



ЛОСОСЬ ЗЛА

КАК ГОСУДАРСТВО БОРЕТСЯ С КОНТРАФАКТОМ ИКРЫ

8

**РЕЗЕРВЫ
ОЗОЛОТИЛИСЬ**

ЗАЧЕМ ЦЕНТРОБАНКИ
СКУПАЮТ ЗОЛОТО

12

ПУТИ АЗИИ

ЦЕНТР МИРОВОЙ
ЭКОНОМИКИ СМЕСТИЛСЯ

24

**МИЛЛИАРД
НА ТРОИХ**

КАК В США СОБИРАЮТ
ДЕНЬГИ НА ВЫБОРЫ

38

РЕКОРДНЫЙ ДОЛГ

КАКИМ ОБРАЗОМ ЦБ ВЛИЯЕТ
НА РЫНОК ОБЛИГАЦИЙ

46

С ПОВЫШЕНИЕМ

ЧТО ПРОИСХОДИТ С КРЕДИТАМИ
ПОСЛЕ РОСТА СТАВОК

52

**СКРУЧЕННЫЙ
АВТОПРОБЕГ**

КАК ПРОДАЮТСЯ
ПОДДЕРЖАННЫЕ АВТОМОБИЛИ

58

**БОЛЬШОЕ ПЛАВАНИЕ
КРУЗЕНШТЕРНА**

ВО СКОЛЬКО ОБОШЛАСЬ
ПЕРВАЯ РУССКАЯ КРУГОСВЕТКА

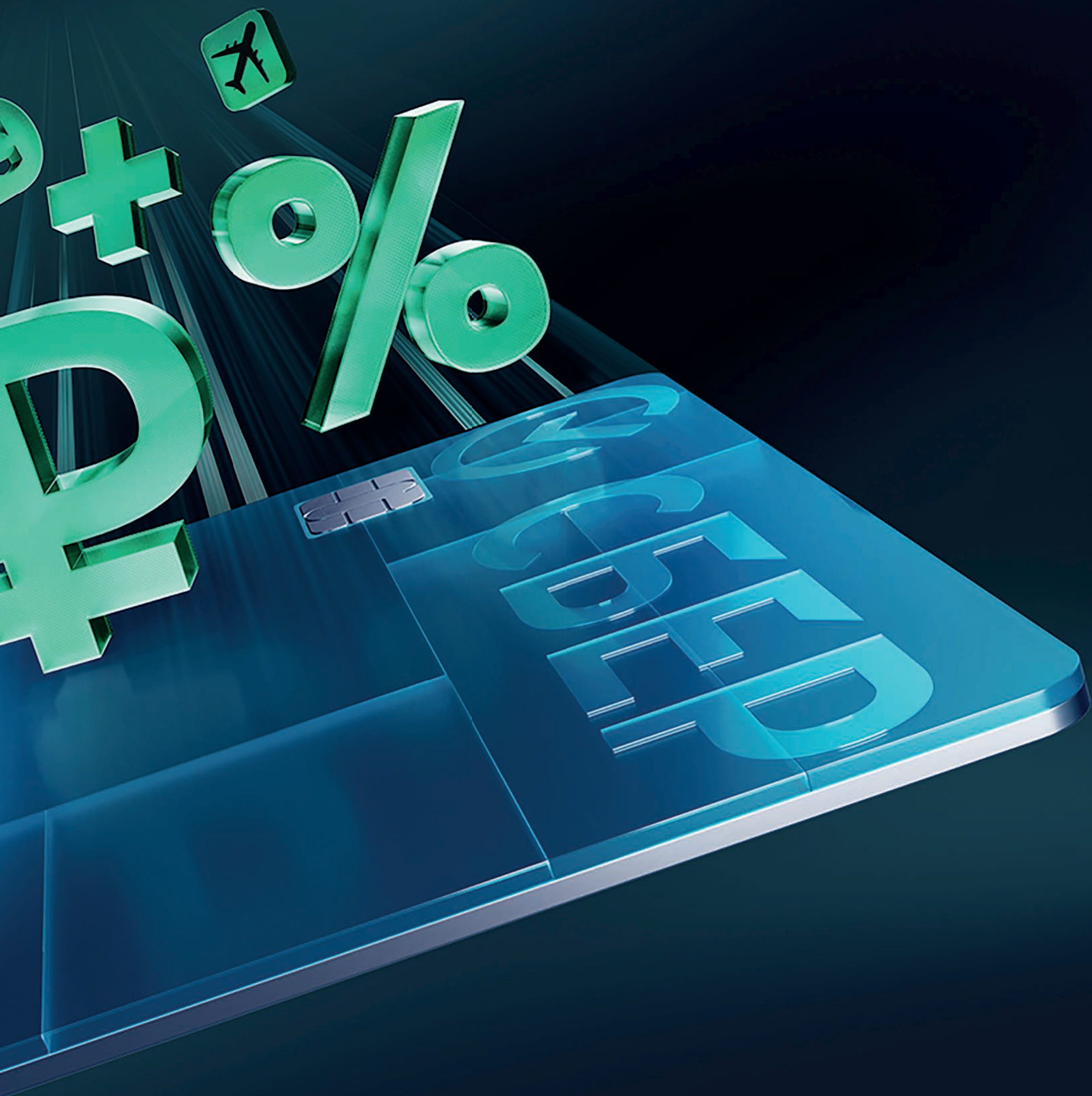


Больше чем зарплатный проект

Привилегии для вас
и ваших сотрудников

Реклама. Рекламодатель: ПАО Сбербанк.
Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1481 от 11.08.2015.





ЭПОХА ВЕЛИКИХ ГЕОГРАФИЧЕСКИХ ПЕРЕОТКРЫТИЙ



МИХАИЛ МАЛУХИН
выпускающий редактор

От Москвы до Владивостока по прямой — 6418 км. Пассажирский самолет летит восемь с половиной часов. Расстояние примерно в 9000 км по автотрассе автомобиль преодолевает за шесть дней. Столько же по Транссибу идет поезд. А пешком? В 1890 году некий поручик пришел из Владивостока в Петербург, проведя в дороге «год и 16 дней», «износив 19 пар сапог». 90 лет спустя редактор радиостанции «Тихий океан» дошел из Владивостока в Москву. Ему потребовался тоже год. Подобных историй, оказывается, много. Они позволяют представить не только масштаб страны, но и героизм людей, которые в эпоху Великих географических открытий осваивали Сибирь и Дальний Восток. 300 лет назад эти открытия принесли России драгоценную пушнину и золото. В советские времена — нефть, газ, уран, уголь, лес, сырье для черной и цветной металлургии, гидроресурсы и многое другое. Сегодня, в эпоху перезагрузки мировой экономики, освоение Сибири и Дальнего Востока способно в корне изменить логику мировой торговли. Для этого, судя по всему, предстоит заново открыть эти драгоценные земли. Истории и сегодняшним задачам освоения Сибири и Дальнего Востока мы решили посвятить этот номер.

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

МИХАИЛ ЛУКИН —
главный редактор газеты «Коммерсантъ»

ВЛАДИМИР ЛАВИЦКИЙ —
директор «Издательского синдиката»

СЕРГЕЙ ВИШНЕВСКИЙ —
директор фотослужбы

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

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

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

УЧРЕДИТЕЛЬ: АО «КОММЕРСАНТЪ»

ЖУРНАЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФЕДЕРАЛЬНОЙ
СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ СВЯЗИ,
ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И МАССОВЫХ
КОММУНИКАЦИЙ (РОСКОМНАДЗОР)
СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ СМИ —
П/О №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

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: АЛЕКСАНДР МИРИДОНОВ

16+

В ЭТОМ НОМЕРЕ

№19

03.09.2024

ЦЕНА СЛОВ

6

ВРЕМЯ НОВЫХ СТАВОК

СЕНТЯБРЬ ОБЕЩАЕТ СТАТЬ ПОВОРОТНЫМ ДЛЯ ПОЛИТИКИ ФРС

ТРЕНД

8

РЕЗЕРВЫ ОЗОЛОТИЛИСЬ

С НАЧАЛА ГОДА МИРОВЫЕ ЦЕНТРОБАНКИ ПРИОБРЕЛИ БОЛЕЕ 480 ТОНН ЗОЛОТА

9

КАКИЕ ФАКТОРЫ БУДУТ ВЛИЯТЬ НА ЦЕНУ ЗОЛОТА

АНАЛИЗИРУЕТ АНДРЕЙ ШЕНК, УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР SBER PRIVATE BANKING

ТЕМА НОМЕРА

10

ИКРА БЕЛЫМИ

ЧЕМ ОПАСЕН ЕЕ НЕЛЕГАЛЬНЫЙ РЫНОК ДЛЯ ГОСУДАРСТВА И ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

12

ПУТИ АЗИИ

ЦЕНТР ТЯЖЕСТИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ ОКОНЧАТЕЛЬНО ПЕРЕМЕСТИЛСЯ

16

«ЛОКАЛЬНЫЕ БРЕНДЫ СТАНОВЯТСЯ ДРАЙВЕРОМ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ»

УВЕРЕН ЧЛЕН ПРАВЛЕНИЯ ВТБ РУСЛАН ЕРЕМЕНКО

18

БЛИЖНИЙ ДАЛЬНИЙ ВОСТОК

КАКИЕ УРОКИ ИСТОРИИ СТОИТ НЕ ЗАБЫВАТЬ СОВРЕМЕННЫМ ЭКОНОМИСТАМ

22

«ДАЛЬНИЙ ВОСТОК ОФОРМЛЯЕТСЯ В ОТДЕЛЬНОЕ ЗНАЧИМОЕ ТУРИСТИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ»

ПОЛАГАЕТ ПЕРВЫЙ ЗАМПРЕД ПРАВЛЕНИЯ СБЕРБАНКА АЛЕКСАНДР ВЕДЯХИН

24

МИЛЛИАРД НА ТРОИХ

КАК КАНДИДАТЫ В ПРЕЗИДЕНТЫ США СОБИРАЮТ ДЕНЬГИ

26

ФОНДЫ ПЕРЕМЕШАЛИ КАПИТАЛ

ИНВЕСТОРЫ ВЫБИРАЮТ РЫНКИ С МЕНЬШИМИ РИСКАМИ И БОЛЬШИМ ПОТЕНЦИАЛОМ РОСТА

ВЕЛИКИЕ ФИНАНСИСТЫ

28

МИЛЛИОНЫ ЧАЕВЫХ

КАК КУПЕЧЕСКИЙ РОД ПЕРЛОВЫХ ЧАЙНУЮ ИМПЕРИЮ СОЗДАЛ И ПОТЕРЯЛ

СВОИ ДЕНЬГИ

34

«ВОЛАТИЛЬНОСТЬ СТАЛА МЕНЬШЕ ВЛИЯТЬ НА ПОВЕДЕНИЕ ИНВЕСТОРОВ»

СЧИТАЕТ РУКОВОДИТЕЛЬ БЛОКА «УПРАВЛЕНИЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕМ» СБЕРБАНКА РУСЛАН ВЕСТЕРОВСКИЙ

36

ИНВЕСТИЦИИ НЕ ЗАДАЛИСЬ

САМЫЕ ПРОВАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ ЛЕТА

38

РЕКОРДНЫЙ ДОЛГ

УЖЕСТОЧЕНИЕ ПОЛИТИКИ ЦБ НЕ ОХЛАДИЛО ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК ОБЛИГАЦИЙ

40

ДИВИДЕНДНАЯ ИСТОРИЯ

КАКИЕ КОМПАНИИ ЗАПЛАТЯТ САМЫЕ ВЫСОКИЕ ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ ДИВИДЕНДЫ

42

ИНВЕСТИЦИИ НА АВТОМАТЕ

КАК УСТРОЕНЫ РОБОЗДВАЙЗЕРЫ И КОМУ ОНИ НУЖНЫ

44

«МЫ РЕШАЕМ ДОЛГОСРОЧНЫЕ ЗАДАЧИ»

В ИНТЕРВЬЮ «ДЕНЬГАМ» РАССКАЗАЛ ДИРЕКТОР УПРАВЛЕНИЯ
КОРПОРАТИВНОГО БИЗНЕСА Т-БАНКА АРТЕМ СОБОЛЕВ

46

С ПОВЫШЕНИЕМ

ЧТО ПРОИСХОДИТ С КРЕДИТАМИ ПОСЛЕ РОСТА СТАВОК

48

«КЛЮЧЕВАЯ СТАВКА ДАЕТ СИГНАЛ: СЕЙЧАС ВЫГОДНЕЕ КОПИТЬ, ЧЕМ ТРАТИТЬ»

СЧИТАЕТ СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ВТБ ДМИТРИЙ БРЕЙТЕНБИХЕР

49

ИПОТЕЧНЫЕ ОСТАТКИ

ДЛЯ ПОКУПКИ ЖИЛЬЯ В НОВОСТРОЙКАХ ВСЕ ЕЩЕ ДЕЙСТВУЮТ ГОСПРОГРАММЫ

50

НОВОСТРОЙКИ ПРОСЕЛИ

ОТМЕНА ГЛАВНОЙ ПРОГРАММЫ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ ПРИВЕЛА К ПАДЕНИЮ ПРОДАЖ В ПЕРВЫЙ ЖЕ МЕСЯЦ

52

СКРУЧЕННЫЙ АВТОПРОБЕГ

КАК ПРОДАЮТСЯ ПОДДЕРЖАННЫЕ АВТОМОБИЛИ В РОССИИ

55

КУРОРТЫ НА КРАЮ ЗЕМЕЛЬ

СКОЛЬКО СТОИТ ОТДЫХ НА ДАЛЬНОМ ВОСТОКЕ

56

ОСЕНЬ НА ПЛЯЖЕ

СКОЛЬКО СТОИТ ОТПУСК В БАРХАТНЫЙ СЕЗОН

STORY

58

БОЛЬШОЕ ПЛАВАНИЕ КРУЗЕНШТЕРНА

ВО СКОЛЬКО ОБОШЛАСЬ ПЕРВАЯ РУССКАЯ КРУГОСВЕТКА

Башня на Динамо Бизнес-центр класса Prime

Площадь офисных и коммерческих помещений 57 900 м²
Ввод в эксплуатацию – 1 квартал 2027 года

Доступно бронирование: +7 (495) 725-55-55
hals-development.ru

ГАС

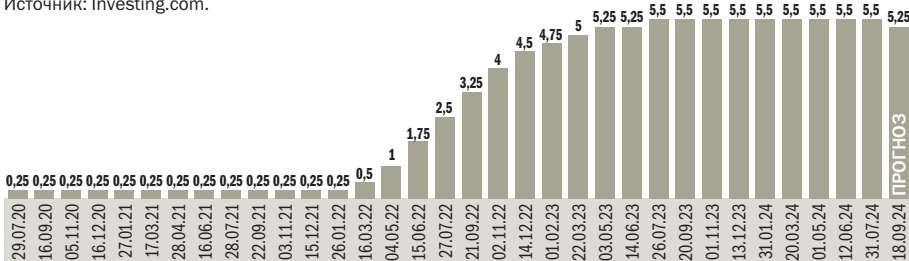


ВРЕМЯ НОВЫХ СТАВОК

Сентябрь обещает стать в буквальном смысле поворотным для ставки Федеральной резервной системы (ФРС) США. Давно обещанное смягчение денежно-кредитной политики (ДКП) глава ведомства Джером Пауэлл анонсировал на ежегодной конференции в американском Джексон-Хоул накануне заседания совета директоров, которое намечено на 18 сентября. Господин Пауэлл заявил, что уверен в устойчивости движения инфляции к целевому показателю в 2%. По его словам, сдержать темпы роста цен удалось благодаря сдерживанию спроса в экономике. Словесную интервенцию главы ФРС инвесторы и экономисты восприняли как намек на понижение ставки с сегодняшних 5,25–5,5% до 5,0–5,25% годовых.

ЦБ России в конце лета готовил экономику к возможному ужесточению ДКП. На это намекнула глава регулятора Эльвира Набиуллина сразу после июльского заседания совета директоров ЦБ. В августе зампред ЦБ РФ Алексей Заботкин в интервью предположил, что политика не будет смягчаться, пока не станет очевидным снижение инфляции в направлении целевых для ЦБ 4%. Риторiku российские инвесторы прочли как перспективу для подъема ключевой ставки с 18% до 19–20% 13 сентября. •

ДИНАМИКА ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ ФРС США (%)
Источник: Investing.com.



СТАВКА ФРС В ОЖИДАНИИ

Похоже, международных инвесторов мало радуют намеки ФРС на сентябрьском заседании снизить ставку впервые с марта 2020 года. Судя по августовским опросам Bank of America (BofA) 220 управляющих фондами с суммарными активами в \$600 млрд, перспективы рецессии экономики США впервые за десятилетие названы ключевым риском с непредсказуемыми последствиями для всей мировой экономики. Опасения управляющих связаны со слабыми данными по экономике США, тревожными цифрами по американскому рынку труда. К тому же сработал индикатор рецессии, прозванный «правилом Сэм».

ЧТО ТАКОЕ «ПРАВИЛО СЭМ» И КАК НА УГРОЗУ РЕЦЕССИИ РЕАГИРУЮТ ИНВЕСТОРЫ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ФОНДЫ ПЕРЕМЕШАЛИ КАПИТАЛ» НА СТР. 26.

ПРЕЗИДЕНТ РОССИИ
ВЛАДИМИР ПУТИН

ДМИТРИЙ АЗАРОВ

(НА СОВЕЩАНИИ ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ ВОПРОСАМ)

«НАМ, В РОССИИ, ВАЖНО, ЧТО НАЗЫВАЕТСЯ, НЕ УПУСТИТЬ МОМЕНТ, СВОЕВРЕМЕННО НАСТРАИВАТЬ ПРАВОВУЮ БАЗУ И РЕГУЛИРОВАНИЕ, РАЗВИВАТЬ ИНФРАСТРУКТУРУ, СОЗДАВАТЬ УСЛОВИЯ ДЛЯ ОБРАЩЕНИЯ ЦИФРОВЫХ АКТИВОВ, ПРИЧЕМ КАК ВНУТРИ СТРАНЫ, ТАК И В ОТНОШЕНИЯХ С ЗАРУБЕЖНЫМИ ПАРТНЕРАМИ».

ПРЕЗИДЕНТ США
ДЖО БАЙДЕН

АНТОН НОВОДЕРЕЖКИН

(В СООБЩЕНИИ В СЕТИ X (РАНЕЕ TWITTER))

«МОИМ ПЕРВЫМ РЕШЕНИЕМ В КАЧЕСТВЕ КАНДИДАТА ОТ ПАРТИИ НА ВЫБОРАХ 2020 ГОДА БЫЛО ВЫБРАТЬ КАМАЛУ ХАРРИС ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТОМ. ЭТО БЫЛО ЛУЧШЕЕ РЕШЕНИЕ ИЗ ТЕХ, ЧТО Я ПРИНЯЛ. СЕГОДНЯ Я ЗАЯВЛЯЮ О ПОЛНОЙ ПОДДЕРЖКЕ КАМАЛЫ В КАЧЕСТВЕ КАНДИДАТА ОТ НАШЕЙ ПАРТИИ В ЭТОМ ГОДУ».

ГЛАВА ЦБ
ЭЛЬВИРА НАБИУЛЛИНА

РЕUTERS

(НА КОНФЕРЕНЦИИ ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ ЦБ)

«МЫ БУДЕМ ДЕРЖАТЬ СТАВКУ ВЫСОКОЙ В ТЕЧЕНИЕ ДЛИТЕЛЬНОГО ВРЕМЕНИ – ТОГО ВРЕМЕНИ, КОТОРОЕ НУЖНО, ЧТОБЫ ВЕРНУТЬ И ЗАКРЕПИТЬ ИНФЛЯЦИЮ НА ЦЕЛИ. ЕСЛИ ПОТРЕБУЕТСЯ, МЫ НЕ ИСКЛЮЧАЕМ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПОВЫШЕНИЯ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ».

ГЛАВА ФРС США
ДЖЕРОМ ПАУЭЛЛ

РЕUTERS

(НА КОНФЕРЕНЦИИ ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ ФРС)

«ВОПРОС БУДЕТ В ТОМ, СОГЛАСУЮТСЯ ЛИ ВСЯ СОВОКУПНОСТЬ ДАННЫХ, МЕНЯЮЩИЕСЯ ПРОГНОЗЫ И БАЛАНС РИСКОВ С РОСТОМ УВЕРЕННОСТИ И ПОДДЕРЖАНИЕМ СИЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА. ЕСЛИ ОТВЕТ БУДЕТ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫМ, СНИЖЕНИЕ БАЗОВОЙ СТАВКИ МОЖЕТ СОСТОЯТЬСЯ УЖЕ НА ЗАСЕДАНИИ В СЕНТЯБРЕ».

→ 17 июля → 21 июля → 26 июля → 31 июля →

КУРС ЮАНЯ СНИЗИЛСЯ НА 2 КОП., ДО 12,18 РУБ./СНУ

ИНДЕКС S&P500 ВЫРОС НА 1%, ДО 5564,41 ПУНКТА

ДОХОДНОСТЬ ДЕСЯТИЛЕТНИХ ОФЗ ВЫРОСЛА НА 0,42 П. П., ДО 15,92%

ЦЕНА ЗОЛОТА ВЫРОСЛА НА 1,6%, ДО \$2448,1 ЗА ТРОЙСКУЮ УНЦИЮ

ДИНАМИКА СУММАРНОГО ОБЪЕМА ВЫПЛАТ ДИВИДЕНДОВ КОМПАНИЯМИ МИРА (\$ ТРЛН)
Источник: Janus Henderson.

Год	Объем выплат (\$ трлн)
2020	1,235
2021	1,445
2022	1,567
2023	1,655
2024	1,720 (ПРОГНОЗ)

ДИВИДЕНДЫ ИДУТ НА РЕКОРД

По прогнозу аналитиков Janus Henderson, в этом году мировые компании поставят рекорд по выплатам дивидендов, их суммарный объем достигнет \$1,72 трлн, что на 3,9% выше показателя 2023 года. По итогам первого квартала 93% мировых компаний либо увеличили дивиденды, либо сохранили их на прежнем уровне, отмечает в отчете Janus Henderson. Российские компании не отстают от тренда и, по подсчетам «Денег», могут выплатить более 5 трлн руб., прибавив к уже выделенным 4 трлн еще 1,25 трлн промежуточных дивидендов.

ОТ КАКИХ КОМПАНИЙ В РОССИИ СТОИТ ЖДАТЬ ВЫПЛАТ, ОТ КАКИХ — НЕТ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ДИВИДЕНДНАЯ ИСТОРИЯ» НА СТР. 40.



АХМЕД ЙОСРИ / REUTERS

ГЛАВА SAUDI ARAMCO
АМИН НАСЕР
(В ХОДЕ ТЕЛЕКОНФЕРЕНЦИИ
ДЛЯ ИНВЕСТИТОРОВ)

«ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ ЭТОГО ГОДА МЫ ОЖИДАЕМ ДАЛЬНЕЙШЕГО РОСТА СПРОСА НА НЕФТЬ, ПРИ ЭТОМ НЕКОТОРЫЕ ПРОГНОЗЫ ПРЕДСКАЗЫВАЮТ РОСТ НА 1,6–2 МЛН БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ СО СТОРОНЫ АВИАЦИОННОГО СЕКТОРА И НЕФТЕХИМИИ».



ИССЕИ КАТО / FILE PHOTO / REUTERS

ЗАМСТЕПЬ
УПРАВЛЯЮЩЕГО
БАНКОМ ЯПОНИИ
**СИНЪИТИ
УТИДА**
(ВО ВРЕМЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ
В ГОРОДЕ ХАКОДАТЕ)

«ПОСКОЛЬКУ МЫ НАБЛЮДАЕМ РЕЗКУЮ ВОЛАТИЛЬНОСТЬ НА ВНУТРЕННИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ, НЕОБХОДИМО ПОКА СОХРАНИТЬ ТЕКУЩИЙ УРОВЕНЬ СМЯГЧЕНИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ».

ЗАМПРЕД ЦБ РФ
**АЛЕКСЕЙ
ЗАБОТКИН**
(В ИНТЕРВЬЮ «РОССИЙСКОЙ ГАЗЕТЕ»,
ОТВЕЧАЯ НА ВОПРОС «ПРИ КАКИХ
УСЛОВИЯХ КЛЮЧЕВАЯ СТАВКА
МОЖЕТ БЫТЬ ПОДНЯТА ДО 20%?»)

«ЕСЛИ В ПРЕДСТОЯЩИЕ МЕСЯЦЫ У НАС ОСТАНУТСЯ СОМНЕНИЯ В ТОМ, ЧТО ИНФЛЯЦИЯ ЗАМЕДЛЯЕТСЯ, А ИНФЛЯЦИОННЫЕ ОЖИДАНИЯ ГРАЖДАН И БИЗНЕСА – СНИЖАЮТСЯ В ДОСТАТОЧНОЙ МЕРЕ И С ДОСТАТОЧНОЙ СКОРОСТЬЮ, ЧТОБЫ В 2025 ГОДУ ИНФЛЯЦИЯ ВНОВЬ БЫЛА 4%».



АНАТОЛИЙ ИДАНОВ

ПРЕМЬЕР МИНИСТР ИЗРАИЛЯ
**БИНЬЯМИН
НЕТАНЬЯХУ**
(В ЗАЯВЛЕНИИ ПО ИТОГАМ ПЕРЕГОВОРОВ С ГОССЕКРЕТАРЕМ
США ЭНТОНИ БЛИНКЕНОМ)

«ХОЧУ ПОДЧЕРКНУТЬ, ЧТО ПРЕДПРИНИМАЮТСЯ УСИЛИЯ ПО ОСВОБОЖДЕНИЮ МАКСИМАЛЬНОГО ЧИСЛА ЖИВЫХ ЗАЛОЖНИКОВ УЖЕ НА ПЕРВОМ ЭТАПЕ СДЕЛКИ».



AP

ГЛАВА БАНКА ЯПОНИИ
КАДЗУО УЭДА
(ВО ВРЕМЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ
В ПАРЛАМЕНТЕ СТРАНЫ)

«КРАТКОСРОЧНЫЕ СТАВКИ В ЯПОНИИ ОЧЕНЬ НИЗКИЕ. ЕСЛИ ЭКОНОМИКА БУДЕТ В ХОРОШЕЙ ФОРМЕ, ОНИ ПОДНИМУТСЯ ДО УРОВНЕЙ, КОТОРЫЕ СЧИТАЮТСЯ НЕЙТРАЛЬНЫМИ».



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

6 августа

ЦЕНА НЕФТИ
МАРКИ BRENT
ВЫРОСЛА НА 0,9%,
ДО \$76,96
ЗА БАРРЕЛЬ

7 августа

КУРС ДОЛЛАРА
К ИЕНЕ ВЫРОС
НА 1,6%,
ДО ¥146,7
ЗА ДОЛЛАР

11 августа

ДОХОДНОСТЬ
ДЕСЯТИЛЕТНИХ
ОФЗ ВЫРОСЛА
НА 0,09 П. П.,
ДО 14,87%

19 августа

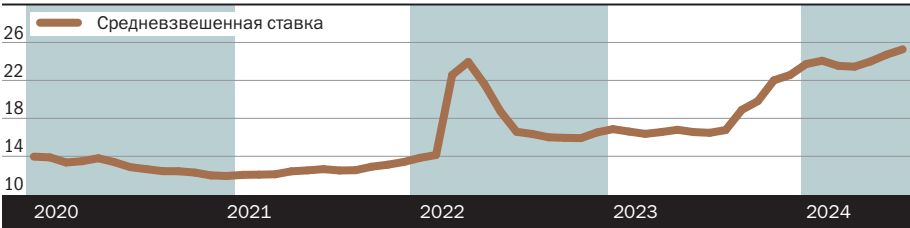
ЦЕНА НЕФТИ
МАРКИ BRENT
СНИЗИЛАСЬ
НА 0,5%,
ДО \$77,25
ЗА БАРРЕЛЬ

23 августа

КУРС ДОЛЛАРА
К ИЕНЕ СНИЗИЛСЯ
НА 1,3%, ДО ¥144,37
ЗА ДОЛЛАР

ДИНАМИКА СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ СТАВКИ ПО БАНКОВСКИМ КРЕДИТАМ НАЛИЧНЫМИ (%)

Источник: Объединенное кредитное бюро.



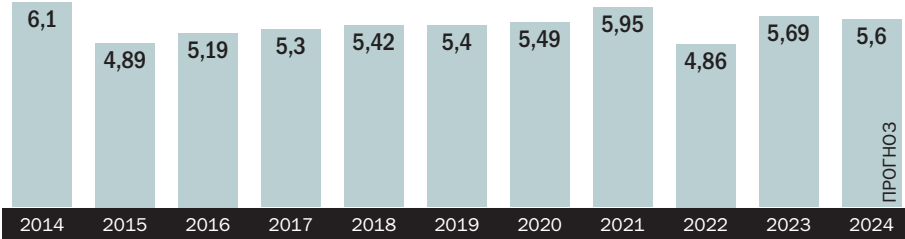
КРЕДИТНАЯ ИСТОРИЯ ПРОДОЛЖАЕТСЯ

После июльского подъема ключевой ставки ЦБ с 16% до 18% российские банки снова ужесточили условия кредитования. Средневзвешенная ставка по кредитам наличными в июле перевалила за 25%, а средневзвешенные ставки по ипотеке достигли 20,82% на вторичном и 20,84% на первичном рынке недвижимости. В июле, по оценкам компании Frank RG, объемы выдачи кредитов (без учета кредитных карт) упали на 25,3% по отношению к июню и составили 1,25 трлн руб. Однако кредитование не прекратилось. На этом фоне рынок автокредитов и кредитных карт даже подрос.

ЧТО ПРОИСХОДИТ С КРЕДИТАМИ В СТРАНЕ,
ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «С ПОВЫШЕНИЕМ» НА СТР. 46.

ДИНАМИКА ПРОДАЖ АВТОМОБИЛЕЙ С ПРОБЕГОМ В РОССИИ (МЛН ШТ.)

Источник: «Автостат».



ПОДДЕРЖАННЫЕ МАШИНЫ НА ХОДУ

На фоне подорожания новых автомобилей рынок машин с пробегом в России не сбавляет ход. По прогнозу аналитического агентства «Автостат», в 2024 году объем продаж на вторичном рынке сохранится на уровне прошлого года в пределах 5,5–5,7 млн штук, что в четыре раза больше, чем прогнозируемые продажи новых машин. По данным аналитиков, только за первое полугодие 2024 года в России было продано 2,748 млн поддержанных авто. Это почти столько же (минус 0,2%), сколько было реализовано за аналогичный период прошлого года.

О РИСКАХ ПОКУПКИ ПОДДЕРЖАННЫХ АВТОМОБИЛЕЙ
ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «СКРУЧЕННЫЙ АВТОПРОБЕГ» НА СТР. 52.

РЕЗЕРВЫ ОЗОЛОТИЛИСЬ

С НАЧАЛА ГОДА МИРОВЫЕ ЦЕНТРОБАНКИ ПРИОБРЕЛИ БОЛЕЕ 480 ТОНН ЗОЛОТА



За первое полугодие 2024 года мировые центробанки приобрели максимальный объем золота для данного периода года. Они планируют и дальше наращивать объем таких инвестиций и их долю в резервах. Среди ключевых причин управляющие называют геополитические риски, от которых не защищены даже резервы российского ЦБ, которые ранее казались неприкосновенными. Как следствие, тенденция по дедолларизации резервов в ближайшие пять лет будет только усиливаться.

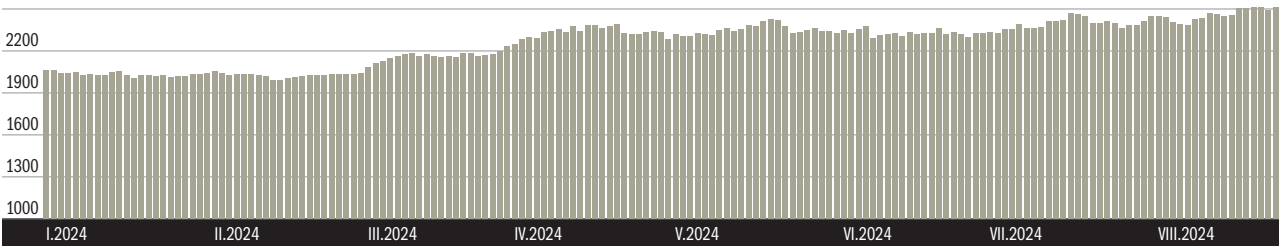
В условиях ухудшающейся геополитической и финансовой обстановки мировые центральные банки рекордными темпами скупают золото в свои резервы. Об этом свидетельствуют данные Мирового совета по золоту (World Gold Council (WGC)), согласно которым по итогам первого полугодия чистые покупки металла всеми ЦБ составили 483,3 тонны. Это на 5% выше предыдущего рекорда, установленного в первом полугодии 2023 года. Суммарный объем золота в резервах центробанков и финансовых учреждений (МВФ, ЕЦБ) по итогам полугодия превысил 36 тыс. тонн.

Покупки ЦБ уже второй год выступают ключевым фактором роста цен на золото. В августе цена металла впервые в истории превысила \$2500 за тройскую унцию, подорожав с начала года почти на 23%. «В большинстве стран мира в последние два года ключевые ставки росли, как и реальные доходности: для цен на золото это исторически являлось отрицательным фактором. Несмотря на это, золото в данный период особой распродажи не испытало именно из-за покупок ЦБ», — отмечает заместитель директора по инвестициям General Invest Михаил Смирнов.

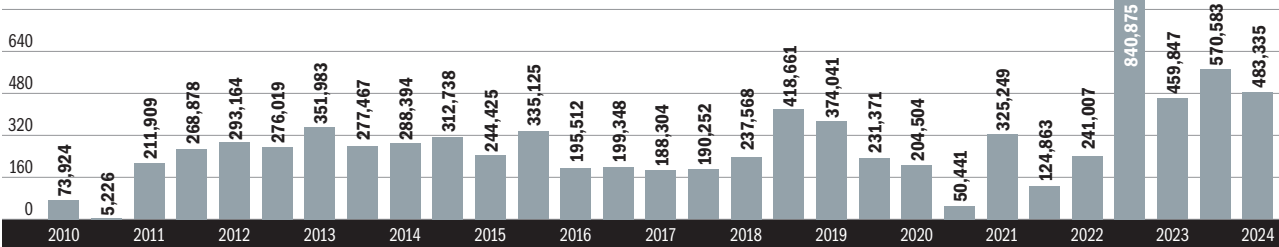
Центробанки планируют и дальше наращивать такие вложения, свидетельствует опрос WGC, проведенный среди 70 регуляторов (47% всех мировых ЦБ, в 2023 году в опросе принимало участие только 59 ЦБ), который проводился в феврале—апреле текущего года. Большинство из опрошенных 67% были представителями регуляторов стран с развивающимися экономиками, 34% — развитых. Согласно опросу, 29% респондентов заявили, что в ближайший год они намерены увеличивать объемы золота в резервах. За год показатель вырос на пять процентных пунктов и обновил максимум за все время проведения опросов (с 2018 года). При этом около 13% представителей центробанков рассчитывают сделать

ТЕКСТ **Татьяна Палаева**
ФОТО **Александр Манзюк**

ДИНАМИКА ЦЕНЫ ЗОЛОТА НА МИРОВОМ РЫНКЕ (\$/ТРОЙСКАЯ УНЦИЯ)



ДИНАМИКА ЧИСТЫХ ЗАКУПОК ЗОЛОТА ЦЕНТРАЛЬНЫМИ БАНКАМИ (ТОНН)



это в следующем году, годом ранее так собирались поступить лишь 8%.

Ключевой причиной растущего интереса ЦБ к золоту респонденты по традиции называют уровни процентных ставок в мире (опрошенные могли выбирать сразу несколько причин). Такого мнения придерживаются 94% опрошенных. «Мировые ЦБ ответили масштабным количественным смягчением сначала на кризис 2008 года, а затем и на кризис 2020 года. Эти события создали предпосылки для ускорения инфляции и долгосрочного ослабления доллара (и других валют развитых стран), который начиная с 1971 года выступал основным глобальным резервным активом», — поясняет бывший старший вице-президент банка «Открытие» Константин Церазов.

Среди аргументов опрошенные называли защитные свойства металла от инфляции (86%), геополитическую нестабильность (77%), далее с большим отрывом идут проблемы ESG (45%) и изменения в глобальной экономике (36%).

Наиболее значительным аргументом стали геополитические риски, роль которых резко выросла по сравнению с 2023 годом (тогда 59% респондентов назвали их в числе причин покупки золота). До 2022 года данный аргумент вообще не фигурировал в ответах представителей центробанков. Переломным стал именно 2022 год, когда была заморожена часть резервов Банка России (порядка \$300 млрд). В текущем году активизировались разговоры западных политиков о желании легализовать их конфискацию. Данный риск стали учитывать во всем мире и в первую очередь в развивающихся странах.



ОБЛАДАТЕЛИ КРУПНЕЙШИХ ЗОЛОТЫХ РЕЗЕРВОВ

		ОБЪЕМ (ТОНН)	ДОЛЯ В РЕЗЕРВАХ (%)
1	США	8 133,5	72,41
2	ГЕРМАНИЯ	3 351,5	71,46
3	МВФ	2 814,0	—
4	ИТАЛИЯ	2 451,8	68,33
5	ФРАНЦИЯ	2 437,0	69,99
6	РОССИЯ	2 335,9	29,47
7	КИТАЙ	2 264,3	4,91
8	ШВЕЙЦАРИЯ	1 040,0	8,78
9	ЯПОНИЯ	846,0	5,15
10	ИНДИЯ	840,8	9,57
11	НИДЕРЛАНДЫ	612,5	61,61
12	ТУРЦИЯ	584,9	34,06
13	ЕЦБ	506,5	39,31
14	ТАЙВАНЬ	422,7	5,24
15	ПОРТУГАЛИЯ	382,7	74,08
16	ПОЛЬША	377,4	13,49
17	УЗБЕКИСТАН	365,2	75,20
18	САУДОВСКАЯ АРАВИЯ	323,1	4,93
19	ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	310,3	13,44
20	КАЗАХСТАН	298,8	56,04
21	ЛИВАН	286,8	59,84
22	ИСПАНИЯ	281,6	20,16
23	АВСТРИЯ	280,0	63,21
24	ТАИЛАНД	234,5	7,83
25	СИНГАПУР	228,9	4,49

Источник: WGC.

О большей значимости геополитического фактора для ЦБ с формирующимися экономиками говорят результаты опроса, а также данные по росту объемов золота в резервах таких стран. По оценке «Денег», основанном на данных WGC, за последние два с половиной года крупнейшими покупателями золота стали Народный банк Китая (объем золота в резервах вырос на 316 тонн, до 2264,3 тонны), ЦБ Турции (рост на 191 тонну, до 584,9 тонны), Польши (на 146,5 тонны, до 377,4 тонны), Индии (на

86,7 тонны, до 840,8 тонны). «Власти Китая, Индии, Ирана и Турции внимательно наблюдали за примером Российской Федерации и начали диверсифицировать свои золотовалютные резервы. На наш взгляд, в первую очередь именно по политическим причинам», — отмечает Михаил Смирнов.

Вдобавок к этому ЦБ стран, в которых добывается золото (например, Россия), имеют еще один стимул для его покупки, отмечает Константин Цезаров: они могут приобретать драгметалл у местных производителей за на-

циональную валюту, а не за доллары и евро, как при покупке на международном рынке. Это снижает риски трансграничных операций и их блокировки.

Неудивительно, что в таких условиях растет интерес к хранению металла в собственных хранилищах. По данным опроса WGC, хранилища Банка Англии по-прежнему остаются самым популярным местом хранения: 55% респондентов хранят металл там. Внутреннее хранение,

на своей территории, стало более популярным за последний год: 41% респондентов назвали его местом хранения своего золота по сравнению с 35% в прошлом году. В мае стало известно, что Резервный банк Индии переместил более 100 тонн золота из Великобритании в свои хранилища. Это первый случай с 1991 года, когда такой объем золота пополнил хранящиеся в стране запасы, отмечала газета The Times of India.

Еще одним трендом последних лет стало уменьшение роли доллара и долларовых активов в резервах. И этот тренд будет только усиливаться в ближайшие пять лет, свидетельствуют данные опроса WGC. Такого мнения придерживаются 62% опрошенных против 55% в 2023 году и 42% в 2022 году. Среди регуляторов развивающихся стран снижение доли доллара в резервах ожидают 64%, среди развитых — 56%. Ключевые причины этого не столько геополитические риски, а бесконтрольный рост долга США. «Государственный долг США с пандемии вырос почти на 50%, при этом ни демократы, ни республиканцы не планируют сокращать бюджетный дефицит. Это значит, что гособлигаций США с годами будет все больше. А значит, их цена будет падать. Это в сочетании с геополитикой сейчас очень сильно беспокоит участников рынка, которые все больше ищут альтернативу», — отмечает Михаил Смирнов ●



КАКИЕ ФАКТОРЫ БУДУТ ВЛИЯТЬ НА ЦЕНУ ЗОЛОТА

АНДРЕЙ ШЕНК,
управляющий директор
Sber Private Banking

Рынок золота в 2024 году переживает один из самых динамичных периодов в своей истории. Ведущие центральные банки мира все чаще говорят о возможности снижения ключевых ставок, инфляционные риски в ключевых экономиках остаются на повестке дня, а золото продолжает оставаться привлекательным защитным активом для долгосрочных инвестиций.

Привлекательность золота подтвердил очередной исторический мак-

симум — отметка в \$2530 за унцию была преодолена 20 августа. С начала года рост составил почти 22%. Поддержку котировкам золота оказывает целый комплекс факторов: 1. Неопределенность в мире. Она повышает спрос на защитные активы, такие как золото, которое служит своеобразным убежищем для инвесторов в периоды глобальной нестабильности. 2. Инфляция и монетарная политика. Рынок ожидает, что снижение процентных ставок в США начнется уже в сентябре и к концу года они окажутся на уровне 4,5%. Об этом говорят данные CME FedWatch Tool, а также доходности по десятилетним гособлигациям США, которые упали почти до 3,8%, хотя еще в июне были на уровне 4,6%. 3. Действия центральных банков: центральные банки остаются ключевыми игроками на рынке золота. По данным Всемирного совета по золоту, во втором квартале 2024 года регуляторы приобрели около 183 тонн золота. Хотя этот показатель ниже уровня первого квартала (300 тонн), он остается значительным и подтверждает

устойчивый интерес к увеличению золотовалютных резервов. Влияние этих покупок на рынок невозможно переоценить: действия центральных банков оказывают значительное влияние на долгосрочные ценовые тренды, поддерживая стабильный спрос на золото. 4. Прочие факторы. Дополнительную поддержку котировкам драгметалла в текущем году может оказать снижение таможенных пошлин в Индии, одном из крупнейших потребителей золота в мире. Так, пошлины на золото были снижены с 15% до 6%, на сплав доре — с 14,35% до 5,35% — такого резкого снижения еще не было. Причем в течение почти 11 лет пошлины вообще не опускались ниже 10%. Изменения вступили в силу 24 июля. Кроме этого, в фокусе всегда будут оставаться комментарии представителей Федрезерва, которые могут способствовать пересмотру прогнозов и инвестиционных стратегий.

Прогнозы и ожидания

Те факторы, которые привели к росту стоимости золота в первой половине 2024 года, останутся актуаль-

ны и дальше. В мире происходит перестройка экономических и торговых связей: идет борьба за рынки и технологии, происходит фрагментация мировой экономики, вводятся различные санкции вплоть до заморозки суверенных активов. В сложившихся условиях доверие к международной финансовой системе со стороны различных экономических агентов будет снижаться, будет продолжаться снижение доверия к традиционным валютам. Будет расти доля сделок в мировой торговле, расчеты по которым происходят в альтернативных валютах. На этом фоне центральные банки продолжат менять структуру резервов, в том числе — наращивать позиции в золоте. Вес золота в крупных инвестиционных портфелях также будет увеличиваться. На среднесрочном горизонте (конец 2024 и 2025 год) все эти факторы позволяют ожидать как минимум сохранения котировок близко к текущим уровням, а в некоторых сценариях и продолжения роста. Наша аналитическая команда прогнозирует уровень \$2550 за унцию на конец 2024 года. На более

длинном горизонте (10–15 лет) динамика цен на золото, вероятнее всего, сохранится близкой к уровню инфляции. На коротком горизонте мы ожидаем сохранения высокой волатильности, что тактически может войти в позицию по более привлекательным уровням.

