

Атмосфера успеха

С заботой о достижениях

Подробнее



8 800 700 33 30
psbank.ru/private

ПАО «Промсвязьбанк».
Генеральная лицензия Банка России № 3251.

4
РЫНОК
НЕДВИЖИМОСТИ
2020-2021

Что примечательного
с квадратным метром
произошло на волне
пандемии?

40
ДЕПОЗИТ ИЛИ
НАКОПИТЕЛЬНЫЙ
СЧЕТ

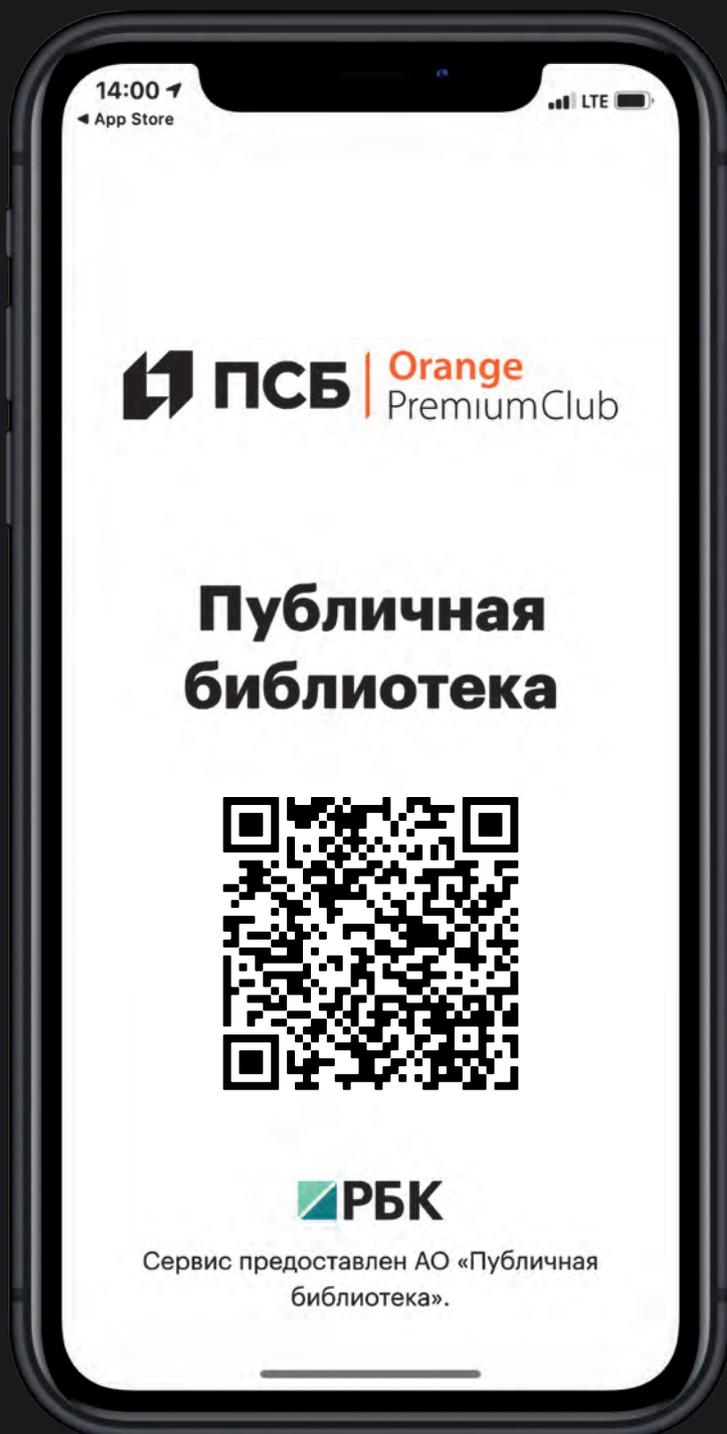
Разбираемся, какой
инструмент лучше

58
ФИНАНСОВАЯ
«ВЗРОСЛОСТЬ»
Как говорить с детьми
о деньгах?

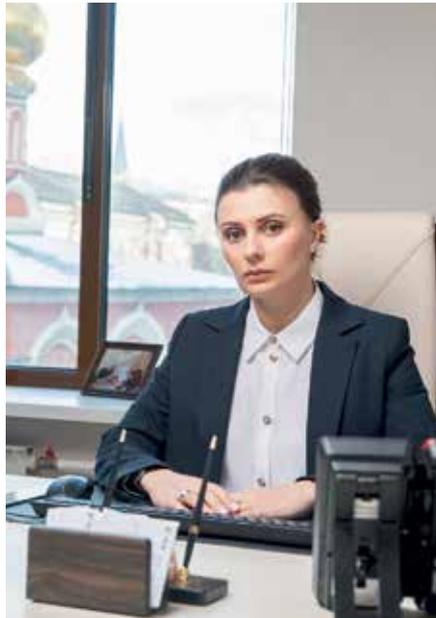
КУДА ЛЕТЯТ

ЦЕНЫ
НАЖИЛЬЕ

Читайте любимые газеты и журналы в мобильном приложении



8 800 333 52 42
psbank.ru



**Уважаемые читатели,
клиенты ПСБ!**

Ажиотаж на российском рынке недвижимости в последние два года можно сравнить разве что со спросом на квадратные метры в нулевые. В условиях пандемии и локдауна в апреле 2020 года правительство запустило программу льготной ипотеки со ставкой 6,5% годовых. Для многих это стало «окном возможностей» для улучшения жилищных условий.

Несмотря на побочный эффект в виде удорожания квадратных метров, госпрограмма вновь превратила строительную отрасль в двигатель экономического роста, а ипотеку –

в один из наиболее востребованных банковских продуктов – впервые в новейшей истории России. Подробно рассматриваем хронику событий и строим прогнозы вместе с известными экспертами – на страницах этого номера «ПСБ Деньги».

Галопирующий внутренний спрос на жилье дает дополнительный повод рассмотреть зарубежные альтернативы инвестициям в отечественный квадратный метр. А также – приглядеться к рынку аренды, за которой, согласно прогнозам экспертов, будущее. Материалы на эти темы вы тоже найдете в свежем выпуске журнала.

Кроме того, разбираемся, каким инструментом для консервативных вложений сегодня выгоднее пользоваться – депозитом или накопительным счетом, как работать с акциями второго эшелона и стоит ли компаниям внедрять модный Agile-метод.

В числе гостей нашего издания – яркие и интересные собеседники: генеральный директор Frank RG Юрий Грибанов, художественный руководитель двух московских театров – Сатиры и «Прогресс Сцена» – Сергей Газаров, старший вице-президент – руководитель блока розничного бизнеса ПСБ Мигель Маркарянц и вратарь ЦСКА Владислав Тороп.

Полезного чтения!

Вера Подгузова,

Главный редактор,
старший вице-президент –
директор по внешним связям
ПАО «Промсвязьбанк»

ГЛАВНАЯ ТЕМА

- 4 «Квартирная лихорадка»: что ждет рынок недвижимости?**
Сравнимый с нынешним ажиотаж на рынке недвижимости в последний раз был в тучных нулевых
- 9 Будущее – за арендным жильем**
Поколение Z вряд ли захочет замораживать капитал в недвижимости
- 10 Инфографика: цены на недвижимость**
За последний год во всех городах наблюдался значительный рост цен на квадратные метры
- 12 Цифровизация = прозрачность реализации строительных проектов**
Внедрение цифровых технологий контроля при реализации строительных проектов поможет сохранить качество кредитного портфеля
- 14 «Квадраты» за границей: от выбора до покупки**
Пандемия подстегнула интерес россиян к зарубежной недвижимости
- 20 Апартаменты: запретить нельзя строить**
О том, какие перспективы открываются перед рынком, рассуждают девелоперы и юристы



- 24 Ипотека: как одна программа изменила целый рынок**
Почему дешевая ипотека заставила жилье подорожать и что ждет рынок жилищных займов в будущем?
- 32 Мигель Маркарянц: «Для нас важно быть партнером нашего клиента»**
Интервью со старшим вице-президентом – руководителем блока розничного бизнеса ПСБ Мигелем Маркарянцем

- 36 Метры под защитой**
Страхование недвижимости – одно из условий развития полноценного рынка жилья в стране
- БАНКИ**
- 40 Депозит или накопительный счет?**
Российские банки давно предлагают накопительные счета клиентам. Однако настоящую популярность они обрели в период пандемии
- 44 Юрий Грибанов: «Мы – Vlootberg для российского банковского бизнеса»**
Интервью с генеральным директором Frank RG

МЕНЕДЖМЕНТ

- 50 Agile как образ жизни**
Чтобы не оказаться на обочине истории и не проиграть схватку конкурентам, бизнес вынужден искать гибридные способы управления. Один из них – Agile-метод

ИНВЕСТИЦИИ

- 54 Дешево и сердито: как работать с акциями второго эшелона**
Акции второго эшелона менее ликвидны, чем так называемые голубые фишки. Но и они пользуются спросом у инвесторов

ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ

- 58 Как говорить с детьми о деньгах**
Как научить делать накопления? Платить ли за оценки и работу по дому? Эти вопросы задают себе все ответственные родители

МИРОВЫЕ ФИНАНСЫ

- 62 Нобелевская премия – желанная награда для экономистов**
В 2021 году лауреатами Нобелевской премии по экономике стали уроженец Канады Дэвид Кард, американец голландского происхождения Гвидо Имбенс и американец Джошуа Ангрис

РЕТРОКЕЙС

- 66 Кризис как трамплин**
5 ноября исполнилось 67 лет Джеффри Саксу, одному из главных теоретиков «шоковой терапии», стоявшему у истоков гайдаровских реформ

НА ДОСУГЕ

- 70 Владислав Тороп: «У ЦСКА – самые лучшие болельщики»**
Интервью с вратарем ЦСКА Владиславом Торопом

- 76 Сергей Газаров: «Театр обязан развиваться ежедневно»**
Интервью с художественным руководителем московских театров Сатиры и «Прогресс Сцена»

МЕДИАТЕКА

- 82 Бизнес-включение**
Подборка Telegram- и YouTube каналов, а также книг по управлению финансами и иным сферам, связанным с бизнесом



«Промсвязьбанк Деньги»
№ 3, 2021 (3)
Свидетельство
о регистрации СМИ
ПИ № ФС 77-34604

Учредитель
ПАО «Промсвязьбанк»
109052, г. Москва,
ул. Смирновская,
д. 10, стр. 22

Редакция
г. Москва,
Славянская площадь,
2/5/4, стр. 3
+7(495)7771020,
доб. (81)4105
Strizhenayaiv@psbank.ru

Главный редактор
В. А. Подгузова, старший
вице-президент

Издатель
PR Company
ООО «ПиАр-компания»
www.prkompaniya.ru

Отпечатано в типографии
ООО «МедиаКолор»

Фото из архивов
ПАО «Промсвязьбанк»,
Shutterstock, Depositphotos

Тираж
1000 экз.

Подписано в печать
17.12.2021

Распространение
бесплатное

Перепечатка любых
материалов возможна
только с разрешения
ПАО «Промсвязьбанк»

«КВАРТИРНАЯ ЛИХОРАДКА»:

ЧТО ЖДЕТ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ?

Сравнимый с нынешним ажиотаж на рынке недвижимости в последний раз был в тучных нулевых, когда Россия ступила на путь политической стабильности и дорожающей нефти. В 2020-й девелоперы входили в приподнятом настроении. Стагнация 2015–2017 годов сменилась ростом, квадраты прибавляли в цене, число сделок увеличивалось. А потом случилась пандемия COVID-19, льготная ипотека и «квартирная лихорадка».

Текст: Ирина Львова

По словам руководителя аналитического центра ЦИАН Алексея Попова, 2018–2019 годы

были достаточно удачными для застройщиков. И в новый, 2020 год они входили уверенно. Новая, ковидная реальность, в которой страна оказалась в марте, могла поставить на отрасли крест, но уже в апреле российское правительство запустило программу льготной ипотеки со ставкой 6,5% годовых. В июле произошло другое важнейшее для рынка жилья событие: ключевая ставка ЦБ снизилась до 4,25%, обрушив доходность депозитов.

МЕТРЫ РОСТА

«Все это привело к быстрому росту спроса, который еще несколько месяцев назад никто не прогнозировал. Люди стали вкладывать в квадратные метры», – говорит Алексей Попов.

Среди главных катализаторов резкого скачка спроса на недвижимость начальник управления ипотечных продаж ПСБ Татьяна Чернышева называет также обвал фондового рынка. «Недвижимость традиционно является, наверное, таким очень устойчивым «рублем», и зафиксировать цены в квадратном метре захотело большинство наших граждан, особенно если учитывать беспрецедентно низкие ставки по ипотеке, – рассказывает Татьяна Чернышева. – Господдержка, в первую очередь, влияла на рынок новостроек, потому что программа действовала для застройщиков, и ставка субсидировалась. Ее отличие от стандартных ставок на вторичном рынке было порядка 3%. Это достаточно серьезная дельта».

«Сначала стали расти цены на первичном рынке. Возник ажиотаж, и витрины предложений у застройщиков очень

ЗА ВОСЕМЬ МЕСЯЦЕВ 2021 ГОДА КОЛИЧЕСТВО ДОГОВОРОВ КУПИ-ПРОДАЖИ (МЕНЫ) ЖИЛЬЯ ВОЗРОСЛО НА 37,7% В СРАВНЕНИИ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ 2020 ГОДА

Источник: ПСБ

быстро опустошались. Застройщики вслед за спросом корректировали цены вверх. Когда в какой-то момент вторичка стала отличаться по ценам, рынок стал корректироваться. По итогам года разница в цене на вторичном рынке составила порядка +15% в цене на региональном рынке, и порядка +20% на московском», – объясняет Татьяна Чернышева.

Льготная ипотека стала разгонять цены, сначала на рынке строящегося жилья, а затем и готового. Вообще, волатильность свойственна первичному рынку, тогда как вторичку отличают стабильность, консервативность и меньшая зависимость от внешней конъюнктуры. Но продавцы вторичного жилья не могли долго оставаться в стороне, видя, как квадратные метры новостроек берут одну ценовую высоту за другой.

Осенью и рост цен на недвижимость, и спрос на нее достигли степени ажиотажа. По данным Росреестра, по итогам трех кварталов 2020 года количество сделок по договорам купли-продажи вторички составило 2,5 миллиона. По сравнению с аналогичным периодом 2019 года оно выросло более чем на 50%. При этом за тот же период Росреестром было зарегистрировано 2,3 миллиона ипотек. Рост по сравнению с 2019 годом: +7%.

Впрочем, по словам аналитика компании «Этажи» Константина Бредникова, во многих регионах рост цен уже к октябрю – ноябрю нивелировал выгоду от низких ипотечных ставок.

НА КАЖДЫЙ ТОВАР НАШЕЛСЯ КУПЕЦ

«В целом качество жилья сейчас очень высокое, и не только в московском регионе. Жилье комфорткласса сопоставимо с бизнес-классом, который продавался несколько лет назад. И наоборот, квартиры в сегменте «эконом» сопоставимы с «комфортом», – говорит Татьяна Чернышева. – Из-за недостаточного предложения на первичном рынке, которое резко заканчивалось, особенно в небольших регионах, люди, желающие инвестировать в недвижимость, вынуждены были приобретать лоты на вторичном рынке. Рассматривались все варианты, доступные по цене и качеству. Средняя стоимость квадратного метра на первичном рынке составляла 73 тысячи рублей, а в этом – уже 107 тысяч. На вторичном рынке квадратный метр подрос с 75 тысяч рублей за квадрат до 91 тысячи в среднем по России».

По словам руководителя аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости IRN.RU» Олега Репченко,

больше всего жилье подорожало в наиболее востребованных сегментах недвижимости – эконом- и комфортклассе. Кроме того, в экономклассе произошло стремительное вымывание ликвидных предложений. А вот бизнес-класс и элитное жилье, ценник на которые кусался еще до пандемии, прибавили в цене куда меньше.

На волне ажиотажа своего покупателя быстро находили даже неликвидные варианты недвижимости – квартиры в старом фонде, на первом этаже, в отдаленных районах. «Люди были вынуждены покупать то, что есть на рынке, включая объекты, которые не могли продаваться несколько лет», – отмечает Бредников. Он связывает это с тем, что на российском рынке в последние годы наблюдается «резкий дефицит объектов».

Многие готовы были согласиться на неликвид, поскольку опасались возможного дефолта, торопились воспользоваться низкой ипотечной ставкой или вынуждены были решать квартирный вопрос в связи с какими-то личными обстоятельствами, например, рождением ребенка или свадьбой. Приходилось выбирать из того, что есть в экспозиции здесь и сейчас.

ИЗ БЕТОННОЙ КОРОБКИ – НА ПРИРОДУ

Пандемия изменила предпочтения покупателей. Памятью



ТАТЬЯНА ЧЕРНЫШЕВА,
начальник управления
ипотечных продаж ПСБ:

«Средняя площадь квартир в новостройках становится меньше. Раньше она составляла 57,8 кв. м, а сегодня – 55,3 кв. м. При этом средний бюджет покупки жилья вырос с 4,8 млн до 6 млн рублей».

о режиме самоизоляции, который пришлось пережить, они стали больше внимания обращать на планировку, на то, можно ли зонировать жилое пространство. Приоритет отдавался лотам с лоджиями и балконами, квартирам с отделкой или, если речь о вторичном рынке, с ремонтом. Увеличился спрос на квартиры в домах, построенных после 2009 года.

Почти сразу после запуска льготной ипотеки в июле 2020 года средний метраж купленной квартиры начал расти. Это было связано с тем, что проценты по ипотеке снизились, а цены еще подрасти не успели. И люди вплоть до октября 2020 года могли позволить себе квартиры большей площади, чем они рассчитывали», – говорит Алексей Попов. Рассматривать варианты побольше заставлял и новый опыт

карантинных ограничений и самоизоляции.

Однако к началу зимы рост цен на квадратный метр свел эту тенденцию на нет. Средний метраж приобретаемой квартиры вернулся к допандемийным значениям. По данным Алексея Попова, для столичного региона это в среднем 53 кв. м, для петербургского региона – порядка 42–43 кв. м, в региональных центрах – 45–48 кв. м.

На волне пандемии и распространения удаленки активизировался интерес к загородной недвижимости. По характеристике Олега Репченко, «она ожила впервые с 2014 года». Если раньше загородный дом для москвичей был сезонным или пенсионным жильем, то теперь он превращается в основное место жительства.

Репченко уверен, что сделок было бы гораздо больше, если бы загородная недвижимость была представлена качественными объектами. Но среди предложений московского региона довольно часто встречаются объекты, которые не пригодны для круглогодичного проживания с семьей, например, дачи советских времен.

Константин Бредников полагает, что в ближайшие годы сфера загородного строительства – как коттеджные поселки, так и ИЖС, – будет активно развиваться по всей России. «Доля ИЖС в предыдущие годы, например, в 2016 году,

в общем объеме ввода жилья была порядка 40%. В рамках 2020–2021 года она достигла 45%. Это значительный рост», – указывает Бредников.

ИНВЕСТИЦИИ В КЛИМАТ

Алексей Попов говорит о следующей закономерности: в тех городах, где на первичном рынке было мало новых проектов, цены поднимались выше и быстрее. Среди миллионников, выбившихся в лидеры этой гонки, оказались Омск (+73% за год к стоимости квадрата), Краснодар (+62%), Санкт-Петербург (+41%), Самара (+41%) и Воронеж (+40%). За новостройками подтянулась и вторичка.

В рекордсменах оказался и Сочи, где стоимость в пандемию выросла более чем в два раза. Отчасти это было обусловлено тем, что в регионе был введен мораторий на новое жилищное строительство. Но только отчасти. «В условиях полузакрытых границ многие заинтересовались недвижимостью в более теплых и более комфортных с климатической точки зрения регионах. Способствовал этому и переход на удаленку: люди получили возможность переезжать, сохраняя при этом столичную занятость и столичные зарплаты», – объясняет Алексей Попов.

Взлет цен был отмечен во всех южных регионах России, причем как на первичном рынке, так и на вторичном. Так, в 1,7–1,8 раза подорожали квадратные метры в приморских Геленджике, Новороссийске, Анапе. Еще одной точкой притяжения стала Калининградская область. Причины те же: мягкая зима, близость моря. Там стоимость квадрата увеличилась почти в полтора раза.

ПРЕРВАННЫЙ ПОЛЕТ?

Алексей Попов приводит в качестве иллюстрации среднюю сумму сделки, которая за по-



следний год выросла в Москве с 13 до 17 миллионов рублей, в регионах – с 3,2 до 4,5 миллионов рублей.

По данным Олега Репченко, за полтора пандемийных года рост цен составил, в зависимости от сегмента и локации, от 15–20% до 40–50%. В среднем жилье подорожало в России примерно на 30% и стало в итоге менее доступным, чем в доковидные времена.

Похожие цифры и у аналитика ЦИАН Алексея Попова: российская недвижимость подорожала в среднем примерно на 33–35%. Первичка при этом дорожала более равномерно, а основной рост на вторичке (+20–22%) пришелся на 2020 год.

Но бесконечно дорожать недвижимость не может. С начала 2021 года доля сделок на рынке новостроек стала снижаться, хотя, по словам Бредникова, в июне 2021 года «дошла в пике почти до 30%».

«Очевидно, что конъюнктура смещается в сторону вторичного рынка. Например, есть дефицит по Санкт-Петербургу. Там в 2021 году в продажу вышло в 2,3 раза меньше новостроек, чем в 2019 году. Еще мы видим интерес к небольшим квартирам – студиям в Москве. Доля студий на первичном рынке столицы составляет 12%, хотя до ковидного периода доля была только 7%. Средняя площадь квартир в ново-

стройках становится меньше. Раньше она составляла 57,8 кв. м, а сегодня – 55,3 кв. м. При этом средний бюджет вырос с 4,8 млн до 6 млн», – отмечает Татьяна Чернышева.

Также Чернышева добавляет, что задолженность по ипотеке выросла за 10 лет в 10 раз, а заработная плата за 10 лет – всего в 2,5 раза. Это привело к тому, что, если 10 лет назад задолженность россиян по ипотеке в среднем составляла по 14 тысяч на человека, то сегодня каждый работающий россиянин должен уже 142 тысячи рублей.

Российская недвижимость подорожала в среднем примерно на 33-35%

Источник: ЦИАН

**СРЕДНЯЯ СУММА СДЕЛКИ
ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД
ВЫРОСЛА В МОСКВЕ
С 13 ДО 17 МЛН РУБЛЕЙ**

Источник: ЦИАН





условий по льготной ипотеке в июле 2021 года, приведшее к удорожанию жилищных кредитов, рост ставок, а также исчерпание спроса.

«В ближайшие несколько месяцев рынок будет топтаться на месте. Не думаю, что до конца года произойдет какое-то существенное снижение цен, максимум появятся привлекательные скидки от застройщиков и торг на вторичке в пределах 5%», – предсказывает Репченко. Кроме того, он прогнозирует снижение объемов рынка (и объема сделок) до средних значений. Покупатели на рынке останутся, но ажиотаж схлынет.

Говорит о замедлении темпов роста и Константин Бред-

ников: «В сентябре – октябре цена на жилье по России растет меньше, чем на 1% в месяц. О тенденции к снижению цены на рынке говорить пока рано. Возможно, мы увидим ее в I–II квартале 2022 года, если к тому времени не появятся никаких новых мер господдержки».

Бойкая торговля недвижимостью до недавних пор была и на вторичном рынке столицы.

Так, по данным дирекции стратегии и проектов развития ПСБ, за восемь месяцев 2021 года количество зарегистрированных переходов прав на основании договоров купли-продажи (мены) жилья на вторичном рынке

На **37,7%** г/г. выросло за восемь месяцев 2021 года количество зарегистрированных переходов прав на основании договоров купли-продажи (мены) жилья на вторичном рынке



жени остался на уровне августа и составил 26,4% г/г. Цены достигли отметки 235,8 тыс. руб./кв. м. Могут ли они снова пойти вверх? Дирекция стратегии и проектов развития ПСБ считает, что нет.

«В Москве рост цен на вторичном рынке недвижимости может приостановиться в IV квартале 2021 года на фоне снижения спроса на квартиры. Ослабление спроса происходит вследствие продолжения удорожания ипотеки на фоне роста процентных ставок в экономике. Это снижает покупательную способность. В августе вторичный рынок недвижимости в Москве перешел к снижению (–4,9% г/г). Потенциал роста цен на рынке вторичного жилья столицы в данный момент исчерпан, а цены на квартиры останутся на текущих уровнях до конца 2021 года», – прогнозируют эксперты ПСБ.

Если несколько месяцев назад продавцы были в выигрышном положении, то сейчас их время истекает, даже если сами они думают иначе. А покупатели могут не торопиться. Спешка была нужна год назад, когда рынок только разогнался и были все шансы приобрести соблазнительный вариант подешевле. Пока же ситуация позволяет мониторить предложения в спокойном режиме, без лишней суеты. Перезагрузка вторичного рынка с установлением более комфортных для покупателей цен может, по мнению экспертов, произойти весной следующего года.

Однако в случае с первичкой нужно иметь в виду, что в ноябре – декабре многие застройщики должны выплачивать кредиты банкам и закрывать финансовый год. Это подвигает их на распродажи и скидки, приуроченные к празднованию Нового года. И здесь важно не упустить момент. 📌

БУДУЩЕЕ – ЗА АРЕНДНЫМ ЖИЛЬЕМ

Текст: Центр аналитики и экспертизы ПСБ

В ближайшие годы на первичный рынок недвижимости все большее влияние будет оказывать демография. Снижение рождаемости в 1990-е годы вследствие нестабильной социально-экономической ситуации означает, что в текущем десятилетии доля молодых людей в структуре населения будет снижаться, что может привести к сокращению спроса на недвижимость. Более того, следующее поколение Z – творческие, мобильные, рациональные люди, родившиеся в конце 1990-х – начале 2000-х годов, вероятно, вряд ли захотят замораживать капитал в недвижимости, предпочитая гибко управлять им и получать дополнительный доход, который может быть потрачен в том числе на аренду жилья в разных географических точках.

10%
домохозяйств России арендуют жилье. В развитых странах этот показатель достигает 18–40%.

Это создает запрос на развитие арендного жилья, роль которого, возможно, будет увеличиваться в решении жилищного вопроса, повышая качество жизни населения, а также открывая новые возможности для инвесторов в этом сегменте.

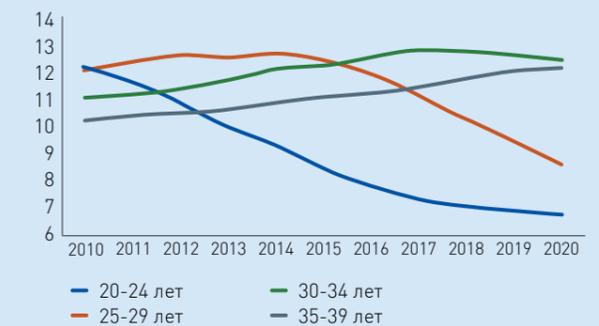
Российский жилищный фонд традиционно характеризуется высокой долей жилья в собственности. В России лишь порядка 5,7 млн семей, что составляет 10% от общего числа домохозяйств, арендуют жилье на рынке. При этом в развитых странах этот показатель достигает 18–40%.

Традиция приобретать жилье в собственность и рост

численности населения до 2017 года включительно поддерживали спрос на недвижимость. При этом наиболее сильная положительная взаимосвязь наблюдается между покупками нового жилья и численностью населения в возрасте 30–34 года (корреляция – 88%).

Однако численность населения в этой возрастной группе начала сокращаться начиная с 2018 года, и эта тенденция продолжится в ближайшее десятилетие из-за демографического спада в 90-е годы. В результате можно ожидать некоторого ослабления спроса на новостройки. 📌

ЧИСЛЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ В РАЗРЕЗЕ ВОЗРАСТНЫХ ГРУПП, МЛН ЧЕЛ.



