американская Tesla, имеющая свой завод в Шанхае, вынуждена снижать цены на свою продукцию, что негативно отражается на ее финансовых показателях: по итогам первого квартала текущего года акции Tesla упали на 29%, в результате чего компания потеряла $230 млрд рыночной стоимости.

В дни автосалона в Пекин неожиданно лично прилетел глава Tesla Илон Маск, который, несмотря на сложный внешнеполитический фон взаимоотношений между США и Китаем, провел встречу с премьером Государственного совета КНР Ли Цяном, а также подписал значимое соглашение с китайским интернет-гигантом Baidu об использовании его картографического сервиса для развития системы беспилотного вождения в Китае. После новостей об этом цена на акции Tesla Motor вновь пошли вверх.

Сможет ли Tesla, а также другие западные автопроизводители дальше долго держать оборону перед поднимающейся волной китайских электрических машин, вопрос открытый. На пекинском шоу китайские автопроизводители представили ворох новинок, демонстрирующих серьезность своих претензий на лидерство в сегменте электрической мобильности. Например, корпорация Dongfeng обещает в скором времени заполонить китайские города компактными электрическими хетчбэками под суббрендом Nammi. Эти юркие машинки способны преодолевать от одной зарядки 300–400 км, их розничная цена будет составлять около $10 тыс., и уже в следующем году производитель намерен выйти на объем выпуска этих электрокаров на уровне 400 тыс. в год.

Компания BYD, в свою очередь, продемонстрировала на выставке, что верит в перспективы не только чистых электрокаров, но и подключаемых гибридов. В Пекине она представила свою новую подключаемую гибридную платформу — систему DM-i пятого поколения, которая, сочетая работу традиционного двигателя внутреннего сгорания и литий-железо-фосфатной аккумуляторной батареи, может потреблять всего 2,9 л топлива на 100 км. Таким образом, например, представленный на выставке новый седан BYD Qin L DM-i может проехать от одной заправки порядка 2 тыс. км. Автомобиль оснащен такими опциями, как 15,6-дюймовый адаптивный поворотный экран, функция цифрового ключа NFC, интеллектуальная система помощи при вождении с адаптивным круиз-контролем, помощь в экстренном удержании полосы движения, мониторинг слепых зон и др. В Китае эта машина будет предлагаться по цене $16 тыс.

В скором времени китайские автопроизводители намерены решить такую проблему электрокаров, как ограниченный запас хода. По данным Inside EVs, сейчас средний запас хода предлагаемых на рынке электрокаров не превышает 300 км. На выставке в Пекине было много моделей, существенно выше этого показателя. Например, компания GAC представила на выставке новое поколение элек-

КАКИХ КИТАЙСКИХ ЭЛЕКТРИЧЕК ЖДАТЬ РОССИИ

ДАРЬЯ САПУНОВА,
директор по маркетингу и рекламе компании «Мир-Дистрибьютор» (официальный поставщик в РФ из Китая автомобилей марки MG)

Электромобили из Китая будут пользоваться в России возрастающим спросом. Во-первых, существует много технических предпосылок увеличения запаса хода электромобилей. На рынке уже присутствует несколько премиальных «дальнобойных» моделей с заявленным запасом хода в 1 тыс. км. Но и в массовом сегменте запас хода в 500 км сегодня уже не редкость. Особенно в Китае, где размер дотаций со стороны государства привязан к запасу хода по методике CLTC, и поэтому многие модели уже имеют запас хода больше требуемых 501 км. Причем производитель, как правило, предлагает несколько вариантов батарей (LFP и NMC) для одной машины, чтобы потребитель сам выбрал, что для него важнее — цена или «дальнобойность». Например, электромобиль MG4 Mulan может оснащаться батареями двух типов и четырех «размеров».
Потребитель может остановиться на бюджетной версии с железо-фосфатной батареей в 49 кВт • ч и запасом хода в 415 км по циклу CLTC (в реальности 230–250 км) или выбрать более дорогие варианты (цена машины зависит от установленной батареи: чем она больше, тем дороже авто) с трехкомпонентной никель-кобальтовой батареей в 64 кВт • ч и запасом хода в 520 км по CLTC или 452 км по европейскому циклу WLTP (в реальности это уже около 400 км) или батареей в 77 кВт • ч (только для Европы) с запасом хода в 520 км по WLTP. Вот вам и вполне доступный электромобиль с реальным запасом хода под 500 км. При этом разница между самой бюджетной и самой дальнобойной версиями составляет почти €10 тыс., или 30%. А на подходе уже и твердотельные батареи. Например, SAIC IM LS6 запустили в производство машину с 900-вольтовой твердотельной батареей CATL, сверхбыстрой зарядкой и запасом хода в 1 тыс. км.
Во-вторых, на электромобили снижается цена, причем довольно быстро. Еще десять лет назад цена 1 кВт • ч емкости батареи была более $1 тыс., а в прошлом году, по данным Bloomberg, она упала в среднем до $139 за 1 кВт • ч. Согласно прогнозам, к 2025 году она опустится ниже $100 за 1 кВт • ч — считается, что после этого электромобили должны сравняться по цене с дизельными аналогами. К тому же сейчас вместо никель-кобальтовых батарей все активнее используются железофосфатные, которые ниже по стоимости, но практически такие же по плотности хранения энергии. Это позволяет устанавливать батареи уже не только на автобусы, но и на легковые автомобили. На подходе уже и натрий-ионные батареи. Плотность хранения энергии у них пока невысока, но прогресс не стоит на месте. Проблема больших размеров и веса обязательно будет решена, тем более что есть области применения (например, в стационарных накопителях или в автобусах), где эти параметры не так уж и важны. В такой батарее цена хранения энергии будет уже $55–60 за 1 кВт • ч. Кстати, крупнейший в мире китайский производитель батарей CATL, который, поставляет аккумуляторы для всех моделей MG и SAIC-IM, уже начал серийно выпускать натрий-ионные батареи.
В целом объявленные российскими властями планы о том, что к 2030 году электромобили в России могут занять долю в 10% автомобильного рынка РФ, выглядят вполне реально, особенно если мы говорим о батарейных электромобилях и «гибридах» вместе. Мы считаем, что в наших условиях самыми перспективными являются гибридные электромобили («подключаемые гибриды», или PHEV). Запас хода у них может доходить до 1 тыс. км, и к розетке они не так привязаны, как батарейные электромобили.