Золото в портфеле инвестора Золото — это традиционный защитный актив в портфеле, и почти в любом портфеле разумно держать какую-то долю в золоте. У него есть хорошие для портфеля свойства — высокая ликвидность, защита от инфляции на длинном горизонте, сравнительно низкая корреляция с другими классами активов: акциями и облигациями. Но есть и минусы: золото не дает регулярного дохода инвестору, оно не позволяет участвовать в росте глобальной экономики, не позволяет делать ставки на быстрорастущие сектора, технологии или отдельные компании. Поэтому доля золота в долгосрочном инвестиционном портфеле не должна превышать 15%, остальное — это уже вопрос риск-профиля каждого отдельного инвестора.

ИКРА БЕЛЫМИ

ЧЕМ ОПАСЕН ЕЕ НЕЛЕГАЛЬНЫЙ РЫНОК ДЛЯ ГОСУДАРСТВА И ПОТРЕБИТЕЛЕЙ



Дальний Восток традиционно является ключевым регионом по добыче красной икры в стране. Основные центры вылова сосредоточены в Камчатской области, Хабаровском крае и Сахалинской области. По подсчетам Всероссийской ассоциации рыбопромышленников (ВАРПЭ), за первые пять месяцев 2024 года в России было произведено 639 тонн лососевой икры — это на 12% больше, чем годом ранее. Производство черной икры увеличилось еще больше — в первом квартале 2024 года оно выросло на 41,5% (до 20,5 тонны) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. «На импорт черной икры приходится не более трети от общего предложения в стране», — поясняет президент ассоциации Герман Зверев. По его словам, еще 10–15 лет назад импортная продукция доминировала на российском рынке.

Спрос на деликатес также вырос. По данным X5 Group, продажи красной икры в ноябре 2023 года выросли на 130% по сравнению с аналогичным периодом 2022 года. С черной икрой ситуация схожа: потребление ежегодно удваивается и в перспективе 10–20 лет вырастет в 30 раз, отмечает основной учредитель компании «Органик Фудс Инвестмент» Владимир Козлов.

Но так было не всегда. Эксперты отмечают, что развитию рыбохозяйственного комплекса в России мешали незаконный лов и фальсификат. По оценкам научно-исследовательского финансового института Минфина России в январе 2024 года, доля икры нелегального происхождения на российском рынке составляла 20%. Оценки Высшей школы экономики были еще негативнее — по их данным, объем незаконного оборота превышал 27%. Кроме того, исследования Роспотребнадзора показали, что около 20% икры не соответствовали обязательным стандартам качества.

Рост легального производства связан с обелением рынка, после того как в отрасли стала действовать государственная система маркировки «Честный знак», поясняет управляющий партнер Agro & Food Communications Илья Березнюк. «Хотя для осетровых и лососевых видов рыб она стала обязательной только с 1 мая 2024 года, производители заранее знали об этом, в течение года участвовали в пилотном проекте, и те, кто нелегально этим занимался, понимали, к чему это может привести — к остановке продаж, изъятию продукции. Поэтому они были вынуждены обелиться и начать работать по закону», — говорит господин Березнюк.

Черные схемы красной икры

Количество нелегальной икры за 2023 год выросло практически в два раза, рассказывает заместитель председателя Общественного совета Роспотребнадзора Олег Павлов. «Браконьеры незаконно вылавливают рыбу и добывают икру. Далее ее укладывают в обычные контейнеры. Затем через посредников товар попадает в промышленную упаковку и в конечном итоге оказывается на прилавках магазинов», — описывает схему господин Павлов. По его словам, нередко вместо натурального продукта в банках оказывается смесь, приготовленная из бульо-



АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

на горбуши и желатина. До введения маркировки ситуация усугублялась тем, что даже при выявлении фальсификата у надзорных органов не было инструментов, чтобы остановить его дальнейшее распространение. «Фальсификат могли произвести в одном месте, продавать — в другом, а на банке указывать третье. Без цифровой маркировки, которая фиксирует каждое движение товара, обнаружить место реального производства и каналы распространения было очень сложно», — комментирует он.

Еще одной их распространенных махинаций, превратившихся в большую проблему, стал вывоз с Камчатки и Сахалина браконьерской икры в авиабагаже. Схема простая: незаконно добытую икру физические лица перевозят в багаже или ручной клади с формулировкой «для личного потребления». Ранее губернатор Камчатского края Владимир Солодов отмечал, что среднегодовой объем теневых авиапоставок икры составляет 2 тыс. тонн. «Исходя из установленных такс, ежегодный ущерб России составляет более 15 млрд руб.», — приводит статистику Герман Зверев. При этом такая икра зачастую имеет нелегальное происхождение и создает риски для здоровья граждан. В Росрыболовстве отмечают, что незаконная добыча рыбы и икры наносит вред национальным рыбным запасам, а также мешает развитию честной конкуренции на рынке и адекватному формированию цен. Самое главное — такая продукция опасна для потребителей.



Половина российской черной икры — это Китай

На рынке черной икры также были свои проблемы — в частности, китайская икра, которую продавали под видом российской. Доля такой икры в 2023 году составляла примерно 40%, следует из оценки специалистов Союза осетроводов. «Например, в прошлом году только официально в Россию из КНР было ввезено 18,5 тонны икры осетровых, но при этом ни один килограмм из этого не был продан как икра из КНР — вся эта продукция была в РФ перемаркирована и продана как российская», — отмечал президент союза и владелец компании «Русский икорный дом» Александр Новиков.

Главная причина — в цене. Китайская икра стоит как минимум в десять раз дешевле российской и недобросовестные предприниматели охотно закупают ее по нелегальным каналам, а затем продают как отечественную, на порядок увеличивая свою норму прибыли, рассказывает Олег Павлов.

Проблема заключалась не только в разочаровании от покупки, но и в потенциальных рисках для здоровья, отмечает основатель компании «А-Икра» Ярослав Викторов. «Чтобы придать продукту товарный вид, браконьеры обрабатывают его запрещенными солевыми смесями с тетраборатом натрия (бурой). Люди думают, что употребление такой икры полезно для организма, но на самом деле это приносит больше вреда», — поясня-

ет эксперт. Врач-нутрициолог Лариса Габдулхакова подтверждает: потребление такой продукции может привести к серьезным последствиям, включая госпитализацию в стационар, богулизм, и даже к летальному исходу. Особенно это касается детей.

Контрафакт попался в сети

От нелегальной икры страдали все: добросовестные производители были вынуждены бороться с демпингом цен, государство теряло миллиарды на неуплаченных налогах и пошлинах, а покупатели рисковали своим здоровьем, покупая имитацию и фальсификат под видом оригинала, рассказывает депутат Госдумы Артем Кирьянов. Чтобы усилить контроль и обеспечить здоровую конкуренцию на рынке, с 1 мая запустилась маркировка красной и черной икры в государственной системе «Честный знак».

Маркировка уже доказала свою эффективность в борьбе с нелегальной продукцией, это следует из опыта внедрения в 16 других товарных группах, отмечают эксперты. По заявлениям Минпромторга, маркировка уже снизила оборот нелегального табака и парфюма на четверть, воды и обуви — на

треть, шин и покрышек — вдвое. Дополнительные поступления в бюджет страны по маркируемым товарам за 2023 год составили 791 млрд руб.

В Центре развития перспективных технологий (оператор государственной системы маркировки «Честный знак») отмечают, что, несмотря на то что маркировать икру стали не так давно, эффекты по обелению уже есть. «Маркировка уже выявила 39 новых производителей, о которых ранее не было известно государству, то есть они, вероятно, работали в серой зоне», — говорит заместитель гендиректора ЦРПТ Реваз Юсупов.

«Создание прозрачного рынка, обеспечение „рыбной полки“ качественным и доступным ассортиментом очень важно для решения задачи по популяризации рыбной продукции и росту показателя потребления. В начале августа утвержден план мероприятий („дорожная карта“) по увеличению внутреннего потребления отечественной рыбной продукции на период до 2030 года. Государству и бизнесу надо скоординировать силы: необходимо завоевать доверие потребителей и удержать его. Для этого нужно предложить качественный, честный, доступный товар. Мы сконцентриро-



ИЛЬЯ ШЕСТАКОВ,
глава Росрыболовства

(О РЕЗУЛЬТАТАХ ЭКСПЕРИМЕНТА, ОГРАНИЧИВАЮЩЕГО ВЫВОЗ С КАМЧАТКИ КРАСНОЙ ИКРЫ В ИНТЕРВЬЮ «РИА НОВОСТИ» В НОЯБРЕ 2023 ГОДА)

«Эксперимент рассчитан до 2025 года. Но уже можно сказать о его положительных результатах. Браконьерам стало очень сложно вывозить икру с Камчатки»

вались на реализации этой задачи», — комментируют в Росрыболовстве.

Для усиления борьбы с фальсификатом и предотвращения появления на прилавках китайско-русских гибридов сейчас расширяется интеграция системы Россельхознадзора «Меркурий» и «Честного знака» на новые группы товаров, в том числе на икру. Работает это следующим образом: сверяются объемы сырья из «Меркурия» с данными о фактически выпущенной продукции из «Честного знака», и так выявляется фальсификат. «Такая интеграция уже доказала свою эффективность. Например, на молочном рынке уровень фальсификата сократился с 30% в 2022 году до 0,2% на сегодняшний день. Поэтому механизм можно смело внедрять и в других группах товаров», — уверен господин Юсупов.

С 1 сентября в России поэтапно запускается маркировка консервированной продукции, в том числе пастеризованной икры. Уже с 1 декабря коды начнут наносить на консервы с рыбой и (или) морепродуктами. Причиной стал разросшийся нелегальный рынок, который, по оценкам Научно-исследовательского финансового института Минфина, по некоторым продуктам достигает 40%. К добровольному эксперименту, который стартовал 12 февраля этого года, уже присоединились более 14 тыс. компаний, в том числе 199 импортеров и 428 российских производителей. «Маркировка консервов — это необходимая и своевременная мера, которая поможет бороться не только с теневой экономикой, но и предотвращать пищевые отравления. С помощью нее можно в режиме реального времени отслеживать цепочки поставок и оперативно пресекать продажу потенциально опасной продукции. Самое главное — без нагрузки на добросовестный бизнес», — говорит депутат Госдумы Сергей Лисовский ●

ПУТИ АЗИИ

ЦЕНТР ТЯЖЕСТИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ ОКОНЧАТЕЛЬНО ПЕРЕМЕСТИЛСЯ



Проходящий во Владивостоке с 3 по 6 сентября Восточный экономический форум — повод проанализировать и осмыслить перемены. Возрождение Азии и ее экономический подъем стали одними из главных итогов произошедшей глобализации — эпоха гегемонии Запада заканчивается.

печатающий распад Советского Союза должен был привести к появлению более сильного Запада. Вместо этого три десятилетия спустя мы видим разделенный и стратегически запутавшийся Запад, который изо всех сил пытается справиться с новым миром после возвращения Азии и особенно Китая», — пишет сингапурский ученый, бывший председатель Совета Безопасности ООН, автор книги «Рассвет азиатского века» Кишор Махбубани. — Запад расплачивается за свое высокомерие, а компетентность и уверенность Восточной Азии изменят мировой порядок».

«Если вы посмотрите на последние 2000 лет мировой истории, в 1800 из последних 2000 лет двумя крупнейшими экономиками мира всегда были Китай и Индия. Европа поднялась только за последние 200 лет. А затем поднялась Северная Америка. Но последние 200 лет господства Запада в мировой истории были отклонением от нормы. Это было ненормально. Итак, то, что вы видите в XXI веке, — это конец аберрации и возвращение к нормальной жизни, когда Китай, Индия и другие азиатские страны снова становятся крупнейшими экономиками мира», — констатирует Махбубани.

Азиатский «зодиак»

Сингапурский мерлион, азиатские тигры, драконы с коммунистическими звездами, львы Ашоки, Гаруда... За прошедшие полвека, сменяя друг друга, восходили на мировой экономической небосклон сначала Япония, Сингапур и Южная Корея, затем — Китай, сегодня — Индия. Не отстают Индонезия, Вьетнам и Малайзия. Они также становятся важными игроками в мировой экономике и в глобальных цепочках создания стоимости.

Орел, лев, ангел, бык, Агнец Божий и Зверь багряный... Библейско-ближневосточная Западная Азия — это тоже Азия, Азия сверхбогатая нефтегазовая, Азия, торгующая и потребляющая, и Азия постоянных войн и трагедий. Саудовская Аравия, Эмираты, Израиль с Палестиной, Турция, Сирия, Иран, Ирак, Катар, Йемен... «Все счастливые семьи похожи друг на друга, каждая несчастливая семья несчастлива по-своему». Эту первую строку «Анны Карениной» Лев Толстой превратил эпиграфом из Библии: «Мне отмщение, и аз воздам». Несметные богатства, древняя история, транспортные пути, мировая энергетика, миллионы баррелей нефти — крови экономики и миллионы литров крови человеческой из-за жестокости библейских масштабов, — все это тоже встроено в глобальные цепочки стоимости.

Когда по итогам 2016 года совокупный ВВП стран Азии превысил суммарный ВВП США, Канады и Евросоюза, стало ясно, что «центр тяжести» мировой экономики окончательно переместился с берегов Атлантики в Азиатско-Тихоокеанский регион. Судя по динамике мирового ВВП и накопления богатства, именно страны Азии теперь получают максимальную выгоду от глобализации. Влияние Азии растет, она становится мировым центром технологических инноваций и торговли. Прогресс каждой из региональных держав формирует единый образ нового ядра глобальной экономики.

Постиндустриальный Запад сокращает потребление энергии, развивающийся Восток увеличивает. Европа снизила на 7,6% энергопотребление с начала XXI века, Северная Америка ушла в минус на 1,6%, в то время как Азия нарастила потребление энергии на 130,5%, Ближний Восток — на 123,6%, энергопотребление в Африке выросло на 77,7%, в Латинской Америке — на 38,8%, в России и странах СНГ — на 21,5%. Эксперты Международного энергетического агентства прогнозируют 60% роста энергопотребления в следующие 15 лет и 50% роста на интервале 25 лет. На долю развитых стран, входящих в ОЭСР, к 2040 году будет приходиться

ся 35% всего потребления энергии в мире; доля развивающихся стран достигнет 65%. Меняется само понятие «развивающиеся страны». Теперь это страны, где продолжается развитие, где требуется больше энергии, в то время как экономика «развитых» стран стагнирует.

Не только Юго-Восточная, но и Южная Азия, и Ближний Восток сейчас поддерживают мировой экономический рост. Индийская экономика вырастет как минимум на 6,8% в этом году. Индия сейчас извлекает максимальную выгоду из геополитических изменений и становится ведущей державой Глобального Юга. Номинальный ВВП Индии должен превзойти ВВП Японии к 2025 году, затем Индия, как прогнозируется, обгонит Германию и станет третьей по величине экономикой в мире с номинальным ВВП в \$7 трлн. Дальнейшее распределение мест на мировом «пьедестале» зависит от судьбы Китая с его фатальными спиральными циклами взлетов и падений и от фатума Америки.

Экономический потенциал Индии, Пакистана, Ирана, России и стран Центральной Азии получит большую динамику с полноценным функционированием Международного транспортного коридора Север—Юг, протяженность которого от Санкт-Петербурга до индийского порта Мумбаи составляет 7200 км.

Рост внешней торговли Индии, ее экономики и потребительского сектора, а также независимость от диктата G7 уже сейчас делают ее важным экономическим партнером России, перспективы сотрудничества Москвы и Дели выглядят лучше, чем тормозящиеся отношения с Китаем.

Китай остается растущей экономикой и второй в мире по размеру ВВП. Экономический рост Китая в 2024 году оценивается в 5%. Поддержание высоких темпов экономического роста является главной задачей для Пекина, но даже если этот рост будет постепенно замедляться из-за геополитики, внешних или внутренних причин, ВВП Китая все равно сможет расти на несколько триллионов долларов до конца десятилетия.

Китай стал не только бенефициаром глобализации, но и главной страной «зеленой трансформации», производя львиную долю электромобилей и компонентов возобновляемых источников энергии для всего мира. В цифровой экономике Китай не отстает от США и является одним из лидеров в разработке технологий искусственного интеллекта. По оценке ВЭФ, к 2030 году доходы Азии от финтехе превысят доходы Северной



ТЕКСТ **Александр Лосев,**
финансист
ФОТО **Александр Каунас**



АЛЕКСАНДР КАУНАС

тают соответственно. Порядок может смениться беспорядком, а избыточный вес в экстремальных ситуациях может негативно сказаться на геоэкономической динамике.

Chimerica — неологизм, описывающий «единство противоположностей», взаимосвязь и симбиотические отношения между Китаем (China) и Соединенными Штатами (America), и звучащий на английском как мифологическое существо Химера (the Chimera).

Чимерика-химерика в условиях борьбы за гегемонию и новый мировой порядок постепенно превращается в настоящую Химеру, в фантастическое создание, состоящее из несовместимых частей. И вполне возможно, что Трамп в случае своей победы на президентских выборах в США в ноябре 2024 года станет новым Беллерофонтом и миф о Химере придет к финалу.

Авторитетный американский журнал Foreign Affairs в своей статье «America, China, and the Tragedy of Great-Power Politics» («Америка, Китай и трагедия политики великих держав»; англ.) пишет: «США рассматривают амбиции Китая как прямую угрозу и полны решимости остановить продолжающийся подъем страны. Неизбежный результат — конкуренция и конфликт.

протекционизм, закрытие рынков богатых стран Запада от азиатских производителей и оттоки западного капитала становятся для Азии настоящей проверкой на прочность. Впереди технологические вызовы, поскольку в случае распада глобальной экономики на отдельные зоны Запад будет жестко контролировать экспорт высоких технологий и изделий.

Не стоит удивляться, что Китай стал лидером движения по либерализации международной торговли, перехватив у США лидерство в этом направлении и адаптировав американскую доктрину неолиберализма в своих интересах. Приверженность свободному рынку и либерализации — это характерная черта мирового экономического лидера, которым сейчас является Китай. Но неолиберализм подразумевает определенный пиетет к стране — основоположнице этой идеологии. Китай начал открыто соблюдать антироссийские санкции США, блокируя расчеты с российскими компаниями даже в юанях. Россия — торговый партнер и сосед, но торговля с Америкой для Китая, видимо, важнее.

Благополучию Азии угрожают геоэкономические риски. Рецессия, финансовые и экономические кризисы, кото-

Не стоит удивляться, что Китай стал лидером движения по либерализации международной торговли, перехватив у США лидерство в этом направлении и адаптировав американскую доктрину неолиберализма в своих интересах

Америки, к 2031 году экспорт АСЕАН вырастет почти на 90% по сравнению с общим ростом мировой торговли менее чем на 30% за этот же период.

Ближний Восток — важный энергетический и потребительский рынок. Он обеспечивает Азию энергией и спросом на производимую продукцию. Аналитики глобальных банков прогнозируют долгую «золотую эру для ближневосточных компаний и в целом для Ближнего Востока» и формирование нового финансового центра вокруг Саудовской Аравии, ОАЭ и Катара из-за растущей финансовой и экономической привлекательности региона для глобального капитала.

Тернии и химеры

«Беспорядок рождается из порядка, трусость рождается из храбрости, слабость рождается из силы. Порядок и беспорядок — это число; храбрость и трусость — это мощь; сила и слабость — это форма».

Сунь-цзы, «Искусство войны»

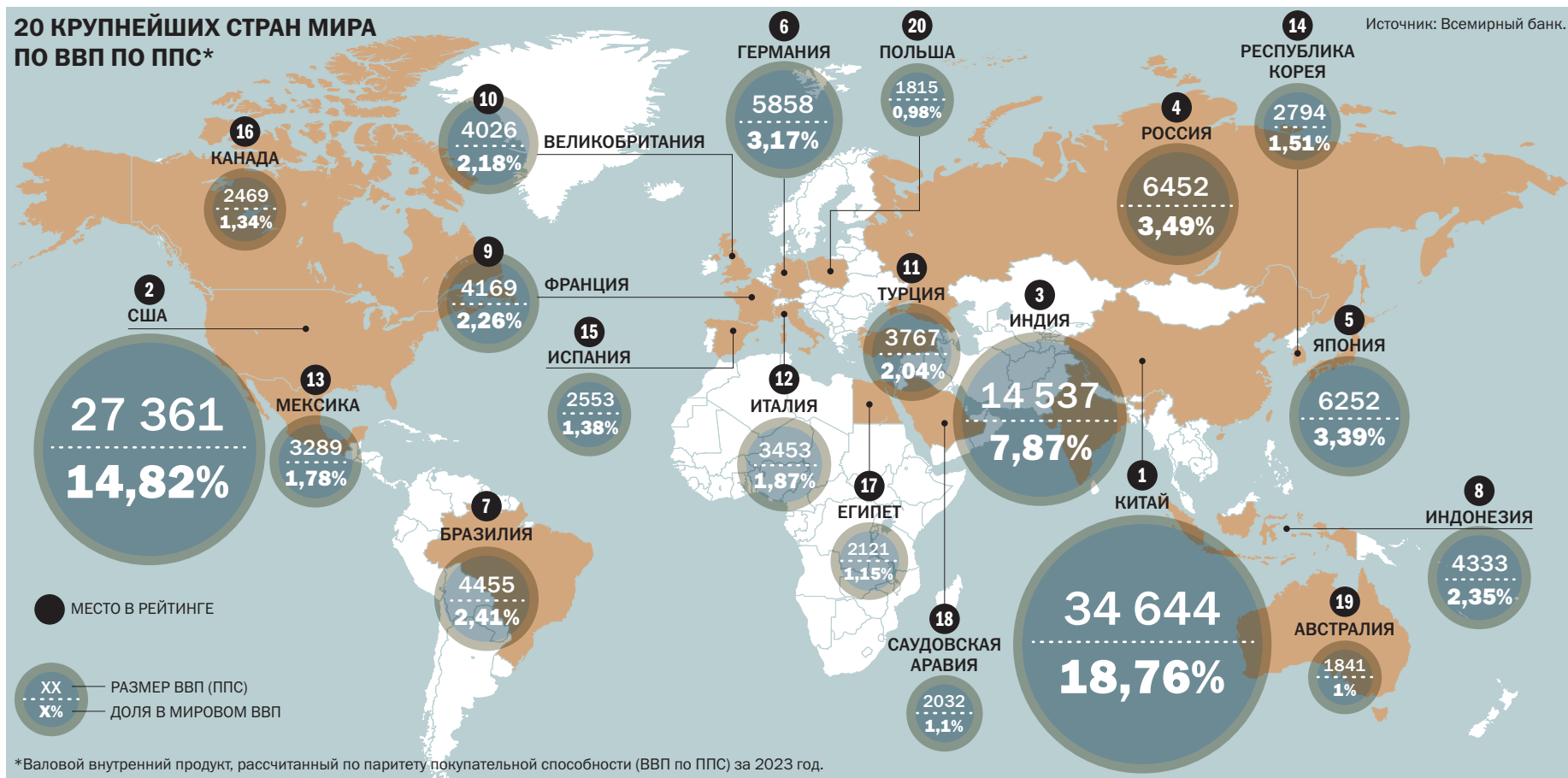
Растущие геополитические риски вносят в мировую экономику значительную долю неопределенности. И если максимальные выгоды от глобализации достаются Азии, то при деглобализации и разрушении мировых цепочек создания стоимости угрозы для процветания Азии возрас-

Такова трагедия политики великих держав. Если бы американские политики в однополярный момент думали с точки зрения политики баланса сил, они бы попытались замедлить рост Китая и максимально увеличить разрыв во власти между Пекином и Вашингтоном. Но как только Китай разбогател, американско-китайская холодная война стала неизбежной. Взаимодействие, возможно, было худшей стратегической ошибкой, допущенной какой-либо страной в новейшей истории: нет сопоставимого примера великой державы, активно способствующей росту равного конкурента.

Торговые войны и военные конфликты, френдшоринг, решоринг,

рые могут поразить государства G7, создадут проблемы для экспортно ориентированных стран Азии. Наиболее пострадавшими в этом случае окажутся Китай, Япония и Южная Корея.

Уязвимые места Ближнего Востока — это безопасность и климатические условия. Война может в одно мгновение превратить оазисы в пустыню, а города — в некрополи, как это бывало там не единожды. Остальная Азия в случае расширения военного конфликта на весь регион столкнется с перебоями в поставках нефти и газа, с бегством капитала из арабских пустынь и резким сокращением спроса на промышленную продукцию и услуги.



Призрак японификации Китая

Японификация — экономический термин, означающий процесс остановки экономического роста и попадания в дефляционную ловушку, которая привела к потерянному десятилетиям в экономике Японии. Японификация является постоянной проблемой, поскольку многие развитые страны сталкиваются с аналогичными экономическими тенденциями.

Вышедшая в августе статистика по китайской экономике вызывает беспокойство. За первые семь месяцев 2024 года произошло неожиданное сокращение инвестиционной активности, промышленное производство замедляется. Спад на рынке жилья в Китае продолжается, хотя темпы его падения стабилизировались. Цены на новое жилье снизились, на вторичное упали рекордно. Строительство новых домов за год снизилось на 20%.

Bloomberg пишет: «Экономика Китая не может восстановиться после худшего периода за пять кварталов. Последний отчет по экономике Китая стоимостью \$17 трлн указывает на общую потерю динамики и признаки ухудшения, поскольку потребители и бизнес становятся все более пессимистичными. Недавние усилия правительства по стимулированию потребления и инвестиций, включая снижение процентных ставок, едва ли меняют ситуацию, поскольку вторая экономика мира продолжает опираться на производство для обеспечения роста».

Китай сообщил о первом почти за два десятилетия сокращении кредитования реальной экономики. Среди экономистов разгорается дискуссия о том, не угрожает ли Китаю такая же многолетняя стагнация, в которую

попала экономика Японии в начале 1990-х годов, и не возникнет ли «балансовая рецессия», когда домохозяйства и бизнес сосредоточатся на погашении долгов и прекратят вкладывать средства в экономику. Задолженность корпораций и домашних хозяйств в Китае очень высокая. Китайская экономика сталкивается с недостаточным внутренним спросом, который не компенсирует негативное влияние слабого спроса внешне. Безработица среди городской молодежи достигла рекордного уровня в 21,3% в июне 2023 года, прежде чем публикация этих официальных данных была приостановлена. Опросы, проведенные Народным банком Китая и Национальным бюро статистики, показали слабые перспективы трудоустройства и неуверенность в завтрашнем дне. Это негативно влияет на потребление. Дефляция, наблюдаемая в Китае, — это первый показатель нисходящей экономической спирали.

Торможение Китая негативно скажется на всей мировой экономике, пострадают и поставщики сырья, и потребительские рынки, и торговля, и международные финансы. Для нефтегазового и потребляющего товары Ближнего Востока и для торгово-промышленной интеграции стран Юго-Восточной Азии наступят не лучшие времена.

Без миропорядка не будет процветания

«Великие державы просто не желают позволять другим великим державам становиться сильнее за их счет. Движущая сила соперничества великих держав носит структурный характер, а это означает, что проблему нельзя устранить с помощью продуманной политики. Единственное, что могло бы из-

менить основную динамику, — это серьезный кризис, который остановил бы подъем Китая. И поэтому опасная конкуренция в сфере безопасности практически неизбежна», — пишет Foreign Affairs в той же публикации о трагедии политики великих держав.

Происходящая деглобализация и хаотизация мировой экономической системы — следствие как дисбалансов и долгов, накопленных в ходе произошедшей глобализации, так и попытка постиндустриального Запада остановить возвышение Китая и развивающихся экономик. Если отдельные части пока единой мировой экономической системы начнут замыкаться в самих себе, следуя протекционистской политике своих правительств или финансово-промышленных групп, если продолжат разгораться региональные вооруженные конфликты, то при неравновесном состоянии мировой экономики «энтропия» начнет возрастать, а значит, усугубится хаос и возрастет неопределенность. Это то, что австрийский экономист Йозеф Шумпетер назвал «созидательным разрушением». То есть будет происходить разрушение существующей экономической модели, отношений, правил и пр., а затем на обломках те, кто запустил процесс разрушения, будут пытаться выстраивать новый миропорядок более жестко, с новыми принципами и правилами.

Страны Глобального Юга и в первую очередь страны Азии, которые заинтересованы в сохранении национальной экономики и международной торговли, в сохранении независимости, в сохранении собственного населения, предотвращения социально-экономических проблем, обязаны объединить усилия для создания справед-

ливого миропорядка и правил торговли. А для этого сначала необходимо вернуть авторитет базовым нормам международного права, потесненным доктринами неолиберализма и неоконсерватизма, «миропорядком, основанным на правилах» Запада, и навязанной «легитимностью» гегемона.

Различные национальные интересы — это то, что пока мешает БРИКС+ институционализироваться, а странам Азии и Глобального Юга начать вырабатывать единую политику, поскольку государства сильно различаются по структуре экономики, по темпам роста, по торговому и платежному балансу, есть разница в численности населения и в доступности ресурсов. В том случае, если каждая страна будет видеть будущее неодинаково, но не предпримет общих усилий с другими странами, потому что национальные интересы будут доминировать, Азия не сможет противостоять наступающему хаосу.

Сейчас необходимы общие правила, необходимы глобальные институты, объединяющие национальные интересы Азии и всех развивающихся стран в оформленную концептуальную структуру с единой стратегией, что позволит в дальнейшем продвигать общие интересы геополитике, в управлении мировой экономикой. Нужны инструменты реализации общей стратегии и нужна отдельная структура, которая будет контролировать исполнение всеми как совместно принятых решений, так и норм международного права.

Это важная задача, которая сейчас стоит перед странами Азии, перед БРИКС+, перед всем миром глобального большинства. И времени на решение этой задачи очень мало ●

 GAC MOTOR

GS8

ЛУЧШИЙ БОЛЬШОЙ
КРОССОВЕР 2024* **За рулем**



ПРЕИМУЩЕСТВО ДО 300 000 РУБЛЕЙ
ПО ПРОГРАММЕ ТРЕЙД-ИН**

* По версии журнала «За рулем»

** Более подробную информацию уточняйте на сайте
gacmotor.com.ru/buyer/trade-in и у официальных дилеров

*** Мотор

РЕКЛАМА

«ЛОКАЛЬНЫЕ БРЕНДЫ СТАНОВЯТСЯ ДРАЙВЕРОМ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ»

Член правления ВТБ Руслан Еременко в рамках ВЭФ-2024 рассказал «Деньгам» о том, как развивается средний и малый бизнес (СМБ) в Дальневосточном федеральном округе.



Насколько Дальний Восток сегодня привлекателен для развития среднего и малого бизнеса? Какова специфика ведения бизнеса в регионе?

— ВТБ принимает активное участие в реализации значимых для Дальневосточного региона инициатив. Это и крупнейшие инфраструктурные проекты, и развитие уникальных локальных производств, относящихся как раз к среднему и малому бизнесу. Наша задача — не только обеспечить доступность финансирования, но и укреплять, развивать сегмент СМБ в регионе.

В числе основных задач — комплексная поддержка рыбной отрасли, на регион приходится более 80% всего кредитного портфеля предприятий сферы. Помимо актуальных задач по модернизации производств участники рынка перестраивают логистические цепочки, переориентируют поставки. Но, несмотря на все трудности, связанные с глобальной перестройкой бизнеса, клиенты интенсивно наращивают масштабы деятельности. За семь месяцев мы профинансировали компании рыбной отрасли на 5,7 млрд руб. — в 1,6 раза больше, чем за аналогичный период прошлого года. Причем 35% кредитных средств были направлены именно на инвестиционные цели — на развитие и расширение.

Кроме того, в 2023 году банк профинансировал участников крабовых аукционов, в рамках инвестиционных обязательств клиенты будут обновлять промысловый флот.

В регионе активно развиваются предприятия по добыче полезных ископаемых. Их бизнес в разной степени тоже оказался в зависимости от изменений на глобальных рынках. Одни российские недропользователи очень быстро перестроились на Азиатско-Тихоокеанский регион, другие еще в процессе адаптации. С каждым клиентом ВТБ смог разработать индивидуальные бизнес-схемы и форматы, понимая специфику работы региональных компаний.

Продолжает расти, в том числе и при участии ВТБ, в регионе жилищное строительство. Это забота и программы «Дальневосточная ипотека». Она помогает инвесторам как приступить к новым проектам, так и завершать долгострои. Финансирование ВТБ позволило застройщику выкупить и завершить строительство двух таких долгостроев в Хабаровске. Всего на территории округа мы поддержали строительство свыше 800 тыс. кв. м жилья. С начала 2024 года объем заключенных кредитных соглашений в регионе увеличился более чем в три раза, а совокупный объем финансирования достиг порядка 40 млрд руб.

Говоря о Дальнем Востоке, нельзя обойти вниманием сферу логистики, так как развитие всей инфраструктуры — транспортных и дорожных магистралей, портовых мощностей и площадок для хранения и складирования — ключевая задача для региона. ВТБ готов рассматривать проекты любого масштаба, которые вносят вклад в ее решение. С нашим участием уже реализуется ряд сухих портов в Приморье. В этом году ВТБ предоставил банковскую гарантию на 1,1 млрд руб. для строительства обходного участка федеральной трассы А-370 «Уссури» Хабаровск—Владивосток. Компания проведет инженерные изыскания и проектирование, до 2029 года построит новый участок автодороги в Приморском крае. Это позволит улучшить логистику, дорожную безопасность и экологическую обстановку в регионе. Обходной участок возьмет на себя часть транзитного потока, особенно в туристический сезон, что повысит комфорт и качество жизни жителей приморских поселков.

— Если говорить о финансировании бизнеса в региональном разрезе, на какой регион Дальнего Востока и Арктики приходится наибольший объем? Как и за счет чего изменился объем финансирования СМБ в ДФО за год?

— Кредитный портфель СМБ ВТБ в регионе по итогам июля составил 241,6 млрд руб. Среди регионов по объему кредитного портфеля лидируют Камчатка (51,2 млрд руб.) и Приморский край — 50 млрд руб., Хабаровский край — 42 млрд руб. Это наиболее капиталоемкие регионы. Самый большой прирост портфеля, на 28%, мы фиксируем в Магаданской области, что обусловлено реализацией крупных проектов в сфере промышленности и логистики. В Республике Бурятия — около 10%. Он обеспечен торговлей и строительством.

Если посмотреть на количество наших партнеров и клиентов СМБ, то самый существенный рост в Приморском крае, также значительно выросла клиентская база в Якутии, в Амурской области. Всего в округе мы обслуживаем сейчас порядка 91 тыс. представителей малого и среднего бизнеса.

— Дальний Восток — один из лидеров среди федеральных округов по привлечению инвестиций на душу населения. Какие отрасли сегодня растут благодаря инвестициям особенно быстро и почему?

— Учитывая специфические особенности региона, в первую очередь это логистика. Именно здесь развиваются наиболее масштабные проекты.

Широкие перспективы получил туризм, который стремительно развивается, огромное количество туристов интересуются путешествиями по Дальнему Востоку. Сахалин, Камчатка привлекают гостей из всех регионов страны. На Дальнем Востоке нужен глобальный и системный подход по развитию внутренней туристической инфраструктуры. ВТБ вовлечен в этот процесс: портфель кредитования предприятий туристической сферы составляет 15 млрд руб.

Один из самых крупных по финансовой емкости инвестпроектов в этой отрасли, который сейчас реализуется при нашей поддержке, — комплексная застройка, включающая строительство аквапарка, гостиничного комплекса в Хабаровске. Общий объем финансирования составляет 8 млрд руб. Хотелось бы таких проектов побольше, может быть, не столь глобальных — локальных, на территории менее популярных пока регионов. Мы активно, с 2021 года, работаем по программе 141 Минэкономразвития, которая направлена на поддержку туристических инициатив. Она высоко востребована: более 70 сделок на сумму свыше 180 млрд руб. — это цифры только по ВТБ в этом году. По этой программе доля ВТБ на рынке страны свыше 20% по объему и порядка 30% по количеству клиентов.

Перспективное направление развития на Дальнем Востоке — это ТОР, территории опережающего социально-экономического развития, где установлен особый режим для предпринимательской деятельности, резиденты имеют целый ряд льгот. Сейчас резидентами ТОР являются порядка 800 компаний и более четверти — наши клиенты.

— Каждый год на ВЭФ банк подписывает большое число соглашений. Какие из тех, что были анонсированы на прошлых форумах, удалось реализовать и помогает ли этому площадка ВЭФ?

— За последние три года мы заключили на ВЭФ порядка 20 соглашений о сотрудничестве именно с представителями малого и среднего бизнеса на



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ВТБ

общую сумму более 50 млрд руб. Были построены несколько рыболовных траулеров, заработала золотоизвлекательная фабрика в Магаданской области — проект обеспечил области привлечение целого пласта в экономику, приток рабочей силы и налоговых поступлений в бюджет. Он способствует пополнению золотых резервов страны.

ВЭФ — это деловая площадка, представляющая интерес не только для предприятий Дальнего Востока, но и для других регионов страны. К примеру, на площадке были подписаны соглашения с федеральными и региональными застройщиками, в рамках которых осуществляются крупные проекты на Камчатке, во Владивостоке, Хабаровске, а также в Татарстане, Екатеринбурге, в столичном регионе. Результатом заключенных на форуме соглашений уже стало строительство порядка 1,4 млн квадратных метров жилья.

Важно, что подавляющая часть проектов, которые мы обсуждаем и подписываем на форуме в последние годы, долгосрочные. Все они актуальны и находятся на разных этапах реализации.

— Какие наиболее интересные, по вашей оценке, проекты на Дальнем Востоке профинансировал ВТБ за последний год?

— Мы гордимся всеми проектами, которые реализуем с нашими клиентами и партнерами, независимо от их масштабов. Лично мне всегда запоминаются яркие локальные бренды, они сейчас активно развиваются во всех регионах России, это глобальный тренд. В последнее время такие локальные бренды становятся драйвером развития экономики.

Например, летом этого года мы профинансировали запуск цеха по производству и открытие магазинов якутских ювелирных изделий. При создании украшений необходимо строго учитывать правила использования традиционных орнаментов. Это абсолютно аутентичное национальное производство, проект якутской компании, одного из лидеров ювелирного производства на Дальнем Востоке. И уже ожидается, что в середине 2025 года компания выйдет на планируемые объемы выпуска — это примерно 150 кг изделий

в месяц. Вот пример интересного уникального производства, которое к тому же поддерживает сохранение национальных традиций и истории малых народностей, популяризирует Дальний Восток.

Если говорить про глобальные проекты, ВТБ увеличил поддержку проекта по созданию складского комплекса в ТЛК «Сухой порт» в городе Артеме и реконструкции железнодорожной станции Угловая, что позволит не толькократно повысить пропускную способность «Сухого порта», но и разгрузит инфраструктуру РЖД.

— Ранее ВТБ заявлял о планах по завершению интеграции с «Открытием» к концу этого года. ВТБ уже объявил о переходе на обслуживание более половины розничных клиентов «Открытия». Какая ситуация со средним и малым бизнесом?

— «Открытие» — это действительно очень большой банк с большим бизнесом. У нас были схожие модели управления и сотрудничества с сегментом СМБ, что очень помогает в процессе интеграции. На сегодня более 50% активных клиентов СМБ «Открытия» уже перешли в ВТБ. Мы взяли самое лучшее из того, что предлагают оба банка, и создали единую платформу по работе с клиентами объединенных банков на базе ВТБ — «Бизнес Платформу ВТБ» — это наша цифровая система для клиентов СМБ, на ней представлено более 80 лучших продуктов и сервисов обоих банков. Платформа обеспечивает абсолютно бесшовное подключение в цифровом формате ко всем системам для клиентов «Открытия», не требует посещения отделений банка, процесс занимает несколько минут. Все клиенты получают новые преимущества обслуживания в группе ВТБ и преференции на входе.

Объединение бизнесов идет активно, конструктивно, находится уже на финальной стадии. Планируем полностью завершить этот процесс до конца года.

— Вы также курируете развитие офисной сети банка, в том числе в рамках интеграции с «Открытием». Расскажите, выполняются ли ранее обнародованные планы по открытию новых отделений, выходу в новые для банка регионы и какое число офисов «Открытия» сегодня уже работает под брендом ВТБ?

Планирует ли банк расширяться на Восток?

— Одна из наших основных целей развития до 2026 года — это повышение доступности финансовых продуктов для клиентов, мы активно расширяем сеть отделений банка. Уделяем особое внимание качеству и эффективности обслуживания — планомерно обновляем визуальную составляющую и интерьеры офисов. В этом направлении предстоит большая работа: в 2026 году три четверти офисов будут предоставлять обслуживание в новом современном формате. Они станут более гостеприимными и уютными, с детскими уголками, кулерами с водой и кофе-зонами, удобными диванами, где клиенты смогут отдохнуть, с возможностью посещения с животными.

Если говорить о Дальнем Востоке, то с начала года мы уже увеличили количество офисов на 13%. Сегодня в ДФО работает 111 отделений ВТБ и 11 офисов банка «Открытия». ВТБ представлен в каждом регионе округа.

Помимо этого, мы работаем над повышением доступности банковских продуктов для предпринимателей региона из всех населенных пунктов, включая те, где нет наших отделений: в этом году заработал выездной сервис для предпринимателей в десяти регионах ДФО с покрытием в 122 населенных пунктах.

В целом сегодня сеть отделений банка ВТБ составляет более 1,4 тыс. точек продаж в 82 субъектах РФ. Обслуживание юридических лиц и предпринимателей осуществляется в каждой второй точке продаж в 77 субъектах РФ. До конца года мы запустим еще порядка десяти таких точек.

Если говорить про работу в новых регионах: в июле в Луганске открылись первые два офиса ВТБ, а до конца года мы начнем обслуживание клиентов в Мариуполе и Донецке. Еще один важный момент — это начало интеграции с РНКБ. ВТБ уже начал обслуживать средний и малый бизнес Крыма и Севастополя, и до конца года на полуострове мы планируем запустить более 130 точек продаж.

Существенное укрепление инфраструктуры для клиентов происходит и в рамках интеграции с банком «Открытие» — под брендом ВТБ будет работать порядка 230 офисов. На сегодняшний день более 180 офисов «Открытия» в 49 регионах страны уже сменили вывески.

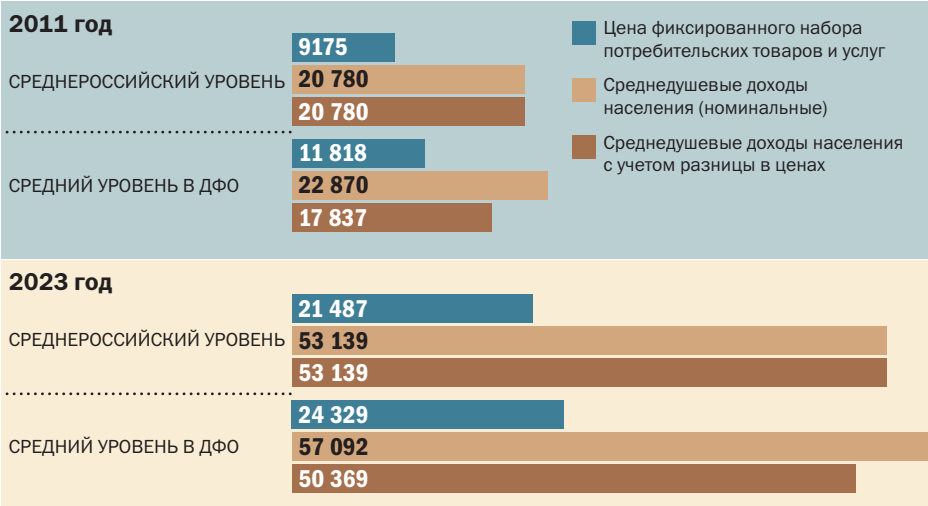
Мы нацелены расширить доступность банковского обслуживания на все регионы России и города с населением от 50 тыс. человек. В 2026 году отделения ВТБ будет работать в каждом российском регионе, а число точек продаж достигнет 1,8 тыс. ●

БЛИЖНИЙ ДАЛЬНИЙ ВОСТОК

КАКИЕ УРОКИ ИСТОРИИ СТОИТ НЕ ЗАБЫВАТЬ СОВРЕМЕННЫМ ЭКОНОМИСТАМ

ОЦЕНКА УРОВНЯ ЖИЗНИ В ДАЛЬНЕВОСТОЧНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ (ДФО) С УЧЕТОМ РЕГИОНАЛЬНОЙ РАЗНИЦЫ В ЦЕНАХ (РУБ.)

Источник: Росстат.



Крылатая фраза «Богатство России прирастать будет Сибирью», приписываемая Михаилу Ломоносову, на самом деле звучала иначе. В 1763 году основатель первого российского университета сказал: «Российское могущество прирастать будет Сибирью и Северным океаном». Похоже, его слова сегодня вновь становятся актуальными.