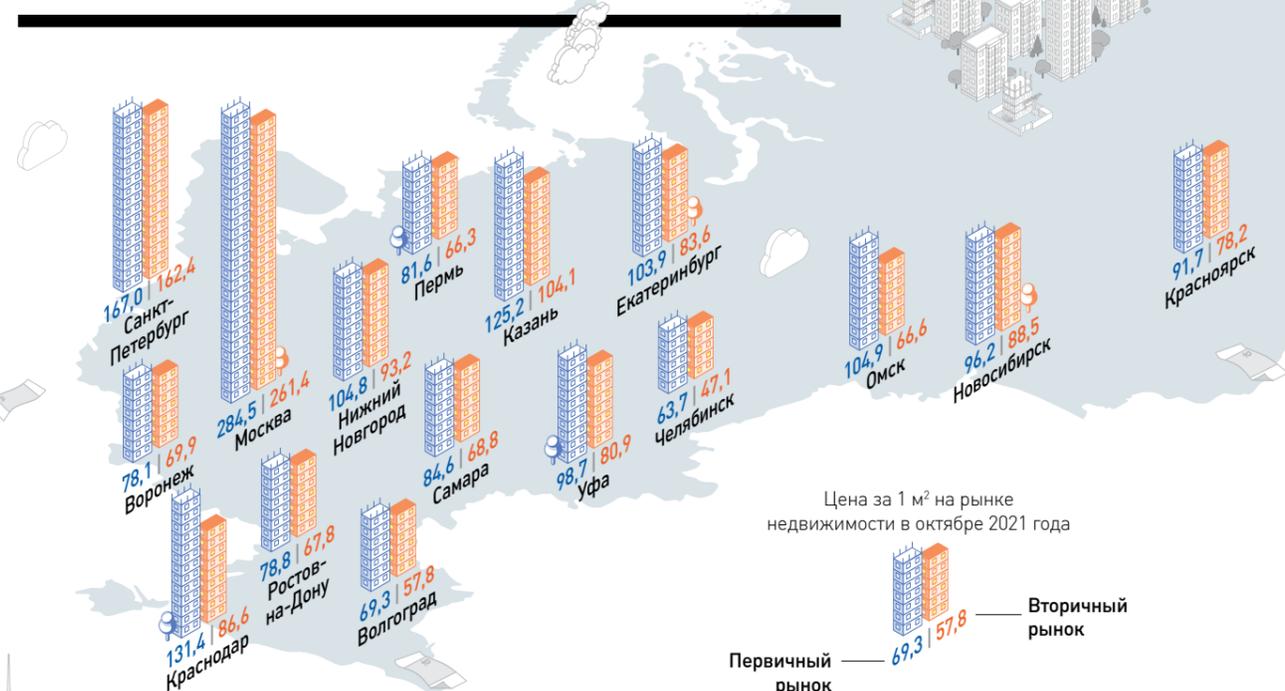
ЧИСЛЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ И КОЛИЧЕСТВО ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ ДДУ



Источники: Аналитический центр ЦИАН, ИРН, ПСБ

ЦЕНЫ НА НЕДВИЖИМОСТЬ

За последний год во всех городах наблюдался значительный рост цен на недвижимость. Особенно быстро росли цены в новостройках. В Краснодаре и Омске за год они выросли в 2 раза.



МОСКОВСКИЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

КОЛИЧЕСТВО ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ ДОГОВОРОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ЖИЛЬЯ В МОСКВЕ



СРЕДНИЕ ЦЕНЫ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ МОСКВЫ



Источники: Росреестр, ПСБ Аналитика & Стратегия

СРЕДНЯЯ ЦЕНА ЗА М² В ГОРОДАХ-МИЛИОННИКАХ, ТЫС. РУБ.

Город	Вторичный рынок			Первичный рынок		
	окт. 21	сен. 21	окт. 20	окт. 21	сен. 21	окт. 20
Москва	261,4	259,6	235,9	284,5	283,8	213,0
Санкт-Петербург	162,4	160,7	133,3	167,0	166,5	136,0
Казань	104,1	103,6	88,0	125,2	122,4	97,2
Краснодар	86,6	83,2	71,6	131,4	126,8	67,0
Нижний Новгород	93,2	92,3	76,6	104,8	103,9	88,4
Екатеринбург	83,6	82,8	75,3	103,9	102,3	82,3
Новосибирск	88,5	87,3	76,5	96,2	97,1	79,9
Уфа	80,9	80,7	73,8	98,7	91,0	90,9
Омск	66,6	66,5	53,6	104,9	92,7	51,8
Красноярск	78,2	77,4	68,2	91,7	91,4	67,4
Самара	68,8	68,7	61,7	84,6	83,3	51,0
Воронеж	69,9	69,1	56,4	78,1	76,6	59,7
Пермь	66,3	66,0	59,1	81,6	79,7	66,1
Ростов-на-Дону	67,8	67,6	64,0	78,8	83,8	59,1
Волгоград	57,8	57,9	51,7	69,3	67,6	57,4
Челябинск	47,1	46,7	42,5	63,7	64,7	54,7

ДИНАМИКА ЦЕН НА ПЕРВИЧНОМ И ВТОРИЧНОМ РЫНКАХ ЗА ГОД И МЕСЯЦ



Источники: Аналитический центр ЦИАН, ИРН, ПСБ

ЦИФРОВИЗАЦИЯ = ПРОЗРАЧНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

Строительный рынок последние несколько лет показывает рекордный рост ввода объектов жилой, промышленной и коммерческой недвижимости. Так, за 11 месяцев 2021 года ввод жилья в России вырос более чем на 30%. Это существенно повлияло на увеличение объемов кредитования, запрашиваемого девелоперскими компаниями в банках. Вопрос сохранения качества кредитного портфеля остро встал на повестке дня. На помощь приходит внедрение цифровых технологий контроля при реализации строительных проектов.

Текст:



Андрей Агафонов, директор проектов «S+Консалтинг»



Илья Бузыкин, руководитель проектов «S+Консалтинг»

Банки сегодня не просто выполняют роль кредитных организаций. Они являются полноценными соинвесторами, которые осуществляют полное управление строительными проектами: от идеи до ввода объекта в эксплуатацию и выхода на полную проектную мощность.

В то же время существующая система контроля (строительный аудит и финансово-технический мониторинг) не позволяет банкам получать полную и достоверную картину о ходе реализации проекта. Отчеты с описанием потенциальных или уже возникших рисков передаются в банк с временным лагом до четырех месяцев.

Несвоевременное предоставление информации мешает специалистам оперативно отреагировать на проблему и своевременно разработать план ее устранения. В конечном счете это может привести к срыву сроков ввода объекта и даже приостановке финансирования.

Решить эту проблему поможет внедрение банками цифровых

платформ управления проектами, которые позволят проводить непрерывный мониторинг строительства в режиме 24/7.

ПРЕИМУЩЕСТВА ВНЕДРЕНИЯ ЦИФРОВЫХ ПЛАТФОРМ

Главный плюс от использования таких технологий в том, что они позволяют достигнуть полной прозрачности процесса строительства для всех участников проекта – от производителя работ до инвестора, и в итоге – снизить риски невыполнения сроков на каждом этапе строительства.

Как правило, сегодня в случае выявления на объекте какой-либо проблемы до момента информирования о ней вышестоящего руководства проходит минимум 2-3 недели. Сначала задачу пытаются решить сами строители. Затем, если у них не получается справиться своими силами, они сообщают руководителю проекта, и только потом о сложностях узнает менеджер, ответственный за принятие управленческих решений. За это время на объекте может возникнуть множество допол-

нительных задержек и отклонений, которые в сумме значительно увеличат срок реализации проекта. Использование автоматизированной системы позволит информировать о нештатной ситуации всех ответственных сотрудников одновременно и не допустить такого рода промедлений.

Электронная платформа помогает перевести в «цифру» сразу несколько важнейших процессов строительства и создать «единое окно» по всем направлениям реализации проекта. Более того, она может объединять в себе контроль сразу нескольких строящихся объектов, что снижает риски возникновения ошибок при увеличении объемов строительства.

ИНСТРУМЕНТЫ КОНТРОЛЯ

Для максимальной эффективности электронных платформ необходимо также внедрение цифровых инструментов контроля на строительной площадке. Речь о дронах, камерах, датчиках и других элементах наблюдения.

БЛАГОДАРЯ ВНЕДРЕНИЮ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ЦИФРОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ КОНТРОЛЯ ОПЕРАЦИОННЫЕ ЗАТРАТЫ НА ОДИН ПРОЕКТ МОГУТ БЫТЬ СНИЖЕНЫ ПРИМЕРНО НА 20–30%

Это позволит повысить оперативность процессов и снизить трудозатраты по всем операциям на проекте. Такие инструменты уже широко применяются не только в США и Европе. В России с каждым годом появляется все больше компаний, оказывающих услуги по высокотехнологическому строительному контролю.

Внедрение на рынке недвижимости цифровых инструментов контроля позволит как банкам, так и девелоперским компаниям

обеспечить четкое управление рисками и сроками строительства, а также эффективно управлять стоимостью возводимого объекта.

При этом банки смогут быстрее наращивать темпы кредитования без потери качества кредитного портфеля. Именно поэтому ПСБ совместно с дочерней компанией «S+Консалтинг» сегодня разрабатывает цифровую платформу управления строительными проектами, внедрение которой планируется уже в 2022 году.

ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫМИ ПРОЕКТАМИ ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ





«КВАДРАТЫ» ЗА ГРАНИЦЕЙ: ОТ ВЫБОРА ДО ПОКУПКИ

Пандемия подстегнула интерес соотечественников к зарубежным квадратным метрам в курортных странах. В 2021 году, по данным компании Knight Frank, запрос со стороны россиян вырос в зависимости от направления на 30-50% по сравнению с 2020-м.

Текст: Елена Веточкина

К примеру, по данным портала Turk.Estate, в 2021 году россияне потратили на покупку недвижимости в Турции 19,5 млрд рублей. В целом же в стране Атаюрка рост спроса со стороны иностранцев в третьем квартале текущего года составил 28%. В пандемию многие страны, включая Россию, создали дополнительные стимулы, чтобы привлечь иностранных инвесторов. Так, программы поддержки «цифровых кочевников» (digital nomad – граждане, которые могут дистанционно работать из любой точки земного шара) действуют в Германии, Эстонии, Норвегии, Исландии, а Объединенные Арабские Эмираты с приходом коронавируса начали предлагать «золотые визы» врачам и вирусологам. На какую же цивилизованную страну стоит обратить свой взор, если хочется обзавестись зарубежной недвижимостью?

ПОЧЕМ В ЕВРОПЕ «КВАДРАТЫ»

«Среди приоритетных направлений спроса на иностранную недвижимость у россиян наблюдается устойчивый интерес к Испании, Греции, Грузии, Черногории и Турции, хотя многие страны не раскрывают

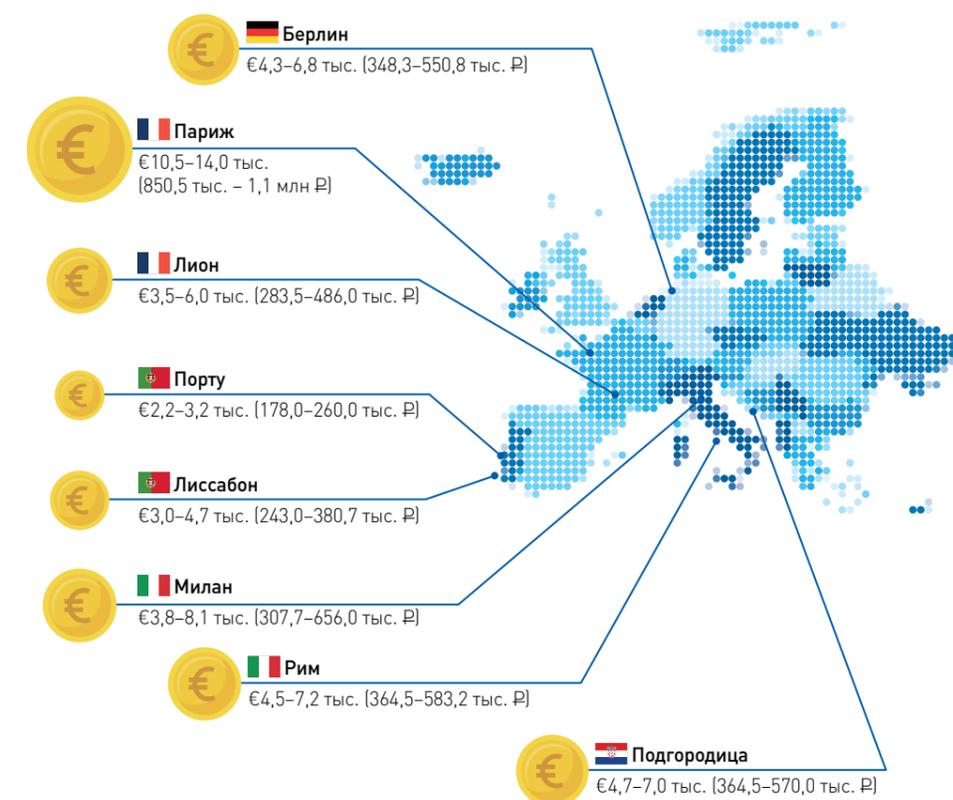
данные о количестве проданной нерезидентам недвижимости», – рассказывает Николай Зайцев, директор агентства недвижимости RestProperty. По его словам, Испания относительно Европы предлагает недорогое жилье. В частности, в Аликанте, в зависимости от удаленности от центра можно приобрести кварти-

ру площадью 32–45 кв. м за 80–90 тысяч евро (6,5–7,3 млн рублей). Поблизости от моря аналогичные по площади апартаменты выставляются на продажу от 170 тысяч евро (13,8 млн рублей). Видовые дома обойдутся от 220 тысяч евро (17,9 млн рублей).

Недвижимость дешевле испанской в Евросоюзе, пожалуй, можно приобрести только в Греции, где в Патрасе «квадрат» оценивается в среднем на рынке в 1,2–1,5 тыс. евро (97,2–121,5 тыс. рублей) и 2,6–2,8 тыс. евро (210,6–226,8 тыс. рублей) – в Афинах.

Для тех, кто не хочет переплачивать за недвижимость, но желает жить с видом на море в стране, имеющей все шансы вступить в Евросоюз, стоит обратить внимание на Будванскую Ривьеру в Чер-

ЦЕНЫ НА КВАДРАТНЫЙ МЕТР В РАЗНЫХ ЕВРОПЕЙСКИХ ГОРОДАХ, ВЫЗЫВАЮЩИХ ИНТЕРЕС У РОССИЯН



«ЦИФРОВЫЕ КОЧЕВНИКИ» ДЕЛАЮТ КАССУ

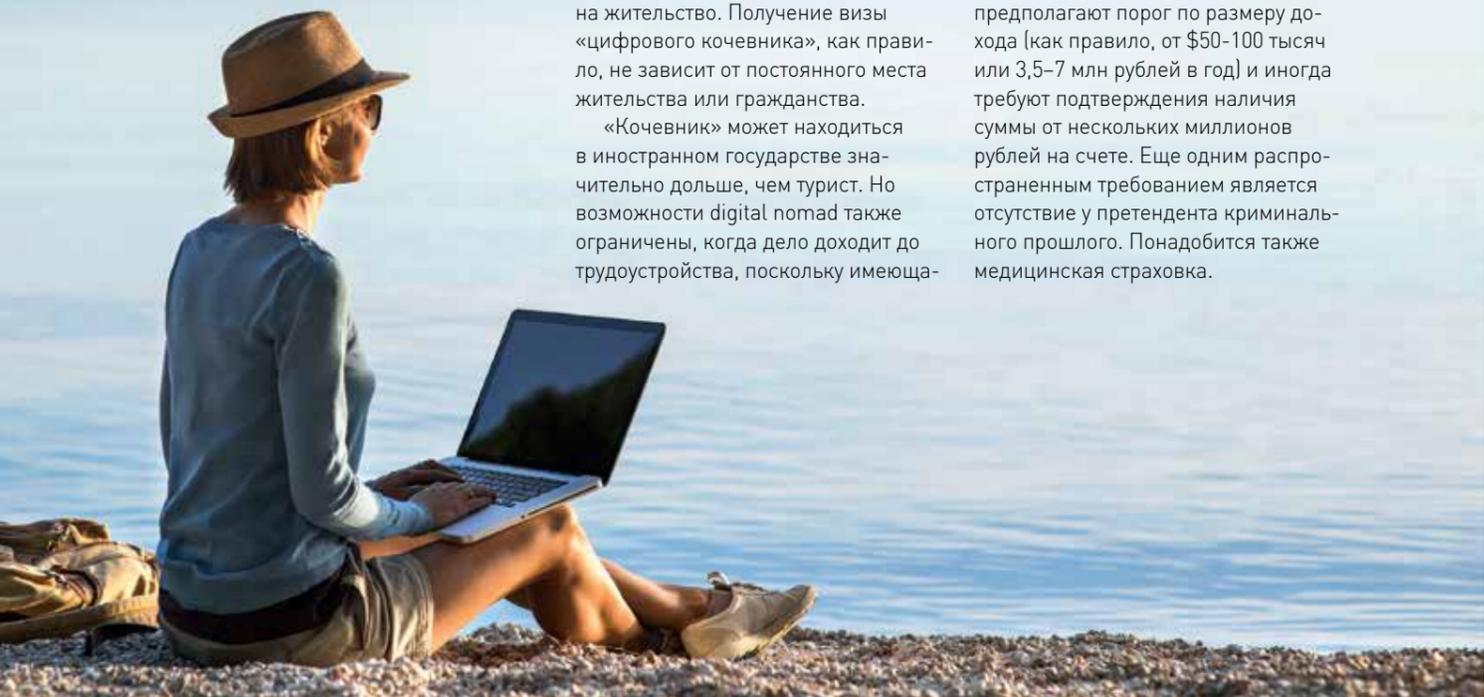
Виза «цифрового кочевника» появилась после объявления пандемии COVID-19, приведшей к «заморозке» индустрии туризма. Курортные страны начали искать способы компенсировать упущенный доход, привлекая путешественников.

Выходом стали «цифровые кочевники». Они получают визу удаленного работника, что гарантирует обладателю право проживать в определенной стране в течение длительного периода, как правило, не подпадая под действие местного налогового законодательства и не проходя через трудоемкий процесс получения вида на жительство. Получение визы «цифрового кочевника», как правило, не зависит от постоянного места жительства или гражданства.

«Кочевник» может находиться в иностранном государстве значительно дольше, чем турист. Но возможности digital nomad также ограничены, когда дело доходит до трудоустройства, поскольку имеюща-

я у «кочевника» виза не позволяет конкурировать за рабочие места с гражданами страны. Ее обладатель должен работать удаленно, причем на компанию-нерезидента.

Чтобы кандидаты в «цифровые кочевники» не стали обузой, профильные иммиграционные программы большинства принимающих стран предполагают порог по размеру дохода (как правило, от \$50-100 тысяч или 3,5-7 млн рублей в год) и иногда требуют подтверждения наличия суммы от нескольких миллионов рублей на счете. Еще одним распространённым требованием является отсутствие у претендента криминального прошлого. Понадобится также медицинская страховка.



ногории, где на побережье Адриатического моря можно купить апартаменты по цене от 858-950 евро (69,4-76,9 тыс. рублей) за «квадрат».

Спрос, а значит, и цены на зарубежную недвижимость, зависят не только от близости к морю, экономического развития страны, но и от строгости визового законодательства и доступности вида на жительство. И в этом плане Турция выгодно отличается от стран Евросоюза: при покупке недвижимости практически на любую сумму можно взамен получить вид на жительство сроком на два года, как правило, с последующим выходом на гражданство. А при покупке в стране Ататюрка квадратных метров по цене от

\$250 тысяч (18,8 млн рублей) и дорожке новый паспорт выдается сразу по завершении сделки. Для сравнения – в подавляющем большинстве стран Европы при покупке недвижимости на эквивалентные суммы дается только вид на жительство.

ТОП-5 СТРАН МЕЧТЫ ДЛЯ РОССИЯН

Компания Knight Frank проанализировала запросы покупателей в третьем квартале 2021 года. Основной спрос приходится на Грецию (20% запросов), Португалию (19%), Кипр (13%), Испанию (7%) и Великобританию (5%). При этом 66% состоятельных клиентов рассматривают покупку с целью получения вида на жительство либо гражданства. Оставшиеся 34% планируют приобрести недвижимость для собственного проживания либо в инвестиционных целях – для дальнейшей перепродажи или сдачи в аренду.

Основная часть покупателей традиционно из Москвы и Санкт-Петербурга, а также из городов-миллионников – Самары, Екатеринбурга, Краснодар, Новосибирска и др.

В 2021 году спрос восстановился, в первую очередь, на недвижимость в странах с открытыми границами: в Греции, на Кипре, а также в Португалии и Испании. Потенциальные покупатели прилетают в эти страны по работе или по медицинским показаниям и параллельно присматривают квадратные метры.

Владелец агентства недвижимости Estate Spain Сергей Синюгин отмечает, что стоимость «входа», то есть получения вида на жительство, в разных странах отличается. В Болгарии и Венгрии порог вхождения через инвестиции в недвижимость составляет 300 тысяч евро, в Греции – 250 тысяч евро.

Генеральный директор Golden Brown Group Татьяна Бурлаковская добавляет, что в Дубае (ОАЭ) «золотая виза» дается на пять лет при покупке недвижимости стоимостью от 5 млн дирхамов (около \$1,4 млн долларов, или 99,2 млн рублей), на Кипре – при покупке недвижимости от 300 тыс. евро, в Португалии – при инвестициях от 280 тыс. евро (22,6 млн рублей).

ТАУН-ХАУС VS АПАРТАМЕНТЫ

«Интерес россиян к зарубежной недвижимости соответствует мировому тренду, – говорит начальник управления ипотечных продаж ПСБ Татьяна Чернышева. – Во всем мире средний класс присматривает курортную недвижимость, и пандемия только усилила этот тренд, так как расширила возможности дистанционной занятости. Европейцы и американцы приобретают недвижимость на Лазурном берегу, в Майами. Россияне интересуются Грецией, Кипром, Испанией и Италией. В среднем до 30% объектов недвижимости в курортных странах с начала пандемии приобретались нерезидентами и дистанционно».

С тем, что пандемия создала условия для диджитализации сделок купли-продажи квартир и домов, согласен Сергей Синюгин. По его словам, недвижимость, как не самая технологичная в Европе отрасль, вынуждена была учиться работать онлайн. И это дало россиянам возможность приобрести жилье дистанционно.

Как отмечает генеральный директор Golden Brown Group Татьяна Бурлаковская, покупатели зарубежной недвижимости, собирающиеся переезжать на ПМЖ или на длительный отдых, предпочитают дома и таунхаусы. Те же клиенты, кто собирается сдавать недвижимость в аренду или перепродать ее в дальнейшем, выбирают

На **28%** в год растет в цене турецкая недвижимость последние два года

Источник: Индекс цен на жилую недвижимость (RPII) МВФ

более ликвидные варианты – апартаменты в закрытых комплексах с бассейном, с управляющей компанией, чтобы минимизировать свои затраты на содержание объекта.

ИПОТЕКА ПОД 3-4% ГОДОВЫХ

Во многих странах Европы иностранцы могут оформить ипотеку в местных банках под 3-4% годовых. Самые низкие ипотечные ставки – в Германии, Испании, Великобритании. Для иностранцев жилищные кредиты доступны в большинстве европейских стран. Самые низкие ставки в Германии, Финляндии, Испании – здесь заемщик с хорошей историей может рассчитывать на 1-2% годовых. Чуть выше, но все равно низкие проценты в Италии, Чехии, Словении – 2-3%, а вот в Черногории и Латвии ставки по меркам ЕС сравнительно высоки – 4-6%.

Условия по ипотеке в европейских банках схожи с россий-

скими. Например, для получения кредита потребуется первоначальный взнос в размере 20-50% от стоимости жилья. Он зависит от качества объекта и надежности заемщика. Европейские банки тщательно проверяют кредитную историю заемщиков, текущие доходы, наличие залога, а также сам объект недвижимости – его ликвидность, рыночную стоимость и перспективность. Зачастую проще оформить ипотеку на 500 тыс. евро (40,5 млн рублей) для покупки объекта коммерческой недвижимости с заключенным на десять лет договором аренды, чем взять кредит на 50 тыс. евро (4,05 млн рублей) на приобретение вторичного жилья в небольшом городе. К слову, многие инвесторы используют оценку банка в качестве своеобразного сигнала: если банк предлагает условия по кредиту хуже среднего (выше первоначальный взнос или процентная ставка), значит, объект имеет серьезные инвестиционные риски.



Счет эскроу – специальный счет, на котором эскроу-агент (банк) учитывает и блокирует денежные средства, полученные от физического лица – покупателя недвижимости, в счет уплаты цены договора долевого участия (ДДУ). Средства с эскроу-счета банк передает застройщику после того, как жилой комплекс введен в эксплуатацию, и после регистрации права собственности на первую квартиру в нем. С помощью эскроу-счетов во всем мире, в том числе и в России, борются с таким явлением, как обманутые дольщики.



В ГРЕЦИИ ИЗ-ЗА ЛОКАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА 2012–2017 ГОДОВ ЦЕНЫ НА НЕДВИЖИМОСТЬ ДЕРЖАТСЯ НА УРОВНЕ 2012 ГОДА

По словам Сергея Синюгина, если раньше покупатели отдавали предпочтения введенным в эксплуатацию объектам и сделкам на вторичном рынке, последние полтора года наблюдается усиление интереса к новостройкам. В частности, испанские застройщики дают покупателям на этапе котлована цены, которые к моменту сдачи объекта, через 12–18 месяцев, вырастут на 20–30%. При этом покупатель получает беспроцентную рассрочку на весь срок строительства, внося оплату частями. Основная сумма по договору в размере 70–80% выплачивается только после получения ключей. Выигрывают все: застройщики имеют гарантированные выплаты, покупатели на старте – фиксированные цены ниже рынка. Все это работает за счет успешно применяемой системы эскроу-счетов.

На данный момент во всем мире растет спрос на недвижи-

мость в курортных странах со стороны иностранцев. Однако этот тренд вряд ли продлится слишком долго, поскольку ряд стран, подобно Черногории, которая в 2022 году перестает выдавать «золотые визы», допускает в будущем закрытие таких программ. Но в любом случае, рынок после шока первого коронавирусного года ожил, и цены на недвижимость, очевидно, будут расти во многих странах.

ОБРАТНАЯ СТОРОНА ЛУНЫ

Как правило, покупка зарубежной недвижимости делается с одной или несколькими целями. Человеку хочется иметь «домик у моря» для отдыха, создать запасной аэродром для себя и семьи и в будущем получить вид на жительство. Квадратные метры также приобретаются в инвестиционных целях. Но оправдываются ли все эти ожидания?

Частные, можно сказать, неискушенные инвесторы не всегда учитывают следующий факт: коммунальные платежи и налоги на недвижимость за рубежом значительно выше, чем в России. Наиболее удобный вариант в этой ситуации – сдача недвижимости в долгосрочную аренду. Минус таких инвестиций заключается в том, что, как правило, доходность от сдачи жилья составляет не более 2–3% годовых.

Более высокую доходность способна принести недвижимость на побережье или в туристических регионах. Дом или квартиру на побережье Испании или Италии можно сдавать туристам посуточно или понедельно. Однако в этой ситуации вам придется взять на себя некоторые затраты.

Генеральный директор компании «Валла» Михаил Заварцев отмечает: для того чтобы обеспечить заселение туристов, уборку помещений и т.д., большинство собственников недвижимости, не проживающих за рубежом, используют услуги управляющих компаний, которые берут примерно 20–25% от стоимости договора аренды. Но полагать, что такие УК в Европе работают идеально и всегда честно, по мнению эксперта, не стоит. Ситуации, когда квартиры и дома сдавались без ведома собственника, к сожалению, не редки. Не всегда застрахован владелец жилья и от мелких краж как со стороны туристов, так и сотрудников УК. А не выключенный вовремя персоналом кондиционер с учетом европейских цен на электричество может существенно снизить доход от сдачи недвижимости.

Если пользоваться апартаментами или таунхаусом только для собственного отдыха, то будьте готовы к тому, что вам придется многие годы отдыхать в одном месте. Если нет вида на жительство, то в какой-то момент могут возникнуть и проблемы с визой, особенно на совершеннолетних детей. А с наступлением эры коронавируса выехать за границу стало еще сложнее.

Как и любая собственность, зарубежная недвижимость требует от владельца не только ответственного использования, но и заставляет нести определенные издержки. Стоят ли они того – каждый решает самостоятельно. 🇺🇸

МОСКВА ВОШЛА В ТОП-5 МЕГАПОЛИСОВ, ГДЕ ЦЕНЫ НА НЕДВИЖИМОСТЬ ВЗЛЕТЕЛИ В 2021 ГОДУ

Knight Frank представила данные глобального индекса цен на элитную недвижимость Prime Global Cities Index (PGCI) за третий квартал 2021 года. В 46 проанализированных городах средний темп роста показателя составил 9,5%. Москва со значением индекса +20,5% вошла в пятерку лидеров наряду с Майами (+26,4%), Сеулом (+22,6%), Шанхаем (+20,5%) и Торонто (+20,4%).