трического кроссовера Aion 5, запас хода которого на одной зарядке составляет 750 км. При этом система быстрой зарядки позволит пополнить батарею на 370 км пути всего за 15 минут. GAC и другие китайские производители утверждают, что совсем скоро их электромобили смогут перешагнуть отметку запаса хода в 1 тыс. км, что по запасу хода сравняет электрокары с традиционными машинами.

Китайцы все чаще внедряют в свои машины самые современные технологии. Компания Jidu Auto — детище китайской корпорации Geely и интернет-гиганта Baidu — представила на салоне автомобили Robocar. Как легко догадаться из названия, такие машины оснащены широким набором роботизированных функций. Помимо почти беспилотного движения на дороге (автомобиль может сам перестраиваться и совершать обгоны), Robocar может сам парковаться. Водитель может выйти из машины, отдать голосовую команду, и та сама найдет парковку в радиусе двух километров. Если затем подать команду через смартфон, Robocar сам в нужное время услужливо приедет к точке посадки.

Китайцы не боятся экспериментировать с разными типами кузова. Например, в КНР большой популярностью пользуются минивэны. Принадлежащая корпорации Geely марка Zeekr представила на выставке свое оригинальное видение максимального удобства таких семейных машин. Новый минивэн Zeekr Mix отличается необычными дверями и компоновкой салона: со стороны водителя передняя дверь здесь традиционная — распашная. А с пассажирской стороны обе двери — раздвижные, то есть раздвигаются в разные стороны. При этом у минивэна отсутствуют центральные стойки, а передние кресла автомобиля могут разворачиваться на 180 градусов, лицом в салон.

Если в 2023 году в РФ было поставлено 800 тыс. авто из КНР, то в текущем году этот показатель перешагнет отметку в 1 млн машин

Постаралась удивить на своем стенде и компания Li Auto, которая в базовую комплектацию своего нового динамичного электрического кроссовера включила два огромных 15,7-дюймовых экрана, целых 19 динамиков акустической системы и холодильник. Новый гибридный кроссовер Jetour T1, в свою очередь, в путешествиях предлагает трансформацию салона в удобную двухместную кровать, а тяговую батарею можно использовать как источник питания на туристической стоянке.

«Какой китаец не любит быстрой езды?!» — хотелось выкрикнуть на стенде, где был представлен новый электрический суперкар Denza Z9 GT (эта марка является премиальным суббрендом компании BYD, совместным предприятием BYD и Mercedes-Benz Group). Этот 5,2-метровый седан имеет в своей конструкции три электромотора общей мощностью в умопомрачительные 1000 лошадиных сил, что позволяет этому автомобилю-пуле разгоняться до 100 км/ч за две секунды.

Штурмовать мировые рекорды скорости намерена и другая новинка автошоу — концепт-кар MG EXE181. Британская марка MG со столетней историей в свое время перешла под контроль корпорации SAIC. Представленный на выставке ее футуристический вариант позиционируется как преемник легендарной модели MG EX181 («Рычащая капля»), которая установила в середине 1950-х ряд мировых скоростных рекордов. Китайцы намерены вернуть былую славу марке с британскими корнями: новый MG EXE181 на электрической тяге способен разогнаться до 100 км/ч всего за одну секунду. Объявлено, что летом этого года на фестивале в английском Гудвуде он будет пытаться разогнаться до в 415 км/ч.

Китайский Tank и другие машины для России

Роль зарубежных автопроизводителей на рынке Китая продолжает снижаться: если еще несколько лет назад на них приходилось более половины всех продаж новых машин в стране, то сейчас их доля оценивается на уровне 40%. В Пекине ведущие мировые компании постарались показать, что не намерены сдаваться без боя: эффектно на выставке выглядели японские Toyota, Nissan, Honda, корейские Hyundai, Kia, большую активность проявляли такие европейские и американские компании, как BMW, Audi, Volkswagen, Mercedes-Benz, General Motors.

Например, Volkswagen, с чьей моделью Santana в Китае в свое время ассоциировалась автомобилизация страны, представил на выставке новый концепт ID.Code в расчете на то, что в ближайшем будущем на китайских дорогах будут доминировать беспилотные машины: в концепте нажатием клавиши руль-штурвал убирается, передние кресла разворачиваются вовнутрь и салон превращается в подобие домашней гостиной.

Много новинок на пекинской выставке было адресовано и для российского рынка. Представители китайского автопрома открыто говорили, что продажи в России сейчас для них являются важным направлением развития. Если в 2023 году в РФ было поставлено 800 тыс. авто из КНР, то в текущем году этот показатель перешагнет отметку в 1 млн машин.

Представители компании Chery подтвердили, что в скором времени в РФ будет официально поставляться представленный на выставке новый большой кроссовер Chery Tiggo 9. Еще корпорация намерена выводить на российский рынок свой премиальный суббренд электрических машин под названием Exlantix. Много новинок с пекинских стендов для России обещает отправить корпорация Great Wall. Речь о таких новинках, как, например, большой гибридный внедорожник Tank 700 Hi4-T, внедорожники Haval H6 и H9, гибридный кроссовер Wey 07, а также стильный электрокар Ora 07. На выставке многие представители китайского автобизнеса выражали уверенность в том, что, хотя сейчас на российском рынке электрокары занимают менее двух процентов от продаж новых машин, в будущем популярность китайских электромобилей в России будет расти

JASON LEE / REUTERS

ПОРОЧНАЯ ПРИБЫЛЬ

КАК ЭКОНОМИКА МАКАО СТАЛА САМОЙ БЫСТРОРАСТУЩЕЙ В МИРЕ

Макао — специальный административный район (САР) Китайской Народной Республики. В Макао есть собственная валюта — патака Макао. Общая площадь Макао — 30,8 кв. км (меньше, чем площадь Анадыря или Нарьян-Мара). На этой маленькой территории расположено множество роскошных отелей (в общей сложности на более чем 35 тыс. номеров), 30 ресторанов со звездами «Мишлен», 25 зданий исторического центра, что включены в список Всемирного наследия ЮНЕСКО, и 30 казино. Это единственное место в Китае, где разрешены азартные игры. Макао — самая быстрорастущая экономика мира.