Продвижение наших предков на Дальний Восток было стремительным. В 1582 году отряд Ермака впервые пересек Уральский хребет, а всего через 57 лет, в 1639 году, Иван Москвитин построил первое русское зимовье на тихоокеанском побережье. Этот рывок в несколько тысяч километров через неизвестные земли был сделан в условиях сурового климата и полного бездорожья, практически без карт и баз снабжения, с минимальными запасами продовольствия, оружия и прочего снаряжения. Важнейшую роль в этом достижении сыграли храбрость, смекалка, воинское искусство и дипломатические способности русских землепроходцев. Основной же причиной быстрого продвижения России в Сибирь и на Дальний Восток следует считать понятные экономические интересы государства, частных предпринимателей и простых людей нашей страны.

Во-первых, Россия осваивала свои восточные территории в целях получения дополнительных ресурсов для внутреннего производства и внешней торговли. В частности, в XVI–XVII веках основным российским экспортным товаром была пушнина, масштабный вывоз которой позволял закупать за границей множество видов ключевой для страны продукции — от оружия для армии до тканей и ювелирных изделий. В те времена экспорт пушнины играл для российской экономики примерно ту же роль, что сегодня играет экспорт углеводородов.

К концу XVI века товарные запасы пушнины в европейской части России истощились. Именно это и стало основной причиной перехода русских отрядов через Урал, где они нашли новые богатые охотничьи угодья. Добыча сибирской и дальневосточной пушнины оказалась столь значительной, что во второй половине XVII века, по оценкам историков, доходы Сибирского приказа составляли не менее 6–10% доходов российской казны, притом что за Уралом тогда проживало не более 2–3% населения страны.

Другим важнейшим ресурсом, который Россия искала в своих восточных землях, были драгоценные металлы. Веками даже собственную монету российские государи чеканили из привозного золота и серебра, что порождало немалые экономические сложности. Печально известный Медный бунт 1662 года в немалой степени произошел из-за нехватки в России серебра для обеспечения денежного обращения.

Первое собственно российское серебро было выплавлено в 1687 году из руд, добытых в Забайкалье, а чуть позднее там развернули первое в стране промыш-

ленное производство этого металла. Там же, на Нерчинских рудниках, в 1714 году начали выплавлять и первое российское золото.

А уже в XX веке дальневосточная золотодобыча сыграла огромную роль в советской индустриализации. В первые десятилетия советской власти основным экспортным ресурсом, которым СССР мог расплатиться за массовую закупку передовых зарубежных технологий, машин и оборудования, было золото. Но золота требовалось много. И тогда советская власть в кратчайшие сроки превратила Колымский край на Дальнем Востоке в центр отечественной золотодобычи. Если в 1932 году на Колыме было получено всего полтонны золота, то в 1940 году — уже 80 тонн, что составляло около половины советской золотодобычи того периода.

Освоение месторождений Колымского края в ранний советский период велось крайне жесткими и даже жестокими методами, которые вряд ли можно оправдать с моральной точки зрения. Однако во многом именно колымское золото обеспечило быстрый рост технологического уровня промышленности, что помимо

РЕНАТА ЯМБАЕВА





прочего позволило СССР победить в Великой Отечественной войне.

Во-вторых, причиной движения России на восток стал поиск путей обхода военно-политических и экономических барьеров, которые периодически возникали на наших западных и южных границах. Например, в XVII веке враждебные Швеция, Речь Посполитая и Турция почти полностью заблокировали России выход на европейские рынки через Балтийское и Черное моря. В этих условиях Россия начала активные поиски прямых путей в страны Дальнего Востока. Первый торговый караван с российскими казенными товарами пересек границу с Китаем уже во второй половине XVII века.

Другой легендарной страницей политики по развитию экономических связей на восточных границах стала деятельность государственно-частной Российско-Американской компании. Эта компания занималась развитием торговли и промыслов на Дальнем Востоке вплоть до продажи Аляски Соединенным Штатам Америки и внесла большой вклад в снижение экономической зависимости России от Европы. Кроме того, Российско-Американская компания организовала первую российскую кругосвет-

ную экспедицию под руководством Крузенштерна и Лисянского, а также экспедицию, события которой легли в основу знаменитой музыкальной пьесы «„Юнона“ и „Авось“». Эта деятельность компании служила укреплению не только экономических, но и геополитических позиций России, а также освоению наших восточных территорий.

Еще одним ярким эпизодом, который подтвердил крайнюю важность транспортных путей на Дальнем Востоке для нашей страны, стали поставки военной продукции наших союзников во время Великой Отечественной войны. По наиболее безопасным в тех условиях транспортным направлениям, идущим через наши восточные границы, за 1941–1945 годы мы получили почти половину импортных военных грузов (свыше 8 млн тонн), которые сыграли существенную роль в нашей общей победе.

В-третьих, с самого начала переток людей в Сибирь и на Дальний Восток позволял смягчать проблему голода и аграрного перенаселения в европейской части России. Простые люди зачастую переселялись за Урал стихийно, в поисках лучшей доли. Историки свидетельствуют, что уже во второй по-

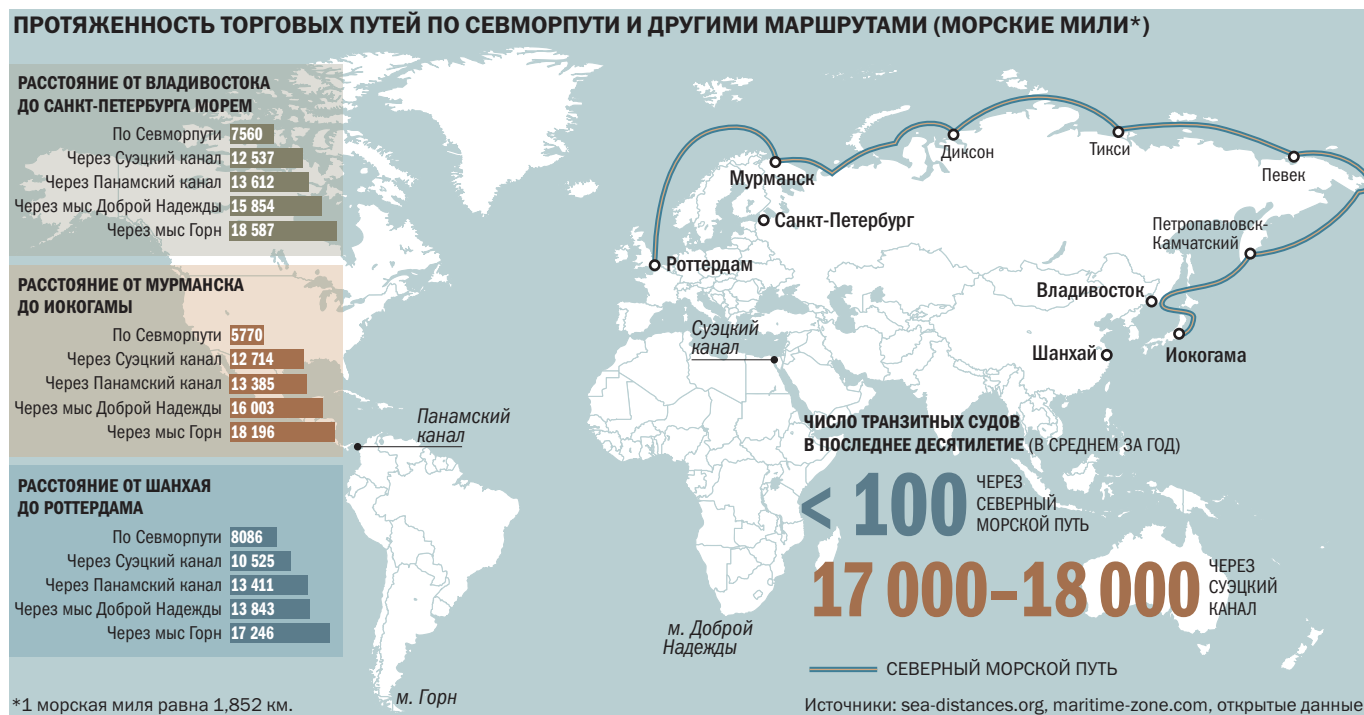
ловине XVII века вслед за торговыми и промышленными людьми на восточные земли России массово поехали вольные хлебопашцы. Российскую власть такое развитие событий полностью устраивало, поскольку переезд части населения за Урал позволял решать целый ряд общегосударственных проблем: снижал накал социальных противоречий, позволял вовлечь в оборот богатые ресурсы восточных земель, обеспечивал военно-политический контроль за новыми территориями и т. д. Поэтому, начиная с XVII века российское государство проводило целенаправленную политику по поддержке переселенцев, предоставляя им значительные налоговые льготы, а также помощь в натуральной и денежной форме. Например, по закону 1882 года переселенцы в Южное Приморье получали не менее 15 десятин земли на человека, освобождение от всех недоимок на родине и освобождение на пять лет от государственных податей и повинностей на новом месте, оплату проезда всей семьи до Владивостока, запасы продовольствия на полтора года и ряд других видов поддержки. Благодаря такой государственной политике население российского Дальнего Востока быстро росло. Всего за 20 лет, с 1897

по 1916 год, оно выросло более чем вдвое — с 372 тыс. до 988 тыс. человек.

В советское время быстрый рост численности населения за Уралом продолжился. Например, на Дальнем Востоке число жителей с 1926 по 1991 год выросло более чем в пять раз, достигнув 8,064 млн человек (сегодня — 6,1 млн). Хотя в Советском Союзе целью массового перемещения жителей за Урал было не столько решение проблем перенаселения, сколько привлечение трудовых ресурсов для создания новых мощных индустриальных центров в Сибири и на Дальнем Востоке.

Подавляющее число советских граждан переселялось на восток страны абсолютно добровольно. В первую очередь их привлекали экономические стимулы, внедренные советской властью для жителей восточных и северных территорий СССР. Главным из этих стимулов стал более высокий уровень жизни специалистов, работавших на отдаленных территориях со сложными условиями. Этим людям выплачивались так называемые северные надбавки и районные коэффициенты, которые позволяли им получать заработную плату намного больше, чем специалистам, выполнявшим аналогичную работу в других регионах СССР. В частности, районный коэффициент для Сахалина, Камчатки, Чукотки, северных частей Якутии и Хабаровского края, введенный в 1960-е годы, составлял от 1,6–2,0. В результате разрыв в оплате труда намного превышал разрыв в стоимости жизни, обеспечивая более высокий уровень материального благополучия жителей отдаленных территорий Сибири и Дальнего Востока.

В свою очередь, насыщение восточных территорий постоянным населением позволило создать здесь большое число мощных промышленных производств и транспортных артерий общенационального значения. Важную, во многом ключевую, роль для современной российской экономики играют расположенные на Дальнем Востоке предприятия сырьевых отраслей. В Дальневосточном федеральном округе находится свыше 80% общероссийских запасов алмазов и свыше 90% их добычи, свыше трети запасов и свыше половины российской добычи золота и серебра. Этот макрорегион обеспечивает 100% общероссийской добычи олова и сурьмы, 63% добычи свинца и 87% производства вольфрамового концентрата. На Дальний Восток приходится около 40% лесопокрытой площади нашей страны и примерно 30% национальных ресурсов древесины. Доля округа в общероссийском вылове рыбы и производстве рыбной продукции превышает 65%.



Экономическая история четко показывает, что продвижение российского государства на восток во все времена создавало мощные импульсы для развития всей страны. Мне в этой связи нравится мысль, которую я однажды услышал от видного дальневосточника, в прошлом губернатора Хабаровского края Виктора Ишаева: «Россия никогда не развивала и не должна развивать Дальний Восток из благотворительных соображений. Россия через развитие Дальнего Востока должна развивать саму себя».

Завершая анализ, нетрудно заметить, что многие причины, побуждавшие российское государство развивать свои восточные регионы 100, 200 и даже 300–400 лет назад, удивительным образом похожи на те обстоятельства, с которыми наша страна сталкивается и сегодня. Поэтому стоит самым внимательным образом присмотреться к тем решениям и тем методам, которые обеспечивали успехи в развитии Сибири и Дальнего Востока в прошлом. При этом обязательно надо учитывать и те серьезные ошибки, которые, к сожалению, совершались российским государством на разных этапах освоения восточных территорий, чтобы не повторять их в будущем.

К числу наиболее серьезных ошибок, допущенных в разное время при освоении Дальнего Востока, я бы отнес запаздывание с развитием транспортной инфраструктуры и прекращение целенаправленной политики по поддержке доходов местного населения на уровне выше среднероссийского.

Например, запоздалое решение о строительстве Транссибирской железнодорожной магистрали в XIX веке не только задержало социально-экономическое развитие восточных регионов, но и стало одной из главных причин нашего поражения в русско-японской войне 1904–1905 годов. Отдаленность театра боевых действий от нормальных транспортных коммуникаций со стороны России очень серьезно ослабила нашу армию, которая снабжалась

Возврат к высоким темпам развития Дальнего Востока требует не только исправления ошибок, но и запуска новых мегапроектов общенационального и международного значения

необходимыми ресурсами в совершенно недостаточных объемах.

Провал уровня жизни населения в восточных регионах России — ошибка последних 30 лет. Например, корректировка номинальных доходов жителей Дальневосточного федерального округа на стоимость потребительской корзины показывает, что реальный уровень их жизни ниже, чем в среднем по России. Учет реальной покупательной способности зарплат показывает, что в 2011 году уровень жизни в Дальневосточном федеральном округе отставал от среднероссийского примерно на 15%, а в 2023 году — примерно на 5%. Это обстоятельство стало главной причиной оттока дальневосточного населения, численность которого с 1991 года сократилась примерно на 24%.

Возврат к высоким темпам развития Дальнего Востока требует не только исправления допущенных ошибок, но и запуска новых мегапроектов общенационального и международного значения, привлекающих для широкого круга участников в лице государства, российского и зарубежного бизнеса, а также населения. Мегапроекты смогут обеспечить крупномасштабный приток инвестиций, породить большое число прямых и косвенных социально-экономических эффектов, сделают дальневосточные рынки более привлекательными для ведения предпринимательской деятельности, создадут новые высокооплачиваемые рабочие места и повысят доходы населения.

В качестве одного из главных мегапроектов такого рода можно рассматривать комплексное развитие транспортной инфраструктуры на Дальнем Востоке и в российской Арктике. Подобное развитие подразумевает превращение Северного морского пути в активно действующий транспортный коридор; дальнейшее расширение провозной способности Транссиба, БАМа и других восточных железных дорог; строительство железнодорожного перехода на Сахалин, расширение существующих и создание новых дальневосточных портов; полноценное возрождение смежных отраслей — судостроения, судоремонта, вспомогательного железнодорожного машиностроения и т. д.

Для России наличие улучшенной транспортной инфраструктуры на востоке и севере страны будет означать значительное расширение торгово-экономических связей с наиболее мощным и быстро растущим сектором глобальной экономики — Азиатско-Тихоокеанским регионом; упрощение обхода санкционных барьеров, воздвигнутых на европейском направлении; снижение зависимости от монополизма покупателей отечественной экспортной продукции; повышение обороноспособности восточных территорий. Например, строительство железнодорожного перехода на Сахалин с одновременным строительством новых портов в глубоких водах его восточного побережья позволит нам принимать и отправлять океанские суда с гораздо большей, чем

сейчас, грузоподъемностью. Кроме того, этот переход позволит иметь значительно более надежный путь снабжения армии и флота в той зоне, где некоторые соседи пытаются оспаривать наши границы.

Для наших иностранных партнеров развитие транспортной инфраструктуры будет означать повышение привлекательности их инвестиций в различные проекты на Дальнем Востоке и других регионах России. Кроме того, все более интересным для иностранного бизнеса будет становиться транзит по маршруту Азия—Европа—Азия через территорию России. Например, путь из Шанхая в Роттердам через Севморпуть примерно на 23% короче, чем через Суэцкий канал, и на 42% короче, чем через мыс Доброй Надежды. На этом пути нет пиратской опасности, а арктические льды в силу глобального потепления становятся все менее мощными, что значительно упрощает движение судов.

Превращение Севморпути в активно действующий транспортный коридор потребует большой работы. Прежде всего — создания полноценных портов на всем его протяжении. Таких портов, где проходящие суда смогут получить качественный ремонт, bunkеровку, лечение членов экипажей и т. п. В свою очередь, наличие полноценных портов требует создания полноценных путей их снабжения — круглогодичных железных и/или автомобильных дорог. В этой связи, видимо, надо еще раз изучить варианты строительства Северного широтного железнодорожного хода, который и мог бы стать ключевой транспортной «подпоркой» для портов Севморпути.

Еще один вариант для расширения международного транзита — увеличение контейнерных перевозок по Транссибу и БАМу. До сих пор транзитным перевозкам по этим дорогам препятствовал целый ряд обстоятельств, главное из которых очень высокая загрузка путей российскими экспортными грузами, прежде всего углем. Однако провозная способность наших восточных железных дорог постепенно растет, а экспортные перевозки угля через 10–20 лет могут значительно сократиться в силу зеленой климатической повестки, которая нацелена на снижение использования ископаемого топлива. В этом случае именно транзитные контейнерные перевозки по железной дороге могут заместить выпадающий транспортный поток.

Пока трудно сказать, сумеет ли транспортный мегапроект на Дальнем Востоке и в Арктике сыграть столь же важную роль для нашей страны, как «пушная» история XVII века и «золотая» эпопея XX века. Однако шансы на это есть, и мы обязательно должны попробовать воспользоваться этими шансами ●



познакомьтесь
с нашими проектами
на forma.ru

REPUBLIC

 БЕЛОРУССКАЯ

Застройщик АО "СЗ "Пресненский вал 27",
проектная декларация на наш.дом.рф

FØRST

 ТУЛЬСКАЯ

Застройщик ООО "СЗ "Симоновская набережная",
проектная декларация на наш.дом.рф

PORTLAND

 ПЕЧАТНИКИ

Застройщик ООО "СЗ "Риверсайд",
проектная декларация на наш.дом.рф

soUL

 АЭРОПОРТ

Застройщик ООО "СЗ Часовая",
проектная декларация на наш.дом.рф

moments

 СТРЕШНЕВО

Застройщик ООО "СЗ "Созвездие",
проектная декларация на наш.дом.рф

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

ИДЕЯ ОБРЕТАЕТ ФОРМУ

ДЕВЕЛОПЕР КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ
ГОРОДСКИХ КВАРТАЛОВ В МОСКВЕ



FORMA

«ДАЛЬНИЙ ВОСТОК ОФОРМЛЯЕТСЯ В ОТДЕЛЬНОЕ ЗНАЧИМОЕ ТУРИСТИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ»

В связи с переориентацией отечественного бизнеса на страны Азии и Персидского залива Дальний Восток приобретает все большую значимость для российских компаний. О том, какие направления финансирования в корпоративном бизнесе на Дальнем Востоке являются приоритетными, рассказал первый зампред правления Сбербанка Александр Ведяхин.



Какие вы можете назвать драйверы развития корпоративного бизнеса на Дальнем Востоке, помимо традиционных для региона отраслей (рыба, суда, порты)?

— Действительно, основной крупнейший бизнес Дальнего Востока сконцентрирован в традиционных для региона отраслях, и на сегодняшний день ключевым инвестором в регионе является государство. С появлением инфраструктуры мы наблюдаем ситуацию, когда на Дальний Восток начинают «подтягиваться» средний бизнес и иностранные компании, которые понимают, что стратегическое расположение региона дает уникальную возможность по организации экспортно ориентированного производства, и направляют инвестиции в инфраструктуру и различные отрасли.

Развитие Дальнего Востока открывает новые возможности для предпринимателей Китая. Еще до недавнего времени экономическое партнерство России и Китая главным образом базировалось на российском экспорте ресурсной продукции и импорте в Россию бизнес-оборудования и решений. Однако начиная с 2022 года китайская продукция, китайские собственные бренды плотно вошли в повседневную жизнь россиян, и мы видим значительные успехи китайских компаний в России в таких отраслях, как коммерческий и легковой транспорт, потребительская электроника, телекоммуникационное оборудование, АПК и строительство.

Дальний Восток оформляется в отдельное значимое туристическое направление: в первом полугодии 2024 года регион посетило на 21% больше туристов, чем годом ранее. Туристический поток является драйвером для создания туристической инфраструктуры, в частности, запланированы к реализации проекты объемом более 80 млрд руб. На территории ДВФО при поддержке Сбера реализуется семь проектов с общим лимитом финансирования порядка 36 млрд руб. по программе льготного кредитования инвестиционных проектов по развитию внутреннего и въездного туризма.

Реализуется масштабный разворот экономики на восток, он затрагивает и электроэнергетику: формируется 3-я ценовая зона, сетевая инфраструктура, строится и модернизируется оборудование. До 2029 года запланирован ввод 3 ГВт мощностей, дополнительно, по нашим оценкам, потребуется еще порядка 2 ГВт, объем инвестиций на строительство и модернизацию генерирующих мощностей составит примерно 1 трлн руб. Для обеспечения сетевой инфраструктуры потребуется еще 250 млрд руб.

Сейчас на Дальнем Востоке работает более 200 IT-компаний, с доходностью более 1 млрд руб. в год. Сбер играет важную роль в развитии региона в области высоких технологий. Созданный в коллаборации с Дальневосточным федеральным университетом центр компетенций по искусственному интеллекту по итогам 2023 года показал значимые результаты работы. Например, локальное решение — система распознавания амурских тигров. Кроме этого, адаптация на Вьетнам разрабатываемого Дальневосточным центром искусственного интеллекта и Сбером решения на основе ИИ для мониторинга движения и возникновения тропических циклонов. Решение, которое было представлено на прошлогоднем ВЭФ-2023, позволяет на основе спутниковых снимков выявлять зародившиеся циклоны, определять их характеристики и отслеживать их перемещение.

— Какая доля корпоративного бизнеса Сбера сосредоточена на Дальнем Востоке, как она меняется в последнее время, какой сегмент преобладает по объему бизнеса?

— Услугами Дальневосточного банка Сбера активно пользуется 135 тыс. корпоративных клиентов. За год клиентская база выросла более чем на 2%. Этот регион характеризуется одним из самых высоких продуктовых проникновений и динамичным ростом доходов. Все сегменты бизнеса активно развиваются, около половины доходов приходится на крупнейший, крупный и средний бизнес.

— Есть ли у корпоративных клиентов на Дальнем Востоке какие-то специфические запросы на банковские продукты?

— Ввиду специфики географического расположения региона и близости к странам АТР бизнес волнует вопросы, связанные с разрывом логистических, платежных цепочек и торговых связей. Актуальный запрос для клиентов — проведение платежей за товары и получение экспортной выручки. Также клиентам требуется помощь в комплексном сопровождении сделок: начиная от поиска надежных китайских партнеров и заканчивая поставкой товара в РФ.

— Дальний Восток известен своим рыбным промыслом — какие задачи в этом сегменте помогает решать Сбербанк своим клиентам?

— Нашим базовым продуктом для компаний отрасли является инвестиционное кредитование. Сбер более 20 лет кредитует рыбаков «длинными» деньгами, позволяя финансировать любые проекты, начиная от сделок M&A и приобретения подержанного флота до участия в крабовых аукционах. За эти годы мы накопили значительный объем экспертизы и готовы помочь структурировать практически любую сделку даже в условиях дефицита собственного капитала у компании. Безусловно, весь спектр базовых расчетных и гарантийных инструментов также есть в нашем арсенале. С учетом вызовов, с которыми столкнулась отрасль в последнее время, мы также



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ СБЕРБАНКА

развиваем направление консалтинга и инжиниринга по направлению строительства рыбопромыслового флота, а также готовы помогать компаниям с поиском поставщиков судового оборудования, недоступного в России.

В 2023 году Сбер провел активную работу с клиентами рыбной отрасли и помог им принять участие во второй волне крабовых аукционов. Банк разработал индивидуальные подходы к заемщикам, занимающимся выловом краба. К примеру, были увеличены сроки кредитования, сделан более гибким подход к такому показателю, как максимальный размер долговой нагрузки.

Клиентам рыбной и крабовой отраслей Сбер предлагает продукты для цифровой трансформации бизнеса. Совместно с клиентами, занимающимися выловом водно-биологических ресурсов в Дальневосточном бассейне, ведем работу по прогнозированию объемов вылова и оптимизации маршрутов судов. Собираем данные для обучения модели.

— Что требует от банка больше затрат, как материальных, так и интеллектуальных, — рыболовецкая отрасль, судостроительная или портовая?

— Сбер активно участвует в финансировании развития ключевой ж/д и портовой инфраструктуры на Дальнем Востоке. По нашим прогнозам, мощность ж/д инфраструктуры к портам на Дальнем Востоке в 2030 году будет увеличена на 66 млн тонн.

«Совместно с клиентами, занимающимися выловом водно-биологических ресурсов в Дальневосточном бассейне, ведем работу по прогнозированию объемов вылова и оптимизации маршрутов судов»

Санкции 2022–2023 годов были сфокусированы на сокращении экспорта природных ресурсов из России. Морские перевозки грузов исторически осуществлялись зарубежными судоходными компаниями на судах иностранного производства. Это продемонстрировало важность наличия собственного флота для обслуживания внешней торговли. Для морских перевозок основных категорий грузов в период до 2030 года России необходим флот общим дедевейтом 73 млн тонн, из которых около 41 млн тонн дедевейта мы оцениваем как незакрытую потребность. В эту цифру включены и танкеры, и балкеры для сухих грузов, и контейнеровозы. Таким образом, потенциал для развития судостроения значительный, однако этот потенциал сложно реализовать по объективным причинам:

1. Недостаток верфей для массового строительства современных торговых судов, в частности крупнотоннажных судов.

2. Низкая производительность труда и моральная изношенность верфей.

3. Низкий уровень локализации производства судов. Например, доля отечественной продукции в главных и вспомогательных судовых двигателях и других системах составляет не более 20%.

Без реализации приоритетного проекта технологического суверенитета «Судостроение», а именно строительства новых и технической модернизации старых верфей, потенциал развития отрасли будет значительно сдержан.

— Как государство помогает в развитии рыбной отрасли на Дальнем Востоке?

— До недавнего времени компании демонстрировали хорошие результаты на фоне высокого спроса на продукцию отрасли на внешних рынках и обладали высоким запасом прочности. Серьезным импульсом для развития на долгосрочную перспективу стала программа обновления флота через инвестиционные квоты. Но, к сожалению, в этом направлении есть ряд вопросов с завершением строительства и соответствующие незапланированные расходы компаний-инвесторов.

Дополнительное давление сейчас оказывает геополитическая ситуация, которая уже привела к существенному снижению стоимости на основной объект промысла в Дальневосточном бассейне — минтай. В сложившихся условиях целесообразно подумать о снижении экспортных пошлин, а также о внедрении механизма льготного кредитования строительства флота и дополнительного субсидирования верфей, столкнувшихся с трудностями. Искать все пути помощи данному сектору.

Государство уже предоставляет финансирование в виде субсидий на закупку оборудования, модернизацию флота и развитие инфраструктуры для переработки рыбы. Дает доступ к льготным кредитам и грантам для рыбоперерабатывающих предприятий и рыбаков. Обеспечивает квотирование на вылов рыбы и морепродуктов. Контролирует соблюдение правил рыболовства и борется с браконьерством, что позволяет поддерживать устойчивое рыболовство в данном регионе.

Государство активно участвует в развитии рыбной отрасли. В настоящий момент нельзя отделять верфи от рыбной отрасли. Благодаря инвестиционным обязательствам по строительству судов удалось загрузить контрактами верфи по всей стране, создать рабочие места и повысить компетенции и квалификацию кадров. На Дальнем Востоке у нас три верфи ведут активную работу: Восточная верфь (Владивосток), Находкинский судоремонтный завод, Хабаровский судостроительный завод.

— Есть ли потребность у дальневосточных корпоративных клиентов в инструментах в валютах Китая и Южной Кореи, и если есть, то какая?

— Потребность есть как в наличных, так и в безналичных операциях, в основном в юанях. Что касается расчетов с Южной Кореей, то интерес бизнеса к корейской воне и инструментах в ней низкий ●



REUTERS



МИЛЛИАРД НА ТРОИХ

КАК КАНДИДАТЫ В ПРЕЗИДЕНТЫ США СОБИРАЮТ ДЕНЬГИ

Президентская кампания в США, формально стартовавшая еще в 2022 году, оказалась перезапущена в конце июля, когда Джо Байден принял беспрецедентное решение о выходе из гонки всего за 3,5 месяца до выборов. А потому и по сбору средств эта предвыборная гонка оказалась не похожей ни на одну другую в истории США.



По данным Федеральной избирательной комиссии США (FEC), по состоянию на середину августа кандидаты в президенты собрали в общей сложности \$1 млрд. Это деньги, полученные непосредственно штабами кандидатов. Лидером же по полученным средствам является Джо Байден — действующий президент, который уже не участвует в выборах.

Выходу Джо Байдена из президентской гонки предшествовали несколько месяцев внутрипартийных дразг, вызванных неуверенностью многих сторонников действующего президента в том, что он в состоянии и дальше управлять страной. А провальное выступление 27 июня на дебатах с Дональдом Трампом только усилило эти опасения. При этом сам господин Байден до конца отказывался уходить. И это стало негативно сказываться на финансировании не только самого Джо Байдена, но и демократов в целом.

В Америке кандидаты в президенты получают деньги на проведение избирательных кампаний не только на счет собственного избирательного фонда, но и из сторонних фондов политической активности. Причем часть из подобных фондов никак не ограничена в объемах помощи кандидату.

Спонсоры демократов еще до выхода Байдена из гонки, перестав верить в успех действующего президента на предстоящих выборах, не только остановили перечисление пожертвований, но и заморозили уже выделенные средства. В результате Дональд Трамп, еще в начале года значительно уступавший по сборам своему конкуренту, во втором квартале собрал на \$100 млн больше, чем Джо Байден. Предвыборная кампания республиканца (с учетом поступлений от сторонних фондов) получила от спонсоров \$431,2 млн, в то время как штаб действующего президента — \$333,4 млн. После провальных для господина Байдена де-

батов ситуация с финансированием стала критической. В начале июля некоторые крупные доноры-демократы уведомили комитет по политической активности Future Forward — крупнейший фонд, поддерживающий Демократическую партию, — что взносы на сумму около \$90 млн будут заморожены, пока кандидатом от партии на выборах будет числиться Джо Байден.

В результате отсутствие поддержки, как политической, так и финансовой, вынудило действующего президента объявить 21 июля о снятии своей кандидатуры с предстоящих выборов. Тогда же господин Байден предложил демократам выдвинуть на этот пост своего вице-президента Камалу Харрис. В итоге штаб Джо Байдена был экстренно был переименован в «Харрис в президенты», а оставшиеся на его счетах средства были переданы команде вступившего в гонку вице-президента.

Статус официального кандидата на пост президента США от Демократической партии Камала Харрис получила беспрепятственно (за нее свой голос отдали 99% делегатов). А вот с деньгами от Джо Байдена все оказалось не так просто. Избирательный штаб Дональда Трампа посчитал этот жест уходящего президента нарушением закона и подал жалобу в Федеральную избирательную комиссию (FEC). В центре спора — \$91,5 млн. Именно столько собранных средств осталось на руках у господина Байдена после всех трат на предвыборную кампанию. Получит их в итоге госпожа Харрис или нет — решать теперь FEC.

Затянувшийся выход из гонки Джо Байдена, безусловно, сказался на объ-



кандидатом в президенты от Республиканской партии, который сумел привлечь больше денег, чем его конкурент, был Джордж Буш-младший. Случилось это в 2000 году, когда его соперником по гонке был Альберт Гор. Но те выборы в принципе отличались от прежних. Как известно, победивший в итоге господин Буш набрал меньшее количество голосов избирателей (50 455 156), чем проигравший господин Гор (50 992 335). И это был всего четвертый

гонки республиканцы и независимый кандидат Роберт Кеннеди-младший. На прошлых выборах все было с точностью до наоборот — сплошь демократы и всего один республиканец — Дональд Трамп. Пока что цифры сборов кандидатов весьма далеки от объемов пожертвований, которые наблюдались четыре года назад. Тогда общий объем собранных кандидатами средств, включая уже выбывших из гонки, составил

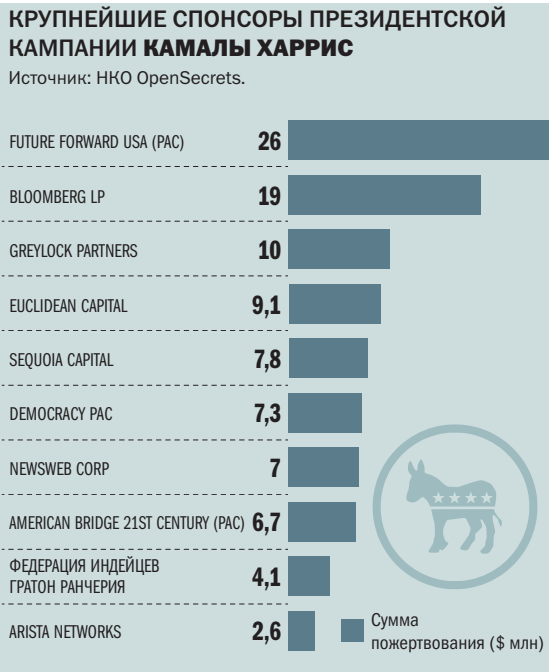
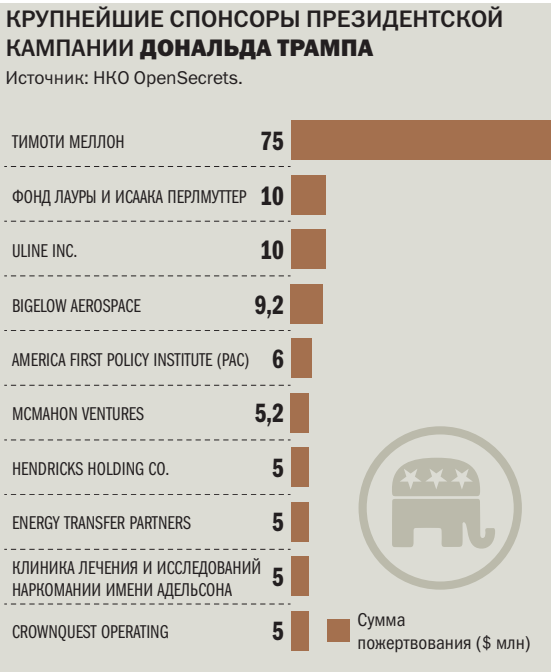
Статус официального кандидата на пост президента США от Демократической партии Камала Харрис получила беспрепятственно (за нее свой голос отдали 99% делегатов). А вот с деньгами от Джо Байдена все оказалось не так просто

еме средств, привлеченных демократами к середине августа. Но и без денег Джо Байдена с финансированием у штаба Камалы Харрис проблем возникнуть не должно. Уже через неделю после начала собственной избирательной кампании новоиспеченная кандидатка отчиталась, что ее штабу в рекордные сроки удалось собрать \$200 млн пожертвований. Причем две трети средств поступило от тех, кто жертвует деньги демократам впервые, торжественно отмечала в соцсети Х госпожа Харрис. К середине августа непосредственно штаб Камалы Харрис собрал \$285 млн, следует из отчета FEC. Это все еще меньше, чем успел собрать штаб Джо Байдена (\$296,2 млн), но у того на это

были месяцы, а у госпожи Харрис — месяц. К тому же привлеченные ею пожертвования значительно больше, чем у Дональда Трампа, — \$221 млн. Учет поступлений от сторонних политических фондов ведет независимая исследовательская организация OpenSecrets (ранее Center for Responsive Politics — CRP). По ее данным, по состоянию на 17 августа в пользу Дональда Трампа в общей сложности (и в избирательный штаб, и от внешних фондов) было пожертвовано \$472,8 млн, а в поддержку Камалы Харрис — уже \$497,5 млн. Республиканцы последние 20 лет традиционно отличаются от демократов более скромными бюджетами предвыборных кампаний. Последним

такой случай в истории США. Более того, результаты выборов подводились в течение месяца из-за постоянных пересмотров и пересчетов голосов. Да и разница в голосах выборщиков между кандидатами оказалась ничтожно мала — всего в 5 (271 против 266). С тех пор республиканцы неизменно уступали демократам по объемам сборов. В том числе и сам Джордж Буш-младший в 2004 году, соперничавший тогда с демократом Джоном Керри. Примечательно, что в топ-10 по объему привлеченных средств в рамках нынешней избирательной кампании нет ни одного демократа, кроме господина Байдена и госпожи Харрис. Все остальные — выбывшие по ходу

\$3,98 млрд. И это был абсолютный исторический рекорд. Для сравнения, на выборах 2016 года было собрано \$1,5 млрд, на выборах 2012 года — \$1,4 млрд, а на выборах 2008 года, которые долгое время оставались самыми урожайными по донорским средствам, — \$1,8 млрд. Но, как показывают предыдущие предвыборные циклы, основные сборы 2024 года еще впереди. С момента написания этой статьи до дня выборов оставалось 11 недель, а именно за 10 недель до выборов 2020 года Джо Байден, например, собрал около 60% от общего объема пожертвований. Время, чтобы если не побить рекорд, то хотя бы приблизиться к нему, у Камалы Харрис и Дональда Трампа еще есть ●



ФОНДЫ ПЕРЕМЕШАЛИ КАПИТАЛ

ИНВЕСТОРЫ ВЫБИРАЮТ РЫНКИ С МЕНЬШИМИ РИСКАМИ И БОЛЬШИМ ПОТЕНЦИАЛОМ РОСТА



Глобальные портфельные инвесторы опасаются за судьбу американской и мировой экономики. Несмотря на страхи, управляющие скупают не только надежные фонды денежного рынка, но и региональные фонды акций, некоторые из которых после коррекции начала августа вновь стали выглядеть привлекательно. Схожие тенденции наблюдаются и на российском рынке, спросом пользуются лишь немногие фонды акций и все фонды денежного рынка.

Международные инвесторы не на шутку встревожены состоянием американской экономики.

Об этом свидетельствует августовский опрос портфельных менеджеров, проведенный Bank of America (BoFA). Аналитики американского банка опросили 220 управляющих фондами с суммарными активами почти на \$600 млрд. Впервые за более чем десятилетие таких опросов рецессия экономики США была названа ключевым риском с непредсказуемыми последствиями для всей мировой экономики. Такой точки зрения придерживаются 39% опрошенных. Это на 21 п. п. выше показателя июля. В то же время доминировавший в июле риск ухудшения геополитической ситуации с показателем 25% отошел на второй план, а высокая инфляция сместилась на третье место (12%).

Опасения управляющих связаны со слабыми данными по экономике США, опубликованными в последний летний месяц. 1 августа Институт управления поставками (ISM) сообщил, что в июле индекс деловой активности в производственном секторе США (ISM Manufacturing) опустился до минимального значения с ноября 2023 года — до 46,8 пункта, тогда как месяцем ранее составлял 48,5. Значение индикатора ниже 50 пунктов говорит о спаде активности в секторе. Аналитики, опрошенные Trading Economics, рассчитывали на рост показателя до 48,8.

Добавили нервозности инвесторам и данные по американскому рынку труда. По статистике Министерства труда, безработица в США в июле выросла до 4,3% (с 4,1%), хотя аналитики надеялись на сохранение показателя. При этом число новых рабочих мест в несельскохозяйственном секторе увеличилось лишь на 114 тыс. против ожидаемых 175 тыс. (179 тыс. в июне). После таких данных, как отмечает управляющий активами УК «Система Капитал» Дмитрий Терпелов,

сработал один из отслеживаемых инвесторами индикаторов рецессии, названный «правило Сэм» в честь работавшей в ФРС экономиста Клаудии Сэм. «Суть правила в том, что исторически шансы рецессии сильно увеличиваются, если средний показатель трехмесячной безработицы на 0,5 п. п. превышает минимальный уровень безработицы за последние 12 месяцев», — поясняет господин Терпелов.

В таких условиях вырос риск рецессии мировой экономики. По данным опроса портфельных управляющих, число респондентов, уверенных в том, что в ближайшие 12 месяцев темпы роста мировой экономики замедлятся, почти в полтора раза превысило число тех, кто по-прежнему ждет ее роста. За месяц доля пессимистов выросла на 20 процентных пунктов, что стало сильнейшим изменением с марта 2022 года.

Неуверенный рост

В таких условиях международные управляющие скорректировали свои инвестиционные предпочтения. Об этом свидетельствуют данные Emerging Portfolio Fund Research (EPFR). По оценке «Денег», основанной на отчетах Bank of America (BoFA), учитывающих данные EPFR, за четыре недели, завершившиеся 21 августа, чистый приток инвестиций во все категории фондов акций составил \$50,5 млрд. Это на 44% ниже показателя июля. В то же время поступления в фонды денежного рынка выросли почти втрое, до \$133 млрд.

Основным спросом, как и в июле, пользовались рынки развитых стран. По данным EPFR, за месяц фонды developed markets (DM) привлекли у клиентов \$37,8 млрд, что почти вдвое ниже объема средств, инвестированного месяцем ранее.

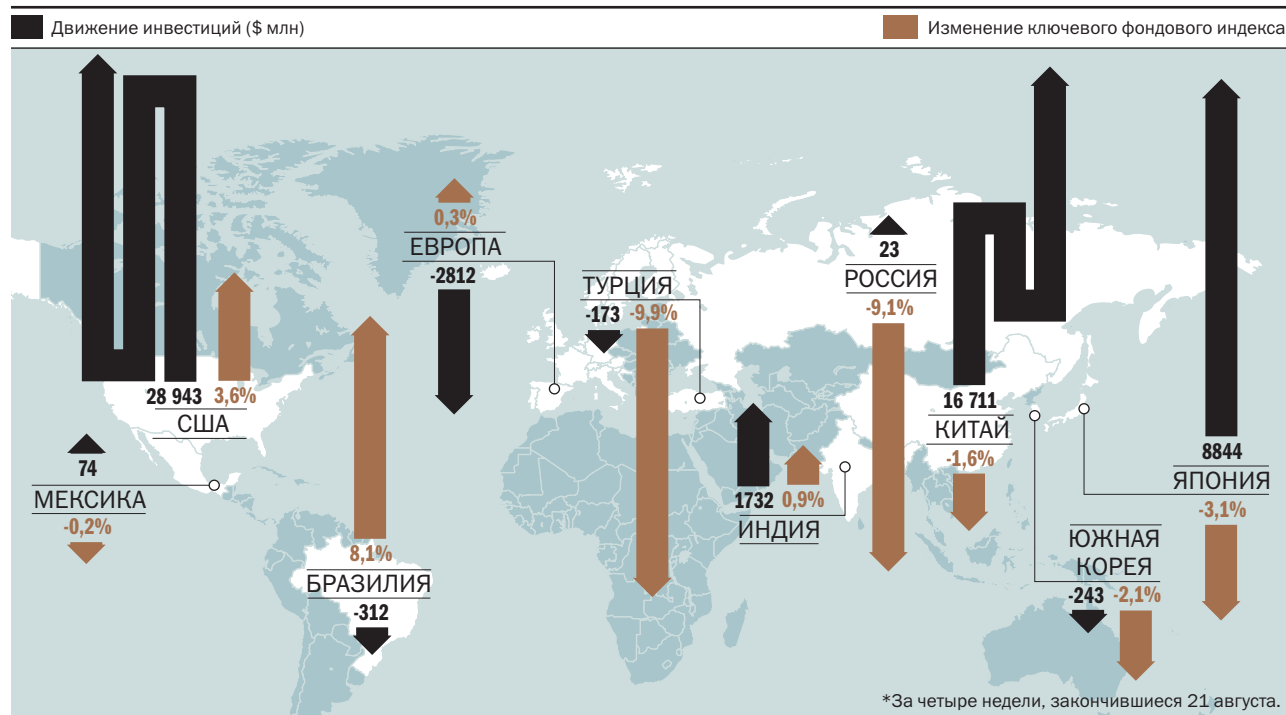
Замедление инвестиций в фонды DM произошло на фоне снижения спроса на фонды американских акций. За месяц объем чистых привлечений в такие фонды составил \$28,9 млрд, тогда как месяцем ранее было инвестировано \$65,2 млрд. По данным опроса BoFA, число портфельных менеджеров, у которых доля вложений в такие акции была выше индикативного уровня, лишь на 11% превысило число тех, у которых эта доля ниже. За месяц перевес оптимистов сократился на 5 процентных пунктов.

Наряду со слабыми данными по экономике США инвесторов беспокоит ухудшение перспективы корпоратив-

ТЕКСТ **Татьяна Палаева**
ФОТО **Kim Kyung-Hoon/Reuters**

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ*

Источники: Bloomberg, BoFA, Midlincoln Research, Investfunds.