Цены на элитное жилье в ключевых городах мира продолжили рост. Индекс PGCI за год увеличился на 9,5% (+8,3% по итогам второго квартала 2021 года).

Мировая тенденция существенного роста цен на элитное жилье говорит о том, что данный сегмент по-прежнему имеет особую ценность для ультрахайнетов (от англ. ultra high net worth individuals – лица со сверхвысоким собственным капиталом: от \$30 млн – свыше 2 млрд рублей) как с точки зрения инвестиций,

так и в целях покупки недвижимости для переезда, второго дома.

Со стороны россиян происходит накопление отложенного спроса, который постепенно реализуется в открытых для посещения локациях. Инвесторы рассматривают преимущественно крупные города, такие как Женева, Вена, Берлин, Лиссабон, Лондон, Монако, Париж, Мадрид и др. Если покупатели выбирают жилье в городе в целях переезда, то предпочтение зачастую отдается апартаментам с большими террасами. Если недвижимость приобретается на побережье, то клиенты заинтересованы в виллах с 3–4 спальнями, с собственной территорией и бассейном. Для инвестирования с целью получения вида на жительство ультрахайнеы рассматривают проекты, лицензированные под программы вида на жительство. Вне зависимости от целей предпочтение отдается направлениям со стабильной экономикой. 🇺🇸

9,5%

составляет средний темп роста индекса цен на элитную недвижимость

Источник: Knight Frank



АПАРТАМЕНТЫ: ЗАПРЕТИТЬ НЕЛЬЗЯ СТРОИТЬ

Правовой статус апарт-апартаментов наконец-то может быть определен: в апреле 2021 года в Госдуму поступил законопроект о внесении изменений в Градостроительный кодекс РФ. О том, какие перспективы открываются перед рынком, рассуждают девелоперы и юристы.

Текст: Елена Владимирская

Апартаменты – нежилая коммерческая недвижимость, которая внешне ничем не отличается от квартиры, есть все необходимое для жизни: вода, электричество, санузел, место для кухни. Но из-за особенностей строительства и неопределенного юридического статуса апартаменты можно считать чем-то средним между квартирой, гостиницей и офисом. Такое определение дается на портале Стройком-плекса Москвы.

КВАРТИРА ИЛИ ГОСТИНИЦА

Апартаменты строятся в локациях, где по законодательству невозможно возвести жилой комплекс, говорит генеральный директор агентства недвижимости «Бон Тон» Наталия Кузнецова. Девелоперы имеют право строить апарт-отели без учета требований СанПиН к инсоляции (уровню освещенности), им не нужно заботиться о социальной инфраструктуре объекта – детских садах, школах, поликлиниках, больницах. Для владельца таких квадратных метров есть определенные ограничения: нельзя получить



налоговый вычет и постоянную регистрацию, максимум – на пять лет. Выше имущественный налог – 0,5–2% от кадастровой стоимости объекта (для сравнения – для собственников квартир налог составляет 0,1–0,3%). Оплата услуг ЖКХ взимается как с коммерческой недвижимости и в среднем выше на 30–40%.

Участники рынка последние пять-семь лет пытаются на законодательном уровне приравнять апартаменты к жилью. Но пока не достигли в этом ощутимых результатов, хотя есть отдельные примеры, когда застройщики, начиная строить апартаменты, позже переводили готовые проекты в жилье, как это было с комплексами «Резиденция МОНЭ», «Баркли Парк», «Легенды Цветного» и т.д.

В начале 2021 года президент России Владимир Путин поручил правительству обеспечить внесение в законы поправок, благодаря которым определится правовой статус апарт-апартаментов. А значит, настало время подробно разобраться в преимуществах этого вида жилья и перспективах изменения его правового статуса.

DURA LEX SED LEX

На данный момент в нижнюю палату парламента представлен законопроект со сложным названием «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования отдельных правоотношений, возникающих в связи со строительством многофункциональных зданий».

Документ направлен на уточнение статуса апарт-апартаментов, но пока в имеющемся виде вызывает у участников рынка больше вопросов. «Суть законопроекта не совсем ясна, – отмечает президент Санкт-Петербургской палаты недвижимости Дмитрий Щегельский. – Термин «апартаменты» нигде не фигурирует, зато предлагается ввести понятие «многофункциональные здания», то есть здания, состоящие из нежилых и жилых помещений, расположенные вне границ жилой застройки, в общественно-деловой зоне. Перевод нежилого помещения в жилое в многофункциональном здании допускает-

ся, если это коснется всех квадратных метров на лестничной площадке. Получается, что на землях со статусом «общественно-деловая зона» можно будет строить и жилые комплексы?» По словам Дмитрия Щегельского, у него создалось впечатление, что основная цель документа – позволить на землях, не предназначенных для строительства жилых домов, возводить некие «многофункциональные здания», которые можно превращать в жилье.

Генеральный директор агентства недвижимости «Бон Тон» Наталия Кузнецова считает, что легализация, то есть определение правового статуса апарт-апартаментов и их полный запрет, по сути, одно и то же. «Основная проблема такой недвижимости заключается в юридическом статусе нежилых помещений. Если их приравнивают к жилью, то на строительство апарт-комплексов автоматически начнут распространяться требования к возведению жилых зданий. Там, где нельзя строить жилые дома, будет запрещено возводить и апартаменты. В итоге складывается парадоксальная ситуация, при которой апартаменты можно в равной степени запретить или легализовать. Результат будет одинаковым. Неудивительно, что в ноябре 2020 года Минстрой озвучил концепцию реформы в формате: «Существующие апартаменты легализовать, новые запретить».

**НА 30-40% ВЫШЕ ОПЛАТА УСЛУГ ЖКХ
В АПАРТАМЕНТАХ ПО СРАВНЕНИЮ
С КВАРТИРАМИ. НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО
ВЫШЕ В 5-6 РАЗ**

«Законопроект находится на обсуждении и получил много негативных комментариев, поэтому в существующей редакции он вряд ли будет принят», – отмечает Андрей Большаков, управляющий партнер юридической фирмы Bolshakov&Partners.

Однако не все участники рынка столь категоричны. Директор по развитию сети апарт-отелей YE'S Антон Агапов считает, что принятие закона положительно скажется на рынке: «Сегодня представлено два вида апарт-отелей – псевдожилье, flat to live (жилые комплексы, построенные на участках, которые не предназначены для жилой застройки) и сервисные апарт-отели, flat to let (апарт-отели). Закон должен разграничить эти сегменты и определить перспективы развития каждого из направлений. Это позволит потенциальным покупателям сформировать точное представление о каждом продукте и его преимуществах, а застройщикам эффективнее реализовывать проекты, руководствуясь четкими нормами закона».

ВОПРОС ЦЕНЫ

Определение правового статуса апарт-отелей может привести к их удорожанию. «Еще год назад апарт-отели были на 15–20% дешевле аналогичных квартир. Однако после того, как началось активное обсуждение законопроекта, произошел резкий скачок цен. Сейчас апарт-отели в премиальном сегменте могут быть даже дороже, чем аналогичные квартиры», – говорит руководитель департамента продаж девелоперской компании Glinsom Кристина Дудко.

Есть и другая причина, которая может подтолкнуть цены к росту. В частности, по словам Андрея Большакова, Министерство финансов РФ ранее заявляло о планах начислять на сделки по приобретению



апарт-отелей НДС, что приведет к уравниванию цен на квартиры и апарт-отели. Соответственно, снизится спрос, и застройщики будут строить меньше апарт-отелей.

На первичном рынке недвижимости в границах старой Москвы на долю апарт-отелей приходится 16% от совокупного предложения, отмечают в агентстве недвижимости «Бон Тон».



ЕЛЕНА ТАРАСОВА,
коммерческий директор
GRAVION:

«В бизнес- и премиум-сегментах мы видим сжатие нового строительства и «вымывание» апарт-отелей на 35–40% в структуре предложения. В комфортклассе, наоборот, за счет выхода на рынок новых проектов наблюдается прирост предложения».

Емкость рынка составляет 306 тыс. кв. метров: 5,2 тыс. лотов в 88 проектах. Большая часть предложения сосредоточена в премиальном сегменте: на бизнес- и премиум-классы приходится 34% и 36% соответственно, 30% – на массовый сегмент. За год количество лотов снизилось на 44%.

Кристина Дудко отмечает, что средняя стоимость апарт-отелей на первичном рынке Москвы без учета элитного сегмента составляет около 200 тыс. рублей за 1 кв. метр, что на 30% выше, чем год назад. С учетом элитного сегмента средняя стоимость «квадрата» составляет уже 423 тыс. руб.

Несильно отстают в цене и апарт-отели Санкт-Петербурга. По словам директора по развитию сети апарт-отелей YE'S Антона Агапова, за период с 2017-го

от стоимости приобретаемой недвижимости).

«Сегмент апарт-отелей массово развивается только в Москве и Санкт-Петербурге, – говорит начальник управления ипотечных продаж ПСБ Татьяна Чернышева. – В большей степени это связано с тем, что апарт-отели – инвестиционный продукт. Преимущественно его покупают на собственные средства, не прибегая к заемному финансированию. Ставки ипотеки на апарт-отели выше потому, что для банка это более рискованный продукт, чем квартира, поскольку он имеет значительно меньшую ликвидность. В случае, если заемщик не сможет обслуживать кредит, реализовать апарт-отель будет сложнее – придется искать преимущественно инвестора. Правда, в высоком ценовом сегменте, где стоимость лота доходит до 100 млн рублей и выше, например, в таких проектах, как «Поклонная 9» или Victory Park Apartments, покупки совершают для комфортного семейного проживания, а не сдачи в аренду. Что касается обязательных резервов, которые коммерческие банки при выдаче ипотеки должны хранить на корреспондентском счете в ЦБ РФ, то и для апарт-отелей, и для квартир она одинакова и составляет 0,35% от размера кредита».

По словам президента Ассоциации агентств элитной недвижимости Анастасии Могилатовой, покупать апарт-отели по 214-ФЗ («О долевом строительстве») можно и сейчас. Но покупателям нежилых помещений не доступны некоторые права, которые предоставляются собственникам квартир. Одна из основных проблем связана с банкротством застройщика. Покупатели жилья при банкротстве застройщика могут рассчитывать либо на выплату компенсаций из Фонда защиты прав дольщиков, либо на

достройку объекта уже другим застройщиком. На покупателей же апарт-отелей это правило не распространяется. Они могут потребовать у девелопера вернуть деньги, но при банкротстве маловероятно, что можно будет получить всю сумму, потраченную на покупку. Возможно, грядущие изменения в законодательстве внесут ясность в этот вопрос.

Существуют и другие ущемления в правах. Так, владельцы апарт-отелей не могут выбирать управляющую компанию и не являются собственниками придомовой территории.

В каких же тогда случаях стоит покупать апарт-отели и какова выгода от их приобретения, помимо более низкой стоимости квадрата? Апарт-отели как временное первое жилье подходят молодым людям без семьи. Кристина Дудко отмечает, что их стоит рассматривать на 10–15 лет.

Апарт-отели также подойдут семьям, для которых это не единственное жилье, а есть, к примеру, загородный дом и требуется недвижимость в престижной городской локации.

15-40%

составляет первоначальный взнос при покупке апарт-отелей по ипотечным программам. Для квартир этот показатель в среднем равен 10%

Если же говорить об апарт-отелях как инвестициях, то есть поводы задуматься о покупке номера в апарт-отеле. В этом случае управляющая компания берет на себя все заботы – начиная от поиска арендаторов и общения с ними и заканчивая оказанием сервисных услуг. «Главное преимущество апарт-отелей – пассивный доход от сдачи номера в аренду: в отличие от жилой недвижимости, где все заботы о госте ложатся на плечи собственника, в инвест-отелях поиск и размещение гостей возьмет на себя отельный оператор, – комментирует Юлия Беззабарова, коммерческий директор отельного оператора ГК Plaza Lotus Group. – Он также предоставит все гостиничные сервисы, включая клининг, доставку продуктов, готовых блюд, будет перечислять инвестору прибыль от сдачи в аренду его номера и застрахует имущество собственника». 



ИПОТЕКА: КАК ОДНА ПРОГРАММА ИЗМЕНИЛА ЦЕЛЫЙ РЫНОК

В 2020 году ипотечная ставка в России побилла исторический минимум, опустившись до 6,5% годовых. Свою миссию – поддержать девелоперов – она выполнила. Но попутно, в тандеме с пандемией, поставила рынок недвижимости с ног на голову. Почему дешевая ипотека заставила жильцов подорожать и что ждет рынок жилищных займов в будущем?

Текст: Ирина Львова

ДВИЖЕНИЕ ВВЕРХ

В конце 2017 года рынок жилищного кредитования в России прошел психологически важную отметку: средне-взвешенная ставка по ипотеке опустилась ниже 10%. Это привело к тому, что в 2018 году россияне оформили рекордное, как тогда казалось, количество ипотечных кредитов в истории: порядка 1,5 миллиона на сумму в 3 трлн рублей. 2019 год выдался более спокойным, но все же вполне благоприятным для девелоперов. Отраслевые эксперты, впрочем, не исключали, что в 2020 году ипотечный рынок может заметно сжаться. Более оптимистичны были специалисты ЦБ, предсказывавшие рост ипотечных сделок на фоне снижения ключевой ставки. Но вряд ли даже они могли представить, насколько этот рост окажется взрывным.

Итоги первого пандемийного года участники рынка подвдрили, не скрывая радости. Историческое достижение 2018 года было побито. Объем ипотечных ссуд достиг фантастических 4,3 трлн рублей.

Драйвером успеха для девелоперов стала программа льготной ипотеки под 6,5% годовых, запущенная правительством РФ во время весеннего локдауна-2020.

«Когда наступила пандемия, произошло резкое сокращение количества сделок с недви-

жимостью из-за ограничения показов квартир, работы регистрационных органов и иных ограничительных мер, несмотря на высокий спрос инвестиционного характера, связанный с падением фондового рынка и желанием вложить денежные средства в твердую валюту», – вспоминает начальник управления ипотечных продаж ПСБ Татьяна Чернышева.

Льготная ипотечная программа должна была стать инструментом краткосрочного стимулирования спроса, своего рода спасательным кругом, ко-

торый бы позволил компаниям-застройщикам оставаться на плаву. И свою миссию она выполнила. По словам руководителя Аналитического центра «ИНКОМ-Недвижимость» Дмитрия Таганова, благодаря программе с ипотечной ставкой 6,5% и лимитами от 6 до 12 миллионов рублей, в зависимости от региона, уже к концу лета застройщики перестали испытывать сложности.

В то же время и банки, и застройщики, замечает Татьяна Чернышева, стали предлагать «адекватные меры в ответ на тот стресс, который испытывали и испытывают заемщики, с одной стороны, мечтающие о расширении и улучшении своих жилищных условий, с другой, немного с опаской смотрящие в будущее».

«Многие банки устанавливали ставку ниже 6,5%. За полтора года появились совместные программы с застройщиками, которые позволяют клиентам – потенциальным заемщикам – снижать сумму ежемесячного платежа и общую сумму переплат на 7–15%. В период пандемии у нас действовала ставка от 0,5% на срок 12 или 24 месяца. В этом году ставка от 2,09% годовых на весь срок», – добавляет Татьяна Чернышева.

Осенью, когда спрос стал расти сверх всякой меры

**СРЕДНИЙ ПЛАТЕЖ
ПО ИПОТЕКЕ
С ИЮНЯ 2020 ГОДА
ПО ИЮНЬ 2021 ГОДА
ПОВЫСИЛСЯ НА 27%
НА ПЕРВИЧНОМ
РЫНКЕ И НА 13%
НА ВТОРИЧНОМ**

Источник: ПСБ

и цены пошли в отрыв, стало понятно, что программа господдержки трансформировалась из поддерживающей в стимулирующую. Впрочем, стоимость квадратов подстегивало не только это. Среди главных причин заместитель руководителя ипотечного департамента компании «Этажи» Татьяна Решетникова называет недостаток сырьевой базы, переход от долевого строительства к проектному финансированию (когда деньги клиентов аккумулируются на эскроу-счетах и застройщик получает их только после завершения строительства. – Прим. ред.), вымывание с рынка объектов в низкой и средней ценовой категории. Татьяна Чернышева дополняет список причин: «В связи с пандемией рабочие дружелюбных стран покинули РФ, сформировался дефицит рабочих рук, подрядные и бригадные работы стали стоить дороже, подорожали строительные материалы».

ПОД ГРАДУСОМ АЗАРТА

Преимущества льготной ипотеки таяли на глазах, и ближе к концу года аналитики отметили рост среднего ипотечного платежа. Однако градус покупательского азарта и не думал снижаться.

«Со стороны банков были разные предложения. Мы увеличили срок кредитования до 30 лет для возможности снижения ежемесячного платежа. Мы начали активно подписывать с застройщиками договоры субсидирования, что позволяло, наоборот, выдавать кредиты на более короткий срок и при этом не увеличивать ежемесячный платеж. Кроме того, банки стали более лояльны к размеру первоначального взноса, и уже сейчас на рынке есть предложения с нулевым первоначальным платежом», – рассказывает Татьяна Чернышева.

37,2 года –

средний возраст заемщика в 2021 году

Источник: компания «Этажи»

В итоге за год (с июня 2020-го по июнь 2021-го) средний платеж по ипотеке повысился на 27% на первичном рынке и на 13% на вторичном.

Колоссальное оживление на рынке первичного жилья не могло не отразиться на вторичке. Жилье «с историей» тоже стали активнее, чем обычно, брать в ипотеку. Приоритетным спросом пользовались квартиры в домах, построенных пять-десять лет назад и сопоставимых по своим характеристикам с новостройками. К старому жилищному фонду интерес сохранялся в основном там, где предложений первичного жилья было мало или они вообще отсутствовали.

Не обошлось без вмешательства коронавируса в рынок. Ограничения, налагаемые на нас пандемией, заставили финансистов и девелоперов обратить самое пристальное внимание на онлайн-формат. Например, в банках, говорит Татьяна Решетникова, появились удобные цифровые сервисы по электронной регистрации сделок и проведению расчетов.

«Уход в диджитализацию был абсолютно правильной мерой», – уверена Татьяна Чернышева. – Это было требованием рынка в тот период. У нас на сайте ПСБ появилась цифровая анкета, которая позволяет клиенту в течение 35 минут получить предварительно одо-



бренное решение. Это, конечно, значительно облегчает жизнь наших клиентов. Время принятия решения банком по ипотеке сократилось в несколько раз».

Впрочем, цифровизация сферы услуг и продаж началась бы в любом случае. Средний возраст заемщика в России постепенно уменьшается. По данным компании «Этажи», в 2020 году он составлял 37,8 года, а в 2021 году уже 37,2 года. На рынок выходит покупатель, который привык к онлайн-услугам и понимает, насколько они удобны и практичны с точки зрения экономии времени.

Еще один любопытный тренд, отмеченный аналитиками «Этажей», – увеличение доли женщин среди ипотечников: с 56,8% в 2020 году до 58,6% в 2021 году.

А Татьяна Чернышева говорит о том, что в пандемию существенно выросла доля инвесторов – индивидуальных предпринимателей и собственников бизнеса, особенно в городах-миллионниках. Если до пандемии она не превышала 15%, то в «коронавирусной» реальности по ряду инвестиционно привлекательных проектов увеличилась до 30–40%.

ПОСЛЕ БУМА

«С мая 2020 года по август 2021 года средний кредит вырос с 4 миллионов 893 тысяч рублей до 6 миллионов 482 тысяч в Москве, с 3,5 миллиона до 4,4 миллиона рублей в Московской области. По России за этот же период сумма средней ипотеки выросла с 2,3 млн до 2,9 млн рублей», – рассказывает Татьяна Решетникова.

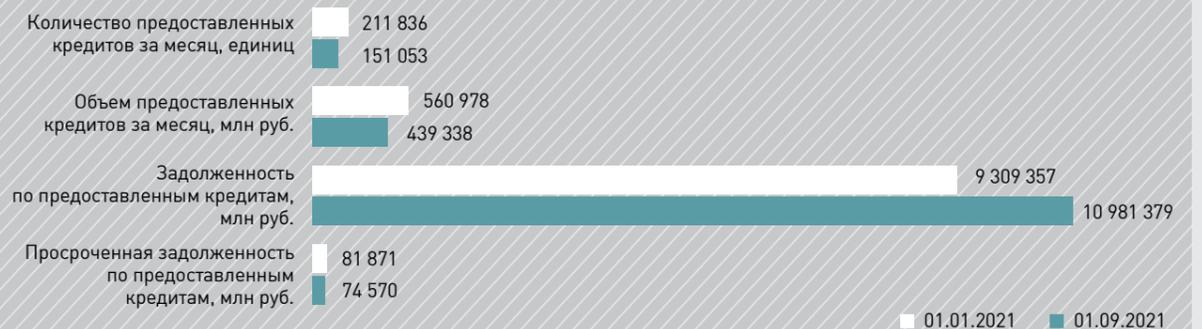
Все, кто следил за рынком недвижимости, понимали: льготная программа ипотеки нуждается в коррекции. Хотя бы из-за того, чтобы ненароком не надуть ипотечный пузырь.

И с 1 июля 2021 года условия по программе наконец ужесточили: подняли ставку до 7% годовых, одновременно снизив лимит по кредиту до трех миллионов рублей.

Нововведения должны были привести рынок в чувство. И, похоже, этого удалось добиться.

«Сейчас многие девелоперы сообщают, что спрос на их объекты снижается, по крайней мере, в сравнении с тем, что было раньше. Я бы сказал, что он приходит в норму. Происходит возвращение к допандемийным показателям. Тогда рынок новостроек неплохо себя чувствовал, дефицита объектов не было, и цены росли не

ЖИЛИЩНЫЕ КРЕДИТЫ, ПРЕДОСТАВЛЕННЫЕ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ-РЕЗИДЕНТАМ



Источник: Банк России

такими темпами, как в последний год», – полагает Дмитрий Таганов.

Он указывает на то, что поскольку ставка пошла вверх плавно, мы избежали резкого скачка, который мог бы сразу обрубить всем заемщикам путь на этот рынок, хотя и ограничились им доступ.

«Количество ипотечных заемщиков сокращается не так сильно, как ожидалось. Люди пытаются вскочить в последний вагон, берут ипотеку, пусть и по более высоким ставкам, чем до июля 2021 года. Но все равно эти ставки ниже, чем будут в 2022 году», – уверен Таганов.

В дирекции стратегии и проектов развития ПСБ полагают,

что во II полугодии 2021-го рынок ждет снижение выдачи ипотечных кредитов под залог ДДУ и, как следствие, уменьшение объемов продаж новых квартир с привлечением кредитных средств на 16,8% г/г. против роста в I полугодии (50,9% г/г).

«По нашим оценкам, по итогам 2021 года рост продаж новостроек сохранится, но составит лишь 1,1% г/г.», – отмечают аналитики ПСБ.

Цены на недвижимость в российских регионах, по словам Татьяны Решетниковой, начинают стабилизироваться или демонстрируют «менее существенный темп прироста».

«Дальнейшее снижение цен в перспективе двух-трех лет

возможно, но оно может быть не в абсолютных значениях. Если товар не растет в цене, то, с учетом инфляции, он все же дешевеет», – говорит эксперт.

Если раньше ажиотаж вокруг квадратных метров заставлял девелоперов сконцентрироваться на текущих проектах ради максимизации прибыли в моменте, сейчас они вновь вспоминают о том, как важно работать на перспективу.

Так что некоторый дефицит новостроек, наблюдающийся сегодня на рынке первичного жилья, вскоре может быть преодолен.

Об этом свидетельствует и аналитика дирекции стратегии и проектов развития ПСБ: «Объем строящегося жилья к концу года может вернуться к докризисному уровню (выше 107 млн кв. м). В результате на рынке недвижимости к началу 2022 года может сложиться профицит предложения в размере 16,1 млн кв. м».

А на первичном рынке недвижимости Москвы объем предложения превысил спрос уже в августе. «Предложение увеличилось в основном за счет проектов компании «ПИК», которая открыла дополнительные продажи на начальной стадии строительства. Застройщики делают ставку на компактное жилье, которое более доступно потенциальным покупателям. Средний размер лота, выставленного на продажу в массовом сегменте, в августе уменьшился на 9,8% г/г, до 51,2 кв. м», – объясняют в дирекции стратегии и проектов развития ПСБ.

Ожидается, что профицит на рынке жилья в Москве будет сохраняться во II полугодии 2021 года, что приведет к приостановке роста цен на квартиры. По итогам 2021 года среднегодовая цена на новостройки в столице может вырасти на 21,2%.

В целом, по оценкам специалистов ПСБ, первичный рынок недвижимости в России по

итомам 2021 года вырастет на 1,1% г/г. Доля ипотеки составит 67,4% (+4,0 п.п.).

ИЩИТЕ И ОБРЯЩЕТЕ

Изменение лимитов по льготной ипотеке практически сразу отсекает от программы большинство потенциальных заемщиков из Москвы, Подмосковья, Санкт-Петербурга и Ленинградской области (именно на эти четыре региона приходится 39% спроса на квартиры в России).

В регионах трехмиллионного займа может хватить для того, чтобы улучшить жилищные условия. В качестве первоначального взноса, как правило, используются средства от продажи старой квартиры или же материнский капитал. Но есть тут и свои трудности. В небольших городах зачастую представлены филиалы только двух-трех банков. В условиях невысокой конкуренции кредитные организации предлагают меньше программ и склонны навязывать менее выгодные условия кредитования в комплекте с дополнительными расходами.

И все же ищущий – обретает. Недостатка в привлекательных предложениях на рынке жилищного кредитования в крупных городах (и тем более миллионниках) нет. Один из примеров – семейная ипотека. Ставка по ней на данный момент не превышает 6% годовых (на Дальнем Востоке – 5%), при этом предельный порог кредитного лимита составляет шесть миллионов рублей (а в Москве, Санкт-Петербурге, Московской и Ленинградской областях – 12 млн). Всплеск интереса к семейной ипотеке отраслевые эксперты заметили после того, как с 1 июля 2021 года ее распространили на семьи с одним ребенком, родившимся после 1 января 2018 года.

По словам Татьяны Чернышевой, семейная ипотека заменила в качестве меры господдержки льготную ипотеку и становится сегодня новым драйвером рынка недвижимости.

КАНИКУЛЫ В ПОМОЩЬ

Смысла в том, чтобы откладывать покупку жилья до лучших ипотечных времен, Решетникова не видит.

«Жилье можно приобретать уже сейчас, пользоваться им, жить в нем. А потом сделать рефинансирование под сниженные ставки», – советует Татьяна Решетникова.

Если возникнут трудности с платежами, можно прибегнуть к банковским инструментам, чтобы выйти из ситуации без существенных финансовых потерь: продать квартиру с об-

с застройщиками позволяют нашим заемщикам брать ипотечные кредиты по ставке от 0,5% и выше на срок 12–24 месяца без первоначального взноса. Также застройщик может субсидировать весь срок. В этом случае ставки составляют от 2,3%. При ставке в 2,35% сокращение ежемесячного платежа составит 24%. И это открывает дополнительную дверь для тех заемщиков, кто еще думает или сомневается. Также у нас есть специальные предложения от наших застройщиков с дисконтом на

ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ ПО ИТОГАМ 2021 ГОДА ВЫРАСТЕТ НА 1,1% Г/Г. ДОЛЯ ИПОТЕКИ СОСТАВИТ 67,4% (+4,0 П.П.)

Источник: ПСБ



→ 22 октября правительство РФ сообщило о расширении льготной ипотеки на частный сектор. Теперь жилищный кредит под 7% годовых можно потратить на покупку частного дома или вложить в ИЖС.

→ В правительстве полагают, что эта мера позволит выдать около 15 тыс. кредитов на покупку и строительство частных домов, а общая сумма займов превысит 30 млрд рублей.

ременением или получить кредитные каникулы. На каникулы можно уйти только один раз за весь период кредитования. Зато они не портят кредитную историю заемщика и дают ему небольшую передышку, поскольку банк формирует новый график кредитования.

Жилищные займы окончательно перестали быть чем-то экзотическим для массового потребителя. За десять лет количество ипотечных сделок в стране выросло как минимум в два раза. И доля ипотеки в сделках, по мнению Татьяны Решетниковой, дальше будет только расти.