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **Jason Lee/Reuters, wikipedia.org, Hong Fan/China News Service/Getty Images, VCG/Getty Images, Bob Henry/UCG/Universal Images Group/Getty Images, Bobby Yip/Reuters, Vincent Yu/AP**

Все началось с фантана

Профессор Жорже Годиньо из Университета Макао в работе «История азартных игр в Макао» предлагает следующую хронологию местного игорного бизнеса: а) эра фантана (1849–1961); б) время монопольной концессии STDM (1962–2002); в) век мегакурортов (с 2002).

Легализация игорного бизнеса в Макао произошла в период португальского колониального владычества. «Отцом-основателем» главной игорной зоны Азии был губернатор Жуан Мария Феррейра ду Амарал. В 1847 году он разрешил лотерею пакапио, в 1849 году — азартную игру фантан. Это были две самые популярные в китайском народе игры. В них в Макао играли задолго до 1849 года, только нелегально. Официально португальские власти называли причиной легализации игорного бизнеса «традиции» китайского народа. Но более правдоподобно выглядит экономическое объяснение — пополнение казны колонии.

Следующий после ду Амарала губернатор Макао Изидоро Франсишку Гимарайнш стал выдавать лицензии на игру в фантан. До 1889 года они выдавались на один год, после — на шесть лет.

Суть игры вкратце такова. Тан кун (крупье) берет две горсти одинаковых маленьких предметов (бусин, пуговиц, кнопок, монет, сушеных фасолин и т. п.) и накрывает их металлической чашей. Игроки делают ставки на число — от 1 до 4 (или от 0 до 3). Когда все ставки сделаны, тан кун поднимает чашу и начинает с помощью специальной бамбуковой палочки отсчитывать лежащие перед ним объекты порциями по четыре. Выигрывает тот, кто угадал число объектов в последней партии. Комиссия организаторов игры обычно составляла 10%.

Первым королем игорного бизнеса Макао был основатель компании Hong Feng Лоу Кау — банкир, торговец опиумом, обладатель монополии на торговлю свининой. Он получил лицензию и на фантан, и на лотерею. Деньги, уплаченные им за эти лицензии, составляли почти половину доходной части бюджета Макао (24,6% и 22,1% соответственно). В своей деятельности он не ограничивался пределами колонии. В 1897 году его компания получила восьмилетнюю лицензию на организацию лотереи в китайской провинции Гуандун. В 1900 году власти этой провинции досрочно остановили действие лицензии и не вернули Лоу Кау уплаченные за нее деньги — 4,75 млн долларов серебром. Компания Hong Feng обанкротилась, Лоу Кау в 1907 году повесился в своем особняке. В настоящее время в этом особняке действует музей, здание входит в число объектов, внесенных в список Всемирного наследия ЮНЕСКО. Одна из улиц в Макао носит имя Лоу Кау.

Семье покойного (10 вдов, 17 сыновей, 10 дочерей) некоторое время принадлежала лицензия на фантан, но в 1912 году она перешла другой фирме — Chap Seng Cong Si. Вторым «игорным королем» Макао стал управляющий этой фирмы Коу Хо Нен — владелец пароходной компании, валютного обменника, множества ломбардов в Макао и Гонконге, обладатель лицензии на торговлю опиумом (до введения госмонополии на опиум в 1927 году). Особняк Коу Хо Нена в настоящее время — одна из туристических достопримечательностей Макао. В некогда принадлежавшем ему самом большом ломбарде сейчас располагается Музей ломбардов.

В 1930 году власти Макао выдали монопольную лицензию на игорный бизнес. Ее выиграла компания Hou Heng. Цена лицензии составляла 800 тыс. патак в год (что в то время равнялось примерно 1323 фунтам, эквивалентным современным £108 тыс.). Компания открыла казино в отеле President (позднее переименованном в Central). В нем кроме фантана предлагались еще две традиционные китайские азартные игры — сик бо («больше или меньше», смысл игры — с большей или меньшей степенью точности угадать результат, который выпадет на трех игральных костях) и пай-гоу (играется с 32 костями китайского домино). К услугам игроков были бесплатные напитки, сигареты

WIKIPEDIA.ORG

Губернатор Жуан Мария Феррейра ду Амарал первым позволил жителям португальской колонии Макао играть в азартные игры

и фрукты, представления китайской оперы. Компания Hou Heng привозила игроков из Гонконга в Макао на переоборудованном бывшем австрийском военном корабле.

В 1937 году монопольное право вести игорный бизнес получила компания Tai Heng. Если ее предшественница в последние годы своего существования была не в состоянии внести ежегодную плату за лицензию и договорилась о ее снижении до 600 тыс. патак, то Tai Heng взяла на себя обязательство платить 1,8 млн патак в год. Компанию основали владевший лицензией до 1930 года Коу Хо Нен и Фу Так Ям (имевший опыт работы в подпольном игорном бизнесе в Гонконге и Китае). Число казино в Макао достигло трех. Также компания занималась транспортными перевозками, гостиничным бизнесом, производством продуктов питания и напитков, организацией развлечений. В отеле Central было надстроено 5 этажей, 11-этажный отель стал самым высоким (на то время) зданием Макао. К китайским азартным играм добавились европейские — баккара и блек-джек. Посетители также могли выбирать между ресторанами китайской и европейской кухни.

Из-за того что в исторической части Макао не было пространства для «азиатского Лас-Вегаса», его создали на новом месте

Вторая мировая война была временем расцвета игорного бизнеса. Япония не оккупировала Макао, так как Португалия соблюдала нейтралитет.