KIM KYUNG-HOON / REUTERS

ной прибыли. По мнению аналитиков, опрошенных MarketWatch, прибыли компаний и банков США, акции которых входят в расчет индекса S&P 500, могут вырасти в третьем квартале в среднем на 0,2%, в то время как месяц назад предполагался подъем на 0,4%. Как отмечает портфельный управляющий Astero Falcon Алена Николаева, компании по всему миру начали снижать прогнозы на будущие периоды, что отражает их ожидания по ослаблению мирового потребительского спроса, и это плохо для мировых рынков.

Игра спекулянтов

Из общей картины фондов развитых стран выбились фонды Японии. За отчетный период международные инвесторы увеличили вложения в такие фонды почти на \$9 млрд, что больше суммарных продаж в предыдущие два летних месяца (\$7,3 млрд). Это один из лучших результатов за все время наблюдений EPFR.

Уникальность ситуации в том, что вложения выросли на фоне решения Банка Японии повысить ставку, которое идет вразрез с политикой основных мировых ЦБ. 31 июля японский финансовый регулятор повысил краткосрочную процентную ставку на 0,15 п. п. — с 0–0,1% до 0,25%. Такое решение стало для многих участников рынка полной неожиданностью, привело к росту курса иены и обвалу японского фондового рынка. За неделю после решения регулятора курс доллара к японской валюте упал на 5,6% и 5 августа достиг минимума с начала года, 144,17 иены за доллар. На этом фоне индекс Nikkei 225 обвалился почти на 20%. Но данное движение было выкуплено инвесторами в течение последующих двух недель.

Рост спроса на акции китайских компаний может быть связан с решением президента США Джо Байдена не участвовать в выборах президента, полагают эксперты

«Управляющие использовали эту возможность, чтобы стратегически усреднить стоимость своих позиций или открыть новые», — поясняет Алена Николаева.

Японские инвесторы — крупные держатели иностранных, в том числе американских, акций. Их поведение может приводить к сильным перетокам капитала между страновыми фондами, отмечают управляющие. «Распродажи на локальном рынке вместе с переходом иены к укреплению могли быть триггером для частично закрытия ими части позиций в зарубежных бумагах для перекладки в локальные активы», — не исключает Дмитрий Терпелов.

Развивающиеся и недооцененные

Из общего фона наряду с фондами Японии выделялись фонды развивающихся стран. По данным EPFR, за минувший месяц фонды, ориентированные на emerging markets, привлекли почти \$19 млрд. Это на треть выше результата июля. Рост привлечений связан с восстановлением интереса международных игроков к фондам Китая. За месяц клиенты таких фондов

вложили \$16,7 млрд, что на \$3,3 млрд больше, чем месяцем ранее.

Рост спроса на акции китайских компаний может быть связан с решением президента США Джо Байдена не участвовать в выборах президента, намеченных на начало ноября, полагают эксперты. Вместо него кандидатом от демократической партии стала вице-президент Камала Харрис. Она, по данным агрегатора результатов соцпросов FiveThirtyEight от 19 августа, пользовалась поддержкой 46,6% населения, в то время как Дональд Трамп — лишь 43,8%. Победа госпожи Харрис позитивна для Китая, так как возвращение в Белый дом республиканца может привести к росту политического и экономического противостояния между странами.

Ставкой не вышли

Снижаются объемы привлечений частных инвесторов и в российские фонды акций. По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, чистый приток средств в крупнейшие фонды не дотянул и до 2 млрд руб. (почти \$23 млн при среднем курсе доллара 87,8 руб./\$), что более чем втрое ниже результата предыдущего месяца.

Это худший результат с начала года. Но даже он был достигнут за счет нескольких фондов, тогда как большая часть оставшихся теряла инвесторов.

Участники рынка связывают поведение локальных игроков с жесткой денежно-кредитной политикой Банка России, итогом которой стало июльское повышение ключевой ставки сразу на 200 б. п., до 18%. Это привело к росту доходностей депозитов, что традиционно ведет к снижению привлекательности инвестиций на фондовом рынке. По данным ЦБ, средняя максимальная ставка по депозитам десяти крупнейших банков в третьей декаде июля обновила максимум с марта 2022 года, достигнув 17,11% годовых. В то же время индекс Московской биржи уже четвертый месяц подряд теряет позиции и в августе после годового перерыва опустился ниже 2800 пунктов, достигнув минимума с июня 2023 года на отметке 2775 пунктов. Таким образом, за неполные четыре месяца она потеряла более 20% капитализации, что негативно сказалось и на паях фондов акций. В таких условиях россияне активно наращивают долю сбережений на депозитах, но скупают ПИФы денежного рынка. По итогам отчетного периода чистые привлечения в такие фонды составили около 67 млрд руб., второй по величине результат за всю историю отрасли.

Прогноз

В осенние месяцы управляющие надеются на более устойчивый рост мировых рынков акций. В пользу чего говорит более мягкая риторика ФРС США, которая может приступить к снижению ключевой ставки уже в сентябре. «Если инфляция останется под контролем, а ставки будут снижаться, это может создать условия для осеннего ралли. По нашим оценкам, в случае позитивного сценария S&P 500 может показать рост до 5–7% к концу года, при этом доходность фондов акций может значительно превысить показатели фондов денежного рынка», — считает Алена Николаева.

Важную роль при этом будут играть выборы президента США. По мнению CEO европейского брокера Mind Money Юлии Хандошко, если победят республиканцы, то это будет драйвером для банковского сектора и нефтяной промышленности, а если демократы, то благоприятно будут развиваться фармацевтическая отрасль и зеленые технологии. «В зависимости от исхода выборов мы ожидаем переток средств в соответствующие страновые и секторальные фонды», — говорит Алена Николаева. Например, в фонды акций США она ожидает притока до \$100 млрд до конца года, если макроэкономические условия останутся стабильными ●



МАММ / МДФ

МИЛЛИОНЫ ЧАЕВЫХ

КАК КУПЕЧЕСКИЙ РОД ПЕРЛОВЫХ ЧАЙНУЮ ИМПЕРИЮ СОЗДАЛ И ПОТЕРЯЛ

Флагманский магазин торгового дома «Сергей Васильевич Перлов и Ко» на Мясницкой улице в Москве. Дореволюционная съемка

Дом в китайском стиле на Мясницкой улице в Москве. Платформа Перловская в Мытищах. Жестяные баночки с двуглавым орлом и фамилией «Перлов», продающиеся на интернет-аукционах. Все это — напоминание о том, что когда-то все жители Российской империи, вплоть до императорской семьи, пили чай Перловых — семейной фирмы, просуществовавшей 130 лет.



Начало

Давным-давно жил в Москве купец Михаил. Фамилии у него, как и у многих жителей России в то время, не было. Сведений о том, чем он торговал, до нашего времени не дошло. Известно о нем лишь то, что в исповедной книге московской церкви Святителя Алексия в Рогожской слободе в записях за 1752 год упоминается его вдова Марья Мартыновна и сын Иван, купец второй гильдии. У Ивана был сын Алексей, тоже купец. В 1787 году он начал торговать чаем. Много лет спустя цифра «1787» будет гордо красоваться на рекламе товаров, которые будут продавать его потомки.

Алексей Иванович продавал чай в Средних торговых рядах на Красной площади, в Верхне-Овощном ряду. В лавке ему помогали три сына — Василий, Михаил и Иван. Торговали вначале только в розницу, в скромных размерах. Торговле мешали и не зависящие от Алексея Ивановича с сыновьями причины. Основным поставщиком чая в Россию был Китай. В период с 1762 по 1792 год чайная торговля России с Китаем неоднократно прерывалась (в общей сложности на 14 лет) — из-за сложностей в отношениях между странами. Когда чай не поступал из Китая, его нужно было завозить морем из Англии. Из-за резкого колебания цен и периодических приостановок в поставках купцы несли огром-

ные убытки. Вложения в чай были высокорискованными.

Ситуация стабилизировалась только в 1792 году — после подписания Кяхтинского договора между Россией и Цинской империей. В соответствии с этим договором была открыта беспошлинная торговля в Кяхте и Цурухайтуе (в настоящее время — Староцурухайтуй).

В более благоприятных условиях обороты чайной лавки стали расти. Только в 1812 году торговлю пришлось прервать на три с небольшим месяца, когда войска Наполеона вошли в Москву.

В 1807 году распоряжением Сената Алексею Ивановичу было дозволено принять в качестве фамилии домашнее прозвище Перлов (от «перл» — жемчуг). После смерти Алексея Перлова в 1814 году семейное предприятие возглавил его старший сын Василий. Два года спустя братья расширили дело, открыв рознично-оптовый амбар в Старом Гостином дворе. В 1823 году они открыли еще один чайный магазин — в Ножевой линии на улице Ильинка, на Глаголе (то есть в здании или части здания, имевшей форму буквы «Г»). Кроме Москвы братья также торговали чаем на ярмарках — на Макарьевской (Нижегородской),

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **МАММ/МДФ,**
Грушин Михаил/
PhotoXPress.ru,
Максим Блинов/
РИА Новости,
Владимир Вяткин/
РИА НОВОСТИ, РГИА,
Изд. А.А. Горожанкина,
Москва

Ростовской (в Ярославской губернии) и Коренной (в Курской губернии).

В 1836 году братья Василий и Иван Перловы получили звание потомственных почетных граждан.

В 1840 году братья разделили дело. Амбар в Старом Гостином дворе достался Василию, магазин в Ножевой линии — Ивану. При разделе имущества Василию достался также дом на 1-й Мещанской улице, рядом с Сухаревой башней. С 1846 до 1858 года включительно в этом доме размещался единственный чайный магазин фирмы «В. Перлов с сыновьями», принадлежавший сначала Василию Алексеевичу Перлову, потом его потомкам.

Василий был женат трижды. Первая жена скончалась в 20-летнем возрасте, вторая — в 29-летнем, третья — в 25-летнем. От второй жены у него было двое сыновей — Семен и Флорентий, от третьей — еще двое, Петр и Сергей. Еще у него были две дочери: Александру (от первого брака) он выдал замуж за купца Федора Мазурина,

Магазин «Чай-кофе» на Мясницкой улице. Современная съемка

владельца бумагопрядильного предприятия в Реутове, о судьбе Пелагеи (от третьего брака) мало что известно.

Старший сын Василия Перлова, Семен Васильевич, в 1840 году женился на Елизавете Ивановне Корзинкиной, отец которой был купцом первой гильдии, занимался оптовой торговлей чаем и был экспертом по проверке контрабандного чая. У них было четверо детей — Василий, Иван, Николай и Лидия. Эту ветвь рода Перловых называли Семенычами.

В 1859 года Василий Перлов открыл чайный магазин в Санкт-Петербурге — на Садовой улице, напротив Гостиного двора. В 1863 году — второй магазин в Москве, на Калужском рынке. В 1866 году — в Харькове, в 1868 году — в Риге.

Братья врозь и братья вместе

В 1869 году, после смерти Василия Алексеевича семейное дело возглавил его сын Семен. Он занялся развитием магазинной сети. В 1869 году было открыто сразу три новых магазина — два в Санкт-Петербурге и один в Варшаве. Сергей некоторое время работал

вместе с братом, но потом вышел из фирмы. Он поселился в доме на Мясницкой улице, купленном его отцом.

Что касается Семена, то он в 1874 году учредил торговый дом «Василий Перлов с сыновьями», взяв в товарищи своего сына Василия, который внес 2000 рублей серебром. После смерти Семена Перлова в 1879 году Василий возглавил торговый дом, а в товарищи взял своего брата Николая. Третий брат, Иван, чайной торговлей не занимался.

Петр Шукин, знакомый с тремя братьями по Нижегородской ярмарке, в книге «Воспоминания. Из истории меценатства в России» писал: «В память ярмарочных обедов у Никиты Егорова участники оных стали раз в месяц собираться обедать в «Славянском Базаре», в отдельной зале. Главный инициатор этих обедов был В. С. Перлов, который заботился, чтобы на них присутствовал также женский элемент. Василий Семенович был в своем роде Дон-Жуан, но малоразборчивый: красивая или некрасивая, молодая или старая, актриса или горничная — казались ему одинаково хороши... По праздникам В. С. Перлов любил устра-

ДВОРЯНСКОЕ ЗВАНИЕ

В 1887 году, в связи со 100-летием существования фирмы «В. Перлов с сыновьями» Сергею, Алексею, Василию, Ивану и Николаю Перловым было даровано потомственное дворянское Российской Империи достоинство. Василию Перлову был пожалован дворянский герб. Вот как выглядело его описание: «В лазуревом щите шесть расположенных в круг жемчужин или перлов натурального цвета. Щит увенчан дворянским коронованным шлемом. Нашлемник: чайный куст с шестью цветками натурального цвета, между двумя лазуревыми орлиными крыльями, из коих каждое обременено одною жемчужиною натурального цвета. Намет лазуревый с серебром. Девиз: „Честь в труде“, серебряными буквами на лазуревой ленте».

ивать у себя в доме, на 1-й Мещанской, завтраки, на которых присутствовали статские и военные. После завтрака кто-нибудь из гостей играл на фортепьяно или пел. В особенности отличался недурно игравший и певший племянник министра иностранных дел Гирс, о котором В. С. Перлов говорил, что „его дядя занимает пост министра, а он занимает деньги“, намекая на привычку Гирса просить деньги взаймы...

У В. С. Перлова было два брата. Иван Семенович, владелец образцовой фермы под Москвой, говорил лишь о бычках, курах, утках и других домашних животных. Толстопузый Николай Семенович напоминал барского кучера, постоянно рассказывал армянские анекдоты. Иван Семенович и Василий Семенович были холостые, а Николай Семенович женат на Марье Кузьминишне Гусачевой; он жил в одном доме с Василием Семеновичем, только в другой половине, и устраивал у себя обеды, на которые любил приглашать полицмейстеров, приставов и протодьяконов. Живя близ Сухаревской башни, Николай Семенович был всегдашним посетителем тамошнего воскресенского рынка, где покупал всевозможные вещи, старые и новые».

Марья Кузьминишна Гусачева, жена Николая Перлова, разумеется, тоже была из купеческой семьи, как и все жены купцов Перловых.



ГРУШИН МИХАИЛ / PHOTOPRESS.RU

ИМПОРТ ЧАЯ В РОССИЙСКУЮ ИМПЕРИЮ* В 1802-1917 ГОДАХ (ТЫС. РУБ.)

Источник: проект кафедры исторической информатики МГУ, проект «История и статистика внешней торговли России, 1897–1916».

*За 1802–1839 годы — в рублях ассигнациями, за 1840–1895 годы — в рублях кредитных, за 1895–1914 годы — в рублях золотых.



УПАКОВКА И РЕКЛАМА

Самый дешевый чай обеих фирм, принадлежавших Перловым, продавался в бумажной упаковке. Чай чуть лучше качеством — в картонных и деревянных коробках. Более дорогой — в жестяных и фарфоровых банках, украшенных рисунками на китайские темы. Пагоды, люди в диких нарядах (мужчины с косичками, женщины с солнечными зонтиками). С картинками иногда соседствовали дикие животные — «Вансунчо», «Синшенху», «Микадо». На некоторых дошедших до нашего времени банках сохранилась цена — 1 рубль 10 копеек за полфунта чая (205 граммов). По обменному курсу начала XX века за 1 рубль 10 копеек можно было получить 2 шиллинга и 3,5 пенса (по покупательной способности эта сумма соответствует современным £15–16). Для особо ценных сортов чая предназначались шкапулы из купоросного стекла. Рекламным целям служили также отмеченные фирменной символикой ситечки, подарочные стаканы и подстаканники. Торговый дом «Сергей Васильевич Перлов» выпустил рекламу со встроенным определителем трамвайных маршрутов. Если крутить специальный кружок, то в одном окошке открывались номера маршрутов, а в другом — названия остановок. Товарищество «В. С. Перлов и сыновья» выпускало настенные отрывные календари, в которых присутствовала реклама фирмы.

В 1897 году в сеть фирмы «В. Перлов с сыновьями» входило 88 магазинов в 53 городах, в том числе три магазина за рубежом — в Вене, Берлине и Париже.

В год 100-летнего юбилея фирмы ее ежегодный оборот превышал 16 млн руб. (по курсу того времени — 1,7 млн фунтов стерлингов, что соответствует современным £262 млн). За 1897 год было продано товара на 7 549 333 руб. 43 коп., в том числе более 5 тыс. оптовых покупателей закупами чай для продажи в розницу. Выплачиваемые фирмой таможенные пошлины составляли до 1,5 млн руб. в год. Кроме них, фирма платила 5% сбора гильдейских и торговых повинностей в Москве и более 20 тыс. руб. в других городах. Число служащих достигало 700 человек. Фирма состояла поставщиком четырех иностранных высочайших дворов — Его величества императора Австрийского, Его величества короля Румынского, Его высочества князя Черногорского и Его высочества великого герцога Нассауского.

Перловский чай можно было купить даже в тех странах, где у товарищества «В. Перлов с сыновьями» не было магазинов. В Канаде единственным официальным дистрибутором этого чая была компания Fraser, Viger and Company из Монреаля. Фунт (453,6 грамма) чая сто-



МАКСИМ БЛИНОВ / РИА НОВОСТИ

ил, в зависимости от сорта, от \$1,25 до \$3 (соответствует современным \$45–107). Высокую цену продавцы оправдывали высоким качеством, вкусом и ароматом чая, а также тем, что полфунта перловского чая доставляют такое же удовольствие, как фунт обычного.

Вишневые сады Перловых

Лучшим источником по дачным операциям семейства Перловых являются статьи Галины Манюшкиной в газете «Калининградская правда» и интернет-журнале «Московский краевед». В них, в частности, содержится следующая информация. В 1864 году Сергей Федорович Пантелеев из купеческого рода Пантелеевых, владельцев первой в России частной бумагопрядильной мануфактуры, продал Василию Семеновичу Перлову землю в пустошах Вилы и Подлипки в Московском уезде Московской губернии. В разных источниках называются две суммы — три тысячи рублей серебром и три тысячи шестьсот рублей серебром (по валютному курсу того времени это составляло примерно 450 или 540 фунтов стерлингов, которые соответствуют современным £71 600 или £86 тыс.). Там были построены два гончарно-кирпичных завода. Доход приносили также вырубка и продажа леса.

В 1871 году Василий Семенович Перлов арендовал у удельного ведомства чуть более 73 десятины земли 2-го Измайловского имения Московской

губернии и уезда, а в 1878 и 1879 годах купил еще более 16 десятин. На этих землях он развернул дачное строительство. Было выстроено 83 дачи, в лесопарке проложены дорожки для прогулок, на речке Жузе устроены купальни и лодочная станция, был построен театр. Владелец дач сам проводил лето в дачном поселке.

Рядом с дачами появилась новая платформа Ярославской железной дороги — Перловка, сохранившая название до наших дней.

После смерти Василия Семеновича в 1890 году (по другим данным, в 1892 году) семейная фирма перешла к его брату Николаю. Третий брат, Иван, занимался в Перловке разведением крупного рогатого скота иностранных пород и содержал образцовый птичник с курами лучших пород. На выставках скота и кур его экспонаты были удостоены множества наград.

В 1897 году в дачном поселке Перловка по заказу братьев был воз-

Интерьер чайного магазина на Мясницкой после реставрации

веден храм во имя Донской иконы Божией Матери.

С 1901 года на землях пустошей Вилы и Подлипки существовал конный завод Николая Семеновича Перлова, на котором разводили орловских рысаков и першеронов. За случку маток с принадлежащими Перлову жеребцами частные владельцы платили до 100–200 руб.

Китайский дом в Москве

Сергей Перлов в конце 1870-х годов основал собственное товарищество чайной торговли (торговый дом) «Сергей Васильевич Перлов и Ко».

В книге Ивана Соколова «Чаеторговцы Российской империи: Биографическая энциклопедия» сообщается, что основные пай товарищества «Сергей Васильевич Перлов и Ко» принадлежали учредителю, его жене Анне



МАММ / ИДФ

В отличие от дома на Мясницкой, чайного магазина в доходном доме Перловых на 1-й Мещанской улице (современный адрес — проспект Мира, дом 5) уже много лет как нет



ВЛАДИМИР ВЯТИКИН / РИА НОВОСТИ

Яковлевне (урожденной Прохоровой, из семьи владельцев Трехгорной мануфактуры), их дочерям Варваре, Любове и Елизавете, а также зятям Иннокентию Казакову, Владимиру и Николаю Бахрушиным. Зятья занимали должности директоров правления Товарищества.

Варвара Перлова вышла замуж за Иннокентия Ивановича Казакова, наследника фирмы «И. Казаков с сыновьями», занимавшейся торговлей чаем.

Торговый дом Сергея Перлова вел торговлю чаем в пределах Российской империи. В справочнике «Вся Москва» за 1900 год упоминается 13 магазинов этой фирмы, в том числе самый знаменитый — на Мясницкой ули-

Для Перловых приезд Ли Хунчжана на коронационные торжества в Москву потенциально открывал широкие деловые возможности. Сергей Перлов решил принять высокого гостя у себя и для этого решил перестроить дом на Мясницкой в китайском стиле

Сергей Васильевич Перлов и его супруга Анна Яковлевна были благотворителями Казанской Амвросиевской женской пустыни. На фото — дом, в котором останавливался Сергей Перлов с семьей, приезжая в монастырь

це (всего в России действовало около 40 магазинов).

На месте семейного дома на Мясницкой было возведено новое трехэтажное здание по проекту архитектора Романа Клейна. В нем разместился флагманский магазин товарищества «Сергей Васильевич Перлов и Ко», а также головная контора фирмы, сдающие внаем квартиры, апартаменты хозяина и чаеразвесочная фабрика.

КИТАЙСКИЙ ЧАЙ В РОССИИ И МИРЕ

Примерно с конца X века до начала XVII века торговля чаем в Китае большую часть времени практически не выходила за пределы страны из-за серьезных ограничений со стороны властей, а контрабандный вывоз чая из Китая по морю карался смертной казнью. Соседние азиатские страны впервые познакомились с китайским чаем раньше европейских в результате плаваний Чжэн Хэ, легендарного адмирала империи Мин (1405–1433 годы). В 1607 году купцы голландской Ост-Индской компании

впервые закупили китайский чай в Макао и доставили его на остров Яву. Оттуда в 1610 году чай впервые попал в Европу и уже к концу XVII века стал привычным для европейцев напитком.

Существуют две версии, когда китайский чай впервые оказался на Руси. Согласно первой, отряд казака Ивана Петлина, первого русского посланника в Китай с официальной миссией, передал чай, подаренный императором Ваньли, царю Михаилу Федоровичу Романову в 1618 году. По второй версии, посол Василий Старков привез царю Алексею Михайловичу чай, подаренный монгольским ханом, в 1638 году. В товарных количествах чай впервые попал в Россию

благодаря голландским купцам — в небольших количествах через Архангельск. Прямая беспошлинная пограничная торговля между Российской империей и Китаем, в том числе чаем, началась после подписания двумя странами Кяхтинского договора 1727 года. Центром торговли стало приграничное поселение Кяхтинская слобода (Кяхта). Уже в 1727–1728 годах российские купцы-торговцы закупили 12,5 т чая. К концу XVIII века в Россию завозили около 870 т в год, в середине XIX столетия объемы поставок достигали 130 тыс. т в год. Из напитка для самых богатых в XIX веке чай стал народным напитком. Примерно до великой крестьянской реформы 1861 года прак-

тически весь чай на российском рынке был китайским. После этого на рынке стали появляться индийские и цейлонские чаи. Хотя в России китайский чай начал терять позиции, для Китая Россия на рубеже XIX–XX веков была главным направлением экспорта. В 1915 году в Россию было ввезено 70 тыс. т китайского чая. После революции 1917 года объемы поставок резко уменьшились — до 9500 т в 1938 году. В 1950 году Китайская Народная Республика начала поставлять в Советский Союз чай, расплачиваясь им за поставки оружия в период гражданской войны в Китае и Корейской войны 1950–1953 годов.

Вследствие развития чайного производства на территории СССР, а также ввиду того факта, что советско-индийские отношения на протяжении многих лет были гораздо лучше советско-китайских, китайский чай утерял первое место по популярности в нашей стране и так и не восстановил свои позиции в постсоветское время. Согласно опубликованному в 2023 году исследованию Россельхозбанка, больше всего чая Россия в настоящее время импортирует из Индии (31%), далее следуют Шри-Ланка (18%), Кения (17%), Китай (11%), Вьетнам (6%). Небольшие поставки осуществляют еще несколько десятков стран, среди которых Зимбабве, Аргентина и Мозамбик.



Герб рода дворян Перловых

КАКУЮ ПОЛЬЗУ ПРИНОСЯТ ЧАЕТОРГОВЦЫ ГОСУДАРСТВУ (из книги, выпущенной к 100-летию фирмы «В. С. Перлов и сыновья»)

- 1) Чаеоторговцы, способствовавшие, ранее ученых экспедиций, ознакомлению России с Китаем, — содействовали установлению мирных отношений между обоими государствами.
 - 2) Чаеоторговцы, доставив уже государству более миллиарда рублей дохода, довели его до 40 миллионов рублей в год, сделав чай первенствующим предметом ввоза, а пошлину с него — главнейшей статьей таможенного дохода.
 - 3) Чаеоторговцы, ввозя въ Россию единственный заграничный товар, не составляющий конкуренции ни одному из продуктов внутреннего производства, способствовали возникновению и развитию в нашем отечестве многочисленных фабричных производств.
 - 4) Чаеоторговцы распространяют продукт, несомненно полезный, с точки зрения народного здоровья, медицины и гигиены, — продукт, представляющий, кроме того, могучее орудие в борьбе правительства с алкоголизацией населения.
- Такова польза, приносимая нашему отечеству чайною торговлей в политическом, финансовом, промышленном и общественном значениях.

В 1895 году стало известно, что на следующий год на коронацию императора Николая II должен приехать высокопоставленный китайский сановник Ли Хунчжан, отвечавший за внешнюю политику Цинской империи. Коронация оказалась хорошим поводом для приглашения Ли Хунчжана в Россию. Через неделю после нее был подписан секретный договор о союзе против Японии, по которому России было предоставлено право строительства железнодорожной магистрали через территорию Маньчжурии — Китайско-Восточной железной дороги.



Изд. А. А. Горожанкина, Москва

Для Перловых приезд Ли Хунчжана на коронационные торжества в Москву потенциально открывал широкие деловые возможности. Сергей Перлов решил принять высокого гостя у себя и для этого решил перестроить дом на Мясницкой в китайском стиле. Проектом руководил архитектор Карл Гиппиус, работавший у Клейна (дом на Мясницкой дошел до нашего времени, в нем по-прежнему работает чайный магазин).

Вот как описывал приезд Ли Хунчжана в Москву корреспондент лондонской газеты The Daily Telegraph: «Его прием стал главным событием дня. Я имею в виду не официальный прием на железнодорожной станции, где ему были оказаны обычные церемониальные почести, а теплый прием, который последовал сразу после этого, который оказало ему частное лицо, богатый русский торговец чаем по фамилии Перлов. Этот джентльмен, имеющий большой опыт торговых сделок с китайскими торговцами чаем, предложил Ли Хунчжану отказаться с благодарностями от резиденции, которая ему была предложена официально, и воспользоваться гостеприимством хозяина дома, который по этому случаю был оформлен без оглядки на расходы и производил великолепное художественное впечатление. Китайские флаги весело реяли на ветру в окнах просторного здания, были видны крупные надписи со словами приветствия на китайском языке, вряд ли понятные простому зрителю. Щиты с гербом Ли Хунчжана и китайские драконы украшали стены дома, большей частью спрятанные за восточными коврами, гирляндами, зеленью и цветам. Перлов и члены его семьи встретили посла у двери и предложили ему символ русского гостеприимства — хлеб-соль на массивном золо-

Фарфоровые банки из-под чая товарищества «Василий Перлов с сыновьями» пользуются большой популярностью у ценителей антиквариата



Театр в имени Перловка. Дореволюционная открытка

том блюде. Оркестр во дворе сыграл несколько диких китайских мелодий, а затем российский гимн. Двадцать четыре мальчика в желтом и красном рассыпали перед Ли Хунчжаном свежесрезанные цветы, женщины дома презентовали ему прекрасный букет, а четыре мужских члена семьи проводили его в его покои, украшенные в артистическом китайском стиле».

Правда, высокий гость так и не принял приглашение поселиться у Сергея Перлова, а остановился со своей свитой из 40 человек у его племянника на 1-й Мещанской.

В доме Сергея Перлова на Каланчевской улице с 1903 года действовала чаеразвесочная фабрика. В 1907 году она была электрифицирована. В 1911 году объем годового производства этой фабрики составлял 8 113 180 руб.

Сергей Перлов был глубоко верующим человеком. Он неоднократно посещал Оптиную пустынь. Он и его супруга были духовными чадами оптинского старца отца Амвросия, основателя Шамординской женской обители и благотворителями этой обители. Практически все монастыр-

ские постройки были возведены на пожертвованные ими средства. Сергей Васильевич, скончавшийся в 1910 году (по другим данным — в 1911 году), согласно его завещанию, был похоронен в обители.

После его смерти товарищество «Сергей Васильевич Перлов и Ко» было преобразовано в Товарищество на паях чайной торговли «Сергей Васильевич Перлов» в Москве с основным капиталом 2,5 млн руб. Торговый дом стал носить новое название — «С. В. Перлов и И. И. Казаков».

Все изменили революции

На рубеже XIX и XX веков в России начался экономический кризис, сначала в легкой, а затем и в тяжелой промышленности. Проигранная русско-японская война, забастовки и декабрьское восстание 1905 года в Москве усугубили ситуацию. Страна оказалась на грани финансового банкротства. В декабре 1905 года в ряде газет было опубликовано обращение Пе-



тербургского совета рабочих депутатов и ряда политических партий к населению страны с призывом не платить подати и налоги, забирать деньги из банков и сберегательных касс, а при получении зарплаты требовать выдачи всей суммы золотом.

В конце декабря газета «Русские ведомости» писала: «Деньги нам нужны — в этом никто не сомневается; не сомневается никто и в том, что нам их не дадут ни внутри страны, ни за границей. Внутри страны не дают потому, что их нет, что наши банки и частные капиталисты сами нуждаются в кредите и не располагают свободными ресурсами; за границей не дают потому, что нам не доверяют. Между тем запросы растут: нам нужно расплатиться с Японией, нужно покрывать расходы на содержание войск на Дальнем Востоке, нужно поддерживать частные банки, чтобы предупредить их банкротство и связанное с этим банкротство массы торговых и промышленных предприятий, нужны деньги для возврата вкладов из сберегательных касс».

Одной из жертв кризиса стал торговый дом «Д. и А. Расторгуевы», занимавшийся торговлей чаем и сладостями. Эта фирма была связана тесными деловыми отношениями с фирмой «В. Перлов с сыновьями». Когда фирме Перлова понадобился кредит на 700 тыс. руб., это партнерство стало для банков, в которые он обращался, достаточным поводом для отказа. В 1906 году фирма «В. С. Перлов и сыновья» была признана несостоятельной. Была введена внешняя администрация. Отсутствие доходов и необходимость возвращать долги вынудили Николая Семеновича Перлова вернуть арендованную землю, а собственную землю и дачи продать удельному ведомству.

В 1912 году Николай Семенович Перлов скончался. Его сыновья и наследники Александр и Николай устроили грандиозный аукцион собранных им коллекций. Вот что писал об аукционе один из побывавших на нем репортеров: «В первом зале расположены коллекции фарфоровых вещей. Тут всевозможные вазы, блюда, тарелки, часы, чашки, группы и т. п. ... В пятом зале — мельхиоровые вещи. Интересна большая коллекция самоваров и кофейников». Из-за завышенных оценок многие вещи остались



На упаковке чая, выпускавшегося компанией Сергея Васильевича Перлова, слово «чай» было составлено из фигурок человечков

непроданными. В то же самое время в Артиллерийском историческом музее в Санкт-Петербурге была выставлена богатая коллекция древнего оружия, собранная Сергеем Васильевичем Перловым. Его фирма благополучно пережила кризис начала века.

Александр и Николай Перловы обратились в Русско-Азиатский банк с просьбой о реструктуризации отцовского долга, а также начали новое дело. Перловка была потеряна, но оставались Вилы и Подлипки, где бра-

тья решили построить новый дачный поселок — «Ново-Перловка». Разрешение на строительство было получено в июле 1912 года, а уже в октябре Перловы продали Ново-Перловку кандидату права Александру Вейнрабу.

В 1914 году был продан дом на Мещанской. В 1916 году Николай Нико-

лаевич Перлов сумел добиться снятия администрации с семейной фирмы.

Рабочие обеих перловских фирм были политически активны. В январе 1913 года большевистская газета «Правда» опубликовала следующее письмо: «Мы, группа рабочих чаеразвески В. Перлова в Москве, прочитав в газете „Правда“ призыв передовых рабочих о создании московской рабочей газеты, приветствуем этот почин и присоединяемся к призыву. Рабочая газета в таком крупном промышленном городе, как Москва, необходима. За это дело нужно немедленно взяться рабочим Москвы. Не нужно медлить ни одного дня. Мы обращаемся ко всем рабочим города Москвы и надеемся, что каждый рабочий, читающий газету „Правда“, откликнется на этот призыв и не откажется пожертвовать сколько-нибудь из своего скудного заработка. При сем прилагаем в фонд I ежедневной московской рабочей газеты 1 р. 75 к.»

В сентябре 1913 года рабочие этой чаеразвесочной фабрики вместе с рабочими других московских предприятий поддержали забастовку трамвайных служащих, а 29 марта (11 апреля) 1918 года на перевыборах в Московский совет проголосовали за кандидата-большевика.

После революции все фабрики, магазины, дома, принадлежащие семейству Перловых, были национализированы. При этом некоторое время использовались старые названия.

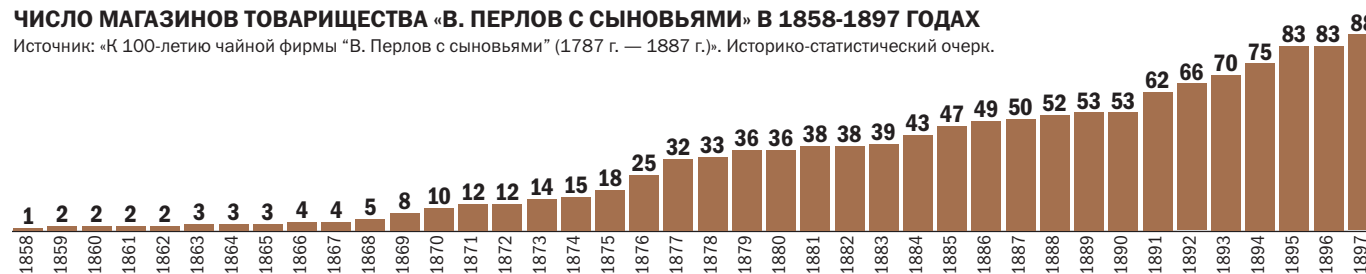
В июле 1918 года газеты сообщали об остатках запасов чая в Москве: «По собранным от торговых фирм сведениям, остатки чая на 1 июля в Москве определяются следующим образом: байховых чаев — 4 793 706 $\frac{3}{4}$ фунта, кирпичного — 1 150 790 фунтов и 70 ящиков, плиточного — 57 341 фунт и 7 ящиков. Наибольшее количество чаев сосредоточено у С. В. Перлова — 1 077 038 фун. байхового».

В послереволюционные годы чаеразвесочная фабрика на Каланчевской улице была переименована в «Большевичку», потом закрыта, а здание передано Каланчевской бирже труда. Бездомные строители и чернорабочие могли получить на бирже специальные талоны на ночлег в бараке. А в 1929 году «Большевичка» заработала снова — но уже не как чаеразвесочная, а как швейная фабрика.

Национализированный флагманский магазин на Мясницкой улице (в 1918–1935 годах улица называлась Первомайской, в 1935–1990 годах — улицей Кирова) остался магазином чая, а помещения на втором и третьем этажах дома были отданы под коммунальные квартиры. В начале XXI века стартовала реконструкция исторического здания, завершившаяся в 2012 году. Магазин на первом этаже по-прежнему торгует чаем ●

ЧИСЛО МАГАЗИНОВ ТОВАРИЩЕСТВА «В. ПЕРЛОВ С СЫНОВЬЯМИ» В 1858-1897 ГОДАХ

Источник: «К 100-летию чайной фирмы „В. Перлов с сыновьями“ (1787 г. — 1887 г.). Историко-статистический очерк.



«ВОЛАТИЛЬНОСТЬ СТАЛА МЕНЬШЕ ВЛИЯТЬ НА ПОВЕДЕНИЕ ИНВЕСТОРОВ»

На рынке — период высоких ставок. Банк России в очередной раз повысил ключевой индикатор в конце июля и не исключает его дальнейшего роста. В такой ситуации другим инструментам, доступным массовому инвестору, сложно конкурировать со вкладами, которые бьют рекорды доходности. И все же альтернатива есть — фондовый рынок. Как новичкам и опытным инвесторам правильно воспользоваться моментом, чтобы зафиксировать доходность надолго, «Деньгам» рассказал старший вице-президент, руководитель блока «Управление благосостоянием» Сбербанка Руслан Вестеровский. По его мнению, вклады и фондовый рынок не исключают друг друга. Что, кстати, подтверждает и статистика.



29 июля ЦБ повысил ключевую ставку на 2 п. п. — до 18%. Что это означает для рынка депозитов и фондового рынка? Как себя ведут клиенты СберИнвестиций? — Помимо ожидаемого повышения ключевой ставки, ЦБ обновил прогнозы по инфляции. До конца года возможно еще одно повышение, чтобы справиться с ростом цен. Депозиты в этих условиях становятся привлекательными, но есть инструменты, которые могут с ними конкурировать. Интерес наших клиентов к фондовому рынку сохраняется: в первом полугодии 2024 года они открыли 522 тыс. новых брокерских счетов. Это в два с лишним раза больше, чем за первые шесть месяцев прошлого года (230 тыс.).

Причем во втором квартале 2024 года открыто 308 тыс. счетов по сравнению с 214 тыс. в первом. Думаю, что в третьем тоже будет хорошая динамика. Так что по количеству новых инвесторов и новых брокерских счетов мы видим, что интерес не снижается, а продолжает расти.

— Какие интересные варианты инвестиций в нынешних условиях может предложить фондовый рынок?

— Есть инструменты, которые могут неплохо конкурировать с депозитами. Это прежде всего фонды денежного рынка. Доходность по ним также привязана к ключевой ставке ЦБ. Однако это более гибкий инструмент: из таких фондов можно выйти в любой момент. Фонды денежного рынка позволяют быстро принимать решения и перекладывать капитал в другие активы, когда ситуация на рынке меняется. Общий объем таких вложений уже превысил 400 млрд руб. Этот инструмент вошел в топ первого полугодия.

Другой вариант — флоатеры, то есть облигации с плавающими ставками, которые привязаны к уровню ключевой ставки или ставки денежного рынка RUONIA. Тут доходность может быть даже чуть выше, чем в фондах денежного рынка, за счет риск-премии эмитентов. Институциональные инвесторы сейчас активно пользуются флоатерами.

По классическим ОФЗ с фиксированным купоном можно зафиксировать ставку порядка 15% на 8–10 лет. По депозитам такой возможности нет. Депозиты обычно предлагают пиковую доходность на коротком горизонте 6–7 месяцев.

Это отличная возможность для пенсионных фондов: ценные бумаги под такой процент сгенерируют хорошую доходность до погашения.

Кроме того, есть бонусы и от нас. Мы запустили реферальную программу, по которой клиенты СберИнвестиций могут приглашать друзей открыть счет в приложении и получать за это подарок. Клиенты получают 1000 руб. за каждого приглашенного, а друзья — по одной акции Сбера за первые инвестиции.

— Пользуются ли спросом акции? Сейчас бум IPO. Предлагаете ли вы своим клиентам поучаствовать в них?

— Да, мы видим спрос на участие в IPO. В СберИнвестициях мы предлагаем все IPO. Есть разный класс участия: одни IPO мы активно маркетуем, дру-

гие просто предлагаем. Если смотреть на интерес клиентов к ним, то на каждое IPO переподписка в несколько раз. До конца года наверняка произойдет еще некоторое количество первичных размещений. Клиенты тоже этим очень интересуются, но здесь нужно смотреть на свой риск-профиль, временной горизонт и индустрию, в которой работает эмитент. Это для более продвинутых инвесторов, новичкам стоит присмотреться к другим инструментам.

— С чего лучше начать новичку?

— Существует миф, что инвестиции — это сложно. У нас 60% клиентов — новички. Сейчас любой может за пару минут открыть брокерский счет, пополнить его и купить первый инвестиционный инструмент. Самое простое — начать с облигаций, где риск ниже, чем в других финансовых инструментах. Главный совет — диверсифицируйте портфель по индустриям, риск-профилю, горизонту и так далее.

Другой вариант — открыть инвесткопилку. Минимальная сумма — 10 руб., верхнего предела нет. На вложенные деньги покупается биржевой фонд, которым управляют профессионалы. Для этого не нужно даже открывать брокерский счет. Можно настроить автопополнение. Комиссии за вывод средств и подключение нет. Взимается только небольшая плата за управление активами.

И назову также биржевые фонды, которые есть в нашем приложении: в первую очередь фонд денежного рынка Сберегательный, его тикер — SBMM.

— У вас есть готовые стратегии для разных риск-профилей?

— В СберИнвестициях есть подборки перспективных бумаг по потенциалу роста стоимости, по высокому дивидендному доходу. Они генерируют доходность выше, чем по классическому индексу Московской биржи. Активно торгующих клиентов — примерно 20% от общего объема. Намного больше тех, кто смотрит на долгосрочные стратегии «купил и держи», доверяет профессионалам, покупает биржевые фонды и так далее.

— А может ли инвестор без образования в сфере финансов и экономики



ЕВГЕНИЙ РАЗУМНЫЙ

стать продвинутым игроком? Помогаете ли вы расти?

— Для тех, кто хочет сам погрузиться в тонкости фондового рынка, мы сделали серьезные программы обучения: в приложении СберИнвестиции можно протестировать, посмотреть, почитать и послушать про инвестиции и даже подготовиться к сдаче теста для доступа к сложным финансовым инструментам. А в приложении СберБанк Онлайн можно получить статус квалифицированно-го инвестора.

— Как изменилось поведение инвесторов на бирже?

— Мы видим тренд на увеличение среднего срока владения бумагами. Если пять лет назад бумаги в среднем держали полгода, то сейчас — уже два. Волатильность стала меньше влиять на поведение инвесторов.

К тому же больше диверсифицируются портфели, то есть чаще поку-

пают не один инструмент и не два, а больше. Если в прошлом году у нас 17% клиентов вкладывались в два и более инструмента, то сейчас — уже 21%.

Для поддержания этого тренда добавили в СберИнвестиции долгожданный сервис — возможность проводить сделки на внебиржевом рынке акций Московской биржи, так называемом ОТС (over the counter), с центральным контрагентом. Помимо этого с июля наши клиенты могут участвовать в аукционах ОФЗ. Буквально только что подписали документы и работаем над запуском торгов драгметаллами и фьючерсами в приложении.

— Сколько всего клиентов сейчас?

— В блоке «Управление благосостоянием» по состоянию на конец первого полугодия 2024 года было 37,8 млн клиентов. Сюда входят клиенты, которые владеют инвестиционными или страховыми продуктами.

— Есть ли у вас интересные примеры роста благосостояния ваших инвесторов?

— Есть классический бенчмарк, на который все ориентируются, — это индекс Московской биржи. Если клиент следовал нашей подборке «Топ российских акций», то за 2023 год он мог увеличить портфель на 79%. За аналогичный период индекс Московской биржи увеличился только на 35%. То есть если покупать бумаги из подборки, собранной профессиональными аналитиками Сбера, то прирост был бы в два с лишним раза больше.

Мы также даем рекомендации по акциям компаний средней и малой капитализации. Там тоже может быть хороший рост. За прошлый год доходность такой подборки составила 97%.

Еще одна популярная подборка — «Топ дивидендных российских акций». По ней доходность за 2023 год составила 141%.

— Какие у вас ожидания от фондового рынка, который ставит новые рекорды?