Востребованным остается субсидирование жилья со стороны девелоперов. Татьяна Чернышева называет его «драйвером продаж»: «Совместные программы

квартиры, ипотечные предложения без первоначального взноса по достаточно привлекательной ставке, которую субсидирует застройщик, программы со ставкой от 6,5% на весь срок по программе без первоначального взноса со снижением ставки до 5% через 2 года действия кредита».

Чернышева отмечает, что нет второго такого банка, как ПСБ, который имел бы такое вкусное ипотечное меню для партнеров и клиентов.

По мнению аналитиков, российские банки сегодня делают все для того, чтобы рынок отечественного кредитования не снижался, несмотря на изменившиеся условия игры. Ради этого они как никогда раньше готовы рассматривать персональные условия кредитования для клиентов. 📌

ЖИЛИЩНЫЕ КРЕДИТЫ,

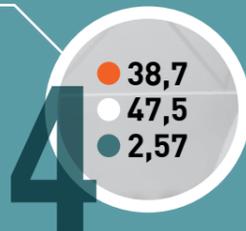
ПРЕДОСТАВЛЕННЫЕ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ-РЕЗИДЕНТАМ, ПО ДАННЫМ БАНКА РОССИИ

ТОП-10 РЕГИОНОВ ПО РАЗВИТИЮ ИПОТЕКИ (НА АВГУСТ 2021 ГОДА)

ХАНТЫ-МАНСКИЙ АВТОНОМНЫЙ ОКРУГ – ЮГРА



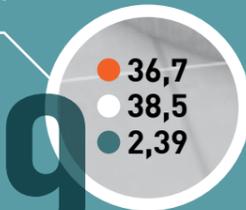
НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ



МАГАДАНСКАЯ ОБЛАСТЬ



АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛАСТЬ



ЯМАЛО-НЕНЕЦКИЙ АВТОНОМНЫЙ ОКРУГ



УДМУРТСКАЯ РЕСПУБЛИКА



ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ



ЧУВАШСКАЯ РЕСПУБЛИКА



ПЕРМСКИЙ КРАЙ



РЕСПУБЛИКА КОМИ



● Количество ипотечных кредитов за последние 12 месяцев на 1000 человек экономически активного населения

○ Динамика количества ипотечных кредитов за пять месяцев 2021 года относительно первых пяти месяцев 2020 года, %

● Средний размер ипотечного кредита в 2021 году, млн руб.



БОЛЕЕ

236 000

Льготных ипотечных кредитов на покупку квартир в новостройках было выдано в России с начала 2021 года

БОЛЕЕ

609 000

Россияне смогли улучшить жилищные условия благодаря реализации программы льготной ипотеки

1 859 200

Заявок на получение льготного кредита на квартиру в новостройке получили банки за 9 месяцев 2021 года

1 240 700

Заявок получили одобрение

48,9%

Составила доля ипотечного кредитования в общем портфеле розничных кредитов российских банков (по состоянию на 1 сентября 2021 года)

СРЕДНИЕ РАЗМЕРЫ ПЛАТЕЖЕЙ ПО ИПОТЕКЕ (НА СЕНТЯБРЬ 2021 ГОДА), РУБ.:

23 800

В среднем по России (+14,1% год к году)

28 200

На первичном рынке (+22,7% год к году)

22 600

На вторичном рынке (+13,4% год к году)

СРЕДНИЙ ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ В РЕГИОНАХ (ДАННЫЕ НА 1 СЕНТЯБРЯ 2021 ГОДА), РУБ.:

6 170 000

На вторичку в Москве (+20,5% год к году). Максимальный средний размер ипотечного кредита в России

939 000

На вторичку в Чеченской Республике (-17% год к году). Минимальный средний размер ипотечного кредита в России

МИГЕЛЬ МАРКАРЯНЦ: «ДЛЯ НАС ВАЖНО БЫТЬ ПАРТНЕРОМ НАШЕГО КЛИЕНТА»

Как пандемия изменила банковскую систему, угрожает ли банковскому сектору кризис, стоит ли сейчас брать ипотеку и где хранить свои деньги – об этом читателям нашего журнала рассказал старший вице-президент – руководитель блока розничного бизнеса ПСБ Мигель Маркарянц.

Беседовала Ирина Львова

Блок розничного бизнеса – это относительно новое структурное подразделение ПСБ, созданное в прошлом году. С какими вызовами вам пришлось столкнуться как руководителю? Какие достижения вас вдохновляют?

В первую очередь отмечу, что одним из главных направлений нашей деятельности всегда было и остается повышение качества обслуживания клиентов. Профессиональный клиентский сервис – серьезное конкурентное преимущество в банковской сфере. Если компания не придерживается высоких стандартов в данном направлении, ей не избежать оттока клиентов и падения финансовых показателей. Обслуживание должно быть если не

безупречным, то близко к безупречному. При этом его необходимо постоянно пересматривать, контролировать и улучшать, потому что за последнее время сильно изменился не только рынок, но и сами клиенты. Сейчас клиент стал совершенно другим, и требования у него другие. А учитывая, что большинство банков предлагают примерно схожие продукты и сервисы, обозначают примерно одинаковые цели и ценности, то крайне важно сегодня обращать внимание именно на детали.

Говоря о вызовах прошлого и нынешнего года, конечно, отмечу решения, связанные с пандемией. Мы сконцентрировались на защите и реализации новой стратегии розничного бизнеса и выстраивании системы управления продажами. Сегодня мы стремимся быть удобным и технологичным банком, где важная роль отводится цифровым решениям в развитии продуктов и сервисов.

Нам удалось вывести розницу в прибыль и на текущий момент получить порядка 3 млрд рублей чистой прибыли. Мы увеличили как свои активы – на 92,2 млрд

рублей, так и клиентскую базу – на 83 тыс. клиентов, и заработали 23,1 млрд рублей по комиссионному доходу. Думаю, что такие цифровые показатели говорят о том, что мы движемся в верном направлении.

Как пандемия отразилась на розничном направлении ПСБ?

В пандемию мы не сбавили темп, наоборот, стали быстрее. Мы перестроили подходы к работе – важно было сохранить эффективность при быстром изменении бизнес-модели. Одним из основных фокусов нашего внимания стало предоставление клиентам более широкого перечня услуг и операций дистанционно, без посещения офиса. В потребительском кредитовании вывели в дистанционные каналы полный цикл кредитования клиентов – от заведения заявки до выдачи кредита в системе «Интернет банк/Мобильный банк», включая возможность вложения в заявку документов, необходимых для принятия банком решения о кредитовании. Сейчас запустили аналогичный полный дистанцион-

«В пандемию мы не сбавили темп, наоборот, стали быстрее, перестроив подходы к работе»





ный цикл для новых клиентов с возможностью доставки кредитов на территорию клиента.

Локдаун коснулся и нашей сети продаж, мы внедрили гибкий график работы, чтобы у клиентов была возможность получать бесперебойное обслуживание, а через канал продаж вне отделений организовали выезды к клиентам в те периоды, когда это было возможно.

Кроме того, мы разработали собственную программу реструктуризации текущих кредитов с целью оказать поддержку клиентам, испытывающим сложности в связи с эпидемиологической и кризисной ситуацией в экономике. Это позволило помочь большему числу наших заемщиков преодолеть временные трудности, существенно снизив нагрузку на бюджет и сохранив хорошую кредитную историю. Программой воспользовались более 9 000, или 4% наших клиентов. Доля незначительная, что говорит о качестве портфеля и финансовой устойчивости заемщиков, их ответственности и грамотности.

Активно развивающиеся цифровые платформы, интеграции с различными сервисами позволяют уже в ближайшее время полностью исключить бумажные документы (справки, выписки и пр.), необходимые для принятия решения о кредитовании. Клиенту достаточно будет нажать одну кнопку, чтобы оперативно получить необходимую услугу. На этом пути существенную помощь оказывает ЦБ, развивая цифровой профиль и маркетплейс-площадки.

Задолженность по кредитам, в том числе ипотечным, у россиян растет. Как это может повлиять на банки?

Банковский сектор в последнее время стал более гибким в части кредитной политики, создавая нишевые продукты с учетом рыночных изменений. Наличие в ПСБ государственных программ поддержки кредитования физических лиц позволит клиентам оформить кредиты на прежних условиях.

Речи о серьезном кризисе банков не идет. Однако проблемы у кредитных организаций нарастают, чем уже озабочен Центробанк: он ужесточает требования по формированию резервов и выдаче займов.

Снижение доходов населения и замедление темпов кредитования негативно отразятся на потреблении, которое является основным двигателем любой экономики. Люди меняют модель потребительского поведения: они больше откладывают, чем тратят, по возможности стремятся рефинансировать кредиты или получить кредитные каникулы.

Поскольку потребление стимулируется через кредиты, а не благодаря росту доходов граждан, это может привести к кризису неплатежей. Рост объема просрочки по кредитам и доля невозвратных долгов могут привести к новому витку сжатия спроса, что негативно отразится на всей экономике, так как и прибыль у предприятий снизится, и обороты ретейла, и налоговые поступления в бюджет станут меньше.

На мой взгляд, российская экономика постепенно преодолевает негативный эффект пандемии, и количество неплатежей или несвоевременных платежей по кредитам не будет превышать нормальный уровень.

Были ли 2020 и 2021 годы удачными для ПСБ с точки зрения выдачи ипотечных займов?

В 2020 году ПСБ провел рекордное количество сделок по ипотеке – 34 тыс. шт. на сумму 93,2 млрд рублей. Это в 1,45 раза выше показателя 2019 года. Ипотечный портфель в 2020 году вырос в 2,2 раза и составил на начало 2021 года 215 млрд руб. В 2021 году динамика рынка возвращается к темпам роста, которые наблюдались в 2019 году. На конец года прогнозируем рост почти на 20% – до 257 млрд руб.

Если говорить о других цифрах, то средняя сумма ипотечного кредита в 2021-м относительно 2020 года практически не изменилась – пока наблюдается увеличение на 4%. Основной прирост обеспечили Санкт-Петербург (+14%) и региональная сеть (+10%), в Москве средний чек составляет 5,36 млн руб.

При этом доля ипотеки в общем портфеле кредитования сократилась с 70% в 2020 году до 59% в 2021 году.

Сколько ипотечных кредитов было выдано ПСБ на покупку новостроек и сколько – на покупку жилья на вторичном рынке?

В 2020 году каждая третья сделка осуществлялась с господдерж-

кой. В 2021 году, после завершения программы господдержки, растет доля кредитов на приобретение вторичного жилья и рефинансирования. На эти два направления сейчас приходится около 40% выдач, или на 15% больше, чем в 2020 году.

Что вы можете посоветовать тем, кто еще только собирается взять ипотеку или потребительский кредит?

Прежде всего, необходимо трезво оценить свою потребность в получении заемных средств, текущее финансовое положение и перспективу его устойчивости. Если ситуация позволяет, то не стоит откладывать то, что можно и нужно сделать сегодня. Российские банки предлагают различные программы кредитования, в том числе льготные условия в части первоначального взноса по ипотеке, акционные ставки по потребительским кредитам. Например, выбирая квартиры у застройщиков, реализующих совместные предложения с ПСБ, вы получаете возможность снизить ежемесячный платеж до 25%. Можно также воспользоваться программой «Семейная ипотека» для рефинансирования или приобретения жилья у застройщика, со ставкой от 4,29%.

Финансовых продуктов и услуг становится все больше, сами они – все сложнее, и разобраться в них бывает непросто. Поэтому без основ финансовой грамотности уже не обойтись. Говоря о кредитной нагрузке, оптимально, если доля ежемесячного платежа в бюджете не превышает 50%. Пусть платеж по графику будет невысоким, в течение жизни кредита вы всегда сможете регулировать срок кредитования и переплату по кредиту через частичное или полное досрочное погашение, доступное в том числе и дистанционно.

Вопрос, никогда не теряющий своей актуальности: где держать свои сбережения? Что, по вашему мнению, более эффективно с позиции не только сохранения, но и приумножения собственных средств?

Основной принцип, которого стоит придерживаться при формировании портфеля сбережений – это диверсификация, то есть инвестирование средств в различные финансовые инструменты с целью снижения рисков.

Базисом успешного финансового планирования является финансовый резерв, или «подушка безопасности». Такой резерв должен обеспечить привычный уровень жизни семьи на 3–6 месяцев на период временных затруднений. Для его формирования предпочтительней использовать простые банковские продукты, такие как депозиты и накопительные счета.

Немаловажно оценить приемлемый горизонт инвестирования – долгосрочный или краткосрочный. Для долгосрочных финансовых целей, например, для накоплений на обучение детей или формирования пенсионного капитала, стоит подключить

40%

кредитов, выданных ПСБ в 2021 году, приходится на приобретение вторичного жилья и рефинансирование ипотеки

инвестиционные инструменты, имеющие потенциально высокий доход по сравнению со вкладами, на горизонте 5–10 лет и более, а также наименьший уровень риска – это, например, государственные бумаги с высокой степенью надежности – ОФЗ-н.

Большим спросом пользуется индивидуальный инвестиционный счет с доверительным управлением. В данном случае вы, по сути, нанимаете профессиональных управляющих, которые не пытаются угадать поведение

которых можно составить широко диверсифицированный портфель. Данные продукты позволяют получить потенциально высокий доход, превышающий показатели классических банковских вкладов.

Большинство таких продуктов можно приобрести в рамках программы брокерского обслуживания или через управляющую компанию, где за выбор ценных бумаг и формирование портфеля отвечают профессионалы.

Можно ли предположить, как изменится банковский клиент через три-пять лет?

Мы живем в эпоху инноваций, когда передовые технологии радикально меняют целые отрасли экономики быстрыми темпами. Скорость рыночных трендов такова, что мы должны несколько раз в год сверяться с тем, где мы находимся сейчас, и при необходимости быстро корректировать курс. Клиенты стали более требовательны к скорости обслуживания.

«СЕГОДНЯ МЫ СТРЕМИМСЯ БЫТЬ УДОБНЫМ И ТЕХНОЛОГИЧНЫМ БАНКОМ, ГДЕ ВАЖНАЯ РОЛЬ ОТВОДИТСЯ ЦИФРОВЫМ РЕШЕНИЯМ В РАЗВИТИИ ПРОДУКТОВ И СЕРВИСОВ»

рынка, а на основе анализа множества экономических факторов выстраивают стратегию управления средствами. Помимо потенциально высокого дохода от инвестирования вы можете также ежегодно получать налоговый вычет от государства.

Для эффективного управления личными накоплениями подойдут и консервативные паевые инвестиционные фонды, из

Они хотят быстро и именно то, что решит их задачу. И для нас важно, чтобы мы могли быть партнером нашего клиента на всем жизненном пути: с самого молодого возраста, от первого учебного заведения, и до момента, когда человек вышел на пенсию. Быть банком для людей, чувствовать их потребности – наши неизменные принципы, которые, уверен, будут актуальны и спустя годы. 🇷🇺

МЕТРЫ ПОД ЗАЩИТОЙ

Страхование недвижимости – одно из условий развития полноценного рынка жилья в стране. Если недвижимость застрахована по полной программе, включая природные и техногенные риски, в случае фактического возникновения страховых случаев расходы будут нести в первую очередь страховщики. Однако пока основным драйвером роста рынка выступает исключительно ипотека.

Текст: Алексей Лоссан

Доля страхования недвижимости в общем объеме страховых услуг, по оценке ФГ «Финам», относительно невелика – 9% приходится на юридические и около 4% – на физические лица. Однако ипотечные займы практически всегда предполагают и страхование имущества, которое приобретается в кредит. Такая процедура регламентируется ст. 31 Федерального закона от 16.07.1998 №102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)». «Это, конечно, дополнительные расходы, но они дают определенные гарантии кредитору, что с предметом залога не возникнет существенных проблем, так как благодаря этой страховке банк получает гарантии выплаты денежных средств в случае наступления неблагоприятных обстоятельств для должника», – говорит аналитик ФГ «Финам» Алексей Корнев. При этом страховая сумма не может быть более 50% и менее 10% основной суммы долга.

СТРАХОВАНИЕ НА ВСЕ СЛУЧАИ ЖИЗНИ

При покупке коммерческой недвижимости без страховки вообще не обойтись. Тем более, если дело касается аренды – в этом случае страховка, как правило, является неотъемлемой частью договора. В случае с жилой недвижимостью полное страхование от любых неприятностей, включая пожар, затопление, стихийные бедствия и т.д., не слишком распространено в силу того, что это недешево, а большинство россиян привыкли надеяться, что «и так обойдется». «Страхование гражданской ответственности применяется достаточно широко, особенно в многоквартирных домах. Немаловажный сегмент – титульное страхование, покрывающее риск потери права собственности на квартиру, дом или землю при оформлении сделки купли-продажи», – отмечает Корнев. Однако оно затрагивает лишь недвижимость, которая находится в процессе переоформления. Иными словами, защищает от ситуаций, которые могли быть в прошлом и привели

2%

*составляет
доля страхо-
вания жилья
в розничном
страхова-
нии в России*

Источник:
«Ингосстрах»



ОКОЛО
10%

СОСТАВЛЯЕТ ДОЛЯ СТРАХОВАНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ (ВКЛЮЧАЯ ЖИЛЬЕ И ОБЪЕКТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ) НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ СТРАХОВЫХ УСЛУГ

Источник: «Абсолют-Страхование»



бы к обременению собственности со стороны третьих лиц, и не касается потенциальных проблем в будущем.

В итоге, по данным «Ингосстраха», страхование жилья пока занимает небольшую долю в розничном страховании – около 2%. Статистика компании показывает, что самый распространенный риск в отношении квартир – это залив. На него приходится 88% страховых случаев. В загородных строениях самые частые страховые случаи связаны с пожарами в результате короткого замыкания, неисправности систем отопления и других причин. Как говорят в компании, для развития страхования жилья надо изживать патерналистский подход государства и убедить людей в том, что они сами отвечают за свое имущество.

ВСЯ НАДЕЖДА НА ИПОТЕКУ

Страховой рынок активно восстанавливается после пандемии вместе с экономикой. По итогам

2021 года его участники соберут на 16–18% больше премий, чем за 2020-й, – 1,8 трлн руб., сообщает в своем исследовании «Эксперт РА». По данным агентства, страховому рынку удалось успешно отыграть потерянные во время пандемии объемы премий. По итогам первого полугодия 2021 года, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, рынок вырос на 21%. Если очистить результат от разового эффекта просадки в пик пандемии, то среднегодовой прирост взносов за два последних года составил 10%. По оценке «Абсолют-Страхования», доля страхования недвижимости на рынке страховых услуг составляет около 10%.

«Страхование ипотечной недвижимости предусмотрено законом и является обязательным условием выдачи кредита в любом банке, в отличие от страхования жизни заемщика и страхования утраты права собственности на недвижимость, которое носит добровольный

характер», – отмечает руководитель управления розничного андеррайтинга и методологии «Абсолют-Страхования» Виктория Лессар. При этом, по ее словам, в рамках ипотечного страхования страхуются только конструктивные элементы объекта залога, а не отделка, инженерное оборудование или домашнее движимое имущество.

Прибыльность страхования недвижимости стабильно растет последние годы. «Характерно, что экономический кризис, временная стагнация рынка недвижимости из-за пандемийных ограничений, снижение уровня доходов граждан практически не сказались на динамике прибыльности страхования недвижимости», – отмечает Алексей Корнев.

СТАВКА НА ГИБРИДНЫЕ ПРОДУКТЫ

Будущее, по мнению участников рынка, – за гибридными страховыми продуктами. Так, страховые компании «Ингос-

страх» и «Ингосстрах-Жизнь» запустили продажи комплексной программы, которая сочетает возможность долгосрочных накоплений, а также страхование жизни и квартиры. В частности, страховой взнос одновременно дает возможность сформировать капитал, защитить жизнь, имущество и свою ответственность. «Клиенты могут комбинировать риски так, как это актуально для них в данный момент, и самостоятельно выбирать индивидуальную сумму страхового покрытия. Такие инновации позволяют укрепить растущий интерес людей к накопительному страхованию жизни», – объяснил генеральный директор компании «Ингосстрах-Жизнь» Владимир Черников. Приобретая полис, клиент вступает в накопительную программу, в соответствии с которой делает страховые взносы, а через пять-семь лет, в зависимости от условий полиса, получает все вложения обратно в виде накопленного капитала. При этом на протяжении всего срока договора у клиента будут застрахованы жизнь и квартира по месту его регистрации. Страховая защита распространяется не только на квартиру клиента, но и на его ответственность в случае причинения ущерба третьим лицам. Например, если клиент затопит соседей снизу, расходы на ремонт частично или полностью будут покрыты страховым полисом.

Гибридные страховки более привлекательны для страховщиков, чем традиционные гарантированные продукты, поскольку они поддерживают требования к капиталу страховщиков, передавая рыночный риск страхователям. Во всех развитых странах мира гибридные продукты являются одним из самых популярных инструментов на рынке страховых и инвестиционных услуг, поскольку представляют собой удачный симбиоз этих двух направлений.

БЕЗ СТРАХОВКИ – НИКУДА?

Будущее страхования жилья зависит в первую очередь от регулирования и общего благосостояния населения. В 2019 г. вступил в силу закон о страховании жилья от чрезвычайных ситуаций, однако в процессе доработки документа из него исчезла самая резонансная норма о том, что граждане, не заключившие договор страхования, в случае утраты жилья смогут получить от государства новую квартиру или дом лишь на условиях социального найма. В случае принятия такой нормы аналитики прогнозировали рост спроса на полисы страхования жилья. Однако согласно финальной версии документа, программы страхования жилья будут разрабатывать и утверждать регионы. Застраховавшие недвижимость в случае форс-мажора смогут претендовать как на компенсацию от страховой компании, так и на финансовую помощь государства. В законе подчеркивается, что получение такой помощи не будет основанием для отказа в выплате страховки или уменьшения страховой суммы. Те же, кто жилье не застраховал, по-прежнему смогут рассчитывать на помощь государства.

За рубежом сложилась иная практика. Например, в Турции без наличия страхового полиса невозможны никакие операции по регистрации жилья. В Белоруссии действует закон об обязательном страховании недвижимости. В Германии на северных территориях страны, подверженных регулярным заливам, уровень проникновения страхования квадратных метров составляет 89%. В Москве, по данным Российской национальной перестраховочной компании, страхованием охвачено всего около 50% квартир. А в регионах этот показатель составляет лишь несколько процентов. В целом в России, по информации СК «Согласие», застраховано 17% домов и 8% квартир. Для сравнения: в США и ряде стран Европы этот показатель превышает 90%. 🇷🇺

БУДУЩЕЕ, ПО МНЕНИЮ УЧАСТНИКОВ РЫНКА, – ЗА ГИБРИДНЫМИ СТРАХОВЫМИ ПРОДУКТАМИ



ДЕПОЗИТ ИЛИ НАКОПИТЕЛЬНЫЙ СЧЕТ?

Российские банки давно предлагают накопительные счета клиентам. Однако настоящую популярность они обрели в период пандемии, когда россияне массово переводили на них сбережения с депозитов. Ставки по этим продуктам практически сравнялись, если соблюдать определенные условия. При этом они являются одинаково надежными: как банковские вклады, так и накопительные счета граждан застрахованы в пределах 1,4 млн рублей.

Текст: Григорий Гончар

С марта 2020 года по октябрь нынешнего года объем средств на депозитах россиян сократился на 14%, или 3,1 трлн рублей – до 19,4 трлн рублей. Одновременно удвоились накопления на текущих счетах – до 15,2 трлн рублей. Это следует из данных ЦБ. В Банке России тренд связывают с тем, что, храня накопления на текущих счетах, клиенты банков могут свободнее ими распоряжаться.

ПРЕИМУЩЕСТВА НАКОПИТЕЛЬНОГО СЧЕТА

Накопительный счет – это более гибкий продукт по сравнению с депозитом, рассказала руководитель Центра накопительных и транзакционных продуктов ПСБ Лидия Хальфиева: средства не фиксируются на конкретный срок и всегда можно свободно ими распоряжаться. «В период высокой волатильности, как сейчас, ключевая ставка ЦБ часто изменяется. Доходность классических сберегательных продуктов изменяется вслед за ней. Если клиенты откроют депозит на длительный срок, то они могут лишиться шанса получить более высокий доход с последующим ростом ключевой ставки. Досрочное расторжение вкла-

дов, как правило, сопровождается потерей начисленных процентов. Разместив же средства на накопительном счете, клиент при последующем повышении ключевой ставки сможет переместить их на более выгодный депозит, чтобы зафиксировать высокую ставку. При этом накопленные проценты, ранее выплаченные по накопительному счету, сохраняются», – пояснила Лидия Хальфиева. По ее словам, это не означает, что все накопления надо переводить на накопительные счета. Нужно

исходить из собственных целей, взвешенно принимать решения и комплексно размещать сбережения на разных инструментах.

По срочным вкладам фиксируется ставка, срок и другие условия договора. Банк не может изменять их в одностороннем порядке в период срока действия вклада. При досроч-



Сейчас максимальная ставка по накопительному счету «Акцент на процент» в ПСБ составляет 8%. Чтобы получить 8% на постоянной основе, необходимо ежемесячно совершать покупки по любым картам ПСБ на 100 000 рублей. Повышенная ставка действует для обычных клиентов на сумму до 1 млн рублей, а для премиальных – до 1,5 млн рублей. Для сумм, превышающих указанные значения, ставка составит 5,5% годовых.

Накопить определенную сумму с помощью такого счета проще, потому что данный продукт позволяет клиентам настроить автоматическое пополнение и зачислять определенный процент от суммы платежа или процент от суммы пополнения. Например, если выбрать автопополнение по 10% с каждой покупки при общей сумме ежемесячных трат 100 000 рублей, отчисления составят 10 000 рублей, и за год только с прямых пополнений накопится 120 000 рублей. И это без учета капитализации доходов и процентов.



Средняя максимальная ставка по вкладам банков топ-10 в первой декаде ноября выросла на 28 б.п., по сравнению с третьей декадой октября, – до 6,98%, отчитался 16 ноября ЦБ. Ставка фактически приблизилась к уровню конца июля 2019 г., когда она равнялась 7% годовых. Индекс FRG100 достиг уровня 6,35%. Он рассчитывается для годовых вкладов и депозитов на сумму 100 000 рублей по данным 54 банков как среднее арифметическое максимальных ставок для всех каналов продаж с исключением ставок, которые зависят от акций, льгот и программ поощрения.

ном закрытии депозита накопленные проценты теряются. В большинстве случаев выплачивается процент по вкладам до востребования, который обычно равен 0,01% годовых. По накопительным счетам банк может пересмотреть условия, например, повысить или понизить ставку. По этой причине важно постоянно отслеживать изменения и учитывать все нюансы, чтобы не потерять доходность.

Процент по накопительному счету, как правило, немного ниже, чем по банковскому срочному вкладу, но это плата за дополнительную свободу доступа к средствам для клиента и за риск для банка, связанный с тем, что вы без предупреждения снимете все деньги со счета. Зато доход по такому счету выше, чем по зарплатному и прочим обычным счетам. В период экономической нестабильности, как сейчас, многим клиентам важно иметь возможность свободно распоряжаться своими накоплениями при необходимости.

Также проценты могут начисляться по разной системе в каждом банке: на мини-

мальный остаток на счете в течение месяца или на фактический ежедневный остаток. Второй вариант более прозрачный и гибкий, но ставки по нему обычно ниже, чем по механике счета «на минимальный остаток». Здесь важно отталкиваться от того, важно ли вам иметь возможность снимать средства в любой день месяца без снижения доходности. Если вы не планируете регулярно пользоваться средствами с накопительного счета, а ориентированы на накопление средств, то лучше рассмотреть счет с более высоким процентом по механике «минимального остатка».

Накопительный счет лучше всего подойдет тем, кто решил начать копить деньги, но хочет сохранить свободу распоряжаться ими. Удобная опция, предлагаемые банками, в виде автопополнения поможет выработать дисциплину сбережений.

КОГДА ВЫГОДНО ВЫБРАТЬ ДЕПОЗИТ?

Депозит выгодно открывать, когда ставки находятся на пике, чтобы зафиксировать высокую доходность по уже имеющимся накоплениям. Это самый простой для расчета конечной прибыли инструмент с гарантией сохранения вложений. Если важнее прогнозировать конечный результат сбережений, то срочный вклад будет лучшим выбором. Проценты по депозитам выше, чем по накопительным счетам, потому что банки платят клиентам премию за уверенность в том, что не придется досрочно вернуть средства. Однако в случае внезапной потребности в деньгах есть риск потерять накопленный доход для клиента.