В 1945 году Фу Так Ям был похищен, лишился части уха во время торга с похитителями и был освобожден после уплаты семьей выкупа в размере 500 тыс. патак (похитители первоначально требовали 9 млн). Полиция впоследствии нашла организатора похищения, он был осужден на 18 лет тюрьмы.

Продлившаяся четверть века игорная монополия Tai Heng закончилась только после смерти отцов-основателей компании (Коу Хо Нен скончался в 1955 году, Фу Так Ям — в 1960 году).

Время Хо

В июле 1961 года губернатор Макао Жайме Силверио Маркиш объявил тендер на новую игорную лицензию. К претендентам предъявлялись следующие требования: в течение трех лет после победы на тендере построить новое казино и отель класса люкс, платить налог на игорный бизнес в сумме не менее 3 млн патак в год, а также дополнительно отчислять 5% от суммы налога в фонд развития туризма и 1% от суммы налога в фонд поддержки гражданских служащих. Срок действия лицензии составлял 8 лет.

Компания Tai Heng подала свою заявку, в которой выразила готовность платить налог в размере 3,15 млн патак (примерно $547 тыс. того времени, соответствующие современным $5,7 млн). Но буквально пять минут спустя поступила другая заявка — от тогда еще мало кому известной компании Sociedade de Turismo e Diversoes de Macau (STDM, ее название переводится как «Общество туризма и развлечений Макао»). Предложенная ею сумма была чуть выше — 3,167 млн. Лицензия досталась STDM. Заодно STDM выиграла и лицензию на лотереи трех видов — за ежегодную плату в 384 тыс. патак.

Эпоха STDM началась в 1962 году. В том же году она открыла свое первое казино — Estoril. В нем впервые в истории Макао появилась рулетка.

В 1970 году начало работу флагманское казино компании в отеле Lisboa.

У STDM изначально было четверо акционеров — Стэнли Хо, его свояк (муж сестры) Тедди Ип, Ип Хон и Генри Фок. Между Стэнли Хо и Ип Хоном развернулась борьба за власть, в которой победил Хо. В 1975 году Ип Хон покинул компанию, а в 1982-м продал свой 10-процентный пакет акций одному из богатейших жителей Гонконга, девелоперу Чэн Ютуну, предположительно, за 400 млн гонконгских долларов (чуть более $50 млн).

Вытеснив соперника, Стэнли Хо стал новым единовластным «королем игорного бизнеса» Макао. Называли его и «крестным отцом игорного бизнеса», подразумевая, что он мог быть связан с триадами — китайскими криминальными группировками. Впрочем, в этом же в разное время подозревали и других магнатов игорного бизнеса Макао.

WIKIPEDIA.ORG

Отель Central. В этом здании (тогда оно было на шесть этажей ниже) в 1930 году открылось первое в Макао казино

ДЖЕЙМС БОНД В МАКАО

Ян Флеминг, автор книг об агенте 007 Джеймсе Бонде, побывал в Макао во время своей длительной кругосветной командировки от газеты Sunday Times в 1959 году. Очерк о Макао был опубликован в газете, а затем в книге Флеминга «Захватывающие города». Флеминг жил в отеле-казино Central. Здание ему почему-то показалось не 11-этажным, а 9-этажным.

Джеймс Бонд посещал Макао в двух фильмах — «Человек с золотым пистолетом» (1974) и «007: Координаты „Скайфолл“» (2012).

В «Человеке с золотым пистолетом» Бонд играл в сик бо в казино Macau Palace, известном как «плавучее казино». Казино, начавшее работу в 1962 году, на протяжении долгих лет было пришвартовано в районе Внешняя Гавань, рядом с местом, где сейчас находится тематический парк «Рыбацкая пристань». В 2007 году плавучее казино закрыли, после чего дважды перемещали. Поклонники Джеймса Бонда, приезжавшие в Макао, не находили казино и писали в интернете разочарованные отзывы о том, что памятник истории и культуры, возможно, покинул Макао или, того хуже, просто уничтожен. Но в 2023 году гонконгская газета Sing Tao сообщила радостную весть. В рамках девелоперского проекта в районе Внутренняя Гавань бывшее плавучее казино будет отреставрировано и откроется как музей и ресторан. Проектом занимаются гонконгская Success Universe Group и обладатель лицензии на игорный бизнес в Макао SJM Holdings.

В фильме «007: Координаты „Скайфолл“» присутствует красивая сцена — Бонд прибывает по морю в казино «Золотой дракон». Увы, такого казино в Макао нет, сцена снималась в павильоне лондонской киностудии Pinewoods Studios.

НЕМНОГО О ТЕРМИНОЛОГИИ

В статистике, связанной с игорным бизнесом, используются такие показатели, как валовой игровой доход (gross gaming revenue, GGR) и чистая прибыль казино (net gaming revenue, NGR). GGR рассчитывается как сумма всех ставок, сделанных игроками, из которой вычтена сумма всех выплаченных им выигрышей. Если из GGR вычесть все расходы казино (зарплата персонала, оборудование, транспорт, маркетинг, реклама, аренда, коммунальные услуги и т. п.), то получится NGR.

HONG FAN / CHINA NEWS SERVICE / GETTY IMAGES

VCG / GETTY IMAGES

Монополия Стэнли Хо в XXI веке была нарушена, но заметная часть игорного бизнеса Макао принадлежит его наследникам

Когда закончился восьмилетний срок лицензии STDM, компания сумела продлить лицензию еще на восемь лет. И еще на восемь. И еще. И еще.

При каждом продлении власти Макао заставляли компанию брать на себя все новые обязательства по развитию колонии. STDM инвестировала средства в строительство отелей, транспортную и туристическую инфраструктуру, открывала ночные клубы и рестораны. В одной из научных работ голландской исследовательницы Инеш Триго де Соузы приводятся цифры, наглядно демонстрирующие место, которое STDM занимала в экономике Макао. В 1988, 1991, 1994 и 1996 годах компания обеспечивала соответственно 52,5%, 63%, 75% и 64,5% доходов, получаемых властями колонии.