— По нашим прогнозам, общая рыночная стоимость финансовых активов до конца года вырастет с 9,9 до 11,5 трлн руб. Мы смотрим на рост рынка шире, не только в разрезе кли-

вести эти деньги из государственной системы обязательного пенсионного страхования (ОПС) в личную программу долгосрочных сбережений. Тогда инвестор сможет получить их в течение фиксированных в договоре со СберНПФ пяти лет или позже, а также в любой момент пользоваться ими в особых жизненных ситуациях. Через 15 лет можно будет снять всю сумму без ограничений. В государственной системе ОПС все эти опции недоступны. В 2025–2026 годах СберНПФ будет предлагать в рамках ПДС несколько инвестиционных стратегий, по которым будут размещаться и средства переведенных пенсионных накоплений. Думаю, такая возможность многих заинтересует.

— Какие еще новшества готовите?

— С 1 января 2025 года появятся продукты долевого страхования жизни — это финансовый инструмент, сочетающий в себе инвестиции в финансовые инструменты (в том числе паи ПИФов) и договор страхования жизни. Важный дисклеймер: налоговые льготы еще предстоит принять в виде поправок, только после этого инструмент сможет заработать в полную силу.

На финансовом конгрессе Банка России обсудили этот вопрос с представителями ЦБ и Минфина, предсе-

«По нашим прогнозам, общая рыночная стоимость финансовых активов до конца года вырастет с 9,9 до 11,5 трлн руб.»

ентов брокерских и управляющих компаний. В этом году появилась новая программа долгосрочных сбережений (ПДС), которая тоже дает прирост. Правительство запланировало привлечь 250 млрд руб. за этот год. Существенная часть этого плана ложится на нас — примерно 60%, то есть 150 млрд руб.

— Как прошел запуск ПДС? Чем будете привлекать инвесторов и как будете развивать программу?

— На середину августа россияне вложили в ПДС в СберНПФ 32,5 млрд руб. и заключили свыше 700 тыс. договоров. Для нового инструмента это впечатляющие результаты. Активных инвесторов, на мой взгляд, в ПДС привлечет перевод накопительной пенсии. Напомню, что благодаря ПДС россияне, которые официально работали с 2002 по 2013 год, смогут заставить накопительную пенсию работать на себя. Для этого нужно пере-

дателем комитета по финансовому рынку Государственной думы Анатолием Аксаковым, вице-спикером Совета федерации Николаем Журавлевым. Все подтвердили, что есть намерение сохранить налоговую льготу (уменьшение налогооблагаемой базы на ставку рефинансирования) для продуктов страхования жизни. Скорее всего, она будет действовать на договоры только с определенной срочностью. Это нормально, потому что государству нужно привлечь длинные деньги в экономику, а инвесторам — получить налоговые преференции. Решение обеих задач дает компромисс.

Кроме того, в новом законе не установлен минимальный порог входа в продукты ДСЖ. Сейчас мы предлагаем аналоги от 1,5 млн руб., то есть только обеспеченным клиентам это интересно. А с 1 января каждый страховщик сможет сам устанавливать этот порог, исходя из экономической обоснованности ●

ИНВЕСТИЦИИ НЕ ЗАДАЛИСЬ

САМЫЕ ПРОВАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ ЛЕТА



Лето стало провальным для многих финансовых инструментов, доступных частным инвесторам в России. Худшую динамику продемонстрировали лидеры весенне-зимнего периода — акции российских компаний и паевые инвестиционные фонды, на них ориентированные. Неплохую прибыль частникам принесли золото и рублевые депозиты. Стабильный доход продолжают приносить фонды денежного рынка.

Золото

Лагородный металл вновь доказал свои защитные свойства в период турбулентности. По оценке «Денег», в летние месяцы инвестиции в золото принесли доход почти в 9%, что заметно лучше результата за аналогичный период 2023 года. Тогда покупка драгоценного металла обеспечила доход в 3,5%, что было связано с ростом курса доллара в России.

В этом году маржинальность инвестиции в золото была обеспечена в первую очередь ростом мировых цен. По данным Investing.com, в середине августа цена золота на мировом рынке впервые в истории превысила уровень \$2500, уже 20 августа была достигнута отметка \$2532 за тройскую унцию. Даже с учетом коррекции и закрепления цены возле \$2513 за унцию она осталась почти на 8% выше майской. Эффект был усилен небольшим ростом курса доллара в России (плюс 0,8%).

Подъему цены благородного металла способствовали слабые данные по экономике США и ожидания скорого перехода ФРС к более мягкой денежно-кредитной политике. В пользу такого шага говорят не только последние заявления представителей регулятора, но и протокол с июльского заседания, на котором ключевая ставка осталась на уровне 5,25–5,5%. По данным CME FedWatch, трейдеры оценивают вероятность снижения ставки на 25 базисных пунктов на сентябрьском заседании в 65,5%. «Золото конкурирует с другими защитными активами — депозитами в долларах и казначейскими облигациями США. Поэтому чем крепче позиции доллара и чем выше процентные долларовые ставки, тем ниже спрос на золото, и наоборот», — отмечает главный аналитик Совкомбанка Михаил Васильев.

В ближайшие месяцы геополитика будет определять ситуацию на мировом рынке золота, стимулируя покупки портфельными управляющими и центробанками. По мнению Михаила Васильева, цены на золото до конца года будут находиться в диапазоне \$2400–2700 за унцию, к концу года вероятно движение к верхней границе диапазона. «Поддержку котировкам окажут покупки со стороны физических лиц (в первую очередь в Китае, Индии, Турции и России). Люди покупают золото в том числе как страховку от ослабления национальной валюты», — поясняет господин Васильев.

Депозиты

В середине лета Банк России после семимесячного перерыва вернулся к повышению ключевой ставки. В июле регулятор поднял ее сразу на 2 процентных пункта, до 18%. Следом выросли и ставки по вкладам. По данным ЦБ, во второй декаде августа средняя максимальная ставка у крупнейших банков приблизилась к 17,5% годовых — максимума с марта 2022 года.

Подъем ключевой ставки не повлиял на доходность депозитов, открытых в конце мая, поэтому за отчетный период вкладчики могли заработать 3,8%. Сопоставимый доход принесли депозиты в евро (3,5%). Долларовый вклад обеспечил своему держателю прибыль в размере 0,9%. Столь символический результат стал возможен только за счет резкого роста курса американской валюты.

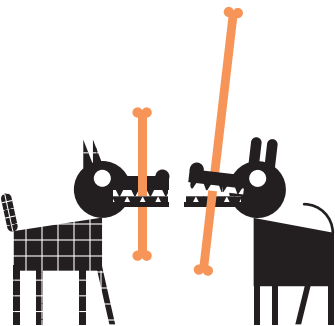


GETTY IMAGES

В летние месяцы на российском валютном рынке наблюдалась повышенная волатильность. 12 июня США ввели санкции против Московской биржи. Биржа была вынуждена прекратить торги долларом и евро. За несколько дней курс доллара упал на внебиржевом рынке почти на 8 руб., до 82,4 руб./\$. Затем за две недели отыграл часть позиций и в начале июля вернулся к 88 руб./\$. Следующий месяц он потерял 3 руб., чему способствовало нарушение привычных цепочек трансграничных операций и жесткая ДКП Банка России. «Высокий уровень ключевой ставки ЦБ РФ позволял удерживать значительную часть частного капитала внутри страны, обеспечив минимальный отток денег за рубеж», — поясняет начальник аналитического управления банка «Зенит» Владимир Евстифеев.

В августе ситуация изменилась, и американская валюта подорожала до 91 руб./\$. Ослабление рубля, как считает Владимир Евстифеев, могло быть спровоцировано как геополитическим фактором, так и спросом на валюту со стороны крупных игроков. В числе версий также и истекающая лицензия ОФАС на проведение расчетов с Мосбиржей, которая была пролонгирована до октября.

В сложившихся условиях ближайшие перспективы рубля выглядят ней-



ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **Getty Images**

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО* (%)			
	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	8,88	30,35	73,93
ФОНДЫ ФОНДОВ	8,76	29,95	72,97
КУРС ДОЛЛАРА	0,85	-1,97	23,38

Источники: Profinance, Московская биржа. *Данные на 20 августа.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ* (%)			
	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	3,79	9,30	18,60
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	0,91	-1,82	23,82
ВКЛАД В ЕВРО	3,49	0,39	18,11
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ДОЛЛАРА	0,85	-1,97	23,38
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ЕВРО	3,45	0,28	16,71

Источники: ЦБ, Московская биржа, оценки «Денег». *Данные на 20 августа.



Акции

Главным разочарованием лета стал российский рынок акций. Снижение основного индекса Московской биржи началось еще в мае, в летние месяцы стало понятно, что это надолго. 19 августа рублевый индекс после более чем годового перерыва опустился ниже 2800 пунктов, завершив отчетный период на 2768 пунктах, что почти на 14% ниже значений конца весны.

Из всех ликвидных бумаг, рассматриваемых «Деньгами», лишь акции «Газпрома» показали символический прирост в цене. За неполные три месяца они подорожали на 1,2%. Данная аномалия вызвана тем, что ранее в весенние месяцы акции подешевели почти на 30% после рекомендаций совета директоров компании не платить дивиденды, теперь рынок просто догонял их.

Наиболее агрессивно инвесторы выходили летом из акций «Магнита» и АЛРОСА. Такие вложения принесли бы оставшимся в них акционерам бумажный убыток в 25,8%. Ритейлер страдает из-за ужесточившейся ДКП ЦБ. По мнению аналитика «Цифра брокер» Наталии Пыревой, повышение ключевой ставки может вынудить «Магнит» направить свободный денежный поток на покрытие краткосрочных долговых обязательств, в таком случае компания не сможет выплатить дивиденды. «Первоначальным сильным импульсом к снижению бумаг „Магнита“ стали меньшие, чем ожидал рынок, дивиденды за прошлый год»,— отмечает госпожа Пырьева.

Основной негатив в акциях АЛРОСА связан со слабыми перспективами на рынке алмазов. Спрос на бриллианты заметно снижается на фоне появления синтетических камней, что приводит к снижению цен на алмазы. «Подтверждением того, что компания разделяет ожидания рынка в отношении долгосрочного ослабления спроса на алмазы на глобальном рынке из-за изменений предпочтений покупателей, служат планы по диверсификации бизнеса через золотодобычу»,— считает Наталия Пырьева. Развитие в этом направлении, по ее словам, может принести плоды, но в долгосрочной перспективе, а в текущее время приведет к росту капитальных расходов ●

трально. С одной стороны, рубль имеет поддержку в виде сохраняющейся сложности с внешней платежной инфраструктурой, что будет сдерживать спрос на иностранную валюту со стороны импортеров. С другой, высоки риски снижения цен на основной экспортный товар России — нефть — на фоне планов по постепенному увеличению ее добычи по решению ОПЕК+ и рисков рецессии в крупнейших экономиках, что приведет к уменьшению поступления валюты в страну. «Сохранение проблем с внешними платежами также способно оказать давление на рубль, поскольку экспортеры могут начать оставлять больше валюты на внешнем периметре, что вполне вероятно с учетом снижения требований по обязательной продаже валюты. В числе позитивных моментов стоит отметить сохранение высокого уровня ключевой ставки, вероятность повышения которой до конца года сохраняется»,— полагает Владимир Евстифеев. По его оценке, к концу осени доллар будет торговаться в диапазоне 87–91 руб./\$.

ПИФы

В минувшем месяце основная часть розничных паевых инвестиционных фондов (открытых и биржевых) принесла убыток их держателям. По оценкам «Денег», основанным на данных Investfunds, лишь одна треть круп-

ных фондов (стоимость чистых активов каждого из которых превышает 500 млн руб.) зафиксировала положительный результат, остальные оказались убыточными. При этом лишь девять фондов смогли принести инвесторам доход выше 5%, годом ранее таких было в девять раз больше, а результат 20 лучших был на уровне 20–34%.

Лучшую динамику продемонстрировали фонды драгметаллов, которые на фоне подорожания золота обеспечили доход пайщикам в 3–7,1%. Лучший результат показали БПИФы, инвестирующие в физический металл на Московской бирже, стоимость таких продуктов за отчетный период выросла на 6,9%, до 7133 руб./г. Отстали от них фонды с акциями «золотых» иностранных ETF и паями аналогичных российских БПИФов.

Стабильный результат продолжают демонстрировать фонды денежного рынка, паи которых прибавили за летние месяцы 3–3,6%. Эта категория ПИФов является самой надежной на рынке, поскольку зарабатывает на краткосрочных операциях обратного РЕПО. Такие сделки не имеют процентного риска, а потому подходят для размещения средств в периоды нестабильности не только на фондовом, но и долговом рынке, которые в летние месяцы трясло на фоне подъема ключевой ставки Банком России.

Худшую динамику продемонстрировали фонды акций. По данным Investfunds, паи большей части таких фондов потеряли в цене 6–16%. В аутсайдерах оказались отраслевые фонды, ориентированные на добывающие компании, которые страдают не только из-за подъема ключевой ставки, но и сильного курса рубля. До 8% потеряли в цене паи фондов валютных облигаций: еврооблигаций, замещающих и юаневых облигаций. «Среди облигационных фондов сильную динамику показали не только продукты, ориентированные на инструменты денежного рынка (преимущественно обратное РЕПО), но и на выпуски облигаций с плавающей ставкой купона»,— отмечает портфельный управляющий УК «Первая» Владислав Данилов.

Относительно перспектив ближайших месяцев управляющие высказываются с осторожностью и не ждут сильных изменений в инвестиционных предпочтениях клиентов. По мнению Владислава Данилова, фонды денежного рынка, а также облигации с плавающей ставкой купона (и, соответственно, фонды с высоким их содержанием), сохраняют высокую степень актуальности, поскольку сохраняется вероятность дополнительного повышения ключевой ставки и ее удержания на высоком уровне длительное время.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ* (%)			
КАТЕГОРИЯ ФОНДА	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
АКЦИИ РОССИЙСКИЕ	-1-16	-65-+37	-72-+98
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	-4-+2	-12-+11	5-45
ЕВРООБЛИГАЦИИ	-7,5-+8,7	-3-+17	-3-+27
СМЕШАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	-1-14	-7-+11,6	-2,5-+24
ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК	2,9-3,6	11-16	29-36
ДРАГМЕТАЛЛЫ	2,7-6	16-24	43-67

Источник: Investfunds. *Данные на 20 августа.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ* (%)			
	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС МОСКОВСКОЙ БИРЖИ	-13,94	-11,01	-27,66
СБЕРБАНК	-12,30	5,15	-15,77
«РОСНЕФТЬ»	-13,49	-12,17	-9,83
«ГАЗПРОМ»	1,17	-28,00	-56,87
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	-11,29	-23,33	-47,37
«РУСГ ИДРО»	-6,09	-33,51	-28,22
«МАГНИТ»	-25,85	-7,45	-5,21
«ЯНДЕКС»	-6,10	44,24	-25,84
АЛРОСА	-25,81	-36,81	-57,95
«АЭРОФЛОТ»	-11,03	9,42	-26,81
«ФОСАГРО»	-10,58	-22,68	67,25

Источник: Московская биржа. *Данные на 20 августа.

РЕКОРДНЫЙ ДОЛГ

УЖЕСТОЧЕНИЕ ПОЛИТИКИ ЦБ НЕ ОХЛАДИЛО ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК ОБЛИГАЦИЙ



ПАРАДОКСЫ КРЕДИТОВАНИЯ

По данным Банка России, объем выданных кредитов юридическим лицам и ИП за шесть месяцев 2024 года вырос на 26% относительно аналогичного периода 2023 года, до 37,7 трлн руб. И это несмотря на то, что средняя ключевая ставка в первом полугодии 2023 года была на уровне 8%, а в 2024 году не опускалась ниже 16%. ЦБ в своем обзоре банковского сектора объясняет такую динамику ростом кредитования под исполнение госконтрактов, а также финансирование инвестиционных проектов, которые начали реализовываться еще в периоды более низкой ключевой ставки. «Причина может быть в высоком потребительском спросе, который положительно влияет на цены и прибыль компаний, что позволяет заемщикам обслуживать повышенные проценты», — отмечает начальник управления инвестиционного анализа Совкомбанка Дмитрий Никонов.

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **Анатолий Жданов**

Внутренний долговой рынок России вырос, несмотря на изоляцию и жесткую денежно-кредитную политику ЦБ. По итогам первого полугодия 2024 года объем размещений корпоративных облигаций составил рекордные для этого времени года 2,3 трлн руб. Не последнюю роль при этом играют частные инвесторы, которые охотно покупают облигации с плавающими ставками. В особенностях подобных инвестиций разбирались «Деньги».

Первое полугодие 2024 года стало самым успешным для российского рынка долгового капитала за всю его историю. Об этом свидетельствует оценка БК «Регион», сделанная специально для «Денег». За шесть месяцев на рынке корпоративных облигаций (без учета краткосрочных и замещающих облигаций, а также ЦФА) состоялось размещение 766 выпусков на общую сумму 2,3 трлн руб. Это более чем на треть выше результата за тот же период 2023 года и лучший показатель для первого полугодия за всю историю российского долгового рынка.

Характерная особенность первичного рынка — укрупнение сделок. По оценке главного аналитика по долговым рынкам БК «Регион» Александра Ермака, на 15 крупнейших сделок пришлось порядка 50% от общего объема размещения. Среди таковых — юаневый выпуск «Роснефти» объемом 20 млрд CNY (256 млрд руб. по курсу на дату размещения), рублевый выпуск ГМК «Норильский никель» на 100 млрд руб., флоатер ВЭБ.РФ на 85 млрд руб., долларовый выпуск НОВАТЭКа на \$750 млн (порядка 68 млрд руб. по курсу на дату размещения).

Как и прежде, основными заемщиками на долговом рынке выступают компании реального сектора, на которые, по данным БК «Регион», пришлось порядка 58% объема размещений облигаций. Около 15% и 15,8% заняли облигации банковского и финансового сектора (включая лизинг, МФК и прочие финансовые компании). На сумму более 268,5 млрд руб. были размещены облигации институтов развития (ВЭБ.РФ, ДОМ.РФ и др.), доля которых составила 11,6% от общего объема размещения.

Внутренний и безальтернативный

Уникальность ситуации в том, что компании активно выходили на рынок долгового капитала, несмотря на неоправдавшиеся ожидания в части денежно-кредитной политики Банка России. В конце 2023 года регулятор не исключал, что после повышения ставки с июля по декабрь с 7,5% до 16% весной 2024 года при устойчивом снижении инфляции можно будет приступить к снижению ставки. Однако внутренние цены, несмотря на жесткую политику регулятора, не снизились, а ускорили рост. 26 июля Банк России поднял ставку сразу на 200 б. п., до 18%, и не исключил дальнейшего ее повышения в сентябре.

Раньше в периоды подъема ключевой ставки активность на рынке долгового капитала снижалась, так как компании предпочитали дожидаться более комфортных ставок либо выходили на международный рынок капитала, где валютные ставки всегда были ниже рублевых. Сейчас альтернативного рынка нет, и эмитентам ничего не остается, как привлекать капитал на локальном рынке. По мнению начальника аналитического управления банка «Зенит» Владимира Евстифеева, компаниям необходимо рефинансировать прежние долги, потому что уровень ставок



АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

выглядит вторичным. «В условиях сохранения повышенного спроса в экономике бизнесу легче переносить растущие издержки на потребителей, в том числе и возросшую стоимость обслуживания долга», — поясняет господин Евстифеев.

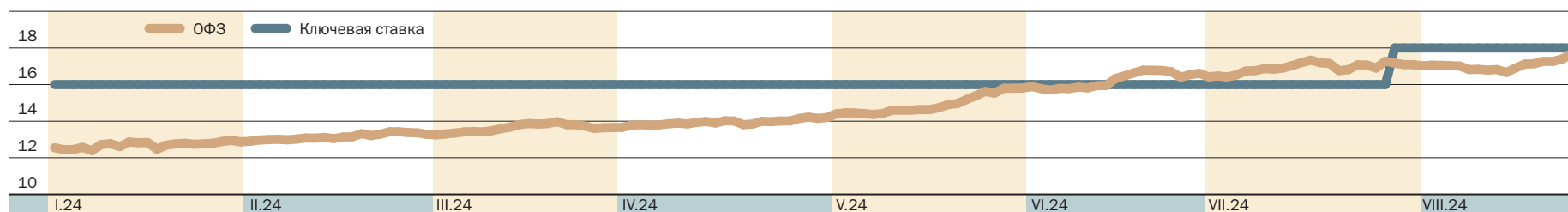
Гибкость решений

Для удержания высоких темпов привлечений на открытом рынке компании стали более гибко подходить к предлагаемым инвестиционным решениям. В частности, они начали активнее размещать локальные валютные облигации. Всего с начала года прошли размещения 40 выпусков облигаций, номинированных в иностранной валюте, на общую сумму, эквивалентную 451,6 млрд руб., свидетельствуют оценки БК «Регион». Из них 36 выпусков облигаций были размещены в юанях общим объемом 28,394 млрд CNY (или 360,4 млрд руб.). «Новой тенденцией последних месяцев стало размещение облигаций, номинированных в долларах США. Всего было размещено четыре выпуска общим объемом \$1,013 млрд (91,3 млрд руб.), — отмечает господин Ермак.

Валютные облигации интересны в основном экспортно ориентирован-

ДИНАМИКА КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ БАНКА РОССИИ И ДОХОДНОСТИ ДВУХЛЕТНЕГО ВЫПУСКА ОФЗ (%)

Источник: Банк России.





тентов первого эшелона с нового купонного периода будет составлять уже не 17%, а 19% (средний размер премии у высококачественных эмитентов к ключевой ставке составляет 100 б. п.). Чем чаще компания платит купоны, тем быстрее они реагируют на изменение рыночной конъюнктуры. Наиболее распространенный период выплат — один раз в квартал, но с начала года все большее число компаний в погоне за частным

розница может купить на вторичном рынке только флоатеры высококачественных эмитентов (с рейтингом AAA). Для покупки облигаций компаний с более низким кредитным рейтингом потребуются тестирование, так как риски таких инвестиций могут быть выше. «Все облигации прежде всего несут в себе кредитный риск эмитента, поэтому всегда важно учитывать финансовое состояние эмитента», — советует Максим Васильев.

ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА ПЕРВИЧНОГО РЫНКА ОБЛИГАЦИЙ ЗА ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ 2024 ГОДА			
ОТРАСЛЬ	КОЛИЧЕСТВО ВЫПУСКОВ	ОБЪЕМ (МЛРД РУБ.)	ДОЛЯ (%)
НЕФТЕГАЗОВАЯ ОТРАСЛЬ	12	541,85	25,30
БАНКИ	509	347,00	16,20
ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ	8	268,52	12,60
ФИНАНСЫ (МФК, ПРОЧИЕ ФИНИНСТИТУТЫ)	94	260,04	12,20
МЕТАЛЛУРГИЯ	6	173,67	8,10
ЛИЗИНГ	38	107,80	5,00
СВЯЗЬ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЯ	8	105,00	4,90
ПРОЧИЕ	57	227,18	10,60

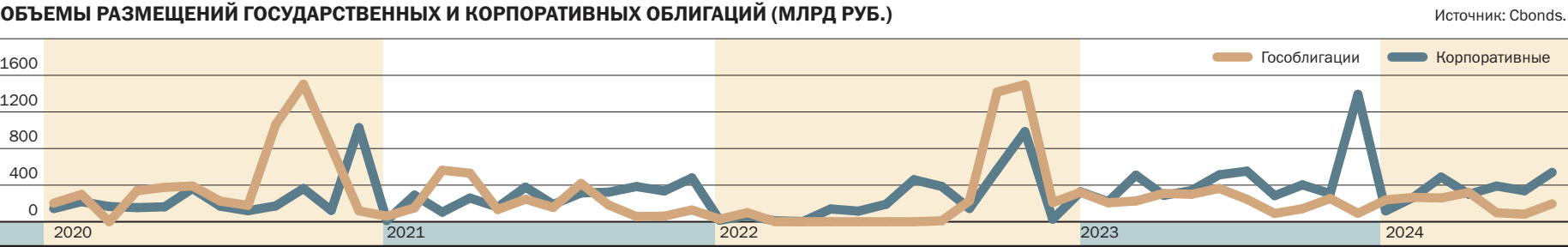
Источник: расчеты БК «Регион».

ным компаниям, для остальных размещение таких бумаг чревато валютными рисками. Ключевым трендом этого года стало активное размещение широким кругом корпоративных заемщиков облигаций с плавающим купоном. Такие бумаги называются флоатерами, они позволяют компаниям не фиксировать высокие ставки на весь срок их обращения. С начала года на Московской бирже было размещено 66 выпусков с плавающим купоном 57 корпоративных эмитентов на общую сумму 960,7 млрд руб. Самым востребованным бенчмарком, к которому привязаны купоны корпоративных флоатеров, выступает ключевая ставка Банка России. По оценке Александра Ермака, к ключевой ставке купон был привязан у 40 выпусков 31 эмитента на сумму 407,4 млрд руб. — это 42,4% от общего объема размещенных в текущем году облигаций с переменным купоном. Второй по популярности бенчмарк — ставка RUONIA (усредненное значение процентных ставок по однодневным межбанковским кредитам), к ней привязаны купоны у 24 выпусков 2024 года 13 эмитентов на сумму 452,5 млрд руб., или 47,1% от общего объема размещенных облигаций с переменным купоном.

Облигации со многими переменными
Флоатеры популярны у широкого круга инвесторов, причем не только у институциональных, но и частных, так как в основной своей массе они не несут процентного риска. По данным Московской биржи, в первом полугодии чистые покупки облигаций физическими лицами составили почти 400 млрд руб. Какая часть средств была инвестирована в облигации с переменным купоном, неизвестно, но управляющие и брокеры в беседе с «Деньгами» говорили, что на фоне обвала на долговом рынке частные инвесторы интересовались в основном облигациями с переменным купоном из-за высокой доходности и устойчивости их цен.
Классические облигации с фиксированным купоном при росте ключевой ставки теряют в цене, так как величина купона становится менее привлекательной в новых рыночных условиях. У бумаг с переменным купоном меняется величина купона, а цена почти не меняется. Так, после июльского решения Банка России повысить ключевую ставку на 200 б. п., до 18%, размер переменного купона по флоатерам эми-

капиталом размещает облигации с ежемесячными платежами.
При выборе корпоративных облигаций стоит обращать внимание не только на частоту выплат, но и на схему их расчета. Методология может выстраиваться на основе «фиксации» уровня бенчмарка на начальную дату, на дату выплаты купона или на основе среднего значения за период. «Тонкости расчета могут оказывать влияние и на цену. Если инвестор ждет повышения ставки, а по флоатеру уже зафиксирован купон по старому значению бенчмарка, цена на облигацию будет снижаться по аналогии с облигациями с фиксированным купоном», — предупреждает главный аналитик УК «Тринфико» Максим Васильев.
В отличие от классических облигаций с постоянным купоном, по которым можно заранее просчитать будущий доход до погашения выпуска, по флоатерам это сделать невозможно, поэтому они более сложны для восприятия широкому кругу инвесторов. Нередки случаи, когда эмитенты при первичном размещении ограничивают их круг (например, вводя высокий размер минимальной заявки от 1 млн руб.). В целом широкая

С оглядкой на ЦБ
Инвесторы должны помнить, что в случае снижения ключевой ставки ЦБ снизятся не только привязанные к ней купоны, но и купоны, зависящие от ставки RUONIA, так как она следует за ставкой регулятора. При этом чем чаще платятся купоны, тем быстрее снизятся ставки по ним. В случае перехода к более мягкой ДКП регулятора привлекательность флоатеров будет снижаться, но вырастет у классических облигаций. При этом наиболее интересными будут долгосрочные бумаги, цены которых быстрее реагируют на ожидания по ключевой ставке.
Вопрос в том, когда произойдет переход Банка России к более мягкой ДКП. В ближайший квартал снижения ключевой ставки на рынке не ждут. Но, как отмечает Максим Васильев, рынок начинает всегда реагировать заблаговременно, а не в момент снижения ставки. «Как только увидим сигналы на замедление инфляции, тренд может развернуться, и в фокусе, напротив, окажутся традиционные бумаги. Весьма вероятно, что уже ближе к концу года ЦБ смягчит риторику, на что долговой рынок, конечно, должен отреагировать позитивно», — полагает Максим Васильев ●



ДИВИДЕНДНАЯ ИСТОРИЯ

КАКИЕ КОМПАНИИ ЗАПЛАТЯТ САМЫЕ ВЫСОКИЕ ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ ДИВИДЕНДЫ

В 2024 году мировые компании заплатят рекордные дивиденды в размере \$1,72 трлн, что на 3,9% выше показателя 2023 года. Самыми высокими темпами, по данным Janus Henderson, растут выплаты компаний с развивающихся рынков. При этом российские эмитенты, которые не учитываются исследователями, возглавляют данный тренд. С начала года они уже заплатили акционерам около 4 трлн руб. дивидендов, что на четверть выше результата за весь 2023 год. До конца года акционерам могут быть направлены еще до 1,25 трлн руб. в виде промежуточных дивидендов, к уплате которых возвращаются все новые эмитенты.



Щедрость не порок

24 год ведущие мировые компании начали с обновления рекорда в части дивидендных выплат, свидетельствуют оценки британской управляющей компании Janus Henderson. По данным компании, сумма проведенных по итогам первого квартала дивидендных выплат составила небывалые для данного квартала \$339,27 млрд. Это на 2,4% выше показателя первого квартала 2023 года. «Во всем мире 93% компаний либо увеличили дивиденды, либо сохранили их на прежнем уровне», — отмечает в отчете Janus Henderson. Всего по итогам года эксперты ждут выплат в размере \$1,72 трлн, что станет новым годовым максимумом.

Основной объем выплат с начала года пришелся на Северную Америку, где компании заплатили \$180 млрд, что на 7,5% выше показателя аналогичного периода 2023 года. Из этой суммы свыше 91% (\$164,3 млрд) заплатили эмитенты из США, улучшив показатель 2023 года на 7%. Самые высокие темпы роста выплат отмечаются в развивающихся странах. Компании из этих стран направили на уплату дивидендов более \$30 млрд, что на 20,6% больше показателя первого квартала 2023 года. Этому способствовали в том числе дебютные выплаты китайской компании Alibaba, которая распределила в отчетный период \$2,6 млрд и вошла в десятку крупнейших плательщиков Китая.

Топ-10 компаний по размеру выплат дивидендов составили Novartis AG, Roche Holding AG, Costco Wholesale Corp, Microsoft Corporation, BHP Group Limited, Siemens AG, Exxon Mobil Corp., Apple Inc., Commonwealth Bank of Australia и Novo Nordisk. В сумме эти компании заплатили \$52,2 млрд, или более 15% от мирового объема выплат. Годом ранее на топ-10 приходилось более 19% всех выплат.

Дивиденды по-русски

С 2022 года Janus Henderson перестала отслеживать дивидендную политику российских эмитентов, иначе по итогам второго и третьего квартала ряд компаний мог бы занять одни из самых высоких мест в нем. По итогам второго квартала в рейтинг мог бы войти ЛУКОЙЛ, который по итогам 2023 года направил на дивиденды свыше 345 млрд руб., или \$3,8 млрд (по курсу доллара в день закрытия реестра для получения дивидендов — 91,11 руб./\$). В третьем квартале Сбербанк может претендовать на первые строки в мировом рейтинге. В июле банк направил на выплату дивидендов по итогам 2023 года рекордный объем средств — 752,14 млрд руб., или \$8,7 млрд (по курсу доллара в день закрытия реестра для получения дивидендов — 86,98 руб./\$).

С начала года по середину августа российские компании выплатили акционерам в виде дивидендов около 4 трлн руб., свидетельствуют оценки «ТКБ Инвестмент Партнерс». Это на 25% выше результата за весь 2023 год и рекордный результат для данного периода времени. «В рамках выплат за 2023 год российские компании направили на дивиденды около 2,75 трлн руб., из них 27% пришлось на Сбербанк, 13% — на ЛУКОЙЛ и 11% — на „Роснефть“, — констатирует эксперт по фондовому рынку «БКС Мир инвестиций» Дмитрий Пучкарев.



G-STOCKSTUDIO / GETTY IMAGES

Итоговые выплаты ряда эмитентов превысили ожидания аналитиков и управляющих. В частности, финальные дивиденды «Газпром нефти» за 2023 год составили 19,24 руб. на акцию, тогда как аналитики по большей части ожидали не более 10 руб. на акцию. То есть на дивиденды компания направила более 75% от прибыли (дивидендной политикой компании предусмотрены выплаты не менее 50% чистой прибыли по МСФО). «Выше ожиданий были дивиденды у „Татнефти“ и банк „Санкт-Петербург“, который показал прибыль выше ожиданий за 2023 год», — отметил Дмитрий Пучкарев.

Не обошлось в этом дивидендном периоде и без разочарований, крупнейшими из которых стали решения «Газпрома» и ГМК «Норильский никель» не платить дивиденды по итогам 2023 года. Аналитики, опрошенные в марте «Деньгами», оценивали потенциальные выплаты газовой компании в размере 378–544 млрд руб. и в 32–40 млрд руб. — металлургической компании. В результате по итогам второго квартала акции компаний просели в цене на 26% и 14% соответственно. «С одной стороны, отказ „Газпрома“ от дивидендов можно было ожидать на фоне роста долговой нагрузки и генерации отрицательного FCF (свободный денежный поток. — „Деньги“). С другой — в конце 2023 года представитель „Газпрома“ говорил, что рост долговых метрик не должен повлиять на дивиденды,



ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **g-stockstudio/**
Getty Images



на фоне чего все же сохранялись некоторые надежды на выплаты», — размышляют аналитики ФГ «Финам».

Промежуточные и щедрые
Хотя большая часть дивидендов в 2024 году уже выплачена, ряд компаний готов побаловать акционеров еще и промежуточными дивидендами. В августе советы директоров компаний рекомендовали осуществить такие выплаты, при этом самыми щедрыми из них стали Ашинский металлургический завод (77 руб. на акцию),

банк «Санкт-Петербург» (27,3 руб. на акцию), МФК «Займер» (12,02 руб. на акцию) и «Татнефть» (38,2 руб. на обыкновенную и привилегированную акции). По большей части промежуточные дивидендные выплаты принесут акционерам доходность в размере 6,4–8,3%, а вот акционеры Ашинского металлургического завода могут рассчитывать на почти 50-процентную дивидендную доходность. Всего с учетом всех компаний, чьи советы директоров (СД) рекомендовали к концу августа заплатить промежуточные дивиденды, а также компа-

ний, чьи СД с задержкой предложили годовые дивиденды за минувший год, объем выплат в сентябре и октябре может превысить 285,9 млрд руб. Высоких промежуточных дивидендов участники рынка ждут в первую очередь от нефтяных компаний, которые демонстрируют сильные финансовые результаты на фоне высоких цен на нефть. Средняя стоимость российской нефти Urals за два месяца в третьем квартале составила \$74,6 за баррель, что на 1,6% выше показателя второго квартала и на 13% выше значений за аналогичный период 2023 года. Крупнейшие выплаты в отрасли, по оценке начальника аналитического департамента «ТКБ Инвестмент Партнерс» Михаила Нестерова, могут осуществить «Газпромнефть» (73 руб. на акцию, в сумме на 344 млрд руб.), «Роснефть» (34 руб. на акцию, в сумме на 323 млрд руб.) и ЛУКОЙЛ (435 руб. на акцию, в сумме на 301 млрд руб.). Аналитики ФГ «Финам» не исключают, что значительные промежуточные выплаты может осуществить НОВАТЭК. В июле компания отчиталась о росте основных финансовых показателей в первом полугодии 2024 года на фоне стабилизации цен на газ и увеличения объемов поставок СПГ. Чистая прибыль компании выросла по сравнению с тем же периодом 2023 года в 2,2 раза, до 341,7 млрд руб. «Несмотря на санкции, мы ожидаем сохранения положительной динамики чистой прибыли по итогам всего текущего года. И если предположить, что в соответствии со своей стратегией компания продолжит направлять на дивиденды 50% прибыли, можно рассчитывать на дальнейшее увеличение подобных выплат», — считают аналитики. Эксперты «ТКБ Инвестмент Партнерс» оценивают размер возможных выплат эмитента по итогам первого полугодия в раз-

мере 41 руб. на акцию, что предполагает дивидендную доходность около 4%. Активного возвращения к практике уплаты промежуточных дивидендов на рынке ждут от компаний металлургической отрасли. В этом году две компании, которые в 2022 году сделали паузу в поощрении акционеров, заявили о намерении заплатить промежуточные дивиденды. В июле СД ММК и «Северстали» рекомендовали акционерам выплатить за первое полугодие и второй квартал соответственно 2,494 руб. на акцию (дивидендная доходность 5,7%) и 31,06 руб. на акцию (2,5%). Ранее в этом году ММК уже провел выплату дивидендов за 2023 год, а «Северсталь» — за 2023-й и первый квартал 2024 года.

Рынку и этого мало
В целом до конца года, по оценке Михаила Нестерова, будет выплачено около 1,25 трлн руб. дивидендов, и еще около 450 млрд руб. — в январе 2025 года. С учетом доли заблокированного free float (принадлежащего иностранным инвесторам) остальным акционерам free float придется, по оценке «Денег», около 190 млрд руб. Однако лишь часть из них будет реинвестирована в рынок. «Осенний дивидендный сезон окажет сдержанное влияние на рынок, во-первых, по причине их относительно низкой величины (по сравнению с летним сезоном), во-вторых, по причине того, что дивидендные доходности в большинстве своем сейчас очевидно уступают по привлекательности альтернативным инвестиционным инструментам (облигациям, фондам ликвидности и депозитам), которые будут продолжать оттягивать ликвидность с рынка акций до сохранения жесткой ДКП со стороны ЦБ (высокой ключевой ставки)», — поясняет господин Нестеров ●

ПЛАНИРУЕМЫЕ ДИВИДЕНДНЫЕ ВЫПЛАТЫ РОССИЙСКИХ ЭМИТЕНТОВ В АВГУСТЕ—ОКТАБРЕ 2024 ГОДА								
ЭМИТЕНТ	ВИД АКЦИЙ	ПЕРИОД	СОБРАНИЕ АКЦИОНЕРОВ	ЗАКРЫТИЕ РЕЕСТРА	ДИВИДЕНДЫ НА АКЦИЮ (РУБ.)	ОБЪЕМ ВЫПЛАТ (МЛРД РУБ.)	ЦЕНА АКЦИИ (РУБ.)	ДИВИДЕНДНАЯ ДОХОДНОСТЬ (%)
АШИНСКИЙ МЕТЗАВОД	ОБ	1-Е ПОЛ. 2024	—	28.09.24	77	38,38	157,38	48,93
«РОСТЕЛЕКОМ»	ПР	2023	16.09.24	27.09.24	6,06	1,27	72,2	8,39
«РОСТЕЛЕКОМ»	ОБ	2023	16.09.24	27.09.24	6,06	19,89	77,1	7,86
БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»	ОБ	1-Е ПОЛ. 2024	18.09.24	30.09.24	27,26	12,20	360,42	7,56
МФК «ЗАЙМЕР»	ОБ	2-Й КВ. 2024	25.09.24	06.10.24	12,02	1,25	166,95	7,20
«ТАТНЕФТЬ»	ПР	1-Е ПОЛ. 2024	19.09.24	08.10.24	38,2	5,63	592,9	6,44
«ТАТНЕФТЬ»	ОБ	1-Е ПОЛ. 2024	19.09.24	08.10.24	38,2	83,23	596,6	6,40
ММК	ОБ	1-Е ПОЛ. 2024	27.09.24	17.10.24	2,494	27,87	43,685	5,71
«МЕГАФОН»	ОБ	1-Е ПОЛ. 2024	19.08.24	27.09.24	24,2	15,00	537	4,51
ТГК-14	ОБ	1-Е ПОЛ. 2024	06.09.24	17.09.24	0,000456	0,62	0,01014	4,50
ГРУППА «ЧЕРКИЗОВО»	ОБ	1-Е ПОЛ. 2024	18.08.24	29.09.24	142,11	6,00	4301	3,30
НХП	ОБ	1-Е ПОЛ. 2024	24.09.24	—	22,19	1,50	744	2,98
«СЕВЕРСТАЛЬ»	ОБ	2-Й КВ. 2024	30.08.24	10.09.24	31,06	26,02	1253,2	2,48
«ФОСАГРО»	ОБ	2-Й КВ. 2024	11.09.24	22.09.24	117	15,15	5120	2,29
«ЯНДЕКС»**	ОБ	2023	09.09.24	20.09.24	80	30,36	3807	2,10
«ИНАРКТИКА»	ОБ	1-Е ПОЛ. 2024	—	—	10	0,88	688	1,45
«ДИАСОФТ»	ОБ	2-Й КВ. 2024	—	22.09.24	45	0,47	4585	0,98
«КАРШЕРИНГ РУССИЯ» («ДЕЛИМОБИЛЬ»)	ОБ	1-Е ПОЛ. 2024	25.09.24	—	1	0,18	232,5	0,43
БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»	ПР	2-Й ПОЛ. 2024	18.09.24	30.09.24	0,22	0,00	52,45	0,42

Источник: данные компаний. Эмитенты ранжированы по размеру дивидендной доходности. Об — обыкновенные, пр — привилегированные.
*Цена акции определялась по итогам основной сессии Московской биржи 23 августа 2024 года. **Дивиденды, предложенные топ-менеджментом компании.

ИНВЕСТИЦИИ НА АВТОМАТЕ

КАК УСТРОЕНЫ РОБОЭДВАЙЗЕРЫ И КОМУ ОНИ НУЖНЫ

Всеобщая цифровизация и системы искусственного интеллекта с каждым днем получают все большее распространение на фондовом рынке. Как устроены роботы-советники, какие у них достоинства и недостатки, на кого они реально работают и всегда ли частным инвесторам стоит прислушиваться к их рекомендациям, — в материале «Денег».



Законы робототехники

Робоэдвайзеры (от англ. robo-advisor — роботы-советники) — это сервисы или программы, которые позволяют частному инвестору автоматизированно собрать инвестиционный портфель исходя из его целей, финансовых возможностей и риск-профиля», — поясняет директор по развитию продаж продуктов благосостояния ПСБ Максим Быковец. Наиболее важные их преимущества, с его точки зрения, — легкое подключение, низкий порог входа, быстрое формирование.

«Основная задача робоэдвайзера — помощь в формировании и сопровождении клиентского портфеля с минимальным вмешательством человека», — отмечает и. о. руководителя департамента автоследования «БКС Мир инвестиций» Всеволод Зубов. Цель же, ради которой используют данное решение, на его взгляд, чаще всего связана с экономией времени и исключением грубых ошибок при инвестировании.

Схема работы робота-советника проста, полагает эксперт брокера «ВТБ Мои Инвестиции» Дмитрий Бобровский. Все рекомендации робот дает с учетом инвестиционных предпочтений клиента. Определить их помогает инвестиционное профилирование, чтобы пройти его, нужно ответить на вопросы анкеты, например, о склонности к риску. Далее робот подбирает активы для портфеля с максимальной доходностью при допустимом для инвестора риске. Рекомендуемые роботом-советником ценные бумаги доступны всем инвесторам и не требуют прохождения дополнительного тестирования.

«Взаимодействие инвестора с робоэдвайзером начинается с определения целей по доходности, допустимому уровню риска и других важных параметров», — рассказывает начальник управления по развитию розничных клиентов Московской биржи Валерий Скотников. Уточнив размер будущего портфеля, сервис предложит на выбор один или несколько наборов активов. После подписания договора и пополнения депозита сервис формирует поручения на покупку активов, инвестору остается только подтвердить заключение сделок. Когда возникает необходимость что-то продать или докупить, сервис формирует новые рекомендации. Сделки не заключаются автоматически, инвестору нужно подтверждать их или отказываться.

Вместе с тем у экспертов, не аффилированных с инвестиционными компаниями, ряд аспектов работы роботов-советников вызывает определенный скепсис. «Предполагается, что робоэдвайзинг удешевляет процесс управления активами и повышает его эффективность», — размышляет глава общественной организации «Финпотребсоюз», бывший руководитель Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг Игорь Костилов. На его взгляд, с точки зрения удешевления это действительно так: комиссия робоэдвайзинга — 0,2–1% от объема портфеля, тогда как в доверительном управлении — 1–2%. Но эксперт не считает, что данный сервис столь эффективен, как его обычно описывают предлагающие эту услугу брокеры. Скорее можно говорить, что это маркетинговый инструмент, считает эксперт. Инвесткомпаниям, на его взгляд, «зашивают» в сервис те услуги и те активы, которые продвигают, то есть, по его мнению, вполне возможен конфликт интересов. «За руку, правда, на таком манипулировании клиентами никто пока никого не ловил. Но это распространенная точка зрения. Многие отказываются от использования автоматических советников именно из подобных опасений», — добавляет Игорь Костилов.