Также если у вас уже есть опыт сбережения, то оптимальным подходом будет комплексное

размещение средств. Например, 100% вашей суммы вы можете разбить на 30% и 70%. Меньшую часть положить на накопительный счет, чтобы всегда иметь доступ к деньгам, как в кошельке. Основную часть – 70% – лучше зафиксировать на вкладе с повышенной доходностью. Например, сейчас максимальная ставка по вкладам в ПСБ составляет 8,35% годовых (вклад «Сильная ставка»).

Открывая депозит, клиент также может заранее просчитать конечную доходность с учетом обязанности заплатить НДФЛ на доходы по вкладам. Налог платится по процентным доходам, выплаченным гражданину за год, за минусом необлагаемой части. Она рассчитывается как произведение 1 млн рублей и ключевой ставки Банка России, установленной на 1 января данного года.

Например, гражданин в начале 2021 года открыл рублевый вклад в размере 1,5 млн рублей, ставка по вкладу – 5% годовых, проценты выплачиваются в конце срока действия, который заканчивается 1 декабря. Других вкладов нет. Таким образом, процентный доход составит 68 750 рублей. Ключевая ставка Банка России на 1 января 2021 года составляла 4,25%. Необлагаемый процентный доход за год – 42 500 рублей. В результате для такого физического лица сумма налога к уплате составит: $(68\,750 \text{ рублей} - 42\,500 \text{ рублей}) \times 13\% = 3\,412,50 \text{ рубля}$. Итого: клиент заработает на процентах не 68 750, а 65 337,50 рубля. Сделать такой расчет заранее для накопительного счета не получится, потому что условия могут существенно меняться в течение года.

ЧТО БУДЕТ СО СТАВКАМИ?

Сейчас максимальная доходность по депозитам в некоторых банках уже достигла 9% с учетом капитализации. Пока

такую ставку можно получить только в случае соблюдения определенных условий – успеть открыть вклад до определенного числа или, например, положить сумму на три года.

Банки повышают ставки по вкладам на фоне повышения ключевой ставки ЦБ – с апреля регулятор поднял ее 6 раз на 3,25 п.п. до 7,5%. Председатель ЦБ Эльвира Набиуллина допустила, что регулятор еще раз повысит ставку на 1 п.п. на ближайшем заседании в декабре. Ключевая ставка в 2022 г. будет находиться в диапазоне 7,3–8,3%, отмечала ранее Набиуллина, а к нейтральному уровню ставки в 5–6% ЦБ может перейти не ранее 2023 г. В результате депозиты вновь становятся привлекательными. Уже в сентябре объем средств на срочных вкладах увеличился на 103 млрд рублей, до 19,3 трлн рублей.

Ставки по депозитам и накопительным счетам следуют за ключевой ставкой с лагом 1–2 месяца, рассказывает главный аналитик Совкомбанка Михаил Васильев. В настоящее время повышение депозитных ставок отражает октябрьское повышение ключевой ставки на 75 базисных пунктов, до 7,5% годовых. По его словам, в ближайшие месяцы увеличение ставок по депозитам продолжится.

Преимущества накопительных счетов в условиях растущих ставок стали очевиднее. По ним банки в январе – ноябре сами поднимали проценты без активного участия клиентов. Если в начале года можно было получить 2–5% годовых по накопительным счетам, то сейчас – 4–8,5%. При этом в январе средние ставки по вкладам выше одного года равнялись 4,18%. Те, кто открыл депозит в начале года, скажем на три года, получит в итоге меньшую доходность и не сможет реинвестировать средства, не потеряв уже накопленные проценты, когда ставки достигнут пика. 📌

ДЛЯ ВЫБОРА МЕЖДУ ДЕПОЗИТОМ И НАКОПИТЕЛЬНЫМ СЧЕТОМ ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ СХЕМОЙ



Что для вас важнее: надежно сохранить деньги с известной доходностью или иметь возможность свободно распоряжаться ими и получать дополнительный доход?

Если важнее предсказуемый доход по фиксированной ставке, то следует выбрать депозит.



Могут ли возникнуть непредвиденные расходы, на которые потребуются большая сумма?

Если до определенного момента деньги точно не понадобятся, то следует выбрать депозит.



В случае сомнений по поводу срочной потребности в деньгах можно разделить сумму на части (например, 70% и 30%), вложив большую часть на срочный вклад, а остальные – на накопительный счет. Итоговая доходность будет чуть ниже, зато подстрахуете себя на случай потребности в средствах.

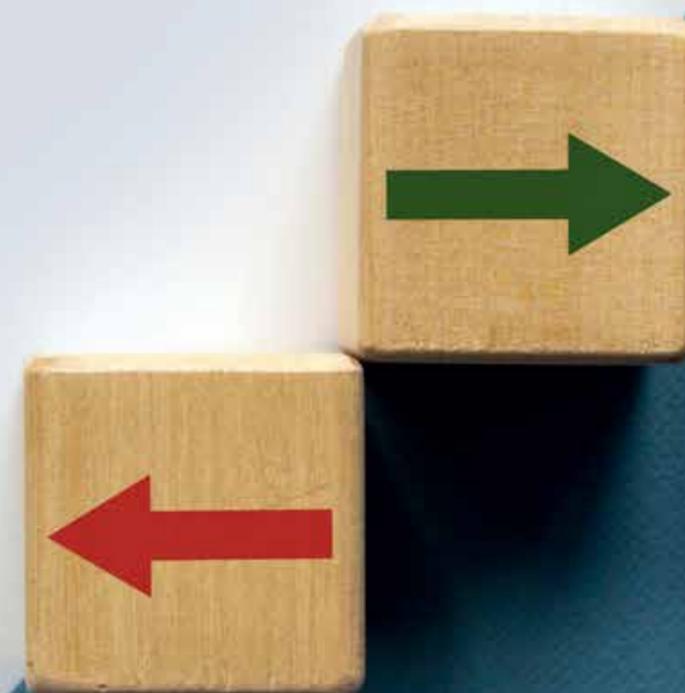


Планируете ли вы вложить сразу крупную сумму или постепенно откладывать в течение определенного времени?

Во втором случае лучше выбрать накопительный счет.



Если вы еще не начинали откладывать средства ни в каком виде, но хотите начать формировать «финансовую подушку» и при этом свободно распоряжаться средствами, разумнее всего начать с простого – открыть накопительный счет.



ЮРИЙ ГРИБАНОВ: «МЫ – BLOOMBERG ДЛЯ РОССИЙСКОГО БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА»

Генеральный директор Frank RG Юрий Грибанов рассказал о том, как разработать стандарт для отрасли, не обладая административным ресурсом или серьезными стартовыми преференциями, а также поделился нюансами взаимодействия с крупнейшими российскими банками и другими тонкостями работы компании-консультанта.

Беседовал Леонид Хомерики

Юрий, ваша компания довольно молодая – вы стартовали в 2008 году, при этом в числе клиентов сегодня – все крупнейшие российские банки. Признайтесь, ощущаете гордость за проделанную работу?

В нашем изменчивом мире 13 лет – это весьма солидный возраст для компании. Мы даже успели пережить два-три кризиса! (улыбается). При этом нам повезло найти удачную нишу. Еще на старте нас посетила идея создания отчетов, которые позволили бы банкам оценивать собственное положение в любом из сегментов розницы, то есть, по сути, мы предложили оцифровать рынок, объемы бизнеса и доли игроков. Это была именно та информация,

которой не хватало коммерческим директорам для принятия решений. И попали в яблочко! Клиентскую базу наработали очень быстро в силу уникальности востребованного рынком продукта.

Дальше – больше: отлаженный процесс получения информации мы стали дополнять

так называемыми интерпретациями – идеями, гипотезами, рекомендациями – и в итоге смогли к статистике добавить аналитическую ценность. Это позволило компании закрепиться на рынке и фактически создать для банковской индустрии стандарт в области конкурентной аналитики ры-

«Еще на старте нас посетила идея создания отчетов, которые позволили бы банкам оценивать собственное положение в любом из сегментов розницы»



ночной среды и исследования рынка.

Пожалуй, то, что мы смогли принять вызов, реализовать амбиции и подготовить продукт, – это повод для гордости каждого сотрудника компании.

Наша главная трудность и задача – поиск талантов. И такую же трудность испытывают все другие компании, которые думают о продукте, клиентах и будущем. Мы переживаем кризис на рынке труда. Людей не хватает. И тот, кто научится в этих условиях привлекать лучшие кадры, удерживать и развивать их, – станет на рынке победителем.

Какими специфическими ресурсами вы обладали изначально? Ведь нельзя взять и на ровном месте создать компанию, которая стала стандартом для целой отрасли.

Можно, если повезет оказаться в нужное время и в нужном месте. У меня был опыт консалтинга и работы в банковской индустрии, а еще – стол и компьютер. Собственно, с этого и начался бизнес. Не с каких-то фантастических ресурсов и капиталовложений. Просто однажды я уволился с работы и начал делать отчеты, которые потом постепенно стали востребованными. По мере развития бизнеса рос коллектив, формировалась команда.

Испытываете ли вы трудности с подбором высококвалифицированных специалистов?

Все компании их испытывают, и мы не исключение. Плюс наш бизнес довольно специфичный, и готовых специалистов на рынке просто нет.

Пять-шесть лет назад мы внедрили стратегию внутреннего роста – перестали нанимать специалистов на старшие аналитические и менеджерские позиции. Ищем талантливых выпускников или молодых

специалистов на младшие аналитические позиции, даем им возможность вырасти в компании до руководителей проектов по принципу «мастер – подмастерье». Нам выгодно, чтобы этот рост произошел как можно быстрее. Поэтому одна из важных задач руководителя проекта – работа с молодым, подрастающим поколением.

Frank – это честный, открытый. А RG что значит?

Research Group. Мы решили, что стоит упростить название, потому что все равно полностью никто его не выговаривал, к тому же мы переросли research, когда двинулись в сторону консалтинга. Поэтому решили оставить только аббре-

→ Frank RG – исследовательская и консалтинговая компания, специализирующаяся на исследованиях рынка финансовых услуг. В числе исследуемых тем – розничный банкинг (ипотека, автокредиты, кредитные карты, нецелевые и товарные кредиты, депозиты, расчетно-кассовое обслуживание); страхование; автомобили; недвижимость; потребительские товары и услуги (бытовая техника и электроника, мебель); туризм; образование.

→ Юрий Грибанов

Возглавляет Frank RG с момента основания компании в 2008 году. До этого руководил отделом рыночной аналитики банка «Хоум Кредит», работал в компаниях Princeton Partners Group (стратегический консалтинг) и МТС. Окончил Московский технический университет связи и информатики.

виатуру RG как память о нашей истории.

На кого из западных игроков ориентировались, когда создавали бизнес?

Мы действовали по наитию, интуитивно. Потом, конечно, начали следить за зарубежными аналогами, чтобы изучить их решения и пути развития. Но, как ни удивительно, на мировом рынке не так много подобных предприятий, а полных аналогов вообще не существует. Где-то мы похожи на компанию Finalta – это «дочка» McKinsey, которая делает глобальные бенчмарки. Но главный вдохновитель для меня сегодня – Bloomberg. В каком-то смысле мы сами – Bloomberg для российского банковского бизнеса.

Как вам удалось выстроить систему получения информации и ее оперативной обработки?

Мы начали публиковать рейтинги, опираясь на публичные данные. Нас заметили, и банки стали находить в рейтингах неточности. Мы были готовы к диалогу, признаваясь честно, что наша цель – сделать рынок максимально понятным и прозрачным для участников, и с радостью получали эту обратную связь в виде точечных корректировок. Постепенно все оценки были заменены фактическими данными, банки осознали пользу нашей системы. Поскольку рынок стал более конкурентным, ценность закрытости уступила место спросу на его прозрачность. Ежемесячно мы рассчитываем объем продаж банковских продуктов и доли 50 крупнейших банков в России в целом и в отдельных регионах.

В каком режиме вы получаете данные от банков?

Ежемесячно. Мы продолжаем эту работу, потому что есть еще закоулки банковского бизнеса, которые нам недоступны. Например, сервис для малого бизнеса. Этот сегмент и вооб-

ще корпоративный блок более закрыты для исследователей и для консультантов, чем розничный бизнес. При этом я с большой досадой наблюдаю, что и сам сервис, который ближе к рознице, чем к корпоративному обслуживанию, также не мотивирован к открытости и к самопознанию. По сути, участники рынка действуют не совсем вслепую, но по неточным картам, с использованием приблизительных данных, и это приводит к потере эффективности. Мы сейчас ведем переговоры с банковской отраслью, с руководителями малого бизнеса кредитных организаций для того, чтобы построить здесь систему, аналогичную той, что мы внедрили в рознице. К сожалению, пока у нас не очень получается.

Как устроено ваше взаимодействие с крупнейшими банками, которые, надо полагать, являются вашими клиентами?

Все 30 крупнейших банков – наши клиенты. У нас договорные отношения, очень прозрачные и понятные. Один из базовых принципов нашего бизнеса: мы не торгуем нелегальной информацией. Также мы не

«Можно стать стандартом, если повезет оказаться в нужное время и в нужном месте»

”

занимаемся конкурентной разведкой, что иногда нам приписывают. Мы делаем понятную, предсказуемую, очень открытую исследовательскую аналитику.

По информации с вашего сайта, ни одна компания в России не смогла приблизиться к вам по скорости и точности в мониторинге тарифов. Как вам удалось этого добиться?

Нужного эффекта помогает достичь удачное, выверенное сочетание программного комплекса и работы аналитика. У нас собственная разработка программного обеспечения, и мы ее развиваем дальше. Принцип действия очень простой: робот каждый час проверяет сайты банков на предмет изменений. И если

обнаруживает какое-то движение, то отправляет оповещение аналитику. Дальше уже задача специалиста – отделить зерна от плевел и перепроверить данные. Человеческий фактор не нужно недооценивать.

Совместно с Высшей школой экономики вы разработали модель для расчета пятилетнего прогноза развития рынка банковской розницы. Ее точность на годовом горизонте прогнозирования составляет 97–98%. Расскажите, пожалуйста, об этой модели.

В основе модели лежат математические инструменты. Она использует ретроспективные ряды для того, чтобы прогнозировать поведение рынка в будущем. Мы ее актуализируем каждый месяц. Модель можно назвать самообучающейся: каждый новый набор фактических данных побуждает ее перепроверять себя, оценить, насколько заложенные алгоритмы и формулы соответствуют текущему положению дел. Она все сопоставляет и учится на этих ретроспективных данных, корректируя с их помощью свежий прогноз.





«Сегодняшний этап развития ипотеки приближает Россию к опыту западных стран, где она является главным кредитным продуктом»

И какие прогнозы она дает, скажем, на ближайший год, пять лет, на конец текущего периода?

В 2022-м мы ожидаем охлаждения рынка – прежде всего, в части выдачи кредитов наличными: по нашему мнению, их объем снизится на 10–15%. Помимо того, что прогноз основан на макроэкономических данных, в ручном режиме мы заложили сюда также фактор изменения нормативов Центрального банка. Регулятор ввел их в этом году, и, вероятно, в следующем продолжит «охлаждать» рынок.

В хорошем и сопоставимом по объему с нынешним годом темпе будет развиваться ипотека. Мы ожидаем, что вырастет и сегмент автокредитования. В этом году серьезным фактором здесь был дефицит автомобилей: просто нечего было продавать, не на что брать автокредиты. Сейчас все-таки есть надежда, что к середине 2022-го ситуация с поставками авто нормализуется. Кроме того, банки меняют стратегию и смелее решаются на кредитование подержанных машин, что также пророчит рост.

Главная тема номера этого журнала – рынок недвижимости. Не могли бы вы поделиться наиболее интересными цифрами из вашей аналитики по этому рынку?

Впечатляют – признаюсь, неприятно – темпы роста цен на недвижимость, вызванного вероятно низкими ставками по ипотеке. Ведь, по сути, рост цен на квадратный метр нивелировал фактор снижения ставок. Доступность недвижимости откатилась назад в результате вот этих «качелей». В итоге платеж, доступный клиентам, остался таким же, как и несколько

лет назад, просто поменялись местами факторы цены. Это неприятно, но, с другой стороны, это рынок, который себя уравнивает, и рост ставок может вернуть эти «качели» на место. Посмотрим, во что выльется ситуация в 2022–2023 годах.

Впрочем, впечатляют и рекорды роста спроса на ипотеку. Никто не ожидал такой динамики. Сегодняшний этап ее развития приближает Россию к опыту западных стран – Европы и Штатов, где именно ипотека является главным кредитным продуктом.

С другой стороны, ипотечная закредитованность может и к кризисам привести...

Неправда. Несмотря на то, что в публичном пространстве эксперты любят порассуждать на тему ипотечного «пузыря», фундаментальные макроэкономические показатели именно российского рынка демонстрируют, что мы еще далеки от этой ситуации. Сегодня отношение ипотечной задолженности к ВВП в России составляет 10%, тогда как в период кризиса в Штатах этот показатель колеблется в диапазоне 70–80%. Разница есть?

Есть, принято. Сменим тему: насколько премия Frank Premium Banking Award является престижной и репрезентативной для банковского сектора?

Нас отличает методика выбора номинантов. Прежде, чем вручить награды, мы исследуем рынок примерно полгода. Сопоставляем цифры, говорим с экспертами, с клиентами, сами на себя примеряем продукты, осуществляем тайные покупки, изучаем тарифы. Тратим около трех тысяч человеко-часов для того, чтобы разобраться, что на рынке происходит. После этого мы все сводим в большую расчетную таблицу, которая и рассчитывает рейтинги. Есть пункты, в которых



▲ Генеральный директор Frank RG Юрий Грибанов и старший вице-президент – руководитель блока розничного бизнеса ПСБ Мигель Маркарянц

мы опираемся не на экспертное мнение, а на отзывы клиентов. И в итоге получаем возможность затронуть разные аспекты банковского бизнеса. Мне кажется, что это делает нашу премию самой престижной, поскольку за ней стоит максимально объективная информация. Настолько объективная, что клиенты, которые покупают наш отчет, могут сесть с калькулятором и все пересчитать самостоятельно. Эти расчеты абсолютно открыты для рынка.

Каким будет Frank RG и рынок в перспективе нескольких лет?

Я верю в то, что у банков все будет хорошо, потому что они составляют центральное звено рыночной экономики. А мы будем стараться предоставлять им как можно больше информации – пусть их бизнес становится все более эффективным, понятным, предсказуемым и математически выверенным.

Очень надеюсь, что нам удастся запустить продукт и в малом бизнесе, и, возможно, в крупном корпоративном – тоже. Но и банковская розница, замечу, тоже очень сильно меняется, и наша задача – держать руку на пульсе и меняться вместе с рынком. Появляется куча новых сегментов, продуктов. Вот, скажем, из последнего: невероятными темпами развивается розничное инвестирование. Еще четыре года назад этой индустрии не существовало вовсе, а сегодня это – самый динамичный сегмент банковской розницы. Объемы бизнеса, количество клиентов растут ежегодно и кратно, что вызывает огромный интерес со стороны участников рынка. Конечно, мы не можем обойти это явление стороной: нужно научиться его оценивать, рейтинговать и награждать игроков, показавших выдающиеся результаты в течение года. Мы всегда готовы меняться и адаптироваться. 📈

→ В октябре 2020 года ПСБ получил премию Frank Premium Banking Award – 2020 за программу премиального обслуживания Orange Premium Club. Она признана лучшим предложением по нефинансовым привилегиям для состоятельных клиентов в России. Также Orange Premium Club вошла в топ-5 лучших программ премиального обслуживания в 2020-м.

→ В ноябре 2021 года ПСБ стал победителем среди российских банков в номинации «Лучшие условия ипотеки на первичном рынке» по версии Frank Mortgage Award 2021. Наиболее комфортные условия доступны по «Госпрограмме 2020» и программе «Семейная ипотека». Также клиенты банка могут воспользоваться ипотекой на покупку квартир в рамках совместных программ с застройщиками.

AGILE

КАК ОБРАЗ ЖИЗНИ

Вслед за технологиями стремительно меняются и запросы общества. Чтобы не оказаться на обочине истории и не проиграть схватку конкурентам, бизнес вынужден искать гибридные способы управления. Один из них – Agile-метод. Разбираемся в том, как компаниям он подходит, как без потерь перестроить компанию на новые рельсы и стоит ли это делать.

Текст: Елена Стахеева

Мы живем на космических скоростях. Чтобы вовремя адаптироваться к новым веяниям, руководители фокусируются на гибкости и оперативном планировании, а сотрудники учатся работать единым фронтом. Так, в офисах управляющих компаний добывающих и перерабатывающих корпораций появляются зоны виртуальной реальности, где работники головной структуры могут увидеть, как трудятся их коллеги на региональных заводах, к примеру, в далекой Сибири.

ИСТОРИЯ

Agile (от англ. Agile software development) – это группа методик для гибкого управления проектами в команде разработчиков. Рабочий процесс при таком подходе разбивается на небольшие временные промежутки – 2–3 недели, их еще называют спринтами (от английского sprint – бег на короткую дистанцию) или итерациями. Каждая итерация на выходе дает либо готовый продукт, либо его часть, которую уже можно использовать.

В команде, исповедующей Agile, трудятся разработчики, тестировщики, менеджеры проектов, дизайнеры интерфейсов,

технические (UX) писатели. Их основной инструмент взаимодействия – умение договориться в процессе работы. Таким образом, команда экономит время, не тратя долгие часы на совещания. Со стороны заказчика выступает product owner – менеджер или директор, который дает обратную связь, позволяющую корректировать процесс разработки продукта на любом этапе.

Одним из самых наглядных примеров реализации принципа «было – стало» можно назвать историю компании-агрегатора покупки билетов



Ticketland. Классическая ситуация: большой поток информации и товаров, устаревшие базы данных и разное программное обеспечение в регионах присутствия компании, низкие скорость разработки и качество продукта. Текучка кадров, преимущественно разработчиков, и несколько незаменимых специалистов на ключевых позициях, плюс узкая специализация бизнеса. В результате – падение выручки.

Требовались новые программы с учетом сохранения наработанных десятилетиями инструментов, а также гибкие и прозрачные схемы взаимодействия сотрудников.

Такую задачу – с переходом на Agile – руководство компании поставило перед бизнес-тренерами.

Первое, что было сделано – увольнение нескольких линейных руководителей, которые не видели общей картины и слабо разбирались в продукте. Далее началась работа с командой. Сотрудникам прививали навыки ответственности не только за свой участок работы, но и за смежные, и за продукт в целом – то есть внедрили кросс-дисциплину

Манифест Agile появился в 2001 году после того, как программисты и управленцы ведущих компаний США собрались на горнолыжном курорте Сноуберд в штате Юта, чтобы разработать новые методики управления и организации бизнес-процессов. На тот момент каскадная модель управления проектами, подразумевающая последовательное выполнение этапов проекта, тормозила развитие стартапов в области высоких технологий, в том числе финтехе. За несколько дней пребывания программистов в Сноуберде появился Манифест, который также называют Библией Agile. Документ содержит свод 4 ценностей и 12 принципов разработки программного обеспечения или проекта. Данные принципы применимы к любой деятельности, направленной на результат.

t-shape: это элемент Agile, обозначающий открытость новым знаниям, например, когда sales-менеджер осваивает искусство составления презентаций.

На пути к цели в Ticketland ввели обсуждение ретроспектив (это дискуссия между всеми участниками команды с обсуждением, что пошло не так и что можно улучшить); стали оценивать все предложения с точки зрения монетизации (к примеру, если разработчики говорят, что надо работать над какой-то опцией продукта, они должны объяснить, как это принесет компании деньги).

Результаты внедрения Agile не заставили себя долго ждать. Все поставленные задачи были выполнены. Сервис Ticketland повысил оборот и прибыль и вошел в двадцатку крупнейших интернет-компаний в России по итогам 2017 года по версии Forbes (компанию оценили в \$84,2 млн).

КОМУ ВОЙНА, А КОМУ – AGILE

Бренды не успевают выполнить длинный цикл классического менеджмента: основательно изучить рынок, спроектировать

продукт и рабочий процесс, отладить его под конкретную задачу, переписать регламенты и переучить персонал.

Новый менеджмент позволяет все это делать на ходу: в «полевых условиях» формировать и проверять гипотезы и в случае успеха быстро перестраивать производство.

«Компании, применяющие методы Agile, преодолевают кризисные периоды в экономике успешнее, чем конкуренты с жесткой иерархичной структурой управления», — отмечает Алексей Хоменок, генеральный директор архитектурного бюро G5 Architects. — При соблюдении двенадцати принципов организации труда повышается уровень лояльности сотрудников, появляются чувство общности и взаимное доверие, взаимопомощь. Базовые, казалось бы, вещи, но именно такая сплоченность коллектива создает единый, очень гибкий организм, успешно преодолевающий все преграды на пути к поставленной цели».

Стоимость перехода на принципы Agile напрямую зависит от масштаба бизнеса. Если относительно небольшая компания может оплатить услуги бизнес-тренера (от 500 тысяч до 1 млн рублей), то корпорации закладывают на реализацию метода 200–300 млн рублей.

ПОДВОДНЫЕ КАМНИ

При применении Agile велик соблазн использовать подход лишь частично.

Например, один из шаблонов работы – scrum – предусматривает обязательную демонстрацию продукта заказчиком и получение обратной связи. Бывает, что ее могут дать только конечные пользователи, которых невозможно позвать на демонстрацию.

Компания решает эту проблему формально: одобрение получают не от пользователей, а от менеджера проекта, которого назначил заказчик. Такой

12 принципов Agile



Наивысшим приоритетом является удовлетворение потребностей клиента благодаря регулярной и ранней поставке ценного программного обеспечения.



Изменение требований приветствуется даже на поздних стадиях разработки.



Работающий продукт следует выпускать как можно чаще: с периодичностью от пары недель до пары месяцев.



Разработчики и представители бизнеса должны ежедневно работать вместе на протяжении всего действия проекта.



Над проектом должны работать мотивированные профессионалы. Создайте условия, обеспечьте поддержку и полностью доверьтесь им.



Непосредственное общение является наиболее практичным и эффективным способом обмена информацией как руководства с командой, так и сотрудников внутри команды.



Работающий продукт – основной показатель прогресса. Это – главное доказательство того, что у команды все получилось.



Инвесторы, разработчики и пользователи должны иметь возможность поддерживать постоянный ритм бесконечно, чтобы работать синхронно, в унисон.



Постоянное внимание к техническому совершенству и качеству проектирования повышает гибкость проекта, что положительно сказывается на продукте.



Простота – искусство минимизации лишней работы – крайне необходима для сокращения ресурсов на разработку конечного продукта.



Самые лучшие требования, архитектурные и технические решения рождаются у самоорганизующихся команд. Это дает компании преимущество перед конкурентами.



Команда должна систематически анализировать возможные способы улучшения эффективности и корректировать стиль своей работы в процессе.

специалист понимает, какую проблему нужно решить, но не может оценить, подойдет ли выбранное решение целевой аудитории. В результате перестает работать весь фреймворк (готовая модель в IT, заготовка, шаблон для программной платформы, на основе которого можно дописать собственный код), потому что без полноценного тестирования продукт с большой вероятностью не будет соответствовать ожиданиям потребителя.

Помимо возможного сопротивления и неприятия сотрудниками принципов Agile, а также внутреннего саботажа и имитации бурной деятельности, есть и другие риски внедрения системы. Например, если компания работает в секторе b2b, заказчики могут отказаться от новых правил, например, элементарно не захотят тратить время на промежуточные согласования.

«Методика будет хорошо работать там, где нет больших капитальных вложений в сам процесс работы, где главное орудие производства – интеллект сотрудников, а не станки на заводе, предположим», — отмечает эксперт Лаборатории

создания прорывных продуктов Product Lab Олег Афанасьев.

Не подойдет Agile тем компаниям, где стоимость доработки продукта очень высока, где на кону человеческая жизнь. К примеру, нельзя построить атомный реактор с алюминиевой крышей и проверить его на маленькой мощности. В этих условиях не до экспериментов, которые так поощряет Agile. Если же участок работы не требует огромных капиталовложений и полученный результат может быть переделан, то Agile можно попробовать, если в нем есть необходимость – возникла застой в компании, в течение полугодия не выпускался новый продукт, обошли конкуренты и т.д.