В начале XXI века состояние Стэнли Хо, по оценке журнала Forbes, составляло $1,8 млрд. Хо владел активами не только в Макао, но также в Австралии, Вьетнаме, КНДР, Португалии. Ему принадлежало большинство отелей Макао и большая часть паромов, доставлявших гостей из континентального Китая и Гонконга. Для сравнения — годовой оборот игорного рынка Макао оценивался в то время примерно в $2 млрд.

Стэнли Хо поднял игорный бизнес в Макао на новый уровень и сильно изменил его. При нем в казино появились отдельные комнаты для ВИП-игроков, субконтракторы (управлявшие частями казино, получая за это процент от выручки после уплаты налогов и сборов) и операторы джанкет-туров.

Система джанкет-туров работает так. Операторы джанкет-туров через обширную сеть агентов (промоутеров ВИП-комнат) привлекали в Макао богатых игроков — в основном из континентального Китая и Гонконга. В условия тура часто входили бесплатный транспорт, бесплатное проживание, другие преференции. Оператор продавал клиенту фишки определенного казино по сниженной цене. Это были специальные фишки, так называемые грязные фишки. Ими можно было пользоваться в игре, но их нельзя было обменять на наличные. Только в случае выигрыша игроку выдавались «живые» фишки, которые уже свободно обменивались на деньги.

Большие перемены и «большая шестерка»

20 декабря 1999 года, после 442 лет португальского колониального владычества, Макао вернулся в состав Китая и стал специальным административным районом (САР) КНР.

Первым главой исполнительной власти САР Макао стал Эдмунд Хо. При нем монополии STDM настал конец. Был объявлен тендер на три лицензии на право заниматься игорным бизнесом. Идея новых властей состояла в том, чтобы не просто открыть сектор для конкуренции, но за счет привлечения иностранных игроков сделать Макао новым Лас-Вегасом — международным центром игры, развлечений, туризма.

Первоначально свои заявки на три лицензии подала 21 компания, в том числе Trump Hotel & Casino Resorts Дональда Трампа. Затем список сократился до 9 претендентов (компания Трампа в него не попала). Наконец, 8 февраля 2002 года были объявлены результаты тендера.

Бывший монополист не вышел из игры. Одним из трех новых обладателей лицензий стала компания Sociedade de Jogos de Macau (SJM Holdings, SJM), «дочка STDM», под контроль которой перешли все 11 действующих на тот момент казино. Две другие лицензии получили Wynn Resorts Macau и Galaxy Casino. 90% Wynn Resorts Macau принадлежали легенде игорного бизнеса, «королю Лас-Вегаса» Стиву Винну (остальные 10% — местному бизнесмену Вон Чи Сену). Galaxy Casino была дочерней фирмой Galaxy Entertainment Group (GEG), которой владеет гонконгский девелопер Люй Чэву и члены его семьи. Каждая из трех компаний, получивших лицензии, смогла выдать по сублицензии. Сублицензию Galaxy получила Sands China, подразделение Las Vegas Sands Шелдона Адельсона, еще одного «короля игорной индустрии» США. Wynn Resorts Macau предоставила сублицензию Melco Crown Entertainment — совместному предприятию гонконгской Melco International Development и австралийской компании игорного бизнеса Crown. Со временем Melco International выкупила акции Crown и переименовала компанию, имеющую лицензию на игорный бизнес в Макао, в Melco Resorts and Entertainment. С самого начала работы Melco в Макао ею управлял Лоуренс Хо, сын Стэнли Хо. SJM выдала сублицензию MGM Grand Paradise, совместному предприятию владельца сети американских казино MGM Resorts Кирка Керкоряна и Пэнси Хо (дочери Стэнли Хо).

Так сложилась «большая шестерка» игорного бизнеса Макао.

Либерализация рынка азартных игр быстро дала о себе знать. Только в 2004 году доходы властей Макао от игорного бизнеса выросли на 30% — почти до $5 млрд.

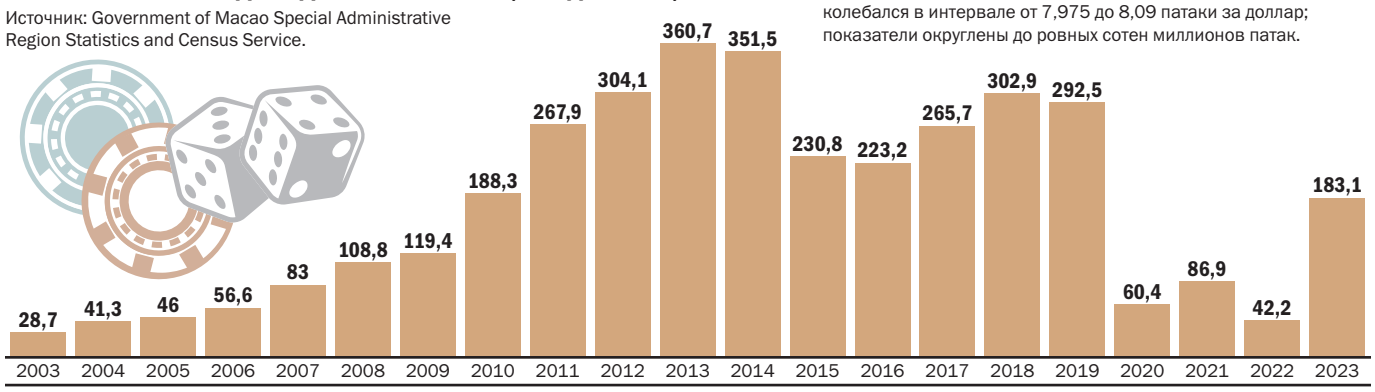
18 мая 2004 года начало работу первое «американское» казино — Sands Macao (площадь залов казино — 21 300 кв. м, проект обошелся в $240 млн). На его фоне флагманское казино Стэнли Хо Lisboa стало смотреться скромно и провинциально. К нему срочно был пристроен 47-этажный отель Grand Lisboa с казино и ресторанами (он открывался поэтапно в 2007–2008 годах).

Из-за того что в исторической части Макао не было пространства для «азиатского Лас-Вегаса», его создали на новом месте.