«Нужно хорошо понимать, что робоэдвайзер — это способ для финансовых институтов уменьшить стоимость обслуживания частного клиента, сэкономить

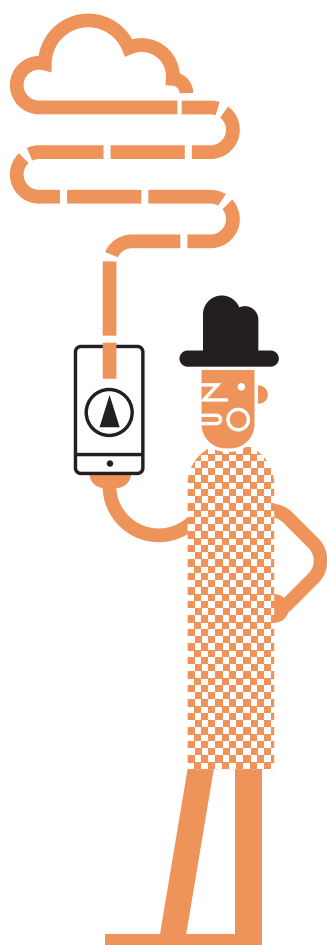
на издержках, реализовать желание все автоматизировать и оцифровать, способ продвинуть свои финансовые продукты», — говорит руководитель проекта НИФИ Минфина «Моифинансы.рф» Михаил Сергейчик. Из широкого круга имеющихся финансовых инструментов робоэдвайзеры часто предлагают очень узкий круг продуктов, принадлежащих их владельцам, поясняет он, поэтому инвестору всегда стоит иметь в виду, что цель робоэдвайзера — не обеспечить частному клиенту идеальное или качественное обслуживание, а повысить спрос на продукты конкретного банка, инвесткомпания или управляющего.

По мнению Игоря Костилова, довольно сложно организовать надзор за роботами, чтобы обеспечить нейтральность их рекомендаций относительно бизнес-интересов инвесткомпаний. «В США такой надзор есть, но там это довольно давняя история, индустрия сложилась, регулятор успел выработать соответствующие механизмы. В России ЦБ тоже хочет следить за данным сегментом, но вот насколько успешны эти усилия, судить трудно», — говорит он.

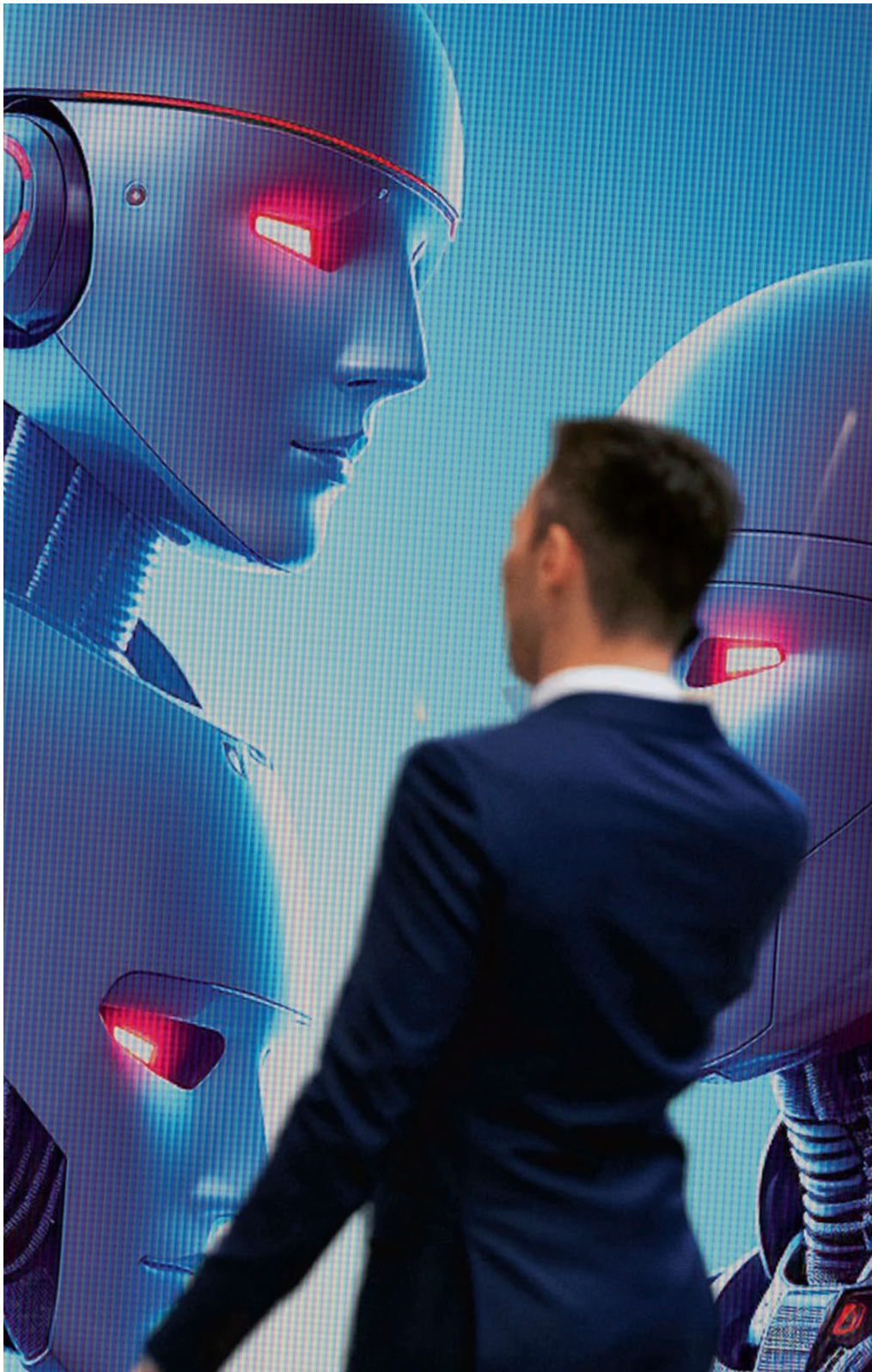
Правила отбора

На рынке представлено множество вариантов робоэдвайзеров. Только в линейке «ВТБ Мои Инвестиции» есть шесть стратегий для робота-советника: ультраконсервативная, консервативная, сбалансированная, агрессивная, ультраагрессивная, а также стратегия «Искусственный интеллект» на основе обработки статистических данных.

Принципиальных отличий между продуктами разных инвесткомпаний немного. Главное отличие разных продуктов — в степени вмешательства робота в процесс принятия решений о сделках: в отдельных случаях он может принимать их самостоятельно. Основные отличия между робоэдвайзерами: пороги входа, наличие или отсутствие комиссий за управление, возможность использования искусственного интеллекта в алгоритмах работы, кроме того, некоторые сервисы предлагают определить цели инвестирования на старте использования робота, перечисляет Максим Быковец. При выборе робоэдвайзера он советует в первую очередь обратить внимание на пороги входа: «Если человек хочет для начала просто попробовать, ему надо выбирать игроков с самым минимальным порогом входа». Впрочем, пороги входа сейчас довольно демократичные. Например, в «ПСБ Благо-



ТЕКСТ **Петр Рушайло**
ФОТО **Евгений Павленко**



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

зеры, а каким стоит предпочесть самостоятельную торговлю без советов, услуги финсоветника или доверительное управление, Максим Быковец выделяет новичков и опытных инвесторов. Новичкам сервис позволяет сделать первые шаги в мир инвестиций максимально простыми и комфортными, в том числе за счет низких порогов входа. Опытные же инвесторы, как правило, уже имеют свою стратегию и хорошо ориентируются в сложных финансовых инструментах.

«Робоэдвайзинг позиционируется как сервис для новичков. При этом я бы не устанавливал критерии по размеру активов, аппетиту к риску и др., а определял целевую аудиторию по типам задач, которые ставит перед собой инвестор», — говорит Всеволод Зубов. Есть те, поясняет он, кому важно самому искать идеи и торговать, для них инвестиции — хобби и сам процесс иногда может быть важнее результата. Если же задача — начать или упростить процесс инвестирования, то робоэдвайзинг вполне может подойти. «Некоторым людям психологически некомфортно следовать инструкциям

«Финансовый советник должен быть у каждого инвестора, независимо от того, подключен у него робоэдвайзер или нет», — считает Максим Быковец. По его мнению, опытный советник анализирует портфель клиента комплексно: ликвидные активы, инвестиционные инструменты на фондовом рынке, недвижимость, бизнес, защитные активы и многое другое. «Доверительное управление может быть в портфеле клиента наряду с роботом-советником», — добавляет он.

Вопрос, в каких случаях инвестору стоит следовать рекомендациям своего робоэдвайзера, является дискуссионным. Максим Быковец считает, чтобы оценить эффективность работы робота, необходимо следовать всем рекомендациям и подтверждать сделки в максимально короткие сроки.

С точки зрения Всеволода Зубова, у каждого инвестора должна быть своя стратегия, причем глобальная — должно быть понимание по срокам, валюте инвестирования, готовности принятия риска на определенную часть капитала и т. д. Поэтому он считает: если рекомендация робоэдвайзера не нравится или

Главное отличие разных продуктов — в степени вмешательства робота в процесс принятия решений о сделках: в отдельных случаях он может принимать их самостоятельно

состояние», по словам Максима Быковца, это 5 тыс. руб., робота-советника от «ВТБ Мои Инвестиции», по данным Дмитрия Бобровского, можно подключить при объеме активов от 50 тыс. руб. Для сравнения: средний размер брокерского счета российских частных инвесторов на конец прошлого года, по данным Банка России, — 241 тыс. руб., а без учета пустых и небольших (до 10 тыс. руб.) счетов — 1,8 млн руб.

Дмитрий Бобровский считает, что главный критерий при выборе сервиса автоматических советов — качество управления портфелем (доходность предлагаемых стратегий), удобство приложения и стоимость услуги. «Один из важнейших моментов — частота присылаемых рекомендаций, это во многом и определяет качество услуги», — говорит он. «Одним из ключевых аспектов является бренд

организации, предоставляющей робоэдвайзера. Это должна быть надежная компания с хорошей репутацией и историей на фондовом рынке, профессиональной командой», — уверен Всеволод Зубов.

Что касается цены, здесь также большое разнообразие вариантов — есть и бесплатные, и платные. Сервис подключается на брокерском счете, и, как правило, расходы совпадают с классическим тарифным планом, на котором подключен робоэдвайзер. У ряда участников рынка есть отдельный тарифный план, у кого-то есть еще и комиссия за управление, рассказывает Максим Быковец.

Кому это выгодно

Говоря о том, каким категориям частных инвесторов исходя из их инвестиционного профиля могут быть больше всего интересны робоэдвай-

без полного понимания процесса и возможности задать вопрос живому человеку — к их услугам инвестиционные консультанты и персональные брокеры», — добавляет Валерий Скотников.

«Мы не рекомендуем частным инвесторам, вне зависимости от суммы вложения и социально-экономического портрета, пользоваться робоэдвайзерами как основой для принятия финансовых решений», — говорит Михаил Сергейчик. На его взгляд, это хороший инструмент, помогающий финансовому советнику выбрать ценные бумаги для вложений либо какие-то предложения коллективных инвестиций, но он хорош именно в дополнение к оценке компетентного финансового советника, который позволяет отсеять то, что не соответствует интересам клиента.

идет вразрез с выбранной стратегией, не стоит ей следовать.

Игорь Костиков связывает перспективы развития индустрии роботов-советников с появлением систем искусственного интеллекта, которые могут серьезно увеличить качество сервисов робоэдвайзинга даже на таком не особо богатом финансовыми инструментами рынке, как российский. «Малая емкость российского рынка приводит к появлению неэффективностей, которые существенно снижают качество работы математических моделей. Неэффективности эти во многом связаны с качеством корпоративного управления и полнотой раскрытия информации об эмитентах — именно эти аспекты обеспечивают прозрачность рынков капитала, а искусственный интеллект во многих случаях ввести в заблуждение даже проще, чем человека», — полагает он ●

«МЫ РЕШАЕМ ДОЛГОСРОЧНЫЕ ЗАДАЧИ КОРПОРАЦИЙ»



Т-Банк прошел путь от монолайнера к экосистеме IT и финансовых продуктов для всех категорий клиентов, включая корпорации с многомиллиардным оборотом. Как сегодня банк решает задачи импортозамещения и повышения лояльности сотрудников в крупных компаниях и в чем сила интеграции Росбанка, в интервью «Деньгам» рассказал директор управления корпоративного бизнеса Т-Банка **Артем Соболев**.

6 анк долгое время воспринимался рынком как розничный игрок. Как и когда возникло решение пойти в корпоративный бизнес?

— Если задуматься, то мы начали работать с крупными корпоративными партнерами с первого дня существования. Потому что наша история начиналась с дистрибуции банковских карт по почте. На старте мы проводили переговоры и выстраивали отношения с крупными игроками в логистике и среди розничных и телеком-компаний по всей стране, чтобы обеспечить прием платежей и пополнение наших карт. Параллельно с этим мы строили эквайринг и большое направление POS-кредитования, что предполагало работу с лидерами рынка екома и ритейла. Эти направления развивали нашу экспертизу в работе с корпоративными клиентами в разных секторах экономики.

Популярность наших карт стремительно росла, стали появляться запросы от бизнеса на зарплатные проекты. Вслед за зарплатным проектом мы активно продвигали расчетно-кассовое обслуживание для наших партнеров, развивали продукты для бизнеса, постепенно добавляя к классическим банковским продуктам нефинансовые сервисы и технологические решения. Так что экспертизу в работе с корпоративным бизнесом мы развиваем уже более десяти лет.

— И все-таки десять лет назад этот рынок был уже высококонкурентным и все ваши клиенты уже обслуживались в универсальных банках. Что у вас было такого, чего другие банки не могли предложить?

— В нашей ДНК — создавать классные продукты и сервисы, чтобы клиент хотел ими пользоваться и ощущал выгоду. Неважно, кто именно из компании использует наш сервис — гендиректор или бухгалтер, — он оценит скорость и удобство. Для бухгалтерии важен удобный процесс начислений и выплат через личный кабинет, а также интеграция с различными внутренними системами. Для HR — возможность использовать зарплатную карту для повышения вовлеченности и лояльности сотрудников, например, мы можем в один клик настроить компенсации, которые компания начисляет сотрудникам. В безналичных платежах мы также фокусируемся на качестве и скорости.

В целом мы пропагандируем экосистемный подход к крупным клиентам и этим часто отличаемся от классических игроков. Когда начинаем работать с корпорацией, то собираем рабочую группу из экспертов разных направлений, чтобы помочь клиенту найти решение и улучшить показатели его бизнеса. Если нужно, можем сделать кастомную разработку под конкретную задачу, уникальную для этого клиента. Например, для компании «Самолет Плюс» мы реализовали индивидуальную схему по сплитованию платежей, которая помогла масштабировать сервис аренды недвижимости и оптимизировать затраты. У нас не было такого продукта в чистом виде, но у клиента была потребность в такой услуге, и мы это сделали.

Еком-компаниям мы помогаем создать бесшовный сервис для покупателей и сделать его экономически эффективным. В большом ритейле мы уже реализуем проекты, в которых под ключ поддерживаем процесс привлечения новых покупателей через наши маркетинговые инструменты, обеспечиваем идентификацию, повышаем конверсию и средний чек за счет BNPL-сервиса «Долями». Например, «Золотое яблоко» отмечает, что средний чек с «Долями» на 43% выше по сравнению с другими способами оплаты в магазине.

— В рознице ваша фишка — банк без офисов. Как эта модель работает в корпоративном бизнесе?

— Это скепсис из прошлого. Дистанционное обслуживание эффективнее. Вспомните ковид, когда всем банкам пришлось работать в таком формате. Сегодня

сотрудники банка совершают десятки тысяч встреч в день с нашими розничными и корпоративными клиентами. Если нужно, например, открыть партнеру счет и встретиться с генеральным директором, это делает менеджер банка в удобное для клиента время. Это хорошо подготовленный представитель — высококлассный финансовый специалист, который отлично ориентируется во всей линейке продуктов и может обсудить с клиентом любые вопросы для поиска лучшего решения. Наши представители приезжают к клиенту в любое удобное место и время, и, к слову, наши коллеги по цеху постепенно начинают такую модель обслуживания масштабировать и у себя тоже.

— Что такое крупный клиент для Т-Банка? Какая у него выручка?

— Несмотря на то что мы давно работаем с крупным бизнесом, мы не делали жесткой границы между сегментами. Мы стремимся создавать продукты, одинаково хорошие для бизнеса вне зависимости от его масштаба. Чуть более пяти лет назад мы выделили сегмент групп компаний с оборотом от 20 млрд руб. в год. За развитие этого сегмента как раз отвечаю я.

— Как вы оцениваете свою долю на этом рынке и какие у вас амбиции по росту этого бизнеса?

— Мы оцениваем этот рынок — компаний с выручкой около 20 млрд руб. — порядка 6 тыс. игроков. С четвертью из них мы работаем хотя бы по одному продукту нашей экосистемы. Мы понимали, что крупный бизнес часто нуждается в больших кредитах, и порой сталкиваемся с проблемой, что кредит — это точка входа, начало взаимоотношений с клиентом. Мы работаем над тем, чтобы стать если пока не опорным банком, то одним из основных банков в его кредитном портфеле.

Мы стремимся не к тому, чтобы завоевать весь рынок, наша цель — увеличить количество продуктов среди уже действующих клиентов, повысить их лояльность через решение их бизнес-задач, масштабировать крутые кейсы на другие корпорации. Работа с корпоративным бизнесом — это работа в долгую, и тут важно не продать клиенту продукт в моменте, а решать долгосрочные задачи его бизнеса через технологические решения и инновационные финансовые сервисы. Вот на чем мы фокусируемся сегодня.



— В продолжение темы о конкуренции не могу не спросить, как на ваши амбиции в этом сегменте повлияло решение интегрировать Росбанк, который намного раньше Т-Банка начал работать с корпоративными клиентами?

— Процесс интеграции активно развивается, мы плотно взаимодействуем с коллегами из Росбанка. У Росбанка огромная многолетняя экспертиза, на нашей стороне — технологические наработки и свой немалый опыт в работе с корпорациями. Тот самый случай, когда $1+1=3$, я уверен, наши клиенты только выиграют.

— Как в целом изменилась конкуренция на рынке за последние два года? Какие новые потребности появились?

— Ключевой тренд — укрупнение. Это заметно и на банковском рынке, и среди компаний, с которыми мы работаем. Конкуренция становится более жесткой. Мы не видим появления новых розничных сетей, а существующий ритейл нуждается в новых клиентах, росте среднего чека, лояльности клиентов. И здесь наше преимущество заключается в огромной базе розничных клиентов, потому что мы много знаем об интересах и потребностях покупателей, знаем паттерны поведения населения и можем «встретить» нашу

розничную аудиторию с нашими корпоративными клиентами для взаимовыгодного сотрудничества.

У многих компаний на повестке стоит вопрос импортозамещения, и тут мы тоже один из ключевых технологических игроков. Мы сами прошли путь от стартапа до ведущей экосистемы страны, мы понимаем, какие продукты нужны компании на каждом этапе, и многие наши IT-системы разрабатывали сами с нуля для решения внутренних задач, а теперь можем предложить их другим корпорациям.

Мы исторически развиваемся как технологическая компания и постоянно инвестируем значительные ресурсы в разработку IT-систем, технологических решений, развитие ИИ — здесь у нас наилучшая экспертиза и команда из десятков тысяч IT-профессионалов. Наши клиенты из числа крупного бизнеса обращаются с похожими запросами. Например, мы выпустили на внешний рынок свой корпоративный мессенджер Time, который заменил ушедший из России Slack, или платформу Sage, которая заменила Splunk. Наши наработки в области искусственного интеллекта уже лежат в основе многих решений, которые мы с удовольствием внедряем и в работе с корпоративными клиентами.

Взаимодействие с большой экосистемой выгодно для клиента — к примеру, мы первыми предложили ком-

паниям неклассические продукты для работы со свободной ликвидностью — биржевые овернайты. Сегодня использование нашего продукта «инвестиции для бизнеса» — это эталонный подход компании к управлению своим P&L.

— Вы анонсировали этот проект в прошлом году. Можете поделиться первыми результатами?

— С нами уже более 6 тыс. компаний, за год с нашим продуктом клиенты заработали больше 1 млрд руб. Примерно 30% юрииц, которые размещают на бирже свободную ликвидность, — клиенты Т-Бизнеса. Половина всех компаний, которые размещают свободные средства в обратное РЕПО (биржевой овернайт), делают это с помощью нашей платформы. В ближайшее время мы запустим торговлю акциями, у нас появится маржинальная торговля ценными бумагами и инструменты для хеджирования валютных рисков.

В продолжение темы новых потребностей еще могу рассказать о нашем ESOP-сервисе — администрировании программ мотиваций сотрудников крупных компаний в виде акций. Это хорошая история для повышения мотивации сотрудников на достижение корпоративных целей. Сегодня перед HR-командами стоит непростая задача — удерживать действующих сотрудников, и компенсация в виде доли в бизнесе помогает ее решить. Мы же

со своей стороны предоставляем уникальный сервис как для участника такой программы (сотрудника) в нашем приложении Т-Инвестиции, так и для самой компании — возможность автоматизированно вести систему учета программы мотивации и распределять акции в пользу сотрудников. Такое решение сегодня есть только у нас.

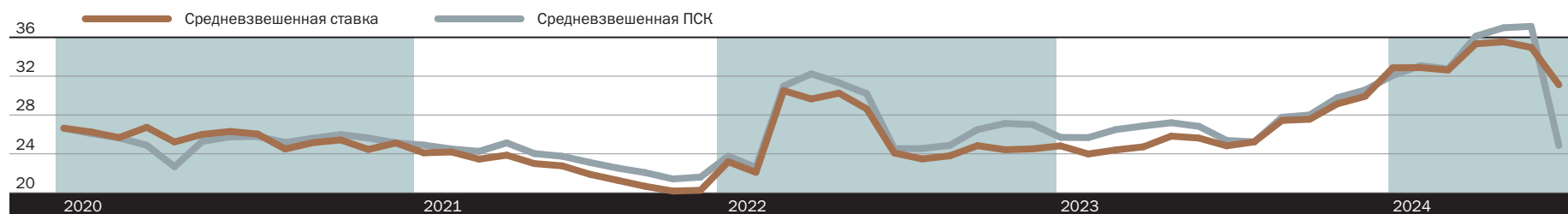
— Создается впечатление, что ваш основной сегмент — ритейл. С какими еще отраслями вы активно работаете?

— У нас большая экспертиза во многих отраслях, но есть и специализированные решения для отдельных отраслей, например, для ритейла и екома. Многие крупные FMCG-бренды, а также компании из других сфер, используют нашу платформу нефинансовых сервисов в мобильном приложении Т-Банка для формирования лояльности и привлечения новых потребителей, используя различные рекламные инструменты банка. Мы, по сути, один из ключевых игроков Retail Media.

Среди наших клиентов крупнейшие IT-компании, авиация, медицина, телеком и многие другие. Наверное, есть менее популярные — например, тяжелая промышленность. Но в целом мы работаем со всеми. Нет ни одной отрасли, где бы мы ни работали — и в нефтегазовом секторе, и даже в агропромышленном комплексе у нас есть интересные решения для бизнеса ●

ДИНАМИКА СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫХ СТАВОК И ПОЛНОЙ СТОИМОСТИ КРЕДИТА В СЕГМЕНТЕ КРЕДИТНЫХ КАРТ (%)

Источник: Объединенное кредитное бюро.



С ПОВЫШЕНИЕМ

ЧТО ПРОИСХОДИТ С КРЕДИТАМИ ПОСЛЕ РОСТА СТАВОК

Несмотря на рост процентных ставок, вызванный июльским подъемом ключевой ставки ЦБ, россияне продолжили обращаться к кредитам. Во многом спрос на них стимулировали отпускной сезон и подготовка к новому учебному году. Классические кредиты достаточно дороги, поэтому все большую популярность приобретают продукты с периодом бесплатного действия, например кредитные карты.



Подъем ключевой ставки с 16% до 18% в конце июля привел к ужесточению условий банковского кредитования. В июле, по оценкам компании Frank RG, объемы выдач кредитов населению (без учета кредитных карт) упали на 25,3% по отношению к июню и составили 1,25 трлн руб. Основная часть суммы выдаваемых кредитов в июле пришлась на кредиты наличными — 620 млрд руб. (снижение в денежном выражении на 3%), почти 349 млрд руб. выданных средств — это ипотека, в июле ее объемы выдач рухнули на 55%, и еще около 240 млрд руб. было выдано в сегменте автокредитов, показав прирост на 9,9% и достигнув «абсолютного максимума за все рассматриваемые периоды». Рынок кредитных карт также вырос, в июле россиянам был одобрен по ним лимит объемом 314,5 млрд руб., следует из данных Объединенного кредитного бюро (ОКБ), что на 6,35% больше объема июня. Что касается годовой динамики, то в денежном выражении сегмент ипотеки упал на 47%, кредитов наличными — на 7%, автокредиты выросли на 44%, сегмент кредитных карт — на 6,7%.

В июле банки активно повышали ставки. Например, по ипотеке средневзвешенные ставки достигли 20,82% на вторичном и 20,84% на первичном рынке, свидетельствуют данные АО «Дом.РФ» по состоянию на понедельник, 19 августа. Это выше рекордных значений марта 2022 года, когда они на пике достигали 20,4% и 20,8% соответственно. Средневзвешенные ставки по кредитным картам в июле, по данным ОКБ, несколько снизились и составили 31% годовых против почти 35% в июне, тогда как год назад они были на уровне около 25%. Ставки по кредитам наличными, исходя из статистики ОКБ, показали рост: в июле они достигли 25,3%, что стало рекордным значением за период наблюдения с 2019 года, в свою очередь, месяцем ранее они составили 24,7%.

Повышение по полной

Процентная ставка не единственная определяет расходы клиента по кредиту. В расчет полной стоимости кредита (ПСК) входят проценты по кредиту, а также платежи по оплате услуг (работ, товаров), в том числе по договору страхования, говорится в 353-ФЗ («О потребительском кредите»). В полную стоимость кредита могут также входить различные комиссионные платежи в пользу банка, которые порой весьма значительны, отмечает директор аналитического агентства «Бизнесдром» Павел Самиев.

Согласно правилам, полная стоимость кредита не должна более чем на треть превышать среднерыночное значение, рассчитанное Банком России, по соответствующей категории кредита (займа). Так, например, исходя из расчетов ЦБ предельное значение стоимости потребкредитов в четвертом квартале 2024 года составит, в частности, по POS-кредитам (на товары и услуги в торговых точках) — 26,9%, по автокредитам 28,1–29,1%, по кредитным картам — 47,9–52,3%. В июле, по расчетам ОКБ, ПСК по кредитам наличными составляла 27,1%, по кредитным картам — 24,9%, а по POS-кредитам — 20,6%. При этом в сегменте кредитов наличными уровень ПСК стал рекордным с апреля 2022 года.

Как поясняет директор департамента управления рисками — член правления Своего банка (входит в холдинг IDF Eurasia) Ольга Горюкова, при установлении процентных ставок по розничным кредитам банки «упираются» в предельные уровни ПСК, установленные ЦБ, мораторий по действию которых был снят в конце июня 2024 года. «Даже при росте ключевой ставки банки имеют ограничения: они не могут повысить свои процентные ставки до неконтролируемых желаемых заоблачных значений, так как обязаны укладываться в предельную ПСК», — подчеркивает она.

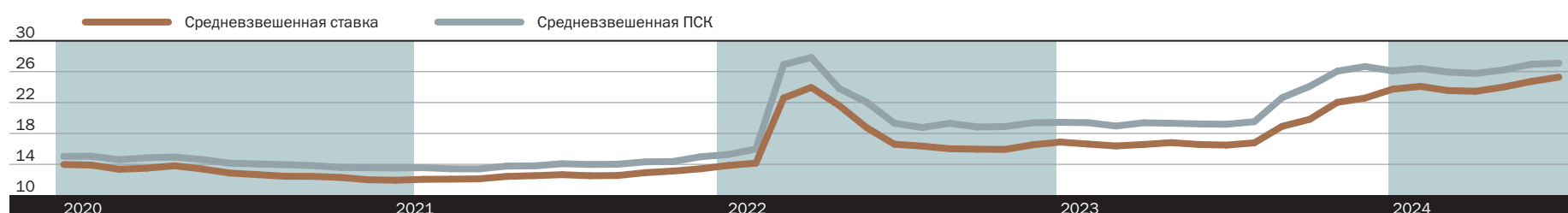
Инфляционные ожидания

Несмотря на высокие ставки, кредиты пользуются спросом. Как отмечает директор по маркетингу Национального бюро кредитных историй (НБКИ) Алексей Волков, жесткая денежно-кредитная политика регулятора постепенно охлаждает рынок необеспеченного кредитования. Вместе с тем инфляционные ожидания и возросшие доходы населения по-прежнему позволяют поддерживать кредитную и потребительскую активность на достаточно высоком уровне. По результатам очередного опроса инфОМ по заказу Банка России, инфляционные ожидания населения России в августе выросли до 12,9% с 12,4% в июле, достигнув мак-

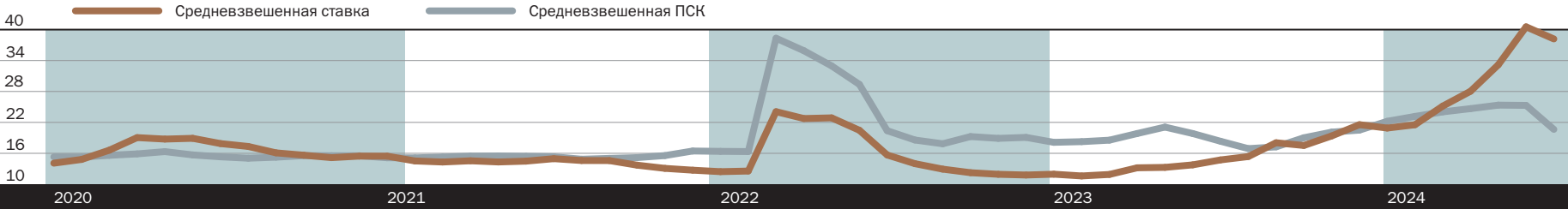
ТЕКСТ **Ольга Шерункова**

ДИНАМИКА СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫХ СТАВОК И ПОЛНОЙ СТОИМОСТИ КРЕДИТА В СЕГМЕНТЕ КРЕДИТОВ НАЛИЧНЫМИ (%)

Источник: Объединенное кредитное бюро.



ДИНАМИКА СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫХ СТАВОК И ПОЛНОЙ СТОИМОСТИ КРЕДИТА В СЕГМЕНТЕ КРЕДИТОВ В ТОРГОВЫХ ТОЧКАХ (%) Источник: Объединенное кредитное бюро.



симула после декабрьского значения 2023 года (14,2%). Наблюдаемая населением годовая инфляция за месяц также выросла с 14,2% до 15% в августе.

В итоге основным источником спроса на необеспеченные кредиты является сохраняющаяся потребительская активность, что объяснимо в том числе текущим уровнем инфляции и преобладанием потребительской модели поведения, считает директор банковских рейтингов НРА Константин Бородулин. В августе по итогам опроса населения также зафиксировано снижение доли россиян, имеющих сбережения, — до 34% против 41% в июле. Однако ставки сейчас по депозитам находятся на привлекательном уровне. Они еще не превышают пик марта 2022 года (тогда достигли 20,5%), но понемногу приближаются к рекордным значениям. В частности, как свидетельствуют данные ЦБ, в первой декаде августа 2024 года средняя максимальная ставка по депозитам в топ-10 банков составила 17,3%.

«Клиенты приходят в банки с заявками, как и раньше. Пока оттока не наблюдается», — отмечает Ольга Горюкова. По ее оценке, это следствие того, что «у клиентов сохраняются давние планы по покупкам, отдыху, вложениям в собственное образование и образование детей, завершению строительства, ремонту и благоустройству, когда повышенный уровень процентной ставки не является решающим фактором при принятии решения о получении банковского кредита». Вдобавок к этому, полагает она, спрос могут подогревать ожидания роста ключевой ставки в ближайшие месяцы, «который спровоцирует еще большее увеличение процентных ставок по банковским кредитам и тем самым серьезно снизит доступность банковского кредитования». Казалось бы, уже сейчас банки предлагают заемщикам «заградительные» ставки, которые не будут пользоваться спросом, однако это обманчивое предположение, считают банкиры. «С учетом ожиданий рынка предлагающиеся сегодня банками процентные ставки пока не рас-

считываются самими клиентами как заградительные, они не останавливают их получать банковские кредиты», — считает Ольга Горюкова. Она отмечает, что ставки у альтернативных банковскому кредитованию игроков финансового рынка, например микрофинансовых организаций, все еще на порядок выше ставок по банковским кредитам. В частности, например, среднерыночное значение полной стоимости займа в МФО во втором квартале 2024 года, по расчетам ЦБ, по разным видам продуктов варьировались от 18,8% (наиболее дешевые займы, обе-

спеченные ипотекой) до 287,6% годовых (необеспеченные займы на сумму до 30 тыс. руб.), тогда как у банков — от 16,8% до 39,2% в том же периоде.

От чего зависит одобрение

С учетом того, что риск-профиль действующих клиентов уже виден и понятен банку, вероятность одобрения их заявок на кредиты довольно высока, отмечает начальник управления «Потребительское кредитование» ВТБ Константин Снегирев. На его взгляд, это не говорит о том, что шансы клиентов других банков на одобрение кредита ниже, просто по ним банк может попросить предоставить больше документов. Рост процентных ставок не влияет на принятые процедуры проверок и правила отбора заемщи-

ков, отмечает Ольга Горюкова. Определяющими при принятии банком решения по заявке могут быть кредитная история заемщика (заявка может быть одобрена, когда человек не допускает просроченные платежи по ранее взятым кредитам, активно не привлекает микрозаймы от МФО и др.), размер дохода заемщика для выполнения принятых обязательств по ранее полученным (действующим активным) кредитам и запрошенному кредитному лимиту в банке, размер среднемесячных платежей по текущим кредитным обязательствам с уче-

том запрашиваемой суммы кредита, а также значение показателя долговой нагрузки по заемщику, перечисляет она. В Сбербанке для зарплатных клиентов предусмотрены преференции по процентным ставкам. «Итоговую сумму кредита и процентную ставку для конкретного заемщика банк определяет индивидуально в зависимости от оценки платежеспособности заемщика», — отметили в банке.

Что ждет кредитование

«Многие потребители оформляют кредиты на текущие нужды, не ожидая коррекции уровня ставок», — констатирует Константин Бородулин. В то же время банки для сохранения определенного уровня выдач адаптируют свои риск-политики под ужесточаю-

щиеся требования регулятора, а также проводят различные маркетинговые акции, отмечает он.

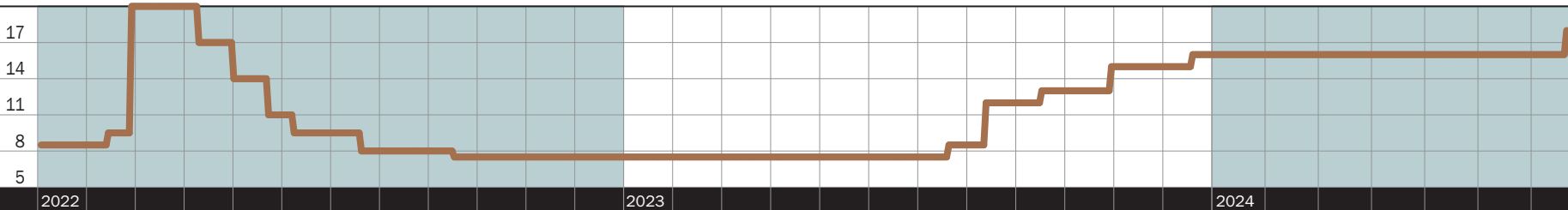
Высокие объемы выдачи кредитов по итогам августа сохранятся, полагает директор группы рейтингов финансовых институтов агентства Егор Лопатин. Лето, по его мнению, традиционно является высоким сезоном в необеспеченной рознице. Многие уходят в отпуска, совершают крупные покупки, например бытовой техники, делают ремонт. Глава центра финансовой аналитики Сбербанка Михаил Матовников полагает, что высокие ставки приведут к замедлению кредитования в августе. При этом эксперт считает, что потенциал роста процентных ставок еще не исчерпан, в особенности в условиях ожидания нового повышения ключевой ставки в сентябре.

Казалось бы, высокая процентная ставка служит банкам фильтром, который позволяет отсеивать заемщиков, неспособных ее потянуть. Однако, как отмечает Михаил Матовников, эффект, как правило, возникает обратный: высокая процентная ставка по кредиту сейчас отпугивает в том числе и благонадежных заемщиков, которые располагают возможностью отложить оформление кредита и приобретение дорогостоящего товара. В свою очередь, как правило, заемщики сейчас стараются укладываться в грейс-период (бесплатный срок использования кредитной карты) либо берут кредиты только в случае высокой потребности. Как отмечает Алексей Волков из НБКИ, кредитные предложения и спрос на них будут зависеть от того, насколько банки заинтересованы в частных заемщиках (старых и новых), и от ожиданий граждан от инфляции. «Банки всегда имеют возможность смягчить высокую ставку за счет других условий, а граждане, если они уверены, что рост цен будет обгонять ставку, будут брать кредиты», — заключает эксперт. Следующее заседание Банка России, где будет приниматься решение по ключевой ставке, состоится 13 сентября ●

МАКСИМАЛЬНЫЕ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ ПО ДЕПОЗИТАМ В ДЕСЯТИ КРУПНЕЙШИХ БАНКАХ*				
	СТАВКА (%)	ВИД	СРОК	СУММА (РУБ.)
СБЕРБАНК	18	ВКЛАД	9 МЕСЯЦЕВ	ОТ 100 ТЫС.
ВТБ	20	НАКОПИТЕЛЬНЫЙ СЧЕТ	ПЕРВЫЕ 2 МЕСЯЦА	ОТ 1 ТЫС. ДО 1 МЛН
ГАЗПРОМБАНК	20	НАКОПИТЕЛЬНЫЙ СЧЕТ	ПЕРВЫЕ 2 МЕСЯЦА	МАКСИМАЛЬНАЯ СТАВКА НАЧИСЛЯЕТСЯ НА СУММУ ДО 1,5 МЛН
АЛЬФА-БАНК	19,5	ВКЛАД	1,5 ГОДА	ОТ 50 ТЫС.
РОССЕЛЬХОЗБАНК	18,25	ВКЛАД	9 МЕСЯЦЕВ	ОТ 5 ТЫС.
«ФК ОТКРЫТИЕ»	20	НАКОПИТЕЛЬНЫЙ СЧЕТ	ПЕРВЫЕ 2 МЕСЯЦА	ОТ 1 ТЫС. ДО 1 МЛН
МКБ	21	ВКЛАД	3 ГОДА	ОТ 10 ТЫС. ДО 3 МЛН
Т-БАНК	18	ВКЛАД	ПЕРВЫЕ 2 МЕСЯЦА	ОТ 50 ТЫС.
ПРОМСВЯЗЬБАНК	19	ВКЛАД С ЛЕСТНИЧНОЙ СТАВКОЙ	ПЕРВЫЕ 50 ДНЕЙ	ОТ 100 ТЫС.
СОВКОМБАНК	21	ВКЛАД	3 ГОДА	ОТ 10 ТЫС.

*Актуальны на 18.08.2024.
Источник: «Деньги» на основе официальных сайтов банков.

ДИНАМИКА КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ЦБ (%) Источник: ЦБ.



«КЛЮЧЕВАЯ СТАВКА ДАЕТ СИГНАЛ: СЕЙЧАС ВЫГОДНЕЕ КОПИТЬ, ЧЕМ ТРАТИТЬ»



июле ЦБ поднял ключевую ставку до 18%. Как это отразится на рынке сбережений?

— Наблюдая за тем, как многие эксперты практически год оценивают динамику ключевой, хочется вспомнить известный афоризм про маятник, которому «хочется уже наконец какой-то стабильности». Однако несмотря на осторожное и неоднозначное прогнозирование, мы видим, что с декабря 2023 года по июль 2024 года — на протяжении восьми месяцев подряд — ключевая ставка держалась на уровне 16%, а сейчас дошла до отметки 18%. Поэтому можно с уверенностью заключить, что рекордные ставки по депозитам в обозримой перспективе не будут снижаться.

Влияние высоких ставок на рынок очевидно: с момента ужесточения монетарной политики Центробанком с середины прошлого года суммарный чистый приток на срочные рублевые депозиты по банковскому сектору достиг 9,4 трлн руб. Учитывая, что текущий уровень ставок по рублевым сберегательным инструментам сохранится в ближайшее время и обеспечит стабильный рост рынка пассивов до конца года, к концу года объем сбережений физлиц на рынке вырастет до 55,8 трлн (на 24%). При этом портфель розничных пассивов ВТБ дойдет до отметки 9,6 трлн руб.

— Получается, наиболее грамотная стратегия в нынешних условиях — это продолжать сберегать...

— Конечно. Ключевая ставка дает розничному клиенту сигнал: сейчас выгоднее коптить, чем тратить. Клиенты ВТБ за первое полугодие уже получили в виде процентного дохода по депозитам и накопительным счетам более 400 млрд руб.

— В этих условиях разворачивается настоящая борьба банков за вкладчиков. Какие конкурентные условия предлагаете вашим клиентам?

— Мы действуем на опережение: в июле, не дожидаясь решения ЦБ о ключевой ставке, повысили ставки по своим сберегательным продуктам. Максимальная ставка по ВТБ-вкладу превысила 19%. Потом ввели честную ставку 20% годовых при начислении процентов на минимальный остаток на накопительном ВТБ-счете.

Кроме того, наши зарплатные клиенты и пенсионеры имеют дополнительные преференции — это и надбавки, и повышенные ставки, и особые условия обслуживания, и дополнительные возможности в программе лояльности.

— Сколько в ВТБ зарплатных клиентов?

— Сейчас наш банк обслуживает сотрудников более 100 тыс. предприятий и организаций России — это свыше 8 млн человек. И в ближайшие три года мы планируем увеличить их число до 11 млн человек. Как ни странно, многие считают, что зарплатная карта — только для зарплаты, но на самом деле именно она позволяет по максимуму воспользоваться предложениями банка.

— К концу 2024 года должна завершиться интеграция с банком «Открытие». Можете поделиться текущими результатами, сколько клиентов уже перешло в ВТБ?

— Процесс интеграции нас многому научил, мы сравнивали наши практики, ориентировались на лучшие. Это помогало развивать продукты и услуги, создать уникальные предложения на рынке и отработать бесшовные схемы миграции, что важно для комфорта клиентов. Так, до конца года всем доступен и онлайн-переход в полностью защищенных каналах без личного присутствия в офисе. Сейчас все премиальные клиенты «Открытия» уже перешли в ВТБ, если говорить про всех розничных клиентов, то уже более половины выбрали наш банк. Им полностью доступна розничная линейка продуктов ВТБ с максимальными ставками, включая все виды вкладов в рублях и китайских юанях, накопительный ВТБ-счет.

— В этом году ВТБ стал оформлять программу долгосрочных сбережений. Насколько востребована эта программа среди населения и как повлияет на рынок сбережений?



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ВТБ

— Программа востребована, так как позволяет накопить на стратегические цели с поддержкой от государства до 360 тыс. руб., а с взносов можно получить налоговый вычет до 60 тыс. руб. в год. При этом деньги на счетах защищены как от отрицательных инвестиционных результатов, так и от потерь в случае непредвиденных обстоятельств. Эти преимущества делают ПДС одним из самых выгодных и безопасных инвестиционных инструментов на рынке.

Буквально перед ВЭФ мы анонсировали новое предложение: клиенты, которые становятся участниками ПДС, могут оформить вклад со ставкой 25%.

— А расскажите, что еще новенького перед ВЭФ — например, про ваш проект с «Аэрофлотом»? Что объединяет, казалось бы, компании из совершенно разных индустрий?