Переход на Agile приведет и к вмешательству в офисную эргономику. По словам Алексея Хоменка, гибкость бизнеса требует совершенно другой организации рабочего пространства. Активно применяющий Agile коллектив не сможет полноценно функционировать при кабинетной раскладке или в классическом open-space. Для обеспечения высокого уровня комфорта и ударной производительности труда Agile-офис всегда максимально

Наиболее остро потребность быстро меняться ощущают ИТ-сфера, маркетинг, ретейл, банки

использует каждый сантиметр пространства и состоит из многофункциональных зон без закрепления рабочих мест. Другие характерные черты – максимально полезная площадь, ортопедические столы и стулья, модульная мебель, мобильные и регулируемые решения по зонированию, множество небольших деталей, помогающих сохранить здоровье сотрудников при интенсивном темпе работы: подставки под ноги, навесные аксессуары, неформальные рабочие зоны и рекреационные пространства, которые все чаще встречаются и в современных классических офисах.

Исследование компании Scrum Trek показало, что 73% российских компаний внедряют Agile в течение трех лет экспериментов (или быстрее), а у остальных это занимает не более одного года. Инициатива перехода на новый метод управления должна иметь поддержку собственников и топ-менеджеров, а в идеале и всех сотрудников. При появлении Agile в небольшой компании, до 50 человек, несогласные с новыми правилами игры будут видны сразу, и с ними можно будет выстроить работу. Но вот если внедрение происходит в более крупных организациях, то необходимо будет обеспечить внутреннее продвижение методики гибкого управления за счет неформальных лидеров коллектива, используя силу их убеждения и влияние. Только в этом случае метод начнет работать. 



ДЕШЕВО И СЕРДИТО: КАК РАБОТАТЬ С АКЦИЯМИ ВТОРОГО ЭШЕЛОНА



Акции второго эшелона менее ликвидны, чем так называемые голубые фишки. Но и они пользуются спросом у инвесторов. Пробуем разобраться, какие из них заслуживают права быть в доходных инвестиционных портфелях.

Текст: Сергей Мингазов

Для большинства инвесторов на фондовом рынке самыми привлекательными активами являются голубые фишки. Они имеют два важных преимущества – высокую ликвидность и стабильность, а сами эмитенты заслуживают доверия. С акциями второго эшелона все сложнее – они зачастую не отличаются такими характеристиками.

Для акций второго эшелона характерны низкая ликвидность, средний или высокий спред между ценой покупки и продажи (до 4%), а также относительно высокая волатильность (более 5%) при среднем объеме торгов, отмечает руководитель проекта real-investment.net Дмитрий Дунашев. При этом компании-эмитенты акций второго эшелона – это далеко не малый бизнес. Но их названия, что называется, не на слуху, в отличие от «Газпрома», «Роснефти» или Сбера. «Эшелонированные» компании-эмитенты выпускают в свободную торговлю меньше акций, что снижает их ликвидность, но при этом повышает вероятность значительного изменения цены. К таким бумагам можно отнести «Ростелеком», «Энел Россия», «Мечел», «ПИК», «КАМАЗ» и «Аэрофлот».

Заработать на этих акциях можно, покупая их подешевле и продавая по максимальной цене, или получая прибыль за счет дивидендов. Компании второго эшелона при этом способны показать бурное развитие за относительно короткий промежуток времени. Для неопытных инвесторов такие бумаги часто второсортны, а вот опытные, квалифицированные инвесторы знают, как работать с такого рода бумагами.

При работе с акциями второго эшелона нужно придерживаться определенных правил. Во-первых, необходимо анализировать финансовые показатели компаний, ситуацию на рынке и перспективы отраслей (среди эмитентов «эшелонированных» бумаг очень много специализированных предприятий – от фармацевтики и нефтехимии до энергетики и металлургии). Во-вторых, повышать

собственную осведомленность о делах и планах конкретной компании. В-третьих, необходимо диверсифицировать собственный инвестиционный портфель. То есть наполнять его разными по отраслям и виду деятельности активами. Если какие-то из ваших активов упадут в цене, другие могут вырасти.

Экономист Евгений Коган акцентирует внимание на осведомленности инвестора об этой категории ценных бумаг. По его словам, второй эшелон – «это всегда сплетение слухов, интриг и спекуляций». С этими бумагами надо быть очень аккуратными, поскольку зачастую на рынке идут «подковерные игры», которые не дают объективно просчитать все риски, предупреждает он. Крайняя осторожность в таких вложениях предполагает, что их доля в инвестиционном портфеле не должна превышать 20%. По словам Когана, угроза ликвидности сохраняется и на растущем рынке. При этом он отмечает, что акции компаний второго эшелона – безумно интересный и крайне рискованный сегмент рынка для тех, кто «очень хорошо, досконально понимает нюансы», то есть знает проблематику



компаний, игроков, держащих большие пакеты акций, может оценить, кому может быть выгодно то или иное движение котировок ценных бумаг.

«В российском сегменте акций второго эшелона есть огромное количество очень интересных историй. А есть и откровенно слабые компании, которые покупать – прощаться с деньгами. Будьте крайне осторожны», – призывает инвестстратег. Рынок бумаг второго эшелона в основном невероятно дешев, отмечает он.

Долгое время после глобального финансового кризиса 2008 года миноритарные акционеры на нем были «размыты», а акции не самых крупных компаний мало кого интересовали. При этом многие компании просто ушли с рынка. Российский второй эшелон превратился в кладбище потерявших надежды инвесторов и инвестидей. Но в 2020–2021 годах ситуация стала «меняться драматически» за счет прихода на рынок миллионов новых игроков, ищущих новые идеи для вложений. Как результат, к акциям многих компаний начинает возвращаться ликвидность, а их котировки растут.

Российские эксперты указывали на начавшееся смещение интереса инвесторов в сильно отставший второй эшелон уже в начале 2020 года. Так, аналитик «Алор Брокер» Алексей Антонов в январе прошлого года призвал искать идеи для среднесрочных позиций именно там. В декабре 2020-го он же предсказывал, что капитал перетечет в слабо участвовавшие в ралли акции второго эшелона,



СЛОВАРЬ ИНВЕСТОРА

Ликвидность – это возможность быстро продать акции по рыночной цене. Чем выше ликвидность, тем бумаги привлекательнее для вложений.

Спред – это разница между ценами продавца и покупателя.

Волатильность показывает, как меняется цена на акции на определенном временном отрезке. Высокая волатильность – изменения цены более чем на 5% за несколько часов – означает как возможность быстрой прибыли, так и риски больших потерь.

где наиболее интересными являются дивидендные бумаги энергетических компаний. Аналитики «ВТБ Капитал Инвестиции» в своей обновленной на четвертый квартал 2021 года инвестстратегии также указывали, что делают «большой акцент на компаниях второго эшелона».

«Не стоит недооценивать акции второго эшелона в плане заработка или идей роста. В то же время, несмотря на неплохую дивидендную доходность, отдельные бумаги стоят неоправданно дорого. При этом любая положительная фундаментальная новость может кратное увеличить цену бумаги», – говорит эксперт Центра аналитики и экспертизы ПСБ Владимир Соловьев. По его словам, похожее случилось в августе с акциями «КАМАЗа», которые за день выросли почти в два раза после сильных результатов за первое полугодие 2021 года. Аналогичная динамика наблюдалась и по бумагам «Объединенной Вагонной Компании» на фоне корпоративных новостей.

«Ликвидность акций напрямую не связана с рыночной стоимостью компании. Скорее, на нее влияет объем торгов, который зависит от новостного фона, политики, экономики и т.д. Иногда объемы торгов акциями «не-

Для акций второго эшелона характерны низкая ликвидность, средний или высокий спред между ценой покупки и продажи (до 4%), а также относительно высокая волатильность (более 5%) при среднем объеме торгов

дорогих» компании превышают объемы торгов акциями «великанов», – отмечает Евгений Коган. Он призывает искать «интересные истории» среди компаний второго эшелона.

Среди российских компаний второго эшелона – банки, энергетические компании, девелоперы, мосто- и дорожные строители, предприятия фармацевтики и аптечные сети, транспортно-логистические компании, автопроизводители и машиностроители. Аналитики цифрового медиа об инвестициях и личных финансах InvestFuture по итогам первого полугодия 2021 года оценили потенциал роста некоторых компаний второго эшелона. Они выделили среди них «КАМАЗ», угольную компанию «Распадская», «Мечел», «Нижнекамскнефтехим» и «Казаньоргсинтез», Институт

стволовых клеток человека (ИСКЧ). Но анализ показателей и перспектив этих предприятий привел к очень разным прогнозам их ближайшего будущего.

Так, в случае с «КАМАЗом» аналитики не увидели триггеров дальнейшего роста его бумаг, несмотря на сильные фундаментальные показатели. Но возможное слияние с «Соллерс» может подтолкнуть акции татарстанского автопроизводителя вверх. Угольной компании «Распадская» аналитики прочат рост ликвидности акций и их стоимости, потенциал роста они оценили до 450 рублей за бумагу. «Мечел» (горнодобывающая и металлургическая компания) они прогнозируют высокую дивидендную доходность и рост цен на привилегированные акции («префы») до 300 рублей.

От нефтегазохимических компаний «Нижнекамскнефтехим» и «Казаньоргсинтез» команда InvestFuture ожидает хорошей дивидендной доходности на фоне объединения их материнской компании «ТАИФ» с «Сибуром». Последний в дальнейшем планирует выйти на IPO. Аналитики считают разумным удерживать акции химвпредприятий до завершения сделки по слиянию.

Эксперт «БКС Экспресс» Василий Карпунин в обзоре от 26 августа отметил, что фокус внимания инвесторов смещается на второй эшелон каждый раз, когда завершается активная фаза роста в наиболее ликвидных голубых фишках. Зачастую интерес к менее ликвидным бумагам появляется еще и в ситуациях, когда рынки ждут какое-то важное событие.

При работе с акциями второго эшелона инвестору необходимо понимать, что вложения в рискованные активы необходимо свести к минимуму, приоритет отдавать компаниями с высокой дивидендной доходностью и хорошим, объяснимым потенциалом роста. При этом сами активы лучше диверсифицировать по отраслям, тогда при «просадке» одних секторов, рост в других сможет компенсировать потери. 🇷🇺



Привлекательные для вложений эмитенты

→ «Соллерс», «Энел Россия» и «Новороссийский морской торговый порт», которые выглядят явно недооцененными относительно рынка и обладают хорошей перспективой роста (Владимир Соловьев, эксперт Центра аналитики и экспертизы ПСБ)

→ «Газпром нефть», энергетическая «ОГК-2», «Новороссийский морской торговый порт» (Алексей Чичикин, аналитик группы компаний «Финам»)

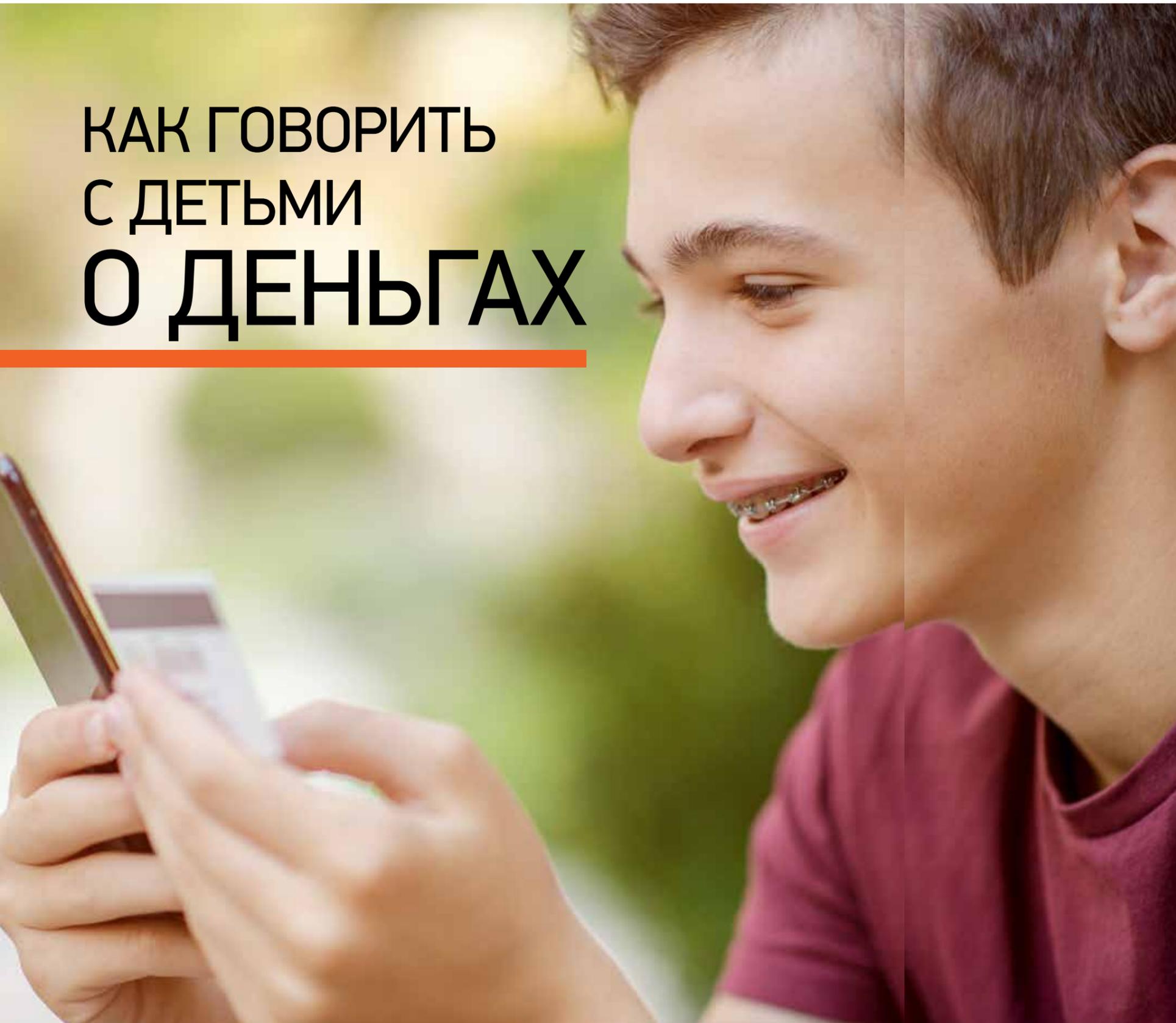
→ «Белуга Групп», производитель и импортер премиального алкоголя и владелец торговой сети «ВинЛаб», а также крупнейший в мире производитель титана «ВСМПО-Авиа» (Роман Жаткин, руководитель клиентского департамента инвесткомпания «Восточные ворота»)

→ «Детский мир», «М-Видео», вошедшая в АФК «Система» Владимира Евтушенкова девелоперская группа «Эталон» (Максим Кондратьев, портфельный управляющий «Сбер управление активами»)

→ «Аэрофлот», производитель удобрений «Акрон», «М-Видео», «Детский мир» и девелопер «ЛСР» (Валерий Емельянов, аналитик «Фридом Финанс»)



КАК ГОВОРИТЬ С ДЕТЬМИ О ДЕНЬГАХ



В каком возрасте начинать ребенку давать карманные деньги и объяснять их ценность? Как научить делать накопления? Платить ли за оценки и работу по дому? Эти вопросы задают себе все ответственные родители. Давайте вместе искать ответы на них.

Текст: Елена Веточкина

СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ ФИНГРАМОТНОСТИ

Наступивший учебный год стал новой точкой отсчета в истории российского образования: в обязательную школьную программу добавлены элементы финансовой грамотности.

Нововведения, касающиеся финграмотности, закреплены в федеральных образовательных стандартах для начальной и средней школы. С 1 сентября 2022 года учащимся первых и пятых классов российских школ в обязательном порядке начнут преподавать «элементы финансовой грамотности»; по согласованию с родителями это может произойти уже в нынешнем году, говорится в сообщении Банка России.

О повышении финансовой грамотности населения в Правительстве РФ задумались не вчера. Обновление государственных образовательных стандартов стало следствием масштабной работы федеральных министерств и ведомств, а также Банка России. Начало этому процессу положил в 2010 году Минфин России в проекте «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового

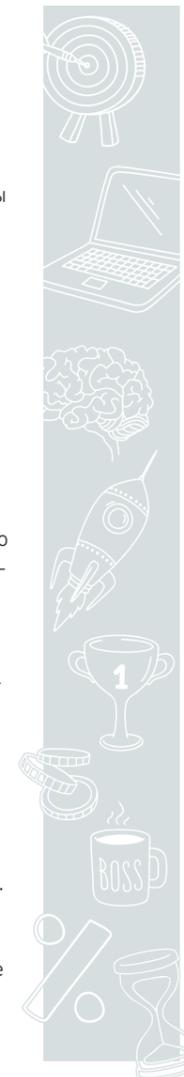
образования в Российской Федерации».

По словам Татьяны Газетовой, эксперта дирекции финансовых знаний Научно-исследовательского финансового института Минфина России, в 2011 году мониторинг уровня финансовых знаний населения показал, что более половины опрошенных не готовы к ответственности за собственные финансовые решения, а также не осознают важности материальной «подушки безопасности». В начале 2010-х 38% граждан не сравнивали предложения банков перед оформлением кредита и считали, что в принципе не способны разобраться в сути предлагаемых финансовых услуг. А с тестом по финансовой арифметике справились лишь 33% россиян, участвовавших в исследовании.

Чтобы изменить ситуацию, началась разработка Стратегии повышения финансовой грамотности населения России. В 2017 году распоряжением Правительства РФ она была утверждена сроком до 2023 года. В разработке и реализации стратегии помимо Минфина России и ЦБ РФ активно участвуют органы управления образованием, региональные власти, бизнес, педагогическое сообщество. Появление в школьной программе основ финансовой грамотности – следствие этих усилий.

ФИНАНСОВЫЙ ЗОЖ ДЛЯ ДЕТЕЙ

Говорить с детьми о деньгах и прививать им основы финансово-здорового образа жизни можно и нужно начинать до школы. Как считает Екатерина Щеголева, основатель школы инвестиций Keurpoint, к четырем-пяти годам дети вступают как раз в тот возраст, когда они безапелляционно могут требовать что-то купить и не воспринимают отказы с формулировкой «нет денег» или «дорого». Ребенок искренне не понимает, почему «нет денег»,



если есть банкомат, который всегда их готов выдать. А значит, именно с этого возраста и нужно постепенно рассказывать, что деньги не берутся с «бездонной» карточки, а для того, чтобы они там появились, родители ходят на работу. И деньги нужно тратить так, чтобы хватало не только на игрушки, но и на продукты, и новую одежду для всех членов семьи.

В таком возрасте дети уже в состоянии выстраивать простые логические связи. Например, способны понять, что если в этом месяце нужно купить теплые сапожки к зиме, то это более важная покупка, чем новая игрушка.

Щеголева отмечает, что детям нельзя говорить «это дорого» или «мы не можем себе этого позволить», так как такие формулировки ставят ограничивающий блок и в будущем будут мешать ребенку.

Как только ребенок научился складывать и вычитать простые числа, его можно привлекать к покупкам в магазине. Это отличный «тренажер» для отработки арифметических вычислений, считает Марат Мынбаев, основатель экосистемы инвестиционных продуктов и услуг на блокчейн Amir Capital Group. «Сколько денег надо, чтобы купить молоко и хлеб? А если тебе захочется шоколадку, сколько потребуется? Сколько ты получишь сдачи, если купишь только хлеб?» Формулируя эти вопросы, родитель учит ребенка анализировать стоимость товаров и распределение имеющихся средств. «При этом важно найти слова, чтобы объяснить, что деньги – это не самоцель, а только средство для получения материальных благ. Нам нужны эмоции и впечатления, комфорт и потребление, развитие и развлечения, которые можно купить за деньги», – уверен Марат Мынбаев.

Первые финансовые цели ребенку можно ставить уже в начальной школе, когда он



Элементы финансовой грамотности в новых федеральных государственных образовательных стандартах распространяются на предметы, напрямую связанные с вычислениями и экономической сферой. Наиболее гармонично они вписываются в математику и обществознание. Например, на уроках математики, изучая проценты, можно вместо решения задач с кусочками пирога планировать личный или семейный бюджет либо изучать пользование кредитами.

лучше понимает свои нужды и желания, отмечает Мария Качуровская, эксперт по финансовой грамотности образовательной платформы «ИнтернетУрок». «Объясните, что такое доходы и расходы, начните выдавать карманные деньги, чтобы ребенок почувствовал самостоятельность и учился обращаться с деньгами, а также понял, что деньги – ресурс ограниченный. Также можно помочь ребенку выбрать цель, на которую он будет копить, к примеру, новый велосипед или телефон. Предложите ребенку записывать свои, пусть даже незначительные, траты, считать накопления», – предлагает она.

В подростковом возрасте начинайте обсуждать вопросы коммунальных платежей и другие неочевидные, «незаметные» статьи расходов, советует Мария Качуровская. В 11–13 лет ребенок уже знаком с понятием денег, умеет их копить и тратить. Приближается время самостоятельной жизни. Тогда же стоит начинать рассказывать о значении таких слов, как «налог», «инфляция». Можно попробовать давать карманные деньги на месяц вперед, это поможет ребенку научиться планировать свои расходы.

ЦЕННОСТЬ ДЕНЕГ В ГЛАЗАХ РЕБЕНКА

«Понимание ценности денег и осознанное потребление приходят к ребенку в тот момент, когда он начинает самостоятельно зарабатывать», – отмечает независимый финансовый эксперт Александр Патешман.

Если же вы родитель ребенка, который с вашей или без вашей помощи зарабатывает неплохие деньги, к примеру, в качестве блогера, то в этом случае нужно признать: заработанные ребенком деньги – это его деньги. Вы можете его только направлять, советовать, предлагать, к примеру, часть средств направить на сбережения, – советует Екатерина Щеголева.

Опрошенные финансовые консультанты выступают против оплаты со стороны родителей хороших оценок или домашней работы. «Дом – место, где живет семья, за ним нужно ухаживать, и это обязанность каждого. Платить за оценки тоже плохая затея: оценки не всегда показатель знаний, и тут важно, чтобы ребенку было интересно учиться, а не получать деньги за оценки», – резюмирует консультант по личным финансам Евгения Поповская.

ОТ ИГР К ФИНАНСОВЫМ ИНСТРУМЕНТАМ

С детства воспитывать в ребенке ответственное отношение к деньгам – это полдела. Родители должны своим примером демонстрировать финансовую грамотность, а она состоит в том числе из создания финансовой «подушки», накопления капитала для ребенка. И сегодня для этого существует множество инструментов. Например, можно вложиться в паевой инвестиционный фонд и на личном примере показать ребенку, как разумно управлять деньгами, чтобы они не просто сохранились, но и работали.

Один из самых доходных фондов России – «Промсвязь-Акции». Целью фонда является

получение дохода в основном за счет инвестирования в акции ведущих российских компаний и предприятий различных отраслей отечественной промышленности. Доходность фонда за три года составила 97,86%.

ПЕРВЫЕ ДЕНЬГИ

Сегодня для подростков существует множество возможностей для заработка. Но прежде, чем их рассматривать, стоит изучить вопрос с точки зрения законодательства. До 14 лет ребенок может работать в творческих коллективах (цирковых, театральных, концертных) – главное, чтобы эта деятельность не наносила вреда физическому и моральному здоровью (ст. 63 ТК РФ). С 14 лет при письменном согласии родителей или опекуна возможно официальное трудоустройство на время каникул, когда ребенок не занят в школе или колледже. Правда, работать подросток сможет не более 4 часов в день или 24

С четырех-пяти лет с ребенком можно начинать разговаривать о деньгах, прививая ему основы финансовой грамотности

часа в неделю. В 15–16 лет на каникулах можно трудиться уже 5 часов в день. При совмещении с учебой – до 12 часов в неделю и 2,5 часа в день (ст. 92, 94 ТК РФ). С 16 лет разрешение родителей на трудоустройство не требуется. С этого возраста и до совершеннолетия рабочий день может продолжаться 7 часов, то есть не более 35 часов в неделю.

На сегодняшний день есть огромное количество возможностей для несовершеннолетних, которые хотят заработать. Например, маленький работник может заняться транскрипцией (перевод аудиозаписи в текст). Услуга востребована среди организаторов конференций, вебинаров, студентов, журналистов. Заказ можно найти в интернете на специализированных биржах. А тем, кто любит писать сочинения и работать с текстом, рекомендуем попробовать себя в роли копирайтера. Сегодня в Сети можно найти множество бирж контента, например, Etxt.ru, Text.ru, Автор24, Kwork.ru и другие.

Для подростков это возможность не только получить свои первые деньги, но и почувствовать определенную независимость от родителей, поднять самооценку, а также приобрести навык социализации, прокачать Soft Skills.

Переход от детского возраста во взрослую жизнь строится из множества важных этапов, один из которых – зарабатывание денег. Невозможно понять их ценность, не приложив достаточных усилий для их получения. И чем раньше ребенок узнает об этом правиле жизни, тем проще ему будет управлять своими финансами в будущем и стать финансово грамотным. 📌



НОБЕЛЕВСКАЯ ПРЕМИЯ – желанная награда для ЭКОНОМИСТОВ

Нобелевская премия – одна из самых престижных и желанных в мире. Удостоенные этой награды получают гораздо больше, чем денежный приз. Престиж лауреата премии в научном мире нельзя переоценить, это своеобразный знак качества и беспорное признание ценности работы награжденного, которая чаще всего является делом его жизни.

Текст: Светлана Ключникова



В 2021 году лауреатами Нобелевской премии по экономике стали уроженец Канады Дэвид Кард, американец

голландского происхождения Гвидо Имбенс и американец Джошуа Ангрис. Столь высокой награды ученые удостоили за исследование рынка труда и за новый взгляд на причинно-следственные связи.

Премия по экономике только выдается по тем же правилам, что и Нобелевская, и учреждена в 1968 году по инициативе Государственного банка Швеции в честь своего 300-летия. Сам же Нобель учредил премии в пяти научных областях: физике, медицине, химии, литературе и в содействии в установлении мира.

В 2021 году размер денежной премии в области экономических наук памяти Альфреда Нобеля составил 10 млн швейцарских крон (около \$1,1 млн). Половина этой суммы достанется Дэвиду Карду, а вторая отойдет Гвидо Имбенсу и Джошуа Ангрису.

ВСЯКАЯ НАУКА ЕСТЬ ПРЕДВИДЕНИЕ

«Лауреаты экономических наук 2021 года предоставили нам новое понимание рынка труда и показали, какие выводы о причине и следствии можно сделать из естественных экспериментов. Их подход распространился на другие области и произвел революцию в эмпирических исследованиях», – сообщает Нобелевский комитет.

Исследования Дэвида Карда в корне изменили общепринятые представления о естественных экспериментах в экономике и показали, что они могут дать ответы на вопросы, волнующие весь мир. Среди особо значимых выделяют вывод, сделанный



Ради доброго имени

Альфред Нобель родился 21 октября 1833 года в Стокгольме в семье инженеров. Всю жизнь он посвятил науке, был химиком и инженером, на его счету числится 355 изобретений, при этом самое известное из них – динамит. Нобелю удалось скопить большое состояние, и в 1894 году он приобрел металлургический концерн Bofors, ставший под его руководством крупнейшим производителем вооружения для армии Швеции.

Сегодня трудно поверить в то, что всемирно значимая премия появилась из-за нелепой ошибки газетного репортера, открывшей глаза Альфреду Нобелю на его плохую репутацию в обществе. В 1988 году в Каннах умер брат инженера – Людвиг, но в некрологе с нелестными заголовком «Торговец смертью мертв» объявили о смерти Альфреда. Так Нобель узнал о том, что его репутация далека от идеальной. Потрясенный этой новостью, он задумался, как заставить человечество думать о нем с благодарностью. В итоге размышлений родилось завещание, учредившее премию, которая вдохновила многих ученых, литераторов и общественных деятелей на невероятные достижения, повлиявшие на ход развития прогресса.

Альфред Нобель скончался 10 декабря 1896 года на своей вилле в Сан-Ремо в Италии от кровоизлияния в мозг в возрасте 63 лет. В 1900 году начал функционировать Фонд имени Альфреда Нобеля, который пополняется в основном за счет инвестиций средств фонда и пожертвований. Первые премии были получены в 1901 году. Вручение премий лауреатам происходит ежегодно 10 декабря в день смерти основателя в рамках Нобелевской недели в Стокгольме и Осло.

на основе обсервационных исследований, о том, что повышение уровня минимальной заработной платы не обязательно ведет к сокращению количества рабочих мест.