ВАЛОВОЙ ИГРОВОЙ ДОХОД КАЗИНО МАКАО (МЛРД ПАТАК*)

Источник: Government of Macao Special Administrative Region Statistics and Census Service.

*Курс патаки (MOP) к доллару США (USD) в XXI веке незначительно колебался в интервале от 7,975 до 8,09 патаки за доллар; показатели округлены до ровных сотен миллионов патак.



Фейерверк в честь китайского Нового года над отелем Grand Lisboa

В 2005 году был засыпан пролив между двумя островами, входящими в состав Макао — Колоан и Тайпа. Район получил название Котай. На отвоеванной у моря земле началось масштабное строительство, в том числе казино-курортов. По образцу Лас-Вегас-Стрип (игорного центра Лас-Вегаса) новому центру игорного бизнеса дали название Котай-Стрип. Первое казино в этом районе открыла Galaxy Casino в 2006 году. Годом позже начало работу второе в мире по величине казино — The Venetian Macao, скопированное с The Venetian в Лас-Вегасе (площадь залов казино — 51 000 кв. м, 3000 гостиничных номеров, стоимость проекта — $2,4 млрд). Гости The Venetian Macao будто попадали в настоящую Венецию — с площадью святого Марка, мостом Вздохов, венецианскими фонтанами, каналом, по которому плавают гондолы. В 2016 году там же, на Котай-Стрип, появилась Эйфелева башня (в половину натуральной величины) — в составе комплекса казино The Parisian Macao. А в 2023 году по соседству с Венецией возник Лондон — с отбивающими часы Биг-Беном, резиденцией премьер-министра, сменой караула, Вестминстерским дворцом и двухэтажным автобусом (The Londoner Macao).

BOB HENRY / UCG / UNIVERSAL IMAGES GROUP / GETTY IMAGES

Между Гонконгом и Макао курсируют скоростные катера. Серьезные игроки могут нанять персональный катер

Вторая мировая война была временем расцвета игорного бизнеса. Япония не оккупировала Макао, так как Португалия соблюдала нейтралитет

В 2019 году в Макао действовало 41 казино, в том числе 17 на Котай-Стрип. К услугам посетителей казино было 6739 игровых столов и 17 009 игровых автоматов.

Коронавирус и ВИП-игроки

После либерализации рынка прибыли казино росли на протяжении почти двух десятилетий. В настоящее время аналитики предпочитают сравнивать финансовые показатели казино Макао с 2019 годом — последним годом перед пандемией COVID-19. Но лучшим годом с точки зрения игорного бизнеса был 2018 год, когда GGR (см. справку) всех местных казино достиг самого высокого за всю историю показателя — 302,85 млрд патак ($37,6 млрд). Казино штата Невада (в этом штате находится Лас-Вегас) тоже закончили 2018 год с рекордным историческим показателем — $11,9 млрд. Так что правильнее, наверное, было бы называть не Макао азиатским Лас-Вегасом, а Лас-Вегас — американским Макао.

Но в марте 2020 года САР Макао был закрыт для въезда иностранцев. Что касается посетителей из других районов Китая, то из-за пандемии их тоже стало гораздо меньше. Из-за пандемии все казино закрывались на 15 дней в феврале 2020 года и на 12 дней в июле 2022 года. 1 сентября 2022 года ограничения на въезд в Макао были сняты.

В течение трех пандемийных лет казино зарабатывали в несколько раз меньше обычного. К этому добавился еще один фактор. Власти КНР активно вели борьбу не только с коронавирусом, но и с коррупцией, азартными онлайн-играми, выводом капиталов из страны, незаконными валютными операциями, черным рынком кредитования. Короче говоря — с джанкет-операторами.

Операторы джанкет-туров не только привозили в Макао ВИП-игроков, заманивая бесплатными номерами в отелях. Клиентам оказывали и другие услуги. Например, по незаметному для властей перемещению крупных сумм денег из континентального Китая в Макао (в обход действующего в КНР законодательства). Или по предоставлению кредитов слишком сильно проигравшимся. Иногда бывало так, что кто-то из игроков не

мог вернуть долг. В качестве коллекторов в таких случаях выступали члены триад. Нелегальные финансовые услуги предлагались не только для ВИП-игроков. Переводом денег в Макао занимались бизнесмены из ближайших к нему китайских городов. Когда власти КНР ограничили суммы, которые можно снять с банкомата в Макао при помощи карт китайской платежной системы Union Pay, часовые магазины при казино помогали игрокам — брали в качестве оплаты кредитную карту, но вместо якобы купленных часов выдавали наличные.

В 2011 году в Макао насчитывалось более 190 лицензированных операторов джанкет-туров. В 2015 году до 70% дохода казино обеспечивали ВИП-игроки, которых привозили в Макао джанкет-операторы, в основном из континентального Китая. По утверждению Джеймса Портеуса, аналитика Совета по борьбе с незаконным рынком букмекерства Азиатской федерации скачек, «заметная часть этой ВИП-выручки была получена за счет отмывки коррупционных денег и/или нелегального вывода денег из континентального Китая». Крупнейшие джанкет-операторы были прибыльнее, чем лицензированные казино. Эти прибыли вкладывались в другие сферы бизнеса — как легального, так и нелегального.

Благодаря развитию интернета в начале 2000-х годов джанкет-операторы начали осваивать игорный онлайн-бизнес. Они не только принимали ставки у клиентов, находящихся в той части КНР, где игорный бизнес запрещен (то есть везде, кроме Макао). Игровые сайты также использовались для отмывания денег — под видом выигрышей.

Со всеми этими явлениями руководство КНР начало бороться в 2018 году. В 2019 году борьба усилилась. СМИ развернули пропагандистскую кампанию, обвиняя операторов джанкет-туров в том, что они представляют угрозу национальной безопасности.

В 2021 году были внесены изменения в статью 303 уголовного кодекса КНР («Участие в коллективных азартных играх, организация игорных домов или профессиональное занятие игорной деятельностью с целью получения прибыли, открытие казино»). К ней был добавлен новый пункт — «организация граждан Китайской Народной Республики для участия в азартных играх за границей, совершенная в крупном размере или при других отягчающих обстоятельствах».