— С «Аэрофлотом», несмотря на разные индустрии, у нас одинаковые ценности — забота о клиенте и его близких. Мы ежедневно работаем с их ожиданиями и потребностями, анализируем востребованные кейсы и развиваем сервисы. Так, мы увидели растущий спрос на деловые поездки и путешествия и запустили совместную кобрендинговую дебетовую карту с «Аэрофлотом» платежной системы «Мир» для сегментов «Привилегия» и Private Banking. За все покупки по карте «ВТБ-Аэрофлот» будут начисляться мили программы «Аэрофлот Бонус». Наши клиенты смогут автоматически участвовать в бонусной программе авиакомпании, коптить мили при повседневных платежах и совершать более комфортные поездки ●



КОНСТАНТИН КОКОШКИН

ИПОТЕЧНЫЕ ОСТАТКИ

ДЛЯ ПОКУПКИ ЖИЛЬЯ В НОВОСТРОЙКАХ ВСЕ ЕЩЕ ДЕЙСТВУЮТ ГОСПРОГРАММЫ

Купить жилье в новостройке, земельный участок или частный дом по специальной государственной ипотечной программе можно и после отмены основной льготной ипотеки. В России действует пять ипотечных программ, в рамках которых ставки по кредиту ниже рыночных.



Первого июля этого года правительство не продлило действие программы льготной ипотеки, по которой можно было получить кредит под 8% годовых. Программа была запущена в 2020 году в период пандемии. С тех пор ее несколько раз продлевали и меняли условия выдачи кредитов по ней. Например, максимальную сумму, которую можно было взять на покупку жилья, и сумму первоначального взноса.

Рынок немедленно отреагировал на это сокращением объема продаж — в Московском регионе за месяц продали на 40% меньше, чем в июне. Количество ипотечных консультаций в целом по России снизилось относительно июня текущего года на 27,3%, но в августе пока осталось выше, чем в июле, на 0,5%. «Нужно учесть, что в первой половине июля из-за неопределенности в дальнейшей судьбе льготного кредитования было затишье. В Москве более ощутимая разница, снижение относительно июня составляет 12,6%, но рост по сравнению с аналогичным периодом июля — 24%», — говорит заместитель руководителя ипотечного департамента федеральной компании «Этажи» Татьяна Решетникова. При этом в августе доля семейной ипотеки в общем объеме ипотечного кредитования выросла относительно июня и июля текущего года — с 10,5% и 8,9% соответственно до 11,9%.

Программа семейной ипотеки тоже должна была завершиться 1 июля, но ее продлили до конца 2030 года, правда изменив условия. Так, ставка 6% теперь доступ-

на только семьям, в которых есть дети до шести лет. Но в то же время действие программы расширили на малые города (до 50 тыс. человек населения) и города с низким темпом строительства жилья. Максимальная сумма кредита для Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинградской области составляет по ней 12 млн руб., а для остальных регионов — 6 млн. Теперь по ней можно занять у банка больше: до 30 млн руб. в Москве и Санкт-Петербурге и до 15 млн руб. в других регионах. Но на часть суммы, превышающую лимиты государственной программы, будет применяться стандартная рыночная ставка.

Остается еще бессрочная сельская ипотека для покупки жилья в населенных пунктах, где живет до 30 тыс. человек. По этой программе под 3% годовых каждый заемщик может взять максимум 6 млн руб. Супруги, например, могут взять каждый по 6 млн руб.

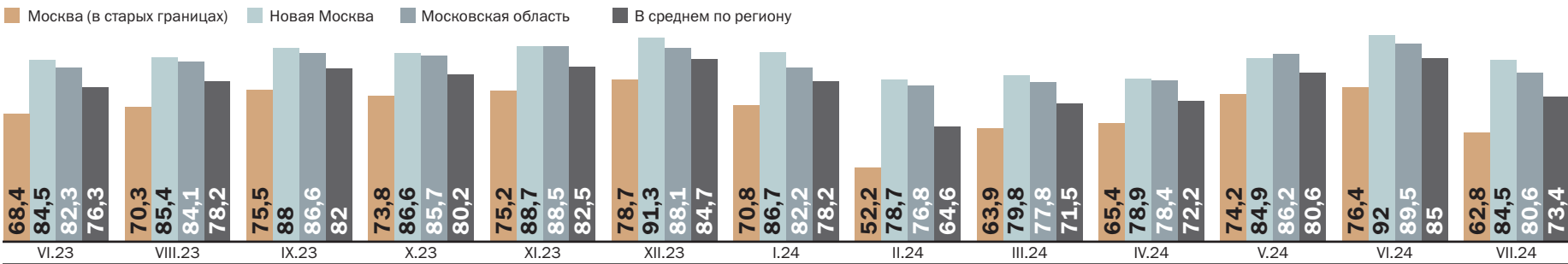
До конца 2024 года действует IT-ипотека. Она доступна только сотрудникам аккредитованных Минцифры IT-компаний, которым не исполнилось 50 лет. Для тех, кому больше 36 лет, действуют зарплатные требования: от 150 тыс. руб. в Москве, от 120 тыс. руб. в миллионниках (кроме Москвы) и от 70 тыс. руб. для тех, кто планирует покупку жилья по этой программе в городе, где живет менее миллиона человек. Ставка — 5%, лимит — 18 млн руб., если город большой (более 1 млн населения), и 9 млн руб., если население менее 1 млн.

Есть две отдельные региональные программы с одинаковыми условиями: Дальневосточная ипотека и Арктическая ипотека (под 2% можно взять максимум 9 млн руб.).

По словам Татьяны Решетниковой, и в Москве, и в целом по России растет доля сделок по покупке недвижимости без привлечения заемных средств. «В России она выросла с 54% в июле до 62% в августе, в Москве — с 53% до 61%. Это свидетельствует как о росте доли встречных сделок, так и об увеличении инвестиционной активности на рынке. В отличие от недвижимости банковские вклады застрахованы только на сумму до 1,4 млн руб.», — отмечает эксперт ●

ДИНАМИКА ДОЛИ ИПОТЕЧНЫХ СДЕЛОК НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА (%)

Источник: Dataflat.ru.



ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**
ФОТО **Константин Кокошкин**

НОВОСТРОЙКИ ПРОСЕЛИ

ОТМЕНА ГЛАВНОЙ ПРОГРАММЫ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ ПРИВЕЛА К ПАДЕНИЮ ПРОДАЖ В ПЕРВЫЙ ЖЕ МЕСЯЦ



Первичный рынок жилья столичного региона в июле просел на 40%. Покупатели не готовы приобретать квартиры по рыночной ипотечной ставке. У застройщиков в резерве есть инструменты для удержания продаж от более критического падения. Но они не смогут вернуть спрос на исходный уровень.

В середине лета прекратила действовать основная программа льготной ипотеки, которая поддерживала продажи в новостройках четыре года. Результат стал заметен сразу: в июле розничные продажи квартир и апартаментов по договорам уступки и ДДУ в Московском регионе снизились на 40% по сравнению с июнем, подсчитали в Dataflat. Застройщики продали 10,9 тыс. квартир, 73% — в ипотеку (месяцем ранее, в июне, ее доля достигала 85%). Средняя цена одной квартиры в июле оказалась на 17% выше, чем в июне, и составила 17 млн руб. В то же время на 5% выросла средняя площадь продаваемых лотов. В Dataflat это объясняют тем, что упали продажи малогабаритного жилья, которое как раз и покупали по программе льготной ипотеки. Самое глубокое падение продаж в июле зафиксировано в Московской области — на 50%. В старых границах Москвы падение составило 31%, но доля ипотечных сделок снизилась заметнее всего (относительно других локаций столичного региона) — с 76% до 63%.

«Июль показал предварительные результаты снижения спроса. В июле на регистрацию ушло много сделок, которые были подписаны в июне. В части масштабов падения спроса на новостройки окончательная картина будет понятна в августе», — считает управляющий директором отделения «Сущевский» агентства недвижимости «Миэль» Александр Москатов.

По словам руководителя Dataflat Александра Пыпина, снижение продаж относительно ажиотажных уровней прошедших 12 месяцев было неизбежно и ожидаемо. «Основным эффективным действием застройщиков будет сокращение нового предложения на фоне снижения спроса и роста себестоимости, то есть в продажу будут выводить меньше домов», — поясняет он. В домах, которые уже строятся, высокий уровень распроданности и наполнения эскроу-счетов, поэтому поддержание высокого темпа продаж, как в течение двенадцати месяцев, не обязательно.

Что продажи поддерживает

Наиболее распространенная альтернатива льготным госпрограммам — беспроцентная рассрочка от застройщиков. Этот маркетинговый инструмент предполагает дисконт, так как жилье, особенно в процессе строительства, неуклонно дорожает. «Этот вариант покупки подходит в основном клиентам с высоким уровнем доходов, потому что подразумевает погашение в сжатые сроки (один-три года), несравнимые с продолжительностью ипотечного кредита. Редко, но иногда продолжительность рассрочки может быть пять-десять лет», — считает коммерческий директор Optima Development Дмитрий Голев.

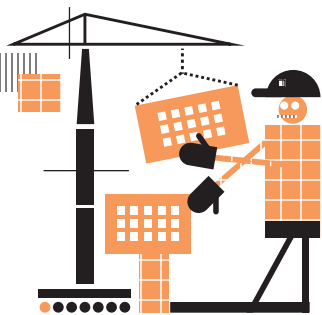
Еще один востребованный инструмент — субсидированная ипотека. «Сейчас ЦБ вводит ограничения на субсидирование ипотечных ставок относительно



КОНСТАНТИН КОКОШКИН

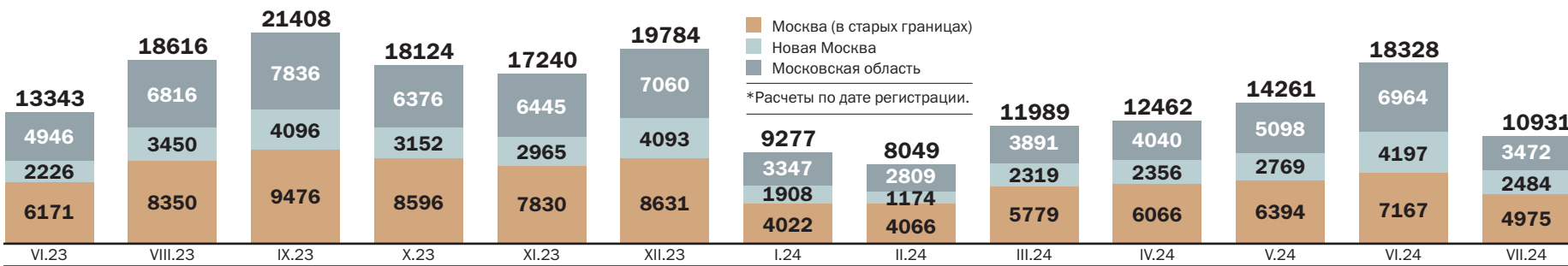
рыночных. Минимальные субсидированные ставки по базовым программам составляют около 12%. Число таких предложений постепенно растет, хотя субсидированные программы подразумевают увеличение стоимости квартир», — поясняет господин Голев. По его словам, цена в таких предложениях увеличена, потому что Центробанк в ближайшей перспективе может вновь повысить ключевую ставку.

Для покупателей относительно удобна траншевая и аккредитивная ипотека. Принцип их действия отличается, но значение для клиентов аналогично — возможность ежемесячно вносить символические суммы в первые год-три выплат. Затем ставка ме-



ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**
ФОТО **Константин Кокошкин**

ДИНАМИКА ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ ПРОДАЖ КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ* (ЧИСЛО ЛОТОВ)



Источник: Dataflat.ru.



няется на рыночную, но кредит можно рефинансировать. «С учетом текущей политики ЦБ нет гарантии, что кредит по завершении льготного периода не станет обременительным», — предупреждает Дмитрий Голев.

Многие застройщики применяют трейд-ин. Этот инструмент подходит для тех, кто готов приобрести новостройку за счет продажи старой квартиры, как правило, с доплатой.

Все рассмотренные инструменты были популярны и в период действия льготной ипотеки, особенно после резкого ужесточения ее параметров. Приоритетный для покупателей вариант — рассрочка. «С субсидированной, траншевой и аккредитивной ипотекой борется Центробанк, и, возможно, уже в следующем году действие этих программ приостановится», — констатирует представитель Optima Development.

Эффективность этих инструментов зависит от конкретных условий, которые отличаются от застройщика к застройщику. «У некоторых девелоперов условия более выгодные, и они позволяют обеспечить примерно 15–20% продаж, тогда как у других они анонсированы, но фактически не работают, и менее 5% сделок проходят

по этим схемам», — замечает управляющий директор компании «Метриум» Руслан Сырцов. Что касается дополнительного субсидирования ипотеки, то этот инструмент, по его наблюдениям, и сейчас применяется, но размер комиссионного вознаграждения, которое выплачивают застройщики банкам, сильно вырос по сравнению с 2022 годом, поэтому и конечные цены стали, по мнению эксперта, менее привлекательными для покупателей. «В целом все эти инструменты поддержки продаж все равно находятся под косвенным влиянием стоимости кредита в экономике. Если растут ставки, то и условия программ застройщиков ужесточаются», — поясняет господин Сырцов. В связи с этим, по его словам, эффект от применения дополнительных инструментов стимулирования спроса будет ограничен. «Эти программы не смогут компенсировать отсутствие доступного льготного кредита для всех покупателей», — полагает Руслан Сырцов.

По словам заместителя руководителя ипотечного департамента федеральной компании «Этажи» Татьяны Решетниковой, все применяемые застройщиками инструменты — это в боль-

шей степени меры удержания спроса от дальнейшего, более критического падения. «Рассчитывать на то, что спрос на первичном рынке в нынешних условиях ипотечного кредитования восстановится до прежних значений, точно не стоит. Заградительные ставки на вторичном рынке жилья значительно усложнили продажу имеющейся недвижимости, а значит, и сократили возможности по улучшению жилищных условий. Плюс отмена массовой ипотеки с господдержкой и изменение условий семейной ипотеки ограничило доступ части покупателей к льготным кредитам», — рассуждает она. В этих условиях даже существенное снижение цен вряд ли станет стимулом для возвращения былого спроса, но и этого пока не предвидится на фоне высоких инфляционных рисков.

Большую роль играет психологический фактор. Например, траншевую, аккредитивную или ипотеку с субсидируемой ставкой можно в будущем рефинансировать под более низкий процент. «Величина существующей ставки просто отпугивает часть потенциальных покупателей, и они не готовы даже погружаться в подробности», — отмечает госпожа Решетникова.

Куда ушли покупатели

По словам Татьяны Решетниковой, многим стало проще и спокойнее приобретать жилье на вторичном рынке, уже готовое, без рисков и с дисконтом. «Хорошая скидка способна компенсировать переплату по ипотеке или покрыть платежи по ней на первые год-два», — считает она.

«Заметно, что некоторые покупатели, которые были нацелены на покупку новостроек, пересмотрели свои планы и переориентировались на вторичный рынок, где жилье существенно дешевле», — подтверждает директор направления «Вторичный рынок» «ИНКОМ-Недвижимости» Сергей Шлома.

По данным аналитического центра «ИНКОМ-Недвижимости», квадратный метр в старомосковских новостройках в среднем стоит 421,1 тыс. руб. против 285,1 тыс. руб. на вторичке; медианная цена квартиры — 22,25 млн руб. против 14,24 млн руб. на вторичном рынке.

По мнению экспертов, массовый переход клиентов из первичного сегмента во вторичный маловероятен, поскольку у них разные покупатели. Покупатели на вторичном рынке решают жилищный вопрос, преимущественно используя альтернативные сделки. «Те, у кого есть в активе квартира, продают ее и на вырученные деньги приобретают другую жилплощадь. Ипотека им нужна не всегда, а если нужна, то не на полную стоимость квартиры, а только для доплаты, обычно это суммы до 3 млн руб.», — рассказывает Сергей Шлома. Большую часть покупателей, которые выбирают новостройки, главным образом интересует подъемный ежемесячный платеж по ипотеке. «Их не так уж волнует справедливая цена этой жилплощади и за какие деньги им удастся ее продать при необходимости», — объясняет он.

Продавцы пока ведут себя как на обычном рынке — стараются завысить стоимость своих объектов и крайне неохотно идут на уступки в цене. «Однако всем уже понятно, что ждать снижения ключевой и ипотечной ставок придется долго, соответственно, предпосылок для активного роста спроса нет. Тем собственникам, кто действительно хочет продать квартиру, придется придерживаться рыночных законов и снижать цену», — предупреждает господин Шлома. Однако, по его мнению, снижение будет очень плавным и медленным. «Наш прогноз коррекции цен — примерно на 1% в месяц. К такому продавцы морально готовы», — резюмирует он ●

СКРУЧЕННЫЙ АВТОПРОБЕГ

КАК ПРОДАЮТСЯ ПОДЕРЖАННЫЕ АВТОМОБИЛИ В РОССИИ



В отличие от рынка новых авто, продажи машин с пробегом в России относительно стабильны. При этом серьезной проблемой остается отсутствие механизмов защиты потребителя от приобретения автомобиля со скрытыми дефектами, а также с фальшивыми показателями пробега.

Порядка 1,5 млн подержанных автомобилей в год ежегодно продаются в России со скрученным пробегом, подсчитала ассоциация «Российские автомобильные дилеры» (РОАД). Исправить ситуацию призывают депутаты Госдумы, предлагая ввести уголовное наказание за скрученный пробег. С таким предложением официально выступил зампред комитета Госдумы по безопасности Анатолий Выборный. «Скрученный пробег — это не просто мошенничество, а умышленное создание аварийных ситуаций на дороге. Если владелец неправильно оценивает изношенность машины, он рискует стать причиной смертельных ДТП со множеством жертв, подвергая опасности не только свою жизнь, но и окружающих», — заявил депутат. Участники авторынка в целом инициативу поддерживают, считая, что в сфере продажи подержанных машин давно назрела необходимость законодательно наладить прозрачные механизмы защиты потребителей.

Стабильное движение

Рынок авто с пробегом в России традиционно в разы больше, чем рынок новых машин. По данным аналитического агентства «Автостат», за первое полугодие 2024 года в России было продано 2,748 млн подержанных авто. Это почти столько же (минус 0,2%), сколько было реализовано за такой же период прошлого года.

По итогам 2024 года продажи на вторичном рынке ожидаются на уровне 5,5–5,7 млн машин, что соответствует показателям 2023 года и примерно в четыре раза больше, чем прогнозируются продажи новых машин в 2024 году.

Заметное проседание на вторичном авторынке наблюдалось в 2022 году, когда из-за резкого ослабления притока новых автомобилей с первичного рынка прода-

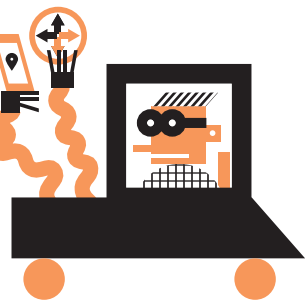


жи на вторичном упали на 18%, однако за последние два года они сумели отыграть падение. Хотя лучшим результатом для вторичного рынка был 2014 год, когда он перевалил за 6 млн и достиг 6,1 млн авто.

Инертность и консерватизм

Стабильным и даже инертным можно назвать вторичный авторынок и с точки зрения наиболее востребованных здесь марок и моделей. Самым высоким спросом здесь пользуются машины, которые уже давно сняты с производства. По данным «Автостата», по итогам первого полугодия 2024 года самой продаваемой моделью на вторичке стала Lada 2107 (62,7 тыс. регистраций) — знаменитая классическая «семерка», выпуск которой был остановлен 12 лет назад, в 2012 году. На втором месте идет Lada 2114 (59 тыс.), которая сошла с конвейера в последний раз в 2013 году. Третье место занимают уже более современные корейские модели — Kia Rio (55,7 тыс.) и Hyundai Solaris (54,3 тыс.). В десятку самых продаваемых входят иномарки Ford Focus, Toyota Corolla, Volkswagen Polo и отечественные Lada 2170, Lada 4x4, Lada 2190.

Среди брендов на вторичном авторынке с большим отрывом лидирует Lada (683 тыс. продаж за первое полугодие). Далее следуют Toyota, Kia, Hyundai, Nissan, Volkswagen. Причем если продажи Lada в этом году вырос-



ТЕКСТ Алексей Грамматчиков
ФОТО Getty Images, Максим Богодвид/
РИА Новости



ли на 15%, то популярные иномарки сдают позиции: продажи Toyota в первом полугодии сократились почти на 15%, Nissan — почти на 10%, Ford — на 13%.

Китайские бренды и модели, которые задают сейчас в России тон на первичных продажах, пока не играют значимой роли на вторичке. По оценкам «Автостата», доля китайских марок на рынке легковых автомобилей с пробегом в России пока остается на низком уровне (почти 3%). Но она растет (год назад было около 2%) и со временем будет увеличиваться, поскольку «китайцы» доминируют в первичных продажах. Сейчас эксперты «Автостата» констатируют, что порядка 80% покупаемых жителями РФ поддержан-

ных китайских машин приходится на пять брендов — это Chery, Geely, Lifan, Haval и Great Wall. «Популярность таких брендов, как Lada, Toyota, Kia, Hyundai, Nissan, на российском рынке авто с пробегом обусловлена тем, что они хорошо продавались в прошлые годы, поэтому накопился обширный парк таких авто», — рассуждает Ирина Франк, управляющий директор компании Frank Auto. По ее мнению, китайские бренды еще не накопили подобную массу, но со временем это произойдет. Хотя многие российские потребители, по ее наблюдениям, все еще испытывают недоверие к китайским автомобилям, считая их менее надежными по сравнению с привычными брендами.

Проблемы с прозрачностью

Традиционная проблема российского вторичного авторынka — его непрозрачность. Если на первичном авторынке действуют жесткие механизмы защиты потребителя, то продажи поддержанных машин все еще похожи на стихийный базар, где для покупателя велики риски, что ему подsunут некачественный и дефектный товар. Сейчас только 10–15% поддержанных авто в России продаются через дилерские салоны, в то время как в развитых странах этот показатель превышает 50–60%.

Хотя позитивные подвижки есть: с 1 апреля этого года в России наконец отменили двойной НДС при продаже поддержанных машин юриди-

ческими лицами. Ранее автодилеры должны были платить НДС один раз при покупке авто у частного лица, а второй раз при его перепродаже частному собственнику, что ставило их в невыгодное положение.

Навести порядок на вторичном авторынке могло бы помочь и упомянутое выше введение уголовного наказания за скрученный пробег. Такая мера, например, давно действует в Японии, в результате чего покупатель с японского аукциона может быть уверен, что у предлагаемых там машин пробег заявлен честно. В среднем ежегодно покупатели автомобилей со скрученным пробегом терпят издержки из-за поломок или ДТП в размере более 525 млрд руб., подсчитал Валерий Антюфьев, руководитель отдела оценки колесной техники ГК «Альфа-Лизинг». По его словам, на вторичном авторынке России доля автомобилей со скрученным пробегом, по разным данным, составляет от 30% до 50%. Инициатива легализовать санкции в отношении продавцов, корректирующих показания одометра, на его взгляд, целесообразна. Так как подобные действия, по его мнению, не только мешают созданию прозрачного авторынka России, но и повышают аварийность на проезжих частях страны.

«Я сам не раз убеждался, что даже официальные дилеры, взявшие автомобиль в трейд-ин, спешат скорее продать его с измененными данными. В связи с этим считаю, что за такого рода нарушения виновники должны нести серьезное наказание, и чем оно строже, тем лучше. Ведь в конце концов мотор с малой мощностью или расходом масла еще можно пережить, а вот опасность от изношенной тормозной системы и проблем с рулевым управлением избежать сложно. И такие автомобили становятся виновниками сложных ДТП с человеческими жертвами», — соглашается Андрей Севастьянов, руководитель профессиональной автогоночной команды B-Tuning.



КАК ПРАВИЛЬНО ВЫБРАТЬ АВТО С ПРОБЕГОМ ЭТОЙ ОСЕНЬЮ

ИРИНА ФРАНК

управляющий директор компании Frank Auto

Покупка автомобиля на вторичном рынке — весьма увлекательный, но и рискованный процесс. Покупателю нужно прежде всего определить собственный бюджет: записать сумму, которую он готов потратить на покупку, учитывая не только цену автомобиля, но и дополнительные расходы, связанные со страхованием и возможным ремонтом.

Далее следует тщательно изучить рынок: ознакомиться с ценами на автомобили и определить среднюю для выбранной модели — в этом помогут популярные платформы продажи авто. Чтобы проверить историю машины, можно использовать специальные сервисы, которые предоставляют информацию о предыдущих авариях,

пробеге и прочих важных моментах. При осмотре автомобиля важно обратить внимание на состояние кузова, салона и технических элементов, а также проверить соответствие VIN-номера, наличие ржавчины, царапин, вмятин и других повреждений. У продавца должны быть все необходимые документы, включая ПТС, свидетельство о регистрации и сервисную книжку.

Никогда не покупайте автомобиль без предварительной поездки. В ходе тест-драйва обратите внимание на работу двигателя, трансмиссии, тормозов и других систем. Если есть возможность, проконсультируйтесь с механиком или воспользуйтесь услугами автоэксперта для более деталь-

ной проверки состояния автомобиля. Не останавливайтесь на первом предложении, а сравните несколько автомобилей, чтобы выбрать наилучший вариант. Постарайтесь не принимать решение в спешке: перед покупкой лучше тщательно взвесить все «за» и «против».

Не стесняйтесь торговаться, если обнаружите недостатки или предстоящие расходы на ремонт — это станет аргументом для снижения цены. Также стоит иметь в виду, что на вторичном авторынке России есть ряд марок и моделей, которые обслуживаются сложнее и дороже других. Здесь действует правило: чем сложнее устройство и концепция машины, тем больше мастеру предстоит

с ней повозиться. Кроме того, существуют проблемы с высокой ценой запчастей и недостаточной распространенностью марки в стране. Это касается, к примеру, автомобилей Jaguar и Mini.

Что касается высокой остаточной стоимости, то здесь можно отметить автомобили Toyota, Honda, Kia и Nissan, известные своей надежностью, что делает их популярными на вторичном рынке. А вот низкая остаточная стоимость характерна для многих автомобилей премиум-класса, поскольку люксовые модели сильно теряют в цене сразу после выезда из салона — покупателей отпугивает высокая цена обслуживания таких машин.

Хотя с реализацией на практике новых норм контроля за пробегом авто могут быть проблемы. «Идея отличная, но доказать, кто именно скрутил пробег, будет сложно», — предупреждает Александр Евдокимов, руководитель направления автомобилей с пробегом компании «Автоспот». И все же, на его взгляд, механизмы контроля за пробегом подержанного автомобиля можно найти. Например, помимо государственных надзорных органов, он предлагает в обязательном порядке привлекать других участников авторынka. Например, обязать страховщиков при оформлении полисов ОСАГО или каско фиксировать пробег автомобиля, заноса эти данные в специальную базу.

«Для доказательства вины продавца можно использовать различные методы, включая экспертную оценку реального пробега на основе состояния автомобиля, проверку истории обслуживания и ремонтных работ, а также анализ данных с диагностических приборов. Также можно использовать цифровые решения, такие как блокчейн, для прозрачного отслеживания пробега автомобиля», — рассуждает Александр Стрельников, руководитель транспортной компании RusTransChina. По мнению эксперта, повышению прозрачности рынка могло бы помочь, например, развитие специальных сертифицированных сервисов по проверке юридической чистоты, технического состояния и реального пробега подержанных машин и развитие независимых экспертных служб, которые могут предоставить объективную оценку состояния автомобиля.

«Нужно комплексно подходить к мерам, способным превратить рынок автомобилей с пробегом в России в более цивилизованный. Например, создать единый удобный ресурс для проверки истории автомобилей по VIN-коду», — предлагает Ирина Франк. Такой сервис, по ее мнению, может предоставлять информацию о предыдущих владельцах, ДТП, залогах и угонах. Она предлагает разработать и внедрить стандарты по проведению



МАКСИМ БОГОДВИД / РИА НОВОСТИ

По данным аналитического агентства «Автостат», за первое полугодие 2024 года в РФ было реализовано 2,748 млн подержанных авто

технического осмотра и оформлению отчетов о состоянии автомобиля.

Даешь шесть миллионов

Даже с учетом названных проблем объемы российского вторичного авторынka в ближайшее время продолжат расти. Не исключено, что скоро он сможет приблизиться к шестимиллионному показателю, прогнозируют эксперты. Особенно если цены на новые машины продолжат расти. «В целом рынок авто с пробегом в России на данный момент чувствует себя уверенно», — констатирует Александр Евдокимов. На его взгляд, при условии возможного повышения утильсбора на новые машины часть клиентов, которые рассматривали варианты покупки новых машин, могут обратиться

внимание на автомобили с пробегом по причине их более низкой цены.

«Ситуация на вторичном рынке будет зависеть от волатильности сегмента новых авто. Например, если цены в последнем увеличатся из-за роста утилизационного сбора, спрос на автомобили с пробегом возрастет», — говорит Валерий Антюфьев. По его наблюдениям, обычно цены на вторичке увеличиваются в течение двух месяцев после обновления цен на новые автомобили. По его мнению, на возможности физических лиц и компаний обновлять имеющийся транспорт еще будет влиять размер ключевой ставки ЦБ, поскольку от нее зависит стоимость кредитов и лизинговых договоров.

Сегодня тем, кто ищет авто с пробегом, специалисты советуют обращать

внимание в первую очередь на распространенные модели. «Если ищете машину здесь и сейчас, чтобы не остаться без запчастей или не ждать их доставку месяцами, выбирайте популярные модели. Например, подержанные Hyundai Solaris и Kia Rio, которые до кризиса были в топе предпочтений в России, и сейчас идеальный вариант для покупки», — советует Дмитрий Матвеев, генеральный директор компании «Мой Автопрокат». На его взгляд, если найти автомобили этих марок возрастом 5–7 лет в хорошем состоянии, их стоит купить. У них недорогое обслуживание. Даже если на них не будет оригинальных запчастей, китайскими аналогами можно заменить очень многое и ремонт сам по себе несложный.

«Для того чтобы грамотно выбрать автомобиль с пробегом, стоит придерживаться нескольких советов: в нынешней обстановке лучше отдать предпочтение автомобилям отечественных и азиатских брендов, проверять на наличие запчастей к конкретной марке машины, узнать ликвидность модели и проверить VIN-номер автомобиля на наличие аварий и угона», — советует со своей стороны Александр Приходько, директор по развитию сети авторемонтных мастерских «КарданБаланс».

По мнению экспертов, приобретение автомобиля с пробегом в России этой осенью связано с рисками. «Покупка подержанного авто — всегда риск, даже при идеальной сервисной истории и положительных результатах диагностики всегда может оказаться скрытый дефект, о котором не знает даже сам владелец, либо какой-то узел или деталь могут находиться на пределе своего ресурса», — предупреждает Дарья Сапунова, директор по маркетингу компании «Мир-Дистрибьютор» (импорт автомобилей). По ее словам, определенная страховка — приобретение подержанного автомобиля у официального дилера, который дает хоть какую-то гарантию на подержанную машину. Но и в этом случае, на ее взгляд, покупка автомобиля с пробегом — лотерея ●



КАК ИЗБЕЖАТЬ МОШЕННИКОВ

ДЕНИС ВОЛКОВ

основатель сервиса автомобильного ремонта и обслуживания Helper

Обращайтесь к квалифицированным специалистам, которые профессионально занимаются подбором автомобилей. Такой человек или компания сможет проверить не только состояние кузова и техническую часть, но и юридическую чистоту автомобиля. При этом, чтобы не попасться на уловки мошенников, стоит выбирать тех специалистов, которые действительно обладают хорошей репутацией. Кроме того, никогда не лишней будет самостоятельная проверка автомобиля с помощью доступных ресурсов: например, «Автотекой» или отчетами «Авто.ру».

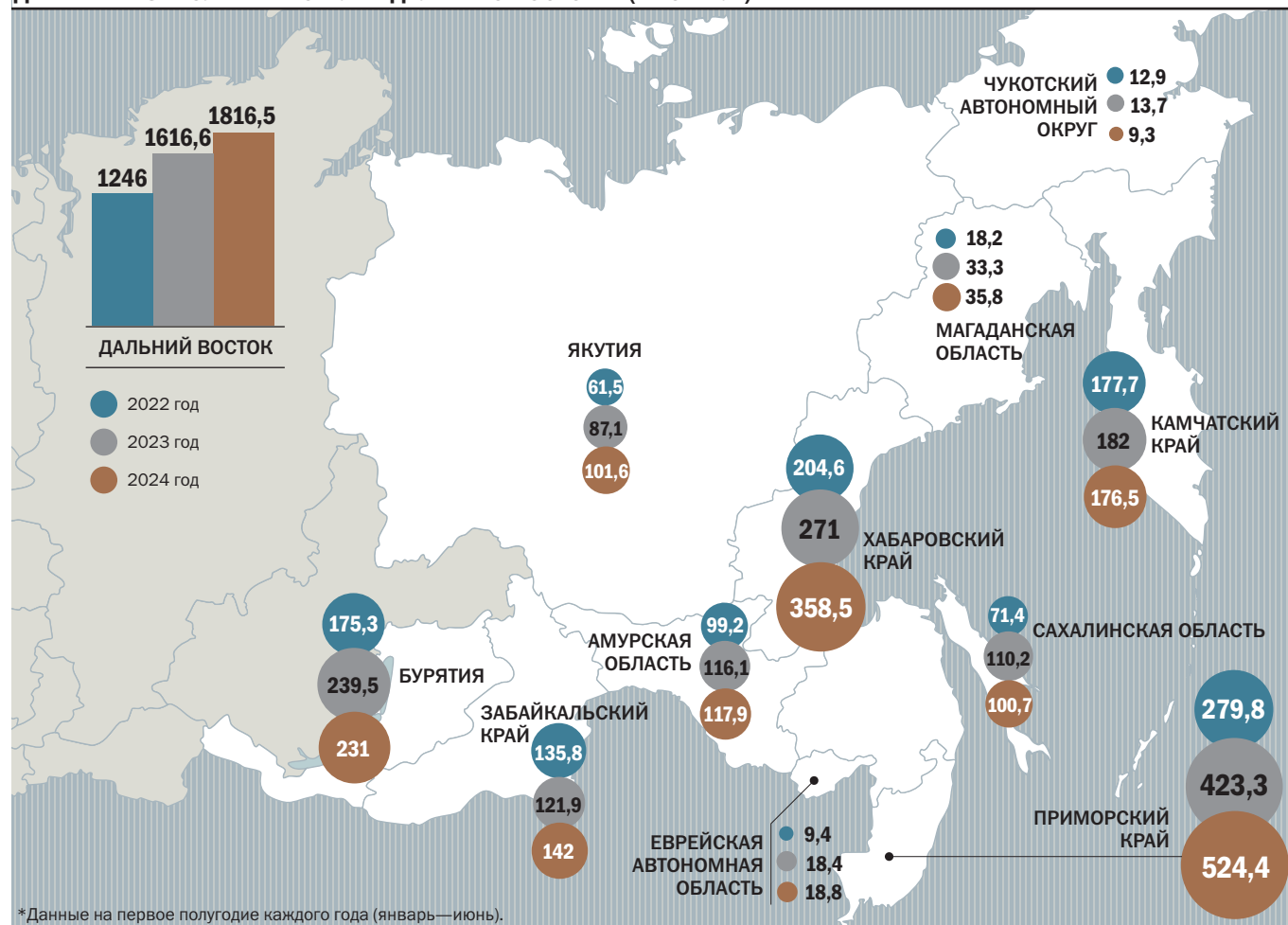
Также записи в электронных документах делают не только специалисты пунктов технического обслуживания, но и сотрудники дилерских центров. На премиальные бренды всегда тяжело найти запчасти, а также профессиональных специалистов, способных качественно выполнить обслуживание. Если говорить про китайские марки, которые официально представлены в России, то запчасти найти можно, хотя это и может занять какое-то время. В случае с европейскими марками ситуация другая — есть огромные сложности

с обслуживанием трех-пятилетних автомобилей. Например, для Mercedes в России нет диагностического оборудования — то есть вы не сможете прописать блок после замены или ремонта и даже изготовить дубликат ключа в случае его утери. Проще и дешевле обслуживать автомобиль бюджетного сегмента. Благодаря их массовости всегда в наличии есть и будут на них запчасти и сервисы, которые готовы ими заниматься. В целом же, ввиду постоянного роста цен на новые автомобили, продолжают расти цены на автомобили

с пробегом. Учитывая, что владельцы сейчас не торопятся менять автомобили, срок владения продлевается, а значит, и предложение на вторичном рынке остается на том же уровне, что и несколько лет назад. Сдерживающим фактором для многих покупателей является непредсказуемость рынка. Пока владелец будет продавать свой автомобиль, тот автомобиль, который он планирует купить, может подорожать на 20–30%. Поэтому, несмотря на то что вторичный рынок существует, хороший автомобиль будет в дефиците еще ближайшие пару лет.

ДИНАМИКА ЗАПОЛНЕНИЯ ОТЕЛЕЙ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА* (ТЫС. ЧЕЛ.)

Источник: Росстат.



КУРОРТЫ НА КРАЮ ЗЕМЕЛЬ

СКОЛЬКО СТОИТ ОТДЫХ НА ДАЛЬНОМ ВОСТОКЕ

Регионы Дальнего Востока становятся все более востребованным туристическим направлением. Количество путешественников растет, но большинство из них рассматривают преимущественно экскурсионные поездки. «Деньги» выяснили, какие курортные возможности предлагают популярные направления Дальнего Востока — Приморье и Камчатка — и сколько может стоить такой отдых.

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**

Дальний Восток становится все более востребованным туристическим направлением. Только за первое полугодие, судя по данным Росстата, в отелях федерального округа в общей сложности остановились 1,82 млн человек. За год турпоток увеличился на 12,4%. В Приморском крае показатель вырос сразу на 24%, до 524,4 тыс. человек. Превзойти его по динамике удалось только Хабаровскому краю, где рост составил 32,3%, до 358,5 тыс.

Несмотря на то что путешествия на Дальний Восток у жителей других регионов принято рассматривать скорее как экскурсионные поездки, у региона существует и курортный потенциал. Недаром в рамках нацпроекта «Пять морей и озеро Байкал» строительство одного из новых круглогодичных курортов запланировано именно в Хасанском районе Приморского края. До 2031 года здесь построят гостиницы на 3,8 тыс. номеров, которые ежегодно смогут принимать 500 тыс. гостей. По плану первых гостей там примут в 2028 году. Но отдыхать там можно уже сейчас, посетив действующие в регионе курортные отели.

Один из популярных сегодня объектов для отдыха в Хасанском районе — гостиничный комплекс «Теплое море». Отель находится на берегу бухты, а его бассейн заполнен подогретой морской водой. Но в период высокого сезона забронировать номер там непросто. Например, в последних числах августа возможности снять номер в даты вблизи проведения ВЭФ уже были ограничены.

Зато были доступны номера на выходные 13–15 сентября. Номер первой категории стоил от 21,8 тыс. руб. за две ночи для двоих взрослых. Разместиться в апартаментах можно было по цене от 58,2 тыс. руб. Базовый тариф за восьмиместный коттедж составляет 83 тыс. руб. за две ночи с пятницы по воскресенье, в рамках акции раннего бронирования он стоит 66,4 тыс. руб.

Дешевле обойдется поездка на одну из многочисленных турбаз Приморья. Но мест здесь на выходные все так же немного. Например, в парке RushinDorf аренда домиков на сентябрь уже была доступна лишь в будни. Снять жилище на шестерых, судя по официальному сайту, стоило 30 тыс. руб. за две ночи, до 12 человек — 50 тыс. руб. Питание в стоимость отдыха не входит.

На берегу Японского моря можно познакомиться с глэмпингами. Так, в Хасанском районе в бухте Алеут располагаются глэмпинги «Джугди». В переводе с удэгейского (языка одного из коренных народов Приморья) слово означает «жилище». Снять юнит на выходные 13–15 сентября здесь в конце августа можно было за 11–18 тыс. руб. в сутки в зависимости от выбранного типа размещения. Помимо отдыха на берегу моря там предлагаются гостям экскурсии, в числе которых посещение в один день острова Фуругельма и мыса-островка Фальшивый. Поездка растянется на восемь-девять часов и будет стоить 12 тыс. руб.

Пляжные глэмпинги популярны и в Камчатском крае. Один из доступных вариантов — Рапогата, расположенный на Халактырском пляже на берегу Тихого океана. Цена проживания в модуле там составляет 15–25 тыс. руб. в сутки. На удалении от побережья расположен популярный рекреационный объект Kamchatka Forest Lodge. Каждое шале отеля имеет собственный открытый бассейн с термальной водой. Шале с одной спальней на выходные 6–8 сентября в конце августа здесь предлагалось за 70,8 тыс. руб.

В другом популярном SPA-отеле Камчатки — «Лагуна» — можно остановиться немного дешевле. Самый дешевый гостевой дом для двоих путешественников на 6–8 сентября здесь в конце августа стоил 36 тыс. руб., семейный дом обошелся бы в 64 тыс. руб. Один из наиболее дорогих вариантов размещения в отеле, с собственным термальным источником, на доступные выходные предлагается за 180 тыс. руб. за две ночи ●



ЭМИН ДЖАФАРОВ

ОСЕНЬ НА ПЛЯЖЕ

СКОЛЬКО СТОИТ ОТПУСК В БАРХАТНЫЙ СЕЗОН

Стартовавший с сентября на туристическом рынке бархатный сезон обещает быть активным: количество бронирований туроператоров за год выросло почти в два раза, а самостоятельные путешественники начинают все чаще выбираться за рубеж.

«Деньги» выяснили, где туристы планируют провести осенние отпуска и сколько это будет стоить.

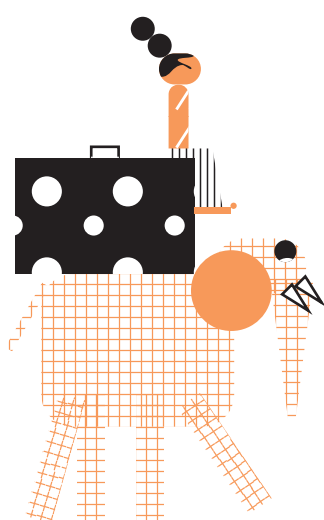
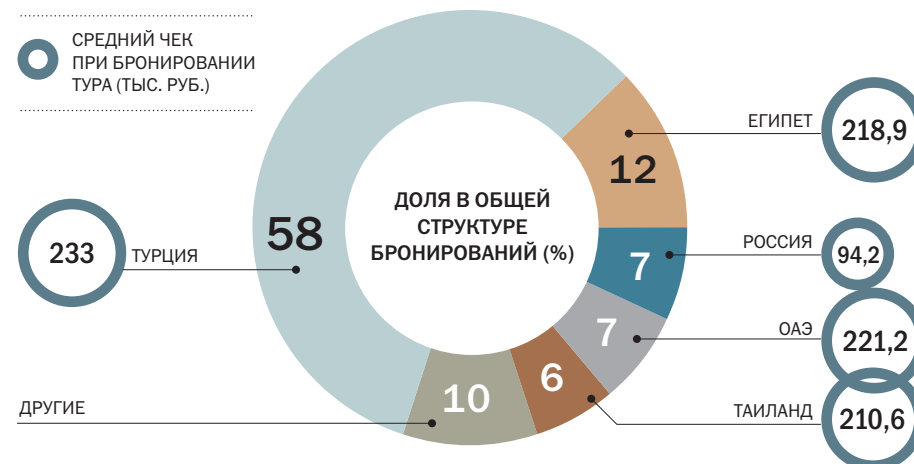


Завершением сезона летних отпусков на туристическом рынке наступает так называемый бархатный сезон, активность поездок в который в этом году, вероятно, будет расти даже более заметно, чем в июне—августе. Так, в «Слетать.ру» отмечают, что совокупно количество забронированных туров на сентябрь—октябрь в два раза превышает показатели прошлого года. Глубина продаж, по данным сервиса, при этом выросла на 36%, достигнув полутора месяцев. Резкий рост активности зафиксировал и директор по маркетингу Travelata.ru Олег Козырев: объем бронирований вырос на 90% год к году.

Минувший летний сезон оказался неплохим как с точки зрения выездного, так и внутреннего туризма. Теперь позитивная тенденция переходит на осень, констатирует руководитель международных проектов «Слетать.ру» Любовь Воронина. В сентябре, по ее словам, аудитория путешественников меняется: «Это будут не семьи со школьниками, а семьи с маленькими детьми». Эксперт отмечает, что для многих категорий путешественников предпочтительными остаются именно поездки в бархатный сезон: в этот период погодные условия на популярных курортах еще комфортные, но цены на поездки уже ниже, чем в высокий летний сезон.

НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ ОРГАНИЗОВАННОГО ТУРИЗМА В СЕНТЯБРЕ—ОКТАБРЕ 2024 ГОДА

Источник: данные Travelata.ru.



ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **Эмин Джафаров**

Привычные приоритеты

У организованных туристов наиболее востребованным направлением бархатного сезона ожидаемо стала Турция. Согласно подсчетам Travelata.ru, страна сформировала 58% продаж на сентябрь—октябрь, годом ранее значение было ниже на четыре процентных пункта. Средний чек при бронировании тура при этом вырос на 12,5%, до 233 тыс. руб. Похожие подсчеты приводят аналитики «Слетать.ру»: на Турцию в предстоящий бархатный сезон приходится 41,5% от общего объема продаж, а средний чек достигает 236,3 тыс. руб. Год к году он вырос на 12,5%.

На втором месте в перечне востребованных направлений — Египет, который предстоящей осенью рассчитывают посетить 12% организованных туристов из России, отмечают в Travelata.ru. Год назад доля направления была сопоставимой — 11%. А вот средняя цена бронирования за аналогичный период выросла на 19,2%, достигнув 218,9 тыс. руб. На долю ОАЭ, согласно Travelata.ru, приходится 7% туров, забронированных на сентябрь—октябрь. Средняя цена запланированного российскими туристами путешествия при этом выросла на 12,5%, достигнув 221,2 тыс. руб. Хотя динамика может оказаться неоднородной. Так, в «Слетать.ру» ОАЭ называют единственным направлением, продемонстрировавшим снижение среднего чека — на 14% год к году, до 235 тыс. руб.

В пятерку популярных организованных направлений в этом году, согласно Travelata.ru, также вошел Таиланд. Осенний отпуск в стране планируют провести 6% туристов. В среднем поездка им обойдется в 210,6 тыс. руб. Аналитики «Слетать.ру» отмечают, что заявок на Таиланд с заездами в сентябре—октябре за год стало в два раза больше. А средний чек по направлению они оценивают в 195,9 тыс. руб. За год он увеличился на 13%.

Но встречаются среди популярных организованных направлений и более экзотичные варианты. В «Слетать.ру» отмечают, что 1,8% бронирований на сентябрь—октябрь формирует Китай, 0,9% — доля Мальдив, 0,8% приходится на Кубу и 0,6% — на Шри-Ланку. В компании фиксируют активный рост интереса к Китаю и Вьетнаму, которые не были представлены на организованном рынке год назад, также появились бронирования в Мексику, Малайзию, Перу и Сингапур, добавляют там.

Азиатские цели

Разнообразнее выглядит карта осенних предпочтений самостоятельных туристов, начинающих все активнее путешествовать за рубеж. Согласно подсчетам «Яндекс Путешествий», доля стран дальнего зарубежья



в структуре продаж на осень за год увеличилась на 26%. Это можно связать с повышением доступности полетов: открытие новых рейсов и вариантов стыковок способствует снижению стоимости билетов. Так, средняя цена авиабронирования по направлениям дальнего зарубежья, согласно «Яндекс Путешествиям», составляет 51,8 тыс. руб. За год она увеличилась всего на 2%. Перелеты по направлениям ближнего зарубежья подешевели в среднем на 7%, до 26,4 тыс. руб. А вот летать по стране стало дороже на 14%: билеты обходятся в среднем в 15,6 тыс. руб.

Наиболее заметным трендом аналитики «Яндекс Путешествий» считают продолжающееся увеличение интереса к азиатским направлениям. Так, доля Китая в общей структуре продаж, по их подсчетам, за год выросла почти в два раза, а Японии — в пять. Выраженный рост аналитики зафиксировали также по Южной Корее, Индонезии и Таиланду. Аналитики OneTwoTrip добавляют, что То-

Одним из самых быстрорастущих направлений в сегменте самостоятельных поездок по России этой осенью стал Хабаровск

кио также вошел в число наиболее популярных направлений по числу гостиничных бронирований, продемонстрировав рост в два раза год к году. Одна ночь в японской столице обходится клиентам сервиса в среднем в 9 тыс. руб. Билеты в Японию через «Яндекс Путешествия» бронируют в среднем за 59,4 тыс. руб. за полет в обе стороны. Это в среднем на 16% дешевле, чем год назад.

Средний чек при покупке билетов в Южную Корею за год сократился на 21%, до 54,5 тыс. руб., добавляют в «Яндекс Путешествиях». А одна ночь в Сеуле, согласно оценкам OneTwoTrip, стоит в среднем 11,5 тыс. руб. Здесь,

впрочем, чувствуется рост цен: годом ранее среднее бронирование обходилось в 8,2 тыс. руб. в сутки.

Приграничный рост

Своеобразным туристическим хитом на осень, похоже, становится Грузия — за счет резкого увеличения объема перевозок. По подсчетам «Яндекс Путешествий», доля направления в структуре продаж на осень за год выросла почти в шесть раз. Средняя цена забронированных билетов в страну на сентябрь—октябрь сейчас составляет 37,2 тыс. руб. Год к году показатель сократился на 26%. Переночевать в стране, по подсчетам «Остров-

ка», по итогам продаж в летние месяцы стоило в среднем 6,2 тыс. руб. За год значение выросло на 7%.

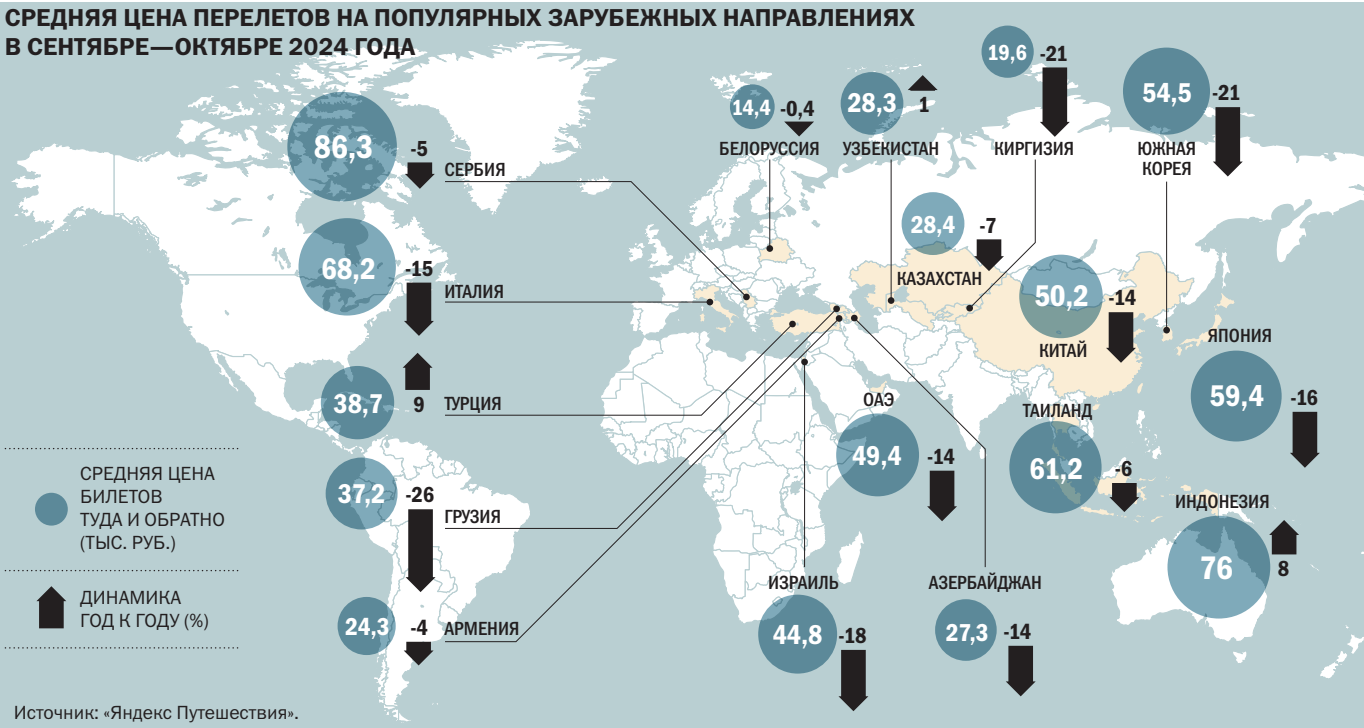
Другие страны на постсоветском пространстве становятся менее востребованными туристами. В их числе — Армения. По оценкам OneTwoTrip, количество гостиничных бронирований в Ереване на сентябрь—октябрь сократилось в три раза. Средняя цена ночи в отеле при этом составляет 12,4 тыс. руб. против 11 тыс. руб. На 41% снизилась доля страны в структуре купленных авиабилетов, отмечают в «Яндекс Путешествиях». В среднем перелет в Армению в сентябре—октябре будет стоить 24,3 тыс. руб. Это на 4% ниже значения за аналогичный период прошлого года.

Внутренние возможности

В структуре организованных бронирований внутренние российские направления, по подсчетам «Слетать.ру», формируют 23% продаж. Средний чек при этом составляет 101,8 тыс. руб., за год он увеличился на 32%. Чаще всего путешественники выбирают Краснодарский край (44% от общего объема продаж путевок по России), Кавказские Минеральные Воды (4%), Московскую область (3%), Крым (2,7%), Калининградскую область (2,5%), Санкт-Петербург (2%), Дагестан (1,3%), Курганскую область (0,7%), Москву (0,7%) и Татарстан (0,4%), добавляют в компании. Самым растущим внутренним направлением при этом оказались Кавказские Минеральные Воды, показавшие рост числа бронирований на 74%, что может объясняться высоким интересом к санаторному отдыху.

Востребованные внутренние направления у самостоятельных туристов на осень выглядят достаточно стабильно. По оценкам OneTwoTrip, Москва занимает 19,9% в структуре забронированных авиабилетов на сентябрь—октябрь, доля Сочи — 14,1%, Санкт-Петербурга — 11,8%. Следом идут Калининград, Минеральные Воды, Екатеринбург, Махачкала, Казань, Уфа и Самара.

Одним из самых быстрорастущих направлений в сегменте самостоятельных поездок по России этой осенью стал Хабаровск. По крайней мере, по подсчетам «Яндекс Путешествий», доля города в структуре продаж туров за год выросла на 80%. Средняя цена перелета осталась при этом неизменной и составила 28,4 тыс. руб. Значительную позитивную динамику также показал Петропавловск-Камчатский, интерес туристов к которому вырос более чем в полтора раза. Средняя цена забронированных авиабилетов сопоставима с путешествием в Хабаровск. А вот интерес к Сочи и популярному в последние несколько лет Мурманску, по данным сервиса, немного сократился ●



Иван Федорович
Крузенштерн.
Портрет работы
неизвестного художника



WIKIPEDIA.ORG

БОЛЬШОЕ ПЛАВАНИЕ КРУЗЕНШТЕРНА

ВО СКОЛЬКО ОБОШЛАСЬ ПЕРВАЯ РУССКАЯ КРУГОСВЕТКА

Кругосветное плавание на парусных шлюпах «Надежда» и «Нева» под руководством Ивана Федоровича Крузенштерна и Юрия Федоровича Лисянского, состоявшееся в 1803–1806 годах, было событием огромной важности не только для географической науки. Первая русская кругосветка одновременно была также выдающимся коммерческим предприятием.

Эпоха неудач

к концу XVIII века на счету моряков четырех ведущих морских держав было пятнадцать кругосветных плаваний: у Британии — восемь (в том числе три кругосветки капитана Джеймса Кука), Голландии — пять, Франции и Испании — по одному. Россия долгое время не могла стать пятой страной в этом списке.

О дальних плаваниях российских кораблей первым задумался Петр Великий. Узнав в 1721 году, что мадагаскарские пираты ищут себе могущественного европейского покровителя, Петр начал разрабатывать тайный план отправки российской экспедиции на Мадагаскар, а оттуда в Индию — для заключения торгового договора с ее правителем, Великим Моголом. В 1724 году российский император приказал отменить экспедицию до «другого благоприятного времени», а на следующий год скончался.

В 1732 году генерал-инспектор флота и Адмиралтейств вице-адмирал граф Николай Головин направил всеподданнейшее представление императрице Анне Иоанновне. В то время готовилась Вторая Камчатская экспедиция Витуса Беринга. Головин предлагал отправить Беринга «через Сибирь на Камчатку сухим пу-

тем», но кроме того, отправить на следующий год на Камчатку два военных фрегата «чрез Большее море-окиян кругом капа Горна и в Зюйдное море, и между японских островов даже до Комчатки». Такие экспедиции предлагалось затем повторять ежегодно. Камчатка должна была стать базой для поисков новых земель и морского пути в Америку. «В изыскании же Америки может быть следующая великая государственная польза, ибо имеются там мины (месторождения. — «Деньги») пребогатые, как и серебряные, так и золотые, о которых еще неведомо (а как известно есть), какую пользу получает королевство Гишпанское, Аглинское и Португальское и какая важность тем королевствам от оной коммерции», — писал Головин. Также в представлении говорилось о возможности заключения торговых договоров с Японией и основании российских фортов в новых землях. Автор документа утверждал, что отправка двух фрегатов обойдется казне недорого, единственным новым расходом будет прибавка морского провианта — примерно на 150 копеек на человека в месяц. На 300 человек на два года — 10 800 рублей.

Для сравнения — масштаб цен в правление Анны Иоанновны: пуд (16,38 кг) ржаной муки стоил в Санкт-Петербурге 27 копеек, пшеничной муки — 40 копеек, говядины — 80 копеек, сливочного масла — 1 рубль 30 копеек, сахара — 8 рублей, кофе — 16 рублей.

В 1734 году расходы казны на содержание русского флота составляли 1,2 млн рублей.

Проект Головина не получил одобрения.

В правление императрицы Екатерины Великой в 1781 году купцы Григорий Шелихов и Иван Голиков учредили торгово-промысловую компанию по добыче морских бобров (каланов) и образования поселений и промысловых баз в Северо-Западной Америке. Шелихов возглавил первую экспедицию к американским берегам, в ходе которой в 1784 году на острове Кадьяк (Кытак) у южного побережья Аляски было основано первое русское поселение на американской земле. Григорий Шелихов обращался к властям с предложением «для избежания дороговизны и убытков, и вообще худого доставления... тяжелых, в цене же дешевых вещей... отправлением сие делать морем, кругом света...» По данным, приведенным в книге Василия Берха «Хронологическая история открытия Алеутских островов, или Подвиги российского купечества», во время плавания 1783–1786 годов два корабля компании Шелихова—Голикова добыли у острова Кадьяк и соседнего с ним острова Афогнак пушнины калана на 356 тыс. рублей.



ТЕКСТ Алексей Алексеев
ФОТО wikipedia.org,
Глеб Щелкунов,
Алексей Бойцов/
РИА Новости,
cbr.ru

Главным потребителем русской пушнины был Китай. Пушнина составляла 85% русского экспорта в Китайскую империю.

В конце 1786 года Екатерина II издала указ Адмиралтейств-коллегии об организации кругосветной экспедиции — «по случаю покушения со стороны аглинских торговых промышленников на производство торгу и промыслов звериных на Восточном море, о сохранении права нашего на земли, российскими мореплавателями открытые». К осени 1787 года были подготовлены пять кораблей — «Холмогор», «Соловки», «Сокол», «Турухан» и «Смелый». На них должны были отправиться в плавание 639 матросов и офицеров. Кругосветных экспедиций подобного масштаба мир еще не видел.

Власти не жалели средств на привлечение к подготовке научной части экспедиции ведущих ученых. Академик Петр Симон Паллас, хорошо знакомый с результатами трех кругосветок Кука, был назначен историографом флота с жалованьем 750 рублей в год. Различные научные наблюдения в ходе экспедиции должен был вести профессор Главной виленской школы Иоганн Георг Адам Форстер, участник второго кругосветного плавания Джеймса Кука. Только за переезд в Россию с семьей Форстеру должны были выплатить 6,8 тыс. рублей, после чего он должен был получать по

Петр начал разрабатывать тайный план отправки российской экспедиции на Мадагаскар, а оттуда в Индию — для заключения торгового договора с ее правителем, Великим Моголом

3 тыс. рублей ежегодно до, во время и в течение года после возвращения из экспедиции, а затем всю оставшуюся жизнь получать по 1 тыс. рублей в год. По рекомендации Форстера были приглашены доктор медицины и хирургии Самуэль Томас Земмеринг и астроном Уильям Белли, участник двух экспедиций Кука. На русскую службу был приглашен еще один участник кругосветок Кука — топограф и штурман Джеймс Тревенен.

Начальником экспедиции был назначен капитан первого ранга Григорий Муловский. Из-за начавшейся войны с Турцией подготовка к экспедиции была приостановлена. Затем началась война со Швецией, во время которой погибли Муловский и Тревенен.

В 1788 году в Санкт-Петербург прибыли купцы Шелихов и Голиков. Они обратились к императрице с про-

шением: выдать им из казны ссуду в 200 тыс. рублей, запретить другим компаниям добывать пушнину там, где они ведут промысел, и отправить военную команду в 100 человек для охраны русских поселений на недавно открытых островах. В ссуде и создании монополии императрица отказала, сославшись на то, что на выдачу ссуды в казне нет денег, а запрет промысла другим компаниям противоречил бы принципу свободы торговли.

Гардемарины, вперед!

В несостоявшейся кругосветке Муловского должны были участвовать два молодых моряка — Иван Крузенштерн (Адам Иоганн фон Крузенштерн) и Юрий Лисянский. Оба были досрочно выпущены из Морского кадетского корпуса в 1788 году (ученики старших курсов этого заведения назывались гардемаринами). В момент выпуска Крузенштерну было 17 лет, Лисянскому — 15. Во время русско-шведской войны 1788–1790 годов Крузенштерн служил под командованием Муловского на 74-пушечном линейном корабле «Мстислав». Лисянский служил на 38-пушечном фрегате «Подражислав». В Эландском морском сражении фрегатом командовал Карл Гревенс, который должен был принять участие в кругосветном плавании Муловского в качестве капитана корабля «Смелый».

Крузенштерн и Лисянский были знакомы со времен учебы в Морском кадетском корпусе. В 1793 году оба оказались в составе группы молодых офицеров, направляемых для повышения квалификации в британский флот.

Приятели приходилось плавать то на одном корабле, то на разных. Канада, Соединенные Штаты, острова Карибского бассейна, Южная Африка, остров Святой Елены, Индия — в этих краях довелось побывать обоим. Крузенштерн побывал в Китае.

В связи с ухудшением русско-английских отношений всех русских морских офицеров, служивших на британском флоте, отозвали в Россию. Крузенштерн вернулся в 1799 году, Лисянский — в 1800 году.

Юрий Федорович Лисянский.
Портрет работы Владимира Боровиковского

ДОРОГАЯ КАМЧАТКА

Описывая пребывание своей экспедиции на Камчатке, Крузенштерн сообщал о дефиците многих продуктов и фантастически высоких ценах. При отбытии из Нагасаки японское правительство подарило русским морякам 3 тыс. пудов соли. Оставив для собственных нужд около 200 пудов, Крузенштерн приказал раздать остальное жителям Камчатки, приняв меры, чтобы купцы могли приобрести соль только для собственного потребления. Если в других областях России 1 фунт соли (409,5 г) соли, продававшийся от казны, стоил не более 1 копейки, то на Камчатке цена доходила до 1–1,5 рублей за фунт. Из Ревеля корабли экспедиции привезли 1 тыс. ведер водочного спирта. В Ревеле он стоил 4 рубля за ведро, на Камчатке спирт продали по 48 рублей за ведро, причем цена показалась местным жителям такой низкой, что весь спирт был быстро раскуплен. Фунт сахара стоил на Камчатке от 4 до 7 рублей (в Санкт-Петербурге — 45 копеек). Примерно такое же соотношение цен было и по другим товарам, которые можно было достать. При этом Крузенштерн отмечал: «Ром, французская водка, виноградное вино, кофе, пряности, уксус, горчица, деревянное масло, сарацинское пшено, хорошая пшеничная мука, коровье масло и другие подобные вещи, которые и в самобеднейшей городке России продаются, не привозятся никогда в Камчатку для продажи; сукна и других материй для платья, включая толстый холст, шелковые платки и синюю китайку, нет вовсе».

За время их отсутствия в России произошел ряд перемен. После кончины Екатерины Великой в 1796 году на престол взошел ее сын Павел I. Он одобрил создание той самой пушной монополии, возникновению которой противилась Екатерина. В результате объединения промысловых компаний, действовавших в Русской Америке, была создана Российско-американская компания (с момента основания в 1797 году по 1799 год носила название Соединенная американская компания).

Еще за границей Ивану Крузенштерну пришла в голову идея, которую он старался воплотить в жизнь по возвращении на родину. Вот как он сам об этом вспоминал: «В бытность мою в Кантоне (современное название города — Гуанчжоу. — «Деньги»), в 1798 и 1799 годах, пришло туда небольшое, в 90 или 100 тонн, английское судно от Северо-западного берега Америки. Оно вооружено было из Китая 5 месяцев. Груз, привезенный оным, состоял в пушных товарах, которые проданы за 60 000 пиастров. Я знал, что соотечественники мои производят важнейший торг с Китаем зве-



WIKIPEDIA.ORG

НЕДОБРОСОВЕСТНЫЕ СНАБЖЕНЦЫ

В своих записках о кругосветном плавании Иван Крузенштерн писал, как во время пребывания в Петропавловске на Камчатке осенью 1805 года ему была доставлена некачественная провизия из Охотска: «Оная была вообще так худа, что я не захотел бы взять вовсе ничего, если бы мог надеяться достоверно, что получу в Кантоне провизию на все время плавания отсюда в Балтийское море. Две трети из оной оставил я в Петропавловске; ибо должен был полагать, что и малое взятое количество испортится прежде времени, что и действительно случилось. Солонину сохранили с трудом шесть недель. В Кантоне принужденным нашелся я бросить ее всю в море. Не только бочки, в коих лежала солонина, были очень худы; но оную и готовят в Охотске весьма худо. Мне рассказывали, что здесь при солении мяса употребляют морскую воду для сбережения соли... Сухарей не могли мы также сберечь долго. На обратном плавании нашем из Китая испортились оные столько, что не годились даже для корму скота... Образ укладывания оных в Охотске есть существенная причина их порчи. Они втискиваются с великою силою в кожаные мешки, причем большая часть в пыль обращается... Взятую мною коровье масло было очень худо... не годилось въ пищу, а посему и было употреблено вместо сала на смазывание корабельных снастей... Сие краткое известие о доставленной нам из Охотска провизии доказывает очевидно, с каким нерачением и неблагоприятием исполняют даже и важные в стране сей препоручения. Сумма около 15 000 рублей употреблена при сем не только без малейшей пользы, но и со вредом, который не без трудности отвратить предлагало».

рины мехами, но они привозятся с островов Восточного океана и американского берега, во-первых, в Охотск, а оттуда уже в Кяхту, к чему потребно времени два года, а то и более. По сим причинам казалось мне, что россияне несравненно с большей выгодой могли бы производить пушной товар из своих колоний в Кантон прямо». Кроме того, он считал, что, разгрузив пушной товар в Китае, российские корабли могли бы не возвращаться назад, а пойти к российским берегам через Индийский и Атлантический океаны. Закупая в Китае и Индии товары, пользующиеся спросом в России, можно было бы не переплачивать за них европейским компаниям.

Крузенштерн написал записку с идеей новой торговой схемы, чтобы в Санкт-Петербурге передать ее президенту Коммерц-коллегии Петру Соймонову. Но Соймонов сначала вышел в отставку, потом скончался. Крузенштерн отправил письмо вице-прези-



26 июля (7 августа по новому стилю) 1802 года Александр I утвердил проект Румянцева— Резанова

денту Адмиралтейств-коллегии графу Григорию Кушелеву. Ответ был отрицательный. Ситуация изменилась после восшествия на престол Александра I.

С третьей попытки

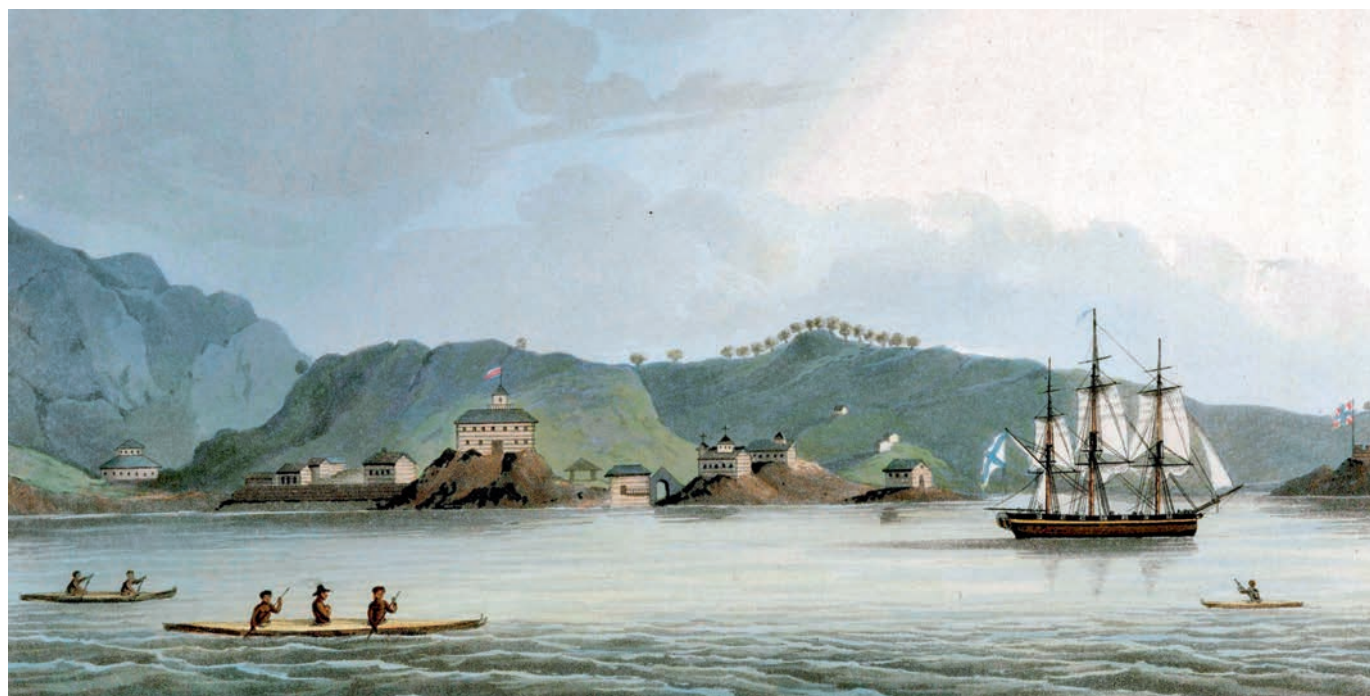
В начале 1802 года капитан-лейтенант Крузенштерн изложил свой проект в письме вице-президенту Адмиралтейства адмиралу Николаю Мордвинову. Он обращал внимание на то, что Россия, «изобилующая всеми материалами к постройке и вооружению кораблей и славящаяся богатыми товарами, необходимо нужными для других народов», исключена из морской торговли с Индией. Вторым важным направлением он называл торговлю между Охотском и Камчаткой и северо-западом Америки. Крузенштерн

указывал, что для дальнейшего развития этой торговли нужны корабли более высокого качества. Купцы, организовавшие первое русское поселение на Аляске, по словам Крузенштерна, «приобрели такое преимущество пред тамошними жителями, что скоро и удобно могли бы не только соделаться соперниками американцам и англичанам в меховой с Китаем торговле, но даже и овладеть всею оною богатою коммерциею». Он предлагал разделять пути перевозки в зависимости от качества товара: «Самые дорогие мехи можно бы, как и прежде, отправлять сухим путем в Кяхту, мехи же нижняго разбора отвозить в Японию или, если зависть оной преградит путь к достижению такового намерения, в Кантон, где всегда продавать можно с великою

выгодой». Перспективной представлялась ему и перевозка товаров в обратном направлении: «Российские корабли по продаже мехов в Китае могут и грузиться тамошними товарами и снабжать Охотск и Камчатку сахаром, чаем, китайкою, шелковыми материями и фарфором... гораздо с большею дешивизною, нежели доставление оных сухим путем... Сие одно, сверх прочих, обстоятельство может довольно быть важным к побуждению нас послать корабли свои прямо в Кантон из Европы». Крузенштерн также указывал на то, что морское сообщение европейской части России с Дальним Востоком несравненно удобнее сухопутного — «по ужасному расстоянию... по жестокости климата, неудобности и затруднению в необитаемой почти земле дорог».

Цены в Охотске были многократно выше, чем в Европейской России, — когда к западу от Урала пуд хлеба продавался по 40–50 копеек, в Охотске он стоил 8 рублей. Штоф (1,23 литра) горя-

Шлюп «Нева» в гавани Святого Павла на острове Кадьяк. Гравюра по рисунку Юрия Лисянского





«Битва при Ситке». Картина Луиса Гланцмана (1988 год)

чего вина в Охотске продавался за 20 рублей, а порой за 40 или 50 рублей.

Повышение качества жизни в дальневосточных владениях могло бы привлечь туда новых поселенцев — «жители же Камчатки снабждаемы быть должны всем тем, что к удобной и приятной жизни служить может». Крузенштерн предлагал привозить на Дальний Восток сахар, вино и ром с Канарских островов, из Бразилии или из Южной Африки, «ибо вино и водка, без чего в таком суровом климате нельзя обойтись, продается, как я слышал, в Камчатке чрезмерно дорого».

Адмирал Мордвинов дал бумаге ход. Свой проект кругосветной экспедиции разработали граф Николай Румянцев и сооснователь и член правления Российско-американской ком-

пании (РАК) камергер двора Его Императорского Величества Николай Резанов (зять Григория Шелихова). В июле 1802 года они подали его государю. Историк Евгений Мезенцев в работе «Из предыстории организации кругосветной экспедиции русского флота в конце XVIII — начале XIX вв.», опубликованной в 1987 году в журнале «Советские архивы», убедительно доказывает, что Румянцев и Резанов разработали схожий, но самостоятельный проект, в котором были учтены идеи Крузенштерна из проекта 1799 года. 26 июля (7 августа по новому стилю) 1802 года Александр I утвердил проект Румянцева—Резанова.

Главной целью плавания, как указывается в упомянутой выше работе Евгения Мезенцева, «было не снабжение

Русской Америки... а исследование устья Амура и прилегающих областей для поиска удобных путей снабжения и портов для русского Тихоокеанского флота». Второй по значению была задача «сделать опыт в торговле на пути в Америку и обратно». Поскольку Япония в то время была почти полностью закрыта для зарубежных купцов, в обязанности экспедиции входила доставка в эту страну русского посольства во главе с камергером Николаем Резановым — чтобы попытаться наладить торговые отношения с этой страной. Менее перспективными направлениями внешнеторговых связей считались Кантон, Юго-Восточная Азия, Индия, Латинская Америка.

Российско-американская компания к этому времени была на грани банкротства. Она могла взять на себя отправку только одного корабля, и то при условии предоставления правительством займа. В планах правительства было отправить два судна. Покупка и содержание второго были отнесены на казенный счет, притом император предоставил РАК право на обратном пути загрузить второй корабль своими товарами.

Первым кандидатом на должность начальника экспедиции (когда речь шла об одном корабле) был живший в Гамбурге англичанин Макмейстер. Затем в качестве возможного начальника рассматривался Юрий Лисянский,

Таким увидел японский художник шлюп «Надежда», прибывший в Нагасаки



СПРАЖЕНИЕ ЗА ОСТРОВ СИТХА

Остров Ситка (старое название — Ситха, с 1805 года — остров Баранова) на Аляске был местом столкновений местных индейцев-тлинкитов с промысловиками Российско-американской компании. В 1799 году на острове был построен форт Архангела Михаила (Михайловская крепость). В 1802 году население форта состояло из 29 русских, 3 дезертиров из британской армии, 200 алеутов и нескольких женщин народа алутиик (кадьякские эскимосы). В июне 1802 года тлинкиты среди бела дня напали на форт, перебили большую часть его обитателей, забрали шкуры морских выдр, а затем сожгли сооружения форта. Капитан английского корабля Unicorn Барбер оставил на острове Кадьяк тех, кому удалось спастись (3 русских и 20 представителей других национальностей). За возвращение колонистов Барбер потребовал у главного правителя русских поселений в Северной Америке Александра Баранова 50 тыс. рублей, но согласился на 10 тыс.

Индейцы, получив контроль над островом, построили на нем свои оборонительные сооружения — Крепость молодых побегов. В 1804 году Баранов организовал карательную экспедицию на остров Ситха. Кроме русских поселенцев с Кадьяка, алеутов и эскимосов в ней также принял участие пришедший на Кадьяк шлюп «Нева» под командованием Юрия Лисянского. Попытка взять индейскую крепость штурмом успехом не увенчалась. Лисянский применил другую тактику — начал обстрел из корабельных орудий. Но и это не дало ощутимых результатов. Примерно через неделю после начала столкновений (существующие источники не дают определить точную хронологию событий) индейцы тайно покинули свою крепость ночью — только после того, как у них истощились припасы. Индейские оборонительные сооружения были разрушены (память о том, где они находились, сохранилась в названии бухты — Старрыгаван-Бей). Русские построили новое поселение — Ново-Архангельск, вскоре ставшее главным городом Русской Америки (в настоящее время город носит название Ситка). Согласно списку офицеров, унтер-офицеров и матросов, вернувшихся на шлюпе «Нева» из кругосветного плавания, в сражении на острове Ситха были убиты матросы Артемий Павлов, Иван Сергеев и Андрей Иванов. Ранения получили капитан-лейтенант Петр Повалишин, штурман Мальцов, подлекарь Мутовкин, квартирмейстер Осип Аверьянов и восемь матросов.

«ЮНОНА» И «АВОСЬ»

В апреле 1805 года граф Николай Резанов получил письмо министра коммерции Николая Румянцева с поручением осмотреть колонии Русской Америки. В ходе этой инспекции Резанов снарядил экспедицию на кораблях «Юнона» и «Авось» в Калифорнию — для закупки продуктов для жителей русских поселений на Аляске. История любви графа Резанова и дочери коменданта крепости Сан-Франциско Кончиты легла в основу сюжета популярной в советское время рок-оперы «Юнона» и «Авось» (музыка Алексея Рыбникова, либретто Андрея Вознесенского).

пока наконец директора РАК под влиянием Румянцева и Мордвинова не остановились на кандидатуре Ивана Крузенштерна.

Крузенштерн был назначен начальником экспедиции и командиром корабля, приобретаемого за казенный счет. Капитан-лейтенант Лисянский принял предложение занять должность командира второго корабля. Указом императора Александра камергер Резанов был назначен главой экспедиции наравне с Крузенштерном (что стало причиной конфликта между ними в ходе плавания).

Семье Крузенштерна император Александр I пожаловал доходы с одной деревни в размере около 1,5 тыс. рублей в год в течение 12 лет. По словам Александра — чтобы «обезопасить благосостояние жены во время продолжительного и неизвестности подверженного отсутствия ее мужа».

«Надежда» и «Нева»

Для участия в экспедиции Крузенштерн набирал только русских матросов-добровольцев, служивших на Балтийском флоте, отвергнув предложение морского министра Павла Чичагова нанять английским моряков.

Без иностранных моряков обойтись удалось, но не без иностранных кораблей. Крузенштерн считал, что в России кораблей, пригодных для предстоящего дальнего и длительного плавания, найти невозможно. Юрий Лисянский и корабельный мастер Илья Разумов прибыли в Гамбург в поисках подходящих судов, но не нашли их. Из Гамбурга они отправились в Лондон. Там были куплены два трехмачтовых шлюпа — Leander водоизмещением 450 тонн и Thames водоизмещением 370 тонн. Корабли были переименованы соответственно в «Надежду» и «Неву». За оба шлюпа было заплачено 17 тыс. фунтов стерлингов, еще в 5 тыс. фунтов обошелся их ремонт. (22 тыс. фунтов того времени по покупательной способности примерно соответствуют современным £2,7 млн). Расходы на покупку двух кораблей соответствовали

Российское учебное парусное судно «Крузенштерн» дважды совершало кругосветные плавания

примерно 0,1% доходной части госбюджета Российской империи. В Англии также были закуплены морские хронометры, электрометры, гигрометры и другие приборы, лекарства и противочинготные средства, одежда и белье для матросов.

Для проведения научных исследований в ходе экспедиции также были приглашены иностранцы — швейцарский астроном Иоганн Каспар Горнер, немецкие естествоиспытатели Вильгельм Готтлиб Тилезиус фон Тиленау и Георг Генрих фон Лангсдорф (Пригорий Иванович Лангсдорф) и доктор медицины Мориц Лабанд (житель Германии, вероятно, еврейского происхождения, так как в русских документах его отчество указано как Моисеевич).

В начале июня 1803 года купленные в Англии корабли прибыли в Кронштадт. Командование «Надеждой» принял Крузенштерн, командование «Невой» — Лисянский. Первая русская кругосветка стартовала ровно через год после подписания императорского указа — 26 июля (7 августа по новому стилю) 1803 года.

Вначале оба корабля вместе прошли по следующему маршруту: Крон-

Первая русская кругосветка стартовала ровно через год после подписания императорского указа — 26 июля (7 августа по новому стилю) 1803 года



АЛЕКСЕЙ БОЙЦОВ / РИА НОВОСТИ

штадт—Дания—Англия—Канарские острова—Бразилия. Обогнув мыс Горн, они вышли в Тихий океан. Там их пути разошлись. «Надежда» направилась к острову Нукагива в архипелаге Вашингтоновых островов (в настоящее время Нуку-Хива, Французская Полинезия), «Нева» посетила остров Пасхи, и только потом отправилась на остров Нукагива. Затем корабли вместе пошли к Сэндвичевым островам (в настоящее время — Гавайские острова). Оттуда «Надежда» пошла на Камчатку, а затем доставила посольство Резанова в Японию. «Нева» направилась к Аляске, где простояла 14 месяцев на острове Кадьяк. Снова встретившись на Камчатке, корабли отправились в Макао и Кантон, чтобы воплотить в жизнь часть проекта Резанова — продать русскую пушнину, а также моржовую кость. И, наконец, оттуда, пройдя мимо мыса Доброй Надежды и сделав остановку на острове Святой Елены, «Надежда» и «Нева» вернулись в Россию. Это произошло в августе 1806 года.

Часть целей, поставленных перед экспедицией, воплотить в жизнь не удалось или удалось лишь частично.

Посольство в Японию оказалось неуспешным. Одно из наиболее популярных объяснений этой неудачи — ин-

Наградная медаль «За путешествие кругом света в 1803–1806 гг.»



ГЛЕБ ШЕЛКУНОВ

триги Хендрика Деффа, директора голландской фактории на острове Дэдзима в бухте Нагасаки. Эта фактория в то время была единственным иностранным торговым предприятием в Японии. Кроме того, японцам не нравилось то, что Резанов не хотел повиноваться некоторым местным обычаям, это было воспринято как высокомерие.

Торговля в Кантоне также пошла не так, как было задумано. «Надежда» прибыла к китайским берегам в ноябре 1805 года, «Нева» — в декабре. История торговых операций с китайскими купцами подробно рассматривается в статье Александра Орлова «История пребывания экспедиции И. Ф. Крузенштерна в Кантоне в 1805–1806 гг.».

Прибытие русских кораблей застало китайцев врасплох. О визите должно было предупредить власти в Пекине посольство графа Юрия Головкина, но оно к тому времени успело доехать только до русско-китайской границы.

Управляющий морскими таможнями Кантона Янь Фэн всячески препятствовал сначала заходу кораблей в порт, потом их разгрузке.

Китайские купцы не хотели брать на себя ответственность и заключать сделки с русскими, опасаясь, что те не получат разрешения на торговлю в Китае. Крузенштерн обратился за помощью к знакомому ему директору фактории британской Ост-Индской компании Джеймсу Драммонду (Друммонду), виконту Страталлану. В качестве посредника в торговле с китайскими купцами согласился выступить шотландец Дэниел Бил (Биль), совладелец торгового дома Beale & Magniac. За свои ус-

Имение Хагуд в Ревельской губернии (в настоящее время — поселок Хагуди, Эстония) — родина Ивана Крузенштерна



Памятная монета Банка России «Первое русское кругосветное путешествие»

луги посредника Бил попросил 5% от прибыли (вместо принятых в Европе 2%). Он же помог решить вопросы, намекнув, что нужно дать Янь Фэну взятку. Взятку передал купец Ли Яньюй (в книге Крузенштерна он назван Луквой) — единственный, кто согласился выступить в качестве поручителя при продаже русскими своего товара. По утверждению Крузенштерна, груз «Невы» был продан ему за 178 тыс. пиастров, «Надежды» — за 12 тыс. пиастров. Самые дорогие шкурки бобров не были проданы, так как за них предлагали не более 20 пиастров (около 100 рублей), тогда как в Москве такие шкурки стоили от 200 до 300 рублей. Из 190 тыс. пиастров наличными деньгами было получено 100 тыс., а на остальную был доставлен чай разных сортов. Приказ-

чик РАК Федор Шемелин утверждал, что за весь груз было получено 176 605 пиастров. В письме руководству компании Шемелин жаловался на Лисянского, который слишком увлекся открытием новых земель и островов — в ущерб коммерции. По утверждению Шемелина, часть товаров из-за этого была испорчена, а компании нанесен убыток на сумму до 80 тыс. рублей.

Уже после отплытия «Надежды» и «Невы» из Кантона из Пекина пришел приказ императора об их задержании и признании всех сделок с россиянами недействительными. Император был против морской торговли с Россией. Это объяснялось нежеланием наносить ущерб сухопутной торговле через Кяхту.

Несмотря на неудачные попытки в установлении новых торговых связей, результаты экспедиции Крузенштерна были признаны в России удачными.

По распоряжению Александра I все чиновники, участвовавшие в экспедиции, были повышены в чинах на одну ступень. Командующие кораблями «Надежда» (Крузенштерн) и «Нева» (Лисянский) получили по 3 тыс. рублей и были награждены орденом Святого Владимира 3-й степени. Лейтенанты и главные медицинские чиновники получили по 1 тыс. рублей, мичманы по 800 рублей, прочие чиновники —

Несмотря на неудачные попытки в установлении новых торговых связей, результаты экспедиции Крузенштерна были признаны в России удачными

АФРОДАЛЬНЕ-ВОСТОЧНИКИ

В июне 1803 года, за два месяца до отправления кругосветной экспедиции, некий барон Оделебен предложил поручить экспедиции Крузенштерна дополнительное задание — завязать торговлю со странами Западной Африки и организовать переселение местных жителей оттуда в Россию, в частности на Дальний Восток, на правах вольных колонистов. Проект не получил одобрения.

соответственно их жалованию. Иностранные ученые получили пенсию по 300 золотых рублей в год, нижние чины получили право выйти в отставку с пенсионом от 50 до 75 рублей.

За государственный счет были напечатаны книги Крузенштерна — «Путешествие вокруг света в 1803, 4, 5 и 1806 годах по повелению Его Императорского Величества Александра Первого на кораблях „Надежда“ и „Нева“, под начальством флота капитан-лейтенанта, ныне капитана второго ранга, Крузенштерна, Государственного артиллерийского департамента и Императорской Академии Наук члена» и «Атлас к путешествию вокруг света капитана Крузенштерна». Лисянскому повезло меньше. Его книга «Путешествие вокруг света в 1803, 4, 5 и 1806 годах по повелению Его Императорского Величества Александра Первого на корабле „Нева“, под начальством флота капитан-лейтенанта, ныне капитана I-го ранга и кавалера Юрия Лисянского» была отвергнута под предлогом того, что морское министерство не захотело тратиться на издание двух книг об одном и том же (хотя на самом деле книги отличаются по содержанию). Книгу Лисянскому пришлось издать за собственный счет, а вот в им же сделанном переводе на английский язык книга была издана в 1814 году за счет Кабинета Его Императорского Величества).

Участие в первой кругосветной экспедиции стало хорошим опытом для многих прославившихся впоследствии российских мореходов. Отто Евстафьевич Коцебу (его мачеха была сестрой Крузенштерна) впоследствии совершил два кругосветных плавания в качестве начальника экспедиции. Макар Ратманов, начавший кругосветку в звании старшего лейтенанта, а закончивший в звании капитана второго ранга, впоследствии дослужился до звания вице-адмирала. В 1824 году ему было предложено возглавить новое кругосветное плавание, но 52-летний Ратманов отказался по состоянию здоровья. Мичман (в начале плавания, по его окончании — капитан-лейтенант, дослужился до адмирала) Фаддей Беллинсгаузен стал одним из первооткрывателей Антарктиды ●



Бизнес-карта для управления расходами

Контролируйте расходы сотрудников
и упростите работу бухгалтера

- Прозрачность расходов с отображением покупок и частичной автозагрузкой чеков в личном кабинете
- Есть лимиты на покупки и снятие наличных
- Устанавливайте, в каких категориях сотрудник может совершать покупки



узнать больше