Ученый также исследовал последствия исторического события для рынка труда США, когда в апреле 1980 г. Фидель Кастро разрешил всем желающим кубинцам уехать из страны. За короткий срок

в США эмигрировало 125 000 кубинцев, многие из которых поселились в Майами. Это привело к росту предложения рабочей силы на 7%. Результатом исследовательского труда Карда стал неожиданный вывод о том, что никаких негативных последствий для жителей Майами с низким уровнем образования не случилось. Вывод подтолкнул ученого к дальнейшим научным изысканиям,

которые показали, что приток иммигрантов положительно влияет на доход многих групп, родившихся в стране, но при этом плохо влияет на заработную плату старых иммигрантов. Решающую роль в этой ситуации играет хорошее знание родного языка, которое позволяло коренным жителям устраиваться на более квалифицированные специальности и не конкурировать за рабочие места с иммигрантами. Таким образом, Дэвид Кард показал значимость и уместность эмпирических исследований для экономической науки.

В свою очередь, Джошуа Ангрис и Гвидо Имбенс смогли доказать, что их научная методика интерпретации об-

сервационных исследований в области экономики позволяет делать строгие причинно-следственные выводы из эмпирических данных.

Благодаря разработанной методике ученым удалось научно обосновать корреляцию между уровнем образования и будущей зарплатой. Ангрис совместно с покойным коллегой Аланом Крюгером сумел внести в исследование элемент истинной случайности в виде дат рождения, влияющих на длительность обучения (особенность школьной системы США), и доказать, что дополнительный год в школе равен 9%-ной прибавке к будущей зарплате.

В дальнейшем Ангрис и Имбенс смогли показать,

что их метод интерпретации экспериментальных данных позволяет достоверно оценить эффективность программы даже без информации о том, кого именно она затронула. Особую ценность метод имеет в связи с тем, что позволяет получить корректные выводы даже в случае отсутствия полного контроля выборки или в отсутствии уверенности в абсолютной корректности исследования, что присуще всем эмпирическим изысканиям. Таким образом, ученые придумали метод, как делать научные выводы из данных обсервационных исследований, что ранее считалось невозможным для экономической науки. 

Лауреаты



Дэвид Кард родился в 1956 году в Канаде. Степень бакалавра по экономике получил в Куинсе (Кингстон), доктора экономических наук – в Принстоне (Нью-Джерси), где впоследствии преподавал. В настоящее время является профессором в Беркли (Калифорния). Руководит Центром экономики труда и лаборатории эконометрики и программой исследования труда Национального бюро экономических исследований в США.

Область исследовательских интересов: взаимосвязи между такими явлениями, как иммиграция, неравенство на рынке труда, зависимость заработной платы и карьеры от образования.



Гвидо Имбенс родился в 1963 году в Нидерландах. Степень бакалавра в области экономики и эконометрии получил в Университете Эразма (Нидерланды), магистра – в Университете Халла (Великобритания), доктора экономических наук – в Университете Брауна (США). Преподавал во многих университетах, среди них Гарвард и Беркли (США).

С 2012 года работает в Высшей школе бизнеса Стэнфордского университета и в Стэнфордском институте исследований экономической политики. Имбенс ищет возможности применить методы эконометрики для построения научно обоснованных выводов из данных естественных экспериментов в экономике.



Джошуа Ангрис родился в 1960 году в США. Окончил бакалавриат по экономике в Оберлинском колледже, получил степени магистра и доктора в Принстоне (США). Работал в Гарварде (США), Еврейском университете (Иерусалим) и других. С 2011 года руководит Школой эффективности и снижения неравенства Массачусетского технологического института.

Научные интересы Ангриса включают экономику образования и школьную реформу, социальные программы, рынок труда и его регулирование, последствия иммиграции и эконометрические методы оценки экономических явлений.

4 факта о Нобелевской премии

4–11 октября прошла Нобелевская неделя. Вот небольшой обзор фактов об одной из самых знаменитых премий в мире.

1 Премия учреждена в 1900 году в пяти направлениях: литературе, физике, химии, медицине и за вклад в дело мира. Премия мира вручается как человеку, так и организации. Остальные могут быть получены только физическим лицом.

2 Первым российским ученым, получившим Нобелевскую премию за достижения в области физиологии и медицины, стал Иван Павлов (1904 год).

3 Нобелевскую премию можно получить только раз в жизни, но из этого правила несколько раз были сделаны исключения. Одним из таких лауреатов стала польская и французская ученая-экспериментатор Мария Кюри. В 1903 году она получила награду по физике за исследования явлений радиации, а в 1911 году – по химии за открытие элементов радия и полония.

4 Во времена Нобеля экономика не считалась наукой. Экономическую премию из своих средств учредил Государственный банк Швеции только в 1968 году.



КАКИЕ НАУЧНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ ОКАЗАЛИСЬ НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫМИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ НОБЕЛЕВСКОГО КОМИТЕТА ЗА ПОСЛЕДНИЕ 10 ЛЕТ.

2011

Кристофер Симс и Томас Сарджент придумали метод расчета взаимосвязи между экономической политикой и макроэкономическими показателями – ВВП, инфляцией, безработицей и инвестициями.

2012

Шепли Ллойд и Рот Элвин доработали модель «спроса и предложения».

2013

Роберт Шиллер, Юджин Фама и Ларс Питер Хансен создали модель анализа фондового рынка, предугадывающую его тренды.

2014

Жан Тироль изучил возможности и придумал методы регулирования отраслей с несколькими доминирующими крупными компаниями.

2015

Ричард Талер изучил поведенческие модели человека и показал склонность людей к ошибочным решениям, а затем обосновал, как это мешает процветанию всей планеты.

2016

Бенгт Хольмстрем и Оливер Харт исследовали, что выгоднее для работника – оклад или процент с дохода компании, описали систему контрактов и предложили методику по встраиванию системы оплаты труда.

2017

Энгус Дитон сумел найти критические недостатки в методологии сбора и анализа данных для оценки уровня бедности, а также обосновал, что получение финансовой помощи оказывает отрицательное влияние на развитие экономик бедных стран.

2018

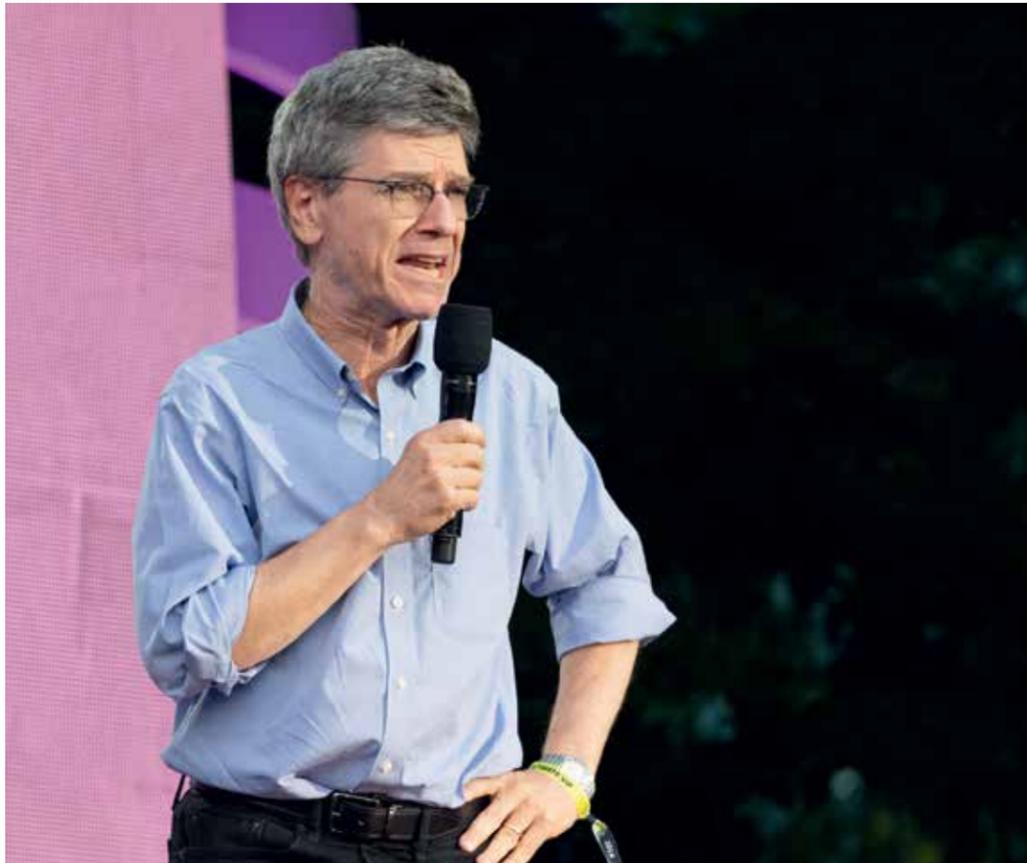
Уильям Нордхаус и Пол Ромер показали, как климатические изменения влияют на эффективность экономики, и придумали метод подсчета ухудшения благосостояния людей из-за выбросов парниковых газов в атмосферу.

2019

Эстер Дюфло, Майкл Кремер и Абхиджит Банерджи получили премию «за экспериментальный подход к борьбе с глобальной бедностью», обосновав, почему нельзя помогать бедным странам без предварительного экспериментального поиска эффективных мер.

2020

Пол Милгром и Роберт Уилсон продолжили исследовать, как принимаются решения в процессе торгов, и в итоге усовершенствовали теорию аукционов, придумав новые их форматы.



КРИЗИС КАК ТРАМПЛИН

5 ноября исполнилось 67 лет Джеффри Саксу, одному из главных теоретиков «шоковой терапии»*, стоявшему у истоков гайдаровских реформ. Сакс – обладатель множества почетных степеней и регалий, успешный лектор, автор множества статей и книг. Журнал *The Economist* включил Сакса в тройку самых влиятельных ныне живущих экономистов.

Текст: Ирина Львова

Джеффри Дэвид Сакс родился в благополучном и быстро растущем пригороде Детройта (Мичиган, США).

Будучи учеником средней школы, Сакс побывал с родителями сначала в России, а затем в Восточной Германии. Тогда он задумался о том, какая модель организации общества лучше: социалистическая или капиталистическая? Абстрактный интерес сменился серьезным увлечением экономическими науками.

В 26 лет Сакс, подающий большие надежды преподаватель Гарварда, защитил докторскую по философии, а в 29 лет стал едва ли не самым молодым в своей альма-матер профессором экономики.

КОГДА ШОК ВО БЛАГО

В 1985 году Джеффри Саксу предложили поработать экономическим советником в Боливии – стране, захлебывавшейся от гиперинфляции. Он предложил план, включавший несколько ключевых пунктов: резко снизить инфляцию через либерализацию рынка; отменить таможенные пошлины и правительственные субсидии, а также привязать экономику Боливии к доллару США. И боливийские реформаторы, и коллеги Сакса из США и Европы признали, что он добился невероятного: за четыре года – с 1985-го по

* «Шоковая терапия» – экономическая теория и одновременно комплекс радикальных экономических мер, направленных на трансформацию и оздоровление экономики. «Шоковую терапию» применяют при переходе от плановой модели хозяйствования (с государственной формой собственности) к рыночной. Среди главных мер – отпуск цен, сокращение денежной массы, резкое уменьшение госрасходов, приватизация и др.



◀ Ла-Пас, Боливия

До
15%
с более чем
20 000%
снизилась
инфляция
в Боливии за
четыре года
(с 1985-го
по 1989-й)
после начала
реформ,
предложенных
Джеффри Саксом

1989-й – инфляция снизилась с более чем 20 000% до 15%.

Так портфель Сакса пополнился первым успешным практическим кейсом. Позже он говорил, что Боливия стала одной из самых больших удач его жизни.

Наиболее выдающиеся результаты «шоковая терапия» показала в другой части света – в Польше, куда Джеффри Сакса пригласили советником в 1989 году.

Разработанная Саксом и его польскими коллегами программа радикальных реформ включала либерализацию цен, упразднение регуляторных мер и субсидий промышленности, постепенную приватизацию госсектора. Сакс также убедил Запад реструктуризировать половину польского госдолга. Ему удалось договориться с Америкой и Западной Европой

о выделении Польше 1 млрд долларов США для фонда стабилизации злота. Фонд начал работу 1 января 1990 года – в тот день, когда вице-премьер Лешек Бальцеревич, ставший организатором и лицом польских реформ, объявил о начале преобразований.

Комплекс радикальных мер помог полякам совершить быстрый и сравнительно безболезненный переход от плановой экономики к рыночной.

Кстати, именно тогда с легкой руки журналистов такой метод финансового оздоровления впервые окрестили «шоковой терапией».

«Польское экономическое чудо» заставило говорить о Джеффри Саксе как о «великом реформаторе». За консультацией к нему обратились правительства Словении (в 1991 году) и Эстонии (в 1992 году).

ПОЛНАЯ ПЕРЕСТРОЙКА

С наиболее трудной и масштабной задачей Сакс столкнулся в России. Польский опыт заинтересовал будущих российских младореформаторов, и уже через две недели после подавления августовского путча в Москву приехали гарвардские гении «шоковой терапии» Джеффри Сакс и Андерс Ос-лунд (впоследствии в команду вошел еще один американский экономист – Дэвид Липтон).

Сакс возглавил группу. В книге «Конец бедности. Экономические возможности нашего времени» он вспоминал: «Я взял на себя роль советника при Гайдаре и его команде не потому, что был убежден или хотя бы уверен в том, что реформы приведут к успеху; я всего лишь считал, что такая попытка необходима. Реформы давали надежду на достижение мира, демократии и экономического процветания».

На рубеже девяностых в российской политике царило небывалое оживление. А экономика, напротив, испытывала серьезные проблемы. Несмотря на ряд законов, направленных на повышение эффективности советской модели хозяйствования, предприятия несли убытки, объемы производства падали. За шесть лет золотой запас государства сократился в 10 раз, а внешний долг вырос в четыре раза, превысив 100 миллиардов долларов.

26 декабря 1991 года СССР официально прекратил свое существование, а уже 2 января следующего года в России объявили о либерализации цен, сокращении бюджетных расходов, введении нового налога – НДС. 29 января был принят закон о свободе торговли (на внешнем и внутреннем рынках). Осенью начался первый этап приватизации. Промышленные предприятия, бывшие ранее в государственности, были преобразованы в акционерные общества,

а жители страны получили на руки ваучеры номиналом в 10 тысяч рублей. На каждый такой ваучер можно было приобрести акции. Все эти меры должны были привести к запуску рыночных механизмов и наполнению рынка товарами. Но не только они.

«Вопрос зарубежной помощи для России на два следующих года стал для меня главной темой. Я полагал, что Россия нуждается в помощи наподобие той, которую получила Польша, только умноженной на четыре в силу

гораздо более обширной российской экономики и более серьезных вызовов, стоящих перед этой страной», – вспоминал Сакс.

Западные деньги, по мнению американского экономиста, способствовали бы ускоренному протеканию болезненных экономических процессов, с одной стороны, и защитили бы реформаторов от политических нападков, с другой. Помощь со стороны Запада, в представлении Сакса, играла роль своеобразного «амортизатора для реформ» и снижала риск неудачи.

Джеффри Сакс приложил немало сил, чтобы мобилизовать США, Европу и МВФ для помощи России. Согласно расчетам советника, в первый год реформ Россия нуждалась в выделении ей 15–20 млрд долларов. Из них шесть млрд предполагалось потратить на гуманитарную помощь (продукты, медикаменты). Столько же требовалось на финансирование импорта. Еще пять млрд долларов должны были быть вложены в стабилизационный фонд, создание которого сделало бы рубль конвертируемым. Кроме того, по убеждению Сакса, Запад должен был пойти навстречу

Москве и отодвинуть сроки выплаты долгов и процентов СССР. Речь шла об огромной сумме – свыше 80 млрд долларов.

«Я считал, что запрашивать по 15 миллиардов в год – это не слишком много, поскольку такая сумма представляла собой лишь доли процента от доходов богатого мира и ничтожную часть ежегодных расходов на вооружения в годы холодной войны», – замечал теоретик «шоковой терапии».

Ожидания Сакса не оправдались. Западные страны не только не приняли его предложения, но, наоборот, потребовали от России продолжать дальше обслуживать свои долговые обязательства. На первом, самом сложном, этапе реформ удалось выхлопотать в основном только краткосрочные займы и коммерческие кредиты.

ТРУДНОСТИ ПЕРЕХОДА

Анонсируя реформы, первый президент Российской Федерации Борис Ельцин честно признался, что «хуже будет всем», но недолго. «Железная рука рынка» сделает свое дело. Финансовая стабилизация, согласно прогнозам экономистов, должна была начаться через шесть-восемь месяцев. Однако процесс затянулся. Россия столкнулась с ростом цен – к концу 1992 года они увеличились на 2500%. За девять месяцев почти на треть снизилось производство мяса и колбас.

В довершение ко всему против «шоковой терапии» резко выступили депутаты Верховного совета.

1993 год тоже выдался непростым, но при этом появились позитивные сигналы. Экономика начала восстанавливаться: полки заполнились товарами, невиданными темпами стала развиваться сфера услуг, возник новый социальный слой – частные предприниматели. Кроме того, в стране быстро формировались рыночные институты.

Вскоре стало понятно: Россия справилась. Ей удалось выйти из «шоковой терапии» закаленной и обновленной. Основы последовавшему в нулевых бурному экономическому подъему были заложены как раз в начале девяностых. Кризис превратился в трамплин для перемен.

В январе 1994 года Джеффри Сакс ушел в отставку с поста советника по экономической политике. В мемуарах он говорил, что хочет отдать «особую дань уважения... трем реформаторам, доблестно сражавшимся со всеми препятствиями: Егору Гайдару, Борису Федорову (министр финансов с марта 1993-го по январь 1994 года. – Прим. ред.) и Григорию Явлинскому». «Россия стала рыночной экономикой», – констатировал Сакс с удовлетворением в середине 2000-х годов. 🇺🇸



**ПОМОЩЬ
СО СТОРОНЫ ЗАПАДА
В ПРЕДСТАВЛЕНИИ
САКСА ИГРАЛА РОЛЬ
СВОЕОБРАЗНОГО
«АМОТИЗАТОРА
ДЛЯ РЕФОРМ»
И СНИЖАЛА РИСК
НЕУДАЧИ**



НА ПУТИ К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ

Джеффри Сакс вместе с женой и тремя детьми живет в Нью-Йорке. Он по-прежнему занимается решением проблем, связанных с гиперинфляцией и долговыми кризисами. Также ученый ведет борьбу с климатическими изменениями, проповедует декарбонизацию, агитирует за внедрение «зеленых технологий», прилагает усилия для искоренения СПИДа, туберкулеза, малярии – болезней, которые являются одной из главных причин нищеты в странах третьего мира.

С 2001-го по 2018 год Сакс был специальным советником Генерального секретаря ООН по вопросам борьбы с бедностью, с 2002-го по 2016 год зани-

мал пост директора Института Земли Колумбийского университета. Сакс был одним из лауреатов премии «Голубая планета» (Blue Planet Prize) 2015 года (премия, учрежденная в 1992 году, присуждается за значительный вклад в решение глобальных проблем окружающей среды).

Сегодня Джеффри Сакс возглавляет Центр устойчивого развития Колумбийского университета и занимает пост директора Сети решений ООН в области устойчивого развития. В июле 2020 года Джеффри Сакс стал председателем комиссии журнала Lancet (один из наиболее авторитетных медицинских журналов в мире. – Прим. ред.) по борьбе с COVID-19.



▲ Нью-Йорк, США

ВЛАДИСЛАВ ТОРОП: «У ЦСКА – самые лучшие болельщики»

Как вырастить перспективного спортсмена? Чем живет один из самых знаменитых российских спортивных клубов? Какое будущее ждет страну на международной футбольной арене? На эти и другие вопросы ответил вратарь ЦСКА Владислав Тороп, которому 7 ноября исполнилось 18 лет.

Беседовала Анна Чистоделова

Владислав, примите поздравления с совершеннолетием. Как отметили день рождения?

Никак (смеется). Приехал с тренировки поздно, а на рассвете уже вылетел в Грецию – на сборы. Это обычное для спортсмена дело: такой день сурка в хорошем смысле – ты занимаешься тем, что любишь, но подчиняешь этому делу всю жизнь, по-другому не получается. Поэтому в Греции не видишь Грецию, в Риме – Рим, но это как раз идеальные условия для футбола: мы ведь именно играть приезжаем.

А как вы пришли в футбол? Родились в спортивной семье?

Нет, мои домашние далеки от мира спорта: мама – врач-эндокринолог, папа – учитель информатики, старший брат увлекается режиссурой и хочет поступать во ВГИК. А я, как только научился ходить, потянулся к мячу. Лето мы с братом всегда проводили на даче, и там с ним, бабушкой и дедушкой каждый день до самой темноты играли в футбол. Перед

первым классом меня отвели в футбольную секцию в родных Химках – выбрали ту, что ближе всех к дому.

Вы сразу начали делать успехи?

Сразу или нет, но я увлекался: каждый вечер и все выходные напролет мы с друзьями рубились допоздна в «коробке» во дворе – это помимо ежедневных тренировок. Поэтому показывал неплохие результаты на турнирах. А на один из них, где меня признали лучшим игроком и одновременно лучшим вратарем, пришел скаут академии ЦСКА Денис Николаевич Машкарин. Он до сих пор здесь работает.

А скауты – это...

Представители клубов, которые отыскивают спортивные таланты по всей стране. Денис Николаевич игру посмотрел и пригласил меня в академию ЦСКА. Так началась новая эпоха в жизни нашей семьи: родителям пришлось составлять график, кто в какой день меня возит в Москву на тренировки. Я им безмерно благодарен за

то, что посвятили часть своей жизни моему становлению. Без них у меня бы ничего не получилось.

Сколько времени занимали тренировки?

Полтора-два часа ежедневно плюс дорога – мы ездили на общественном транспорте, постепенно изучая более выгодные маршруты. Я и сейчас использую эти лайфхаки, экономя время. Хотя объективно ЦСКА от Химок недалеко находится, та же Ленинградка, главное – пересечь МКАД. Ребятам из отдаленных районов Москвы, пожалуй, добираться было посложнее, чем мне из Подмосковья. Лет с 15 начал ездить самостоятельно, плюс к основным тренировкам добавились силовые.

В школе ЦСКА в основном были москвичи?

Процентов семьдесят – да. Остальные, так же отобранные скаутами, приехали из регионов и жили в интернате. У нас была дружная команда. Не без подколок, конечно, в коллективе



«В ворота вставать никогда не хотел – хотел бегать! Но заболел голкипер, и меня, как самого высокого, попросили его заменить. Судя по всему, я с задачей справился»

”



▲ По словам бывшего старшего тренера московского ЦСКА Сергея Овчинникова (на фото – справа), Владислав своим талантом и трудолюбием полностью заслужил возможность тренироваться с главной командой



ДМИТРИЙ КРАМАРЕНКО,
тренер вратарей
московского ЦСКА:

«Мы пристально смотрим, как вратарь ведет себя на поле: здесь важны психология, устойчивость, спокойствие. Все эти качества есть у Влада Торопа»



12–13-летних спокойно не бывает. Но никакого буллинга: вся энергия уходила и уходит в игру, спорт, совершенствование техники.

А как вы стали вратарем?

Случайно. Поначалу, в Химках еще, был полевым, играл на любых позициях. В ворота вставать никогда не хотел – хотел бегать! Стоять не любил – хотел бегать! Все решила

типичная ситуация: голкипер заболел, и меня, как самого высокого, попросили его заменить. Судя по всему, я тогда с этой задачей справился (смеется).

Настолько справились, что легендарный Игорь Акинфеев отозвался о вас как о перспективном спортсмене. Лестно было?

Я вижу Игоря каждый день в течение двух последних лет – мы тренируемся вместе. И он, как старший коллега, мне всегда что-то по делу подсказывает: где-то критикует, где-то дает дельный совет. Так что

я постигаю вратарское искусство в том числе и через его опыт. И, конечно, безмерно благодарен за наставничество и ему, и нашему общему тренеру Дмитрию Сергеевичу Крамаренко.

А с главным тренером клуба, Алексеем Березуцким, какие отношения у вас сложились?

Мне нравится работать под его началом. Импонирует подход

Алексея Владимировича к построению дисциплины в команде, к созданию комфортной атмосферы в коллективе. Глобальные выводы рано делать: с момента его назначения не так много времени прошло, но мы идем в правильном направлении, со временем увидим и результаты.

А что за история с травмой, которую вы получили в одном из недавних матчей?

Ох, было такое. Во время игры с «Металлургом» на групповом этапе Кубка России заработал удар по пальцу от соперника, когда мяч фиксировал. Меня тут же заменили, хотя я сопротивлялся: сустав вправили на месте, я готов был продолжать. К счастью, наши выиграли 2:0, а палец зажил, хотя и немного деформирован теперь – но это ничего, профессиональный «признак вратаря» (смеется).

На какие еще жертвы приходится идти во имя победы?

В спорте, как и в любой сфере деятельности, для достижения цели нужно быть готовым чем-то поступиться. Футболисты живут по графику: кроме распределенных физических нагрузок, это еще и режим сна – организму нужно не менее 8–10 часов до полного восстановления. Мы реже, чем обычная молодежь, тусим с друзьями. Например, о ночных клубах нет и речи; но меня в них и не тянет – я достаточно спокойный человек и предпочитаю неспешное общение. Еще нам приходится много времени проводить в дороге: в сезон за три-четыре дня преодолеваем по десять тысяч километров, когда заявлено несколько игр подряд в разных городах. Плюс психологически играть на чужом поле не так привычно, как «дома», поэтому расслабляться некогда. Есть ограничения и по питанию: недавно из нашего рациона полностью убрали сахар.



ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА

Владислав Тороп

Год рождения: 2003

Место рождения: Москва

Рост: 190 см

Позиция: вратарь

Клуб: ЦСКА

Номер: 49

Иногда тренируемся и вечером. Отход ко сну – с учетом восполнения необходимого его количества.

А выходные у вас бывают?

Конечно, мы же не подневольные! (Смеется). Но используем их в основном для того, чтобы заняться другими насущными делами. Я еду в университет, потом в автошколу – пора получать права. Могу заехать в отделение ПСБ, если нужно решить финансовые вопросы. Вечером «делаю уроки» – скоро сессия – и общаюсь с друзьями.

А друзья при такой загруженности у вас откуда?

Из детства. Те самые парни, с которыми я гонял мяч во дворе. Это и есть самые крепкие отношения, проверенные временем. Нам по-прежнему интересно вместе, хотя каждый избрал свой профессиональный путь.

Вы упомянули университет. Где учитесь?

В МГАФК – Академии физической культуры в Малаховке, кафедра футбола. Век игрока, может, и долгов, но не бесконечен, а тренер – не только призвание, но и специальность, нужны академические знания. Вообще, желательно быть образованным. Я люблю читать, серьезно готовлюсь к семинарам и сессиям, стремлюсь быть успешным студентом. Благодаря университетским дисциплинам увлекся историей. Теперь в свободное время сам изу-

И как перенесли это?

Практически не заметили: я всегда без него спокойно обходился, да и соратники не были особыми сладкоежками. Так же, как с алкоголем: ну есть запрет, а мы и так не употребляем, вот и не чувствуем ограничений.

А как проводите, скажем, рядовой будний день?

Зависит от того, где проснулся (смеется). Дело в том, что сейчас, в период новой волны коронавируса, я принял решение жить на базе, чтобы не подвергать домашних опасности заражения. Поэтому утро начинается с завтрака, затем разминка в тренажерном зале, сама тренировка, переход в гимнастический зал на занятия для вратарей: работа на координацию, растяжка. После обеда – процедуры: массаж, лед.



«Мои лучшие друзья – все из детства. Те самые парни, с которыми я гонял мяч во дворе. Самые крепкие отношения, проверенные временем»

чаю тот или иной временной период в разных контекстах, смотрю видео. Сейчас так много доступного материала, что быть неучем просто неприемлемо! Те, кому трудно дается чтение, могут найти для себя подходящий ролик на любую тему – от Цезаря и Наполеона до истории ЦСКА: недавно нашел потрясающе интересный выпуск, посвященный столетию клуба, его можно найти в Сети. Многих фактов даже я, многолетний фанат «армейцев», до просмотра не знал.

Чем, помимо наук и спорта, вы еще занимаетесь с удовольствием?

Готовить люблю. Причем не четко по рецепту, а с элементами импровизации. Добавить в привычное блюдо морепродукты, сделать какой-то неожиданный гарнир или, что актуально, десерт без сахара – да такой, чтобы не потерял ни во вкусе, ни внешне: это целое творчество. Готовим вместе с мамой. Она как врач знает о правильном питании все. Рецепт нашего любимого меренгового рулета – максимально диетического его варианта – охотно поделюсь с читателями журнала.