В конце 2021 и начале 2022 года были арестованы руководители и сотрудники двух крупнейших джанкет-операторов — Алвин Чау (Suncity) и Лево Чан (Tak Chun Group). В опубликованном в 2023 году расследовании газеты Financial Times, посвященном деятельности триад по контрабанде нефти в КНДР, утверждалось, что Алвин Чау, предположительно, был протеже Ван Куок Коя по прозвищу Сломанный Зуб. Власти США считают Ван Куок Коя главой триады 14К, крупнейшей в мире китайской преступной организации (в 2020 году Минфин США ввел санкции против Ван Куок Коя).

На долю Suncity приходилось более 50% оборота ВИП-комнат Макао.

СМИ КНР в 2019 году писали, что годовой оборот Suncity только на операциях с клиентами из континентального Китая по нелегальному приему денежных ставок онлайн превышал 1 млрд юаней ($145 млн), что было почти вдвое больше годового оборота китайских государственных лотерей. В январе 2023 года Алвин Чау был приговорен к 18 годам лишения свободы. Он был признан виновным по 162 пунктам обвинений, связанных с организованной преступностью, незаконными азартными играми и мошенничеством. Кроме него, реальные и условные тюремные сроки получили еще 16 человек в Макао и 36 агентов Suncity в континентальном Китае. На суде говорилось, что привлечением новых клиентов для организованных Suncity азартных онлайн-игр в континентальном Китае занимались более 60 тыс. человек.

BOBBY YIP / REUTERS

Гондольер у казино The Venetian Macao

BOBBY YIP / REUTERS

Перед игорно-гостиничным комплексом Wynn Macau установлен обелиск с фамилией его создателя Стива Винна, «игорного короля Лас-Вегаса»

В декабре 2023 года газета South China Morning Post сообщала, что Алвин Чау направил открытое письмо председателю КНР Си Цзиньпину с просьбой смягчить наказание. «Председатель Си, вы — величайший президент в истории нашей страны… Нам просто нужен справедливый и нормальный вердикт»,— говорилось в письме. Из публикации непонятно, когда было отправлено письмо — до или после вердикта апелляционного суда, который оставил приговор в силе и дополнительно признал Чау виновным в отмывании денег.

Лево Чан был осужден на 14 лет тюрьмы (еще четверо менеджеров компании — на сроки от 7 до 10 лет тюрьмы). После апелляции срок заключения Лево Чана был снижен до 13 лет.

После разгрома ведущих джанкет-операторов деятельность остальных стала гораздо жестче контролироваться. Джанкет-оператор может сотрудничать только с одной компанией, владеющей игорной лицензией, эта компания должна официально подтвердить факт сотрудничества. Операторам разрешено получать комиссионные (в размере не более 1,5% от оборота проданных им фишек), но запрещено получать долю от выруч-

VINCENT YU / AP

Алвин Чау был человеком номер один на рынке джанкет-туров и хорошим другом китайских коррупционеров

ки казино. Деятельность субагентов, занимающихся поиском клиентов для джанкет-операторов, была регламентирована так жестко, что из 250 лицензий субагента, которые могут быть выданы по закону, по ситуации на сентябрь 2023 года было выдано только 7 и еще одна заявка на лицензию находилась на рассмотрении.

Бюро по инспекции и регулированию игорного бизнеса (Direccao de Inspeccao e Coordenacao de Jogos, DICJ) в 2023 году установило предельное число джанкет-операторов, с которыми могут сотрудничать казино — 50. Всем членам «большой шестерки» была выделена своя квота. Sands China и SJM Holdings — по 12, MGM Grand Paradise и Melco Resorts & Entertainment — по 8, Galaxy Casino и Wynn Macau — по 5. Но в январе 2024 года стало известно, что лицензий DICJ выдало даже меньше — 16.

Новая десятилетка

Почти одновременно с окончанием ковидных ограничений подошел к концу и срок игорных лицензий компаний «большой шестерки». И снова начали меняться правила игры. Центральные власти КНР требовали от властей Макао заняться диверсификацией экономики САР, чтобы уменьшить зависимость от игорного бизнеса. Решение этой задачи было переложено на игорный бизнес.

В 2022 году правительство Макао внесло изменения в закон 2001 года о регулировании сферы азартных игр. Было внесено законодательное ограничение на количество столов и игорных автоматов в казино — с 1 января 2023 года, соответственно, до 6000 и 12 000 (в конце 2022 года их было 6925 и 12 387). Правительство Макао получило право раз в три года проводить проверки работы казино, а также расторгать контракт с обладателем лицензии (в том числе по причинам, связанным с угрозой национальной безопасности и общественным интересам, а также за нарушение договорных обязательств). На 1% (с 39% до 40% от GGR) был повышен налог на ведение игорного бизнеса.

Согласно изменениям в законе об игорном бизнесе, сателлитным казино было дано три года (начиная с 1 января 2023 года) на то, чтобы перестроить отношения с обладателями игорных лицензий и стать управляющими компаниями, получая плату за управление, но не долю в прибыли. Сателлитные казино, уступающие по размерам казино-курортам, принадлежат и управляются третьими сторонами, работая при этом по лицензии одной из шести компаний «большой шестерки». В результате семь сателлитных казино закрылись в 2022 году, осталось 11. Из них 9 работают по лицензии SJM Holdings, по одному такому казино есть у Galaxy и Melco.

Срок действия лицензий «большой шестерки» истекал 26 июня 2022 года, но они были продлены до конца календарного года.

По условиям нового тендера на игорные лицензии в заявках у претендентов должны были содержаться следующие приоритеты: сохранение рабочих мест, развитие туристического сектора за счет иностранных туристов, а также инвестиции в непрофильные виды бизнеса.

На шесть лицензий было подано семь заявок. Седьмую подала компания GMM, связанная с холдингом Genting Group малайзийского бизнесмена китайского происхождения Лим Кок Тая (казино — одно из направлений деятельности холдинга, на рынке Великобритании он является крупнейшим оператором казино). Новичок проиграл, а «большая шестерка» обновила свои лицензии. 16 декабря 2022 года было объявлено, что в рамках продления контрактов по предоставлению игорных лицензий на следующие 10 лет обладатели лицензий взяли на себя обязательство инвестировать в экономику Макао в течение этих десяти лет 118,8 млрд патак ($14,73 млрд), причем более 90% от этой суммы, а именно 108,7 млрд патак ($13,57 млрд) должны быть направлены в проекты, не связанные с игорным бизнесом, например, с проведением конференций и китайской медициной. В непрофильные проекты больше всего денег должны вложить Sands и Galaxy — примерно 25 млрд патак, остальные четыре компании — примерно по 15 млрд патак.

20 декабря 1999 года, после 442 лет португальского колониального владычества, Макао вернулся в состав Китая и стал специальным административным районом (САР) КНР

Пережив COVID-19 и облаву на джанкетов, в 2023 году игорный бизнес Макао быстро рос. По данным Международного валютного фонда, рост экономики Макао в 2023 году был самым высоким в мире — 80,5%. Прогноз МВФ на 2024 год тоже неплохой — рост на 13,9%.

По подсчетам аналитиков Deutsche Bank, в 2023 году валовой игровой доход (GGR) Макао составил $22,66 млрд, более чем в 4 раза превысив показатель 2022 года ($5,19 млрд). Доли компаний «большой шестерки» выглядят так: Sands China — 26,6%, Galaxy Entertainment Group — 18,01%, MGM Grand Paradise — 15,3%, Melco Resorts & Entertainment — 14,6%, Wynn Macau — 13,4%, SJM Holdings — 12,1% (цифры округлены до десятых долей процента, поэтому сумма чуть выше 100%).

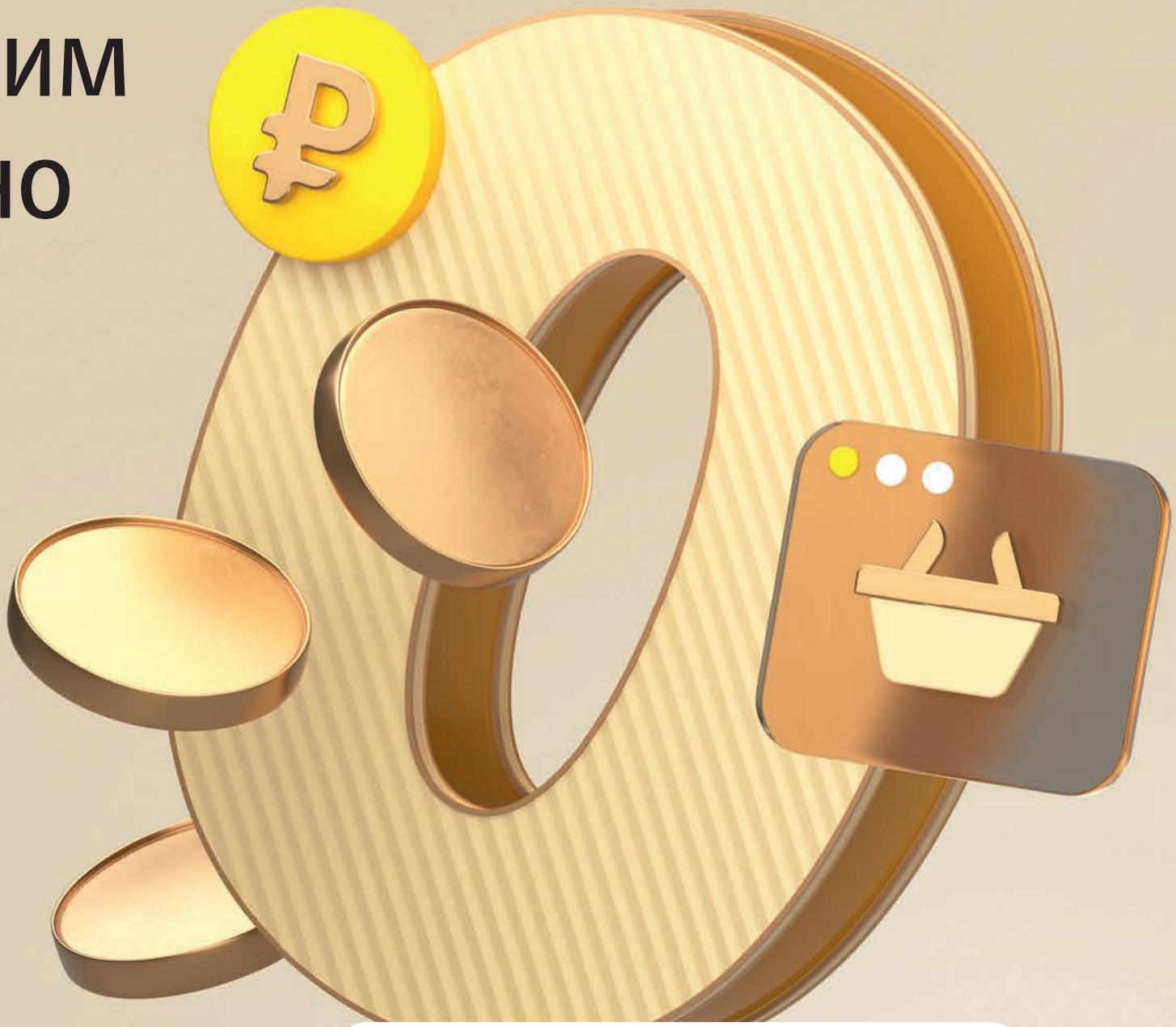
В четыре раза по сравнению с 2022 годом выросло в 2023 году и число приезжих.

Правительство Макао ожидает, что в 2024 году GGR составит 216 млрд патак ($27 млрд) и специальный административный район сумеет снова превзойти показатели игорного бизнеса Невады

ТИНЬКОФФ
КАССА

Прием платежей в интернете

Подключим
бесплатно



Узнать
подробности

реклама

ПОДРОБНЕЕ НА TINKOFF.RU.
АО «ТИНЬКОФФ БАНК»