Вернемся к футболу. Что, на ваш взгляд, необходимо сделать, чтобы «наши» начали систематически побеждать на международной арене?

Я думаю, что талантливых людей рождается очень много. Нужно строить манежи и площадки в каждом городе и дворе, а детям и взрослым напоминать, что спорт – это круто. Такие простые меры не только оздоровят население, но и увеличат выборку, что облегчит работу скаутам. Начнут меценаты, а клубы и академии спорта подхватят эти инициативы. И тогда мы вырастим команды, за которые болельщикам не будет стыдно.



«Нужно строить манежи и площадки в каждом городе и дворе, а детям и взрослым напоминать, что спорт – это круто»

”



▲ Вратари ЦСКА (слева направо): Илья Помазун, Владислав Тороп, Игорь Акинфеев

Кстати, о болельщиках. Чаще они поддерживают или разочаровывают?

У ЦСКА они самые лучшие! Готовы поддержать в любую минуту и час. Проигрываем, выигрываем – всегда ободряюще скандируют, заряжая позитивом. Конечно, это мое субъективное мнение, но они максимально лояльные и понимающие по сравнению с фанатами других клубов, от которых в случае проигрыша можно услышать разное.

Но и мы ощущаем ответственность перед ними. Стараемся не терять доверие тех, кто живет футболом, пусть и не выходит с нами на поле. Каждой своей игрой стремимся доказать себе и им, что любим клуб и не собираемся его позорить.

Какие задачи стоят перед командой и клубом в предстоящем сезоне?

Задача, по сути, всегда одна: побеждать в каждом

матче, от игры к игре. Не хаотично, всеми правдами и неправдами вверх таблицы карабкаться, а играть ровно и результативно. Для того чтобы стать чемпионом, нужно играть стабильно.

Вы рассуждаете как «армеец» со стажем.

Я в команде более двух лет. Это немного, конечно, но поскольку болею за ЦСКА с самого детства и провел здесь юность, быстро вник во все вопросы. Занимаюсь любимым делом в любимом клубе, плечом к плечу с такими же, как я, увлеченными игроками. Поэтому цели и желания у нас общие – расти по отдельности и вместе, чтобы показывать миру хороший, качественный футбол. 🇷🇺



РУБЕН БЕГУНЦ,
директор по спортивным проектам ПСБ

В 2020 году Промсвязьбанк заключил спонсорский договор с футбольным клубом ЦСКА, в соответствии с которым ПСБ получает статус официального банка клуба и размещает свою рекламу на форме футболистов команды, а также на стадионе «ВЭБ Арена» в Москве. Кроме того, мы проводим мастер-классы с футболистами ЦСКА и разыгрываем билеты на матчи клуба – следите за новостями в соцсетях «ПСБ Спорт»!



Меренговый рулет от Влада Торопа

Ингредиенты:

4 ячных белка
1 чайная ложка крахмала
Сахарозаменитель по вкусу
Творог мягкий 4% – 200 г
Замороженные ягоды и/или фрукты
Орехи

Способ приготовления:

смешать белки, подсластитель и крахмал до однородной консистенции, выложить на пергамент ровным слоем, поставить в духовку на 30 минут. Готовый корж достать из духовки, выложить на него творог, орехи и ягоды, завернуть в форме рулета, поставить в холодильник на 2 часа.

СЕРГЕЙ ГАЗАРОВ: «ТЕАТР ОБЯЗАН РАЗВИВАТЬСЯ ЕЖЕДНЕВНО»

Минувшей осенью он возглавил сразу два московских театра – Сатиры и «Прогресс Сцена». О том, как удастся совмещать руководство двумя большими коллективами, о нашумевшей премьере спектакля «Балалайки и Ко» и о том, как сделать театральное дело прибыльным бизнесом, актер и режиссер Сергей Газаров рассказал в интервью нашему изданию.

Беседовала Анна Чистоделова

Сергей Ишханович, здравствуйте. Думаю, многих сейчас интересует один вопрос: хватает ли вам времени на два театра?

Для меня они оба – как один большой проект. Оказалось, что нет разницы в том, сколько объектов под твоим началом – один, два или даже три. Главное – выстроить четкий график. Встаю в полвосьмого, ложусь в полдвенадцатого. Утро провожу в одном месте, вечер в другом. Репетиции, читки, спектакли... Выходных у меня нет, но для меня это нормально, я давно выбрал себе такую жизнь. От любимого дела не требуется отдых! В каждом

театре у меня есть кабинет, где кроме всего необходимого для работы есть еще и гантели – пытаюсь держать форму! Конечно, приходится чем-то жертвовать – например, теперь мне некогда погружаться в длительные съемки, на любые кинопроекты соглашаюсь очень осторожно – работа в театрах занимает почти все мое время.

Поговорим о театре «Прогресс Сцена», который до недавнего времени носил имя его основателя, Армена Джигарханяна. Помните тот день, когда получили предложение стать его художественным руководителем?

В первый раз это произошло почти три года назад, еще при жизни Армена Борисовича, но я откажусь. После ухода мэтра ко мне обратилась труппа с просьбой возглавить театр, и я подумал: может, это мой шанс сделать что-то хорошее в память об учителе и коллеге? Ведь я уже был здесь главным режиссером в 2000-х. Но надолго не задержался тогда, ушел в бизнес, а потом в кино. Мы и снимались с ним вместе довольно часто. И вот время пришло, я здесь.

И начали с ребрендинга? Почему решили вернуть название старого кинотеатра? Отчасти из-за формулировки: Армена Борисовича нет с нами уже год, а на здании бывшего кинотеатра «Прогресс» до недавнего времени огромными буквами было написано: «Театр под руководством Армена Джигарханяна». Подходили люди, указывали на это. Важно, что имя человека, который

посвятил своему детищу 25 лет своей жизни, мы сохранили в названии театра, это было основополагающим. А зданию вернули историческое наименование – зачем искать что-то новое? Чтобы слово «прогресс» не ассоциировалось с научными изысканиями, добавили звучное «сцена».

Это действительно знаковое место. Основанный в 1958 году, кинотеатр был одним из самых передовых в стране и полностью отвечал мировым стандартам – более 1000 посадочных мест, самое современное оборудование. Ходить в него было модно, сюда стекался московский бомонд – мы

подняли старые фотографии. Часть этих сюжетов будет украшать стены фойе и лестничных пролетов после реконструкции. Перед началом сезона мы сделали здесь ремонт; осилить его нам помогли спонсоры, за что им огромное спасибо. Теперь в планах – ремонт капитальный, ориентировочно летом – осенью.

Посетители оценили эти обновления?

Да, отзывы положительные – нам звонят и пишут. Мы поддерживаем обратную связь со зрителями – хотим сохранить давних и активно привлекаем

«Важно в погоне за доходом не превратиться в торговую лавку. Не штамповать то, что покупают, а создать такой продукт, который оставался бы актуальным, человеческим, прогрессивным, востребованным»

новых. У нас хорошая команда! Сделали новый сайт, активно ведем свои страницы в соцсетях, где отвечаем на вопросы и делимся новостями.

А что собой представляет театр с точки зрения бизнеса?

Вы знаете, для меня это большой вопрос. Я в последнее время постоянно думаю о том, почему во всем мире театр – это бизнес, и только в нашей



стране – подарок. Очень хороший и дорогой, не спорю, но почему целый пласт культуры дается в безвозмездный дар?

Дар от кого и кому?

Схема всегда одна: государство предоставляет творческому коллективу здание, сцену, оборудование, выделяет деньги на зарплату и постановку спектаклей. Моим иностранным коллегам непонятно и дико, почему такое происходит за госсчет. Там все работает совершенно иначе. Но в России такая традиция, и она прекрасна – государство фактически помогает запустить стартап, давая в руки пресловутую удочку. Да, мы не можем сами профинансировать ремонт огромных, очень специфических зданий. Это тяжело, иногда просто неподъемно. Но есть же идеи, мысли, режиссеры, художники, актеры, так почему бы самим не попробовать заработать, не превратить все это в бизнес? Я живу с этими мыслями уже очень давно.

Насколько давно? Год, два?

Десятилетия! Впервые я услышал разговоры о прибыльном театре от своего учителя, Олега Павловича Табакова. Мы с ребятами были молодыми, фонтанировали идеями, а его заботили наши перспективы.

И когда мы спрашивали: «Где взять деньги? Все очень дорого стоит!», он дал короткий ответ: «Вы должны их заработать». Я, помнится, тогда подумал: неужели театр это сможет? А теперь думаю, что да, когда-нибудь – вполне. Конечно, глупо обещать, что мы сейчас преломим ситуацию, сделаем актеров богатыми – нет, конечно, так категорично говорить я не готов! Но и обратного не принимаю: буду пробовать, делать, доказывать.

Но ведь есть другие способы финансирования объекта культуры – наверняка найдутся те, кто захочет инвестировать в постановки.

Если получать помощь извне, как это происходит сейчас, то альтернативой поддержке государства действительно становится спонсорство. Но у спонсора, как правило, свои взгляды на финансируемый проект. Мецената, который еще и театрал до глубины души, можно искать всю жизнь.

Надо действовать самим. При этом важно в погоне за доходом не превратиться в торговую лавку. Не штамповать то, что

покупают, а создать такой продукт, который оставался бы актуальным, человеческим, прогрессивным, востребованным. Тут плану снижать никак нельзя! Нужно учиться думать лучше, острее, современнее; разбираться в формах, подаче, задумываться о новых способах существования актера, взаимодействия со зрительным залом.

Прогресс и так идет семимильными шагами год от года во всех, кажется, сферах жизни.

Театр – такой вид искусства, который обязан развиваться ежедневно. Надо жить в тренде сегодняшнего дня, плюсы и минусы которого понятны зрителю. Сюжеты должны быть значительными, емкими, постановочными, а драматургия – достигать самой высокой точки кипения. Чтобы по окончании действия никто не уходил с пульсом 60 ударов в минуту – ни со сцены, ни из зала. Мы называем это «работать на разрыв аорты»: если нет такого эффекта, ты «пролетел». Но если есть – дело того стоит. Постановка подобного спектакля, конечно, многозатратна, и не только по деньгам: сколько усилий, изобретений, времени и сил десятков людей нужно на его создание!

Возможно ли выйти на самоокупаемость за счет продажи билетов?

Абсолютное большинство наших зрителей считают, что «цены должны быть демократичными». Но не задумываются, а почему, собственно? Когда мы покупаем автомобиль или квартиру, нам ведь в голову не приходит требовать «демократичных» цен. Почему это возможно с театром, где на твоих глазах два часа рвутся души, люди непритворно плачут и смеются, будоража твой внутренний мир и оставляя в сердце неизгладимый след?

Я никогда не впадал в полемику по этому поводу, поскольку понимаю, что любому человеку важно по возможности сэкономить, но почему в той же Европе не ищут бесплатного зрелища? Там мы платим 200–300 евро и не возмущаемся. Я пришел на «Гарри Поттера» в лондонский театр, купив в кассе последний билет за 220 фунтов стерлингов, и мое кресло было отнюдь не в партере, а где-то на галерке, но даже не заметил разницы, так меня захватило действие. До сих пор помню ощущения, которые вызвал спектакль. Он был просто потрясающим!

Получается, мы не знаем себе цены?

Не совсем так. Задрать стоимость на продукт среднего уровня не получится: его не будут



Сергей Газаров родился в 1958 году в Баку.

Актер, режиссер, сценарист, продюсер.

→ В 1980 году окончил актерский факультет ГИТИСа (мастерская Олега Табакова).

→ Работал в различных московских театрах («Современник», театр-студия под руководством Олега Табакова).

→ В 1991-м поставил спектакль «Ревизор», получив премию Союза театральных деятелей за лучший спектакль года.

→ В 1980 году дебютировал в качестве актера кино, а уже в 1989-м сам стал кинорежиссером, сняв трагикомическую мелодраму «Крейзи».

→ С 1998 по 2001 год – главный режиссер Московского драматического театра под руководством Армена Джигарханяна.

→ В 2019 году поставил новую версию спектакля «Ревизор» в Театре Олега Табакова.

→ 8 декабря 2020 года назначен художественным руководителем Московского драматического театра под руководством Армена Джигарханяна (ныне – театр «Прогресс Сцена Армена Джигарханяна»).

→ С 13 октября 2021 года – художественный руководитель Московского академического театра сатиры.

Как режиссер снял несколько телесериалов.

Снялся в 124 картинах, среди которых – «Палач», «Родня», «Такси-блюз», «12».



«Абсолютное большинство наших зрителей считают, что «цены должны быть демократичными». Но когда мы покупаем автомобиль или квартиру, нам ведь в голову не приходит требовать «демократичных» цен»

Ирония вне времени



Первой работой режиссера Сергея Газарова в качестве художественного руководителя театра «Прогресс Сцена Армена Джигарханяна» стал спектакль «Балалайкин и Ко» по пьесе Сергея Михалкова на основе малоизвестного сатирического романа Салтыкова-Щедрина «Современная идиллия».

Вслед за автором режиссер высмеивает пороки общества, процветающие в любую эпоху. По словам мастера, воображение каждого зрителя окунет его в то время, которое именно ему покажется актуальным для рассказанной истории. Поклонение героев сюжета собственным страстям и страхам здесь доведено до абсурда, и кроме блистательной актерской игры трагико-

мизм ситуации до зрителя помогают донести работа художника по костюмам Марии Боровской, режиссера по пластике Сергея Землянского и сценографа Владимира Арефьева. Ни одного лишнего движения или блеклого нюанса, а все элементы декораций мобильные, позволяющие рассмотреть каждую историю под разными углами и трактовать ее так же с разных сторон.

Премьера спектакля состоялась 13 ноября 2021 года.

В ролях – Сергей Чонишвили, Сергей Серов, Анатолий Кот, Сергей Климов, Альберт Хасиев и другие.



покупать, и ты проиграешь. Для того чтобы назначить высокую цену, нужно быть уверенным, что проект ее достоин. Я прихожу в Большой театр на новую сцену, на роскошный современный балет. Билеты невероятно дорогие, но зал полон, потому что эта постановка стоит этих денег. Создатели вложились в каждую мелочь, иначе не сработало бы. Необходимо инвестировать в лучших художников, гримеров, рекламщиков, чтобы дорого сделать и дорого продать, а затем аккумулировать часть прибыли на следующий дорогой продукт. Эту цепочку «деньги – товар – деньги», воспетую Марксом, еще никто не смог разорвать, так почему театр должен? (Смеется.)

Первый спектакль, который вы поставили в «Прогресс Сцене» – «Балалайкин и Ко», – мгновенно вызвал общественный резонанс. Как думаете, почему?

А это тот самый новый взгляд. Сегодняшнее прочтение пьесы – оно такое. После спектакля подходили литературоведы: «Вы точно сохранили весь текст? Непохоже!» Конечно, непохоже – они думали, будет политика и кляуза, как в первоисточнике, а у нас и форма, и декорации, и хореография – везде находки. Текст при этом тот же самый. Подход другой: нельзя же 40 лет топтаться на месте, пусть это и прекрасные воспоминания вашей молодости. Правильных форм не существует. Поймите: искусство – живая материя, создателям важно ее чувствовать и видеть конечную цель.

Сильно ли подпортила жизнь театра пандемия?

Ощутимо, но я думаю, что любая проблема нам дана для того, чтобы ее преодолеть и обрести опыт. Мы ушли в работу, в самосовершенствование. И в «Прогресс Сцене», и в Театре Сатиры у меня замечательные труппы: с этими актерами можно работать, они готовы меняться и расти.

«Вещи, интонации, манеры – наша профессия очень тонкая: нужно учесть множество деталей, потому что зритель обязательно заметит недочет. А о каком качестве продукта тогда речь, о каком бизнесе?»

А что вообще должен уметь актер?

Все, чего требует роль. Я ради эпизода из фильма «12» научился жонглировать ножом, поэтому и к актерам строг: не умеешь – учишься! Артист Владислав Миллер освоил игру на скрипке специально для постановки «Матросская тишина». Время, отведенное на подготовку спектакля, позволяет научиться свистеть, махать шашкой, бить чечетку, играть на инструменте. Если по роли нужно танцевать – учишься. Это твоя работа!

А разве дисциплины танца нет в театральных вузах?

В мое время учили даже водить авто, фехтовать и скакать на лошади. Сейчас остались сценическое движение и базовый грим. Владимир Машков гримируется сам, всегда, представляете? Если бы я не видел этого своими глазами, то не поверил бы. Конечно, если очень сложный образ, то нужна помощь гримеров, но приклеить усы, нанести тон, расчесаться, «залачить» волосы артист обязан уметь. А еще должен учиться носить костюм. Смотрел я недавно спектакль и потом говорю актерам: «Ребята, на вас такие парики, камзолы, а вы ходите в них как в рваных джинсах. Может, не надо тогда парики надевать? Зачем обманывать людей?» Вещи, интонации, манеры – наша профессия очень тонкая: нужно учесть множество деталей, потому что зритель обязательно заметит недочет. А о каком качестве продукта тогда речь, о каком бизнесе?

«Надо не себя уважать в профессии, а профессию – в себе», – говорил мой учитель Олег Табаков, и я с ним полностью согласен.

Идея коммерческих спектаклей не нова, и в России она успешно работает.

Видимо, речь идет о направлении антрепризы. Это легкие комедийные постановки с привлечением известных артистов и с единственной целью – заработать. Антреприза пытается быть похожей на элемент искусства, но не получается. Потому что никогда не

может быть имя в театре главным: должен быть концептуальный подход, только тогда это искусство, и никак иначе. Все всё понимают – и актеры, и режиссеры, и зрители, но люди идут на имя, билеты продаются. Это не наш путь.

Как опытный продюсер вы, наверное, разбираетесь и в различных финансовых инструментах?

Нет, мои дети больше по этой части. Старший окончил Высшую школу экономики, средний его догоняет, а младший недавно просветил меня на тему плюсов и минусов криптовалюты, так что я почти спокоен за их будущее. (Смеется.)

С театром и кино они его не связывают?

Слава богу, их это увлечение миновало. Считаю, что нечасто отпрыскам известных фамилий удастся достойно продолжить династию. Пример Федора Добронравова, чьи сыновья по-настоящему талантливы, конечно, не в счет, но такие семьи, скорее, редкость. И вообще, что значит – династия? Как можно передавать профессию актера по наследству или хуже – навязывать ее своим детям? Я сторонник того, чтобы ребята сами выбирали свой путь, а моя задача – помочь им по мере возможности. Пусть развиваются: сегодня перед ними открыт весь мир, в том числе виртуальный – многому можно научиться, не выходя из дома, было бы рвение узнать новое. Здесь важно, как в Библии, не навредить.

Какие у вас планы на новогоднюю ночь?

Это будет первый в моей жизни Новый год, который надо умудриться провести в двух театрах, – публика любит 31 декабря посещать спектакли. А к бою курантов оказаться дома и везде постараться получить удовольствие. Рассчитаю все успеть. 🍷

МЕДИАБИБЛИОТЕКА

По данным опроса ВЦИОМ от сентября 2021 года, YouTube и Telegram вошли в четверку лидеров среди социальных сетей, из которых пользователи предпочитают узнавать аналитику о политике и экономике. В топ-4 также вошли Twitter и Facebook. Продолжаем рубрику об интересных тематических каналах.

ЧТО ПОСМОТРЕТЬ?

Банк ПСБ

Канал поможет оставаться в курсе внутренней и внешней жизни банка. Здесь можно почерпнуть много полезного – от интервью с банкирами до советов по инвестированию.



Деньги в банке

 41,8 тыс. подписчиков

Канал позиционирует себя как навигатор в финансовом мире, помогающий приумножить капиталы и минимизировать финансовые потери. Контент повествует об инвестициях и накоплениях простым и понятным языком. Автор делится знаниями о том, как оперировать рисками, рассказывает о финансовых инструментах, пытается заглянуть в экономическое будущее планеты, а также в политическую и общественную жизнь в разрезе влияния на финансовую среду.



Радислав Гандапас – лидерские стратегии

Радислав Гандапас – единственный в России специалист по лидерству, который имеет статус Certified Speaking Professional. Является президентом Ассоциации спикеров СНГ и занимает 27 позицию в мировом рейтинге TOP-30 Global Gurus. Автор 12 книг по лидерству, ораторскому искусству и личной эффективности, изданных на 7 языках. Снял четырнадцать картин, посвященных теме лидерства и ораторского мастерства, которые доступны на канале. Тут доступны материалы, исследующие инструменты ораторского искусства, есть видео об эмоциональном интеллекте, психологических установках, о том, как создать личный бренд.

 405 тыс. подписчиков



Про деньги простыми словами с Эллой Сазыкиной

Элла Сазыкина, независимый консультант по финансовой грамотности проекта Министерства финансов РФ, на своем канале обучает финансовой грамотности. Ее ролики содержат простую, но необходимую информацию о том, как грамотно спланировать свой бюджет таким образом, чтобы денег на все хватало и оставалось на то, чтобы делать сбережения. Автор рассказывает, как сформировать личный капитал, как организовать пассивный доход, даже если ты не имеешь никакого отношения к миру инвестиций. Среди важнейших тем канала: грамотный подход к кредитам, как не попасть в кредитное рабство, где найти деньги на отпуск или ремонт, как пережить длительную потерю дохода, как расширить свое денежное мышление.

 19,2 тыс. подписчиков



ЧТО ПОЧИТАТЬ?

@macroresearch ПСБ Аналитика Стратегия

Канал Промсвязьбанка заработал в ноябре 2020 года, предлагая своевременную и доступную каждому подписчику информацию о финансовых рынках, курсе валют, ценах на акции, золото, нефть. А также инвестиционные идеи и новости макроэкономики.



РИА Новости

 265,5 тыс. подписчиков

Официальный канал российского агентства международной информации для тех, кто хочет быть в курсе. Тут публикуются краткие анонсы новостей со ссылками на статьи в сетевом издании. Хорошая журналистика из первых рук, которую обеспечивает живая сеть репортеров по всему миру.



Forbes Russia

 93,8 тыс. подписчиков

Официальный канал Forbes. Рассказывает о бизнесе, экономике, финансах, карьере и стиле жизни и служит прекрасным навигатором по электронной версии журнала.



Жирные коты

 153,8 тыс. подписчиков

Канал позиционирует себя как источник инсайдерской информации от регулятора банковского сектора и самих банков, обещает честный банковский рейтинг и претендует на правильную интерпретацию финансовых новостей.



Яндекс

 26,4 тыс. подписчиков

Сервисы от «Яндекса» давно вышли за пределы онлайн-пространства. На канале публикуются новости компании, информация об обновлениях как сетевых, так и офлайн-сервисов «Яндекса», рассказывается о новых технологиях из будущего, которые уже внедряются в жизнь. Канал интересен всем активным пользователям услуг компании.



Money University – Финансовая грамотность

 11,4 тыс. подписчиков

Авторы канала доносят до читателя простые истины, делятся интересной информацией и привлекают внимание к интересным аналитическим материалам, опубликованным по теме финансовой грамотности на различных интернет-площадках, заслуживающих доверие читателя.



Федор Достоевский:
«Деньги, конечно, деспотическое могущество, но в то же время и высочайшее равенство, и в этом вся их главная сила. Деньги сравнивают все неравенства»

”



«БОГАТАЯ ЖЕНЩИНА»
(Ким Кийосаки)

Ким Кийосаки – жена миллионера и автора книги «Богатый папа, бедный папа» Роберта Кийосаки – вслед за мужем поделилась с миром своим мнением о финансовой независимости через призму женской психологии. Книга написана простым языком в формате разговора с подружкой. Ким обосновывает на реальных жизненных ситуациях, почему женщине нужно быть самостоятельной в сфере финансов, даже если она замужем за миллионером или дочь богатых родителей.



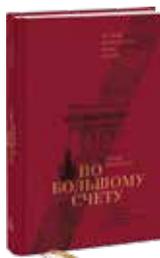
«ДЕНЬГИ ЕСТЬ ВСЕГДА»
(Роман Аргашиков)

Роман Аргашиков известен как директор «Центра финансовой культуры» и предприниматель. До 2015 года был ведущим авторской передачи «Слушай, богатей» на радио «Европа Плюс» и вел рубрику «Утро, деньги» на НТВ. Роман предлагает работающие и простые методики, как управлять своими финансами. Каждая опробована на личном опыте и проверена в жизни учеников автора. Книга-тренинг поможет понять, почему деньги утекают сквозь пальцы, научит, как накопить на машину или квартиру, поможет создать «подушку безопасности». А особенно вдумчивым читателям даст подсказку, как создать свой капитал. И что самое важное, автор не призывает отказать себе во всем, а учит правильно распределять расходы.



«КОГДА ГРАБИТЬ БАНК И ДРУГИЕ ЛАЙФХАКИ»
(Стивен Дабнер, Стивен Левитт)

Книга предлагает взглянуть на экономические проблемы с необычного ракурса. Экономисты Левитт и Дабнер с юмором устанавливают связи между, казалось бы, совершенно не связанными явлениями, такими как экология и бордели, и показывают, как из них проистекает финансовая выгода. Почему потребление креветок постоянно растет? Почему женщины чувствуют себя несчастнее мужчин? Авторы дают неожиданные ответы на вопросы и таким образом помогают читателю осознать законы экономики и финансов.



«ПО БОЛЬШОМУ СЧЕТУ»
(Евгения Письменная)

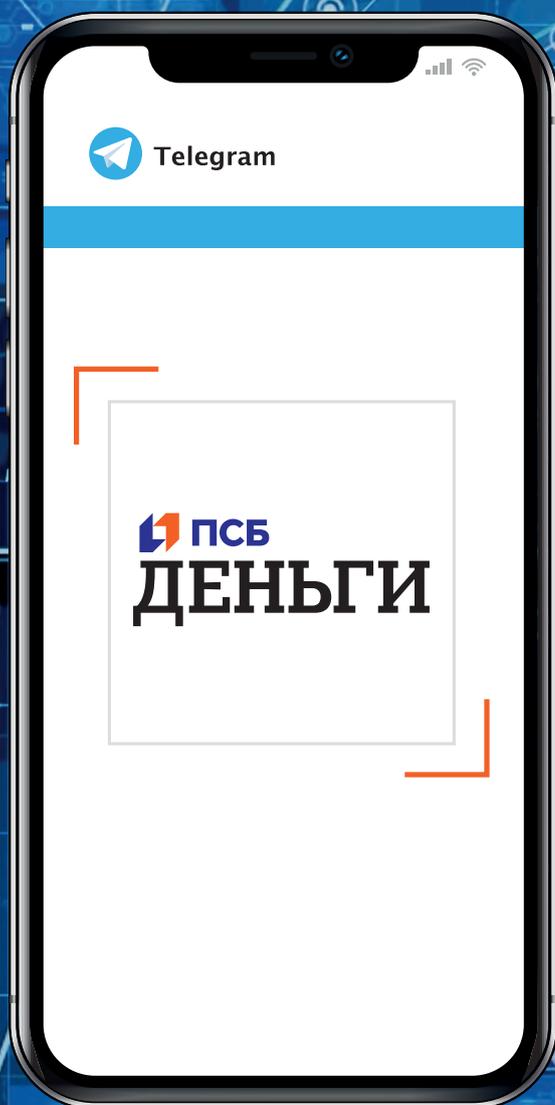
Специальный корреспондент агентства Bloomberg, эксперт в области экономической политики и государственного регулирования, журналист «Ведомостей», «Русского Newsweek» и «Известий», кандидат филологических наук написала книгу об истории становления Центрального банка России. Книга будет интересна тем, кто любит понимать истоки явлений, создавших настоящую экономическую действительность. Это история о том, как формировалась финансовая система постсоветской России.



«ТВОЙ ПЕРВЫЙ МИЛЛИОН»
(Джеймс Маккена)

Это книга для родителей, которые хотят объяснить своим детям азы финансовой грамотности или дать им самостоятельно погрузиться в мир личных финансов. Эта работа может стать прекрасным первым пособием для ребенка, чтобы научиться рационально распределять имеющиеся ресурсы, разумно их тратить и получить навык их накопления. Автор знакомит читателя с инструментами управления финансами, помогает осознать, что благополучие зависит от решений, и учит, как их правильно принимать.

Подписывайтесь на Telegram-канал
«ПСБ Деньги»



**ОПЕРАТИВНО
И ДОСТОВЕРНО
ОБ ЭКОНОМИКЕ,
ИНВЕСТИЦИЯХ
И ФИНАНСОВЫХ
ИНСТРУМЕНТАХ**

