

ПСБ ДЕНЬГИ

9

СИЛА В ДОВЕРИИ

Как доверительные отношения между бизнесом и государством влияют на рост экономики

20

IPO-ЭКСПРЕСС РАЗГОНЯЕТСЯ

Почему российские компании стремятся к IPO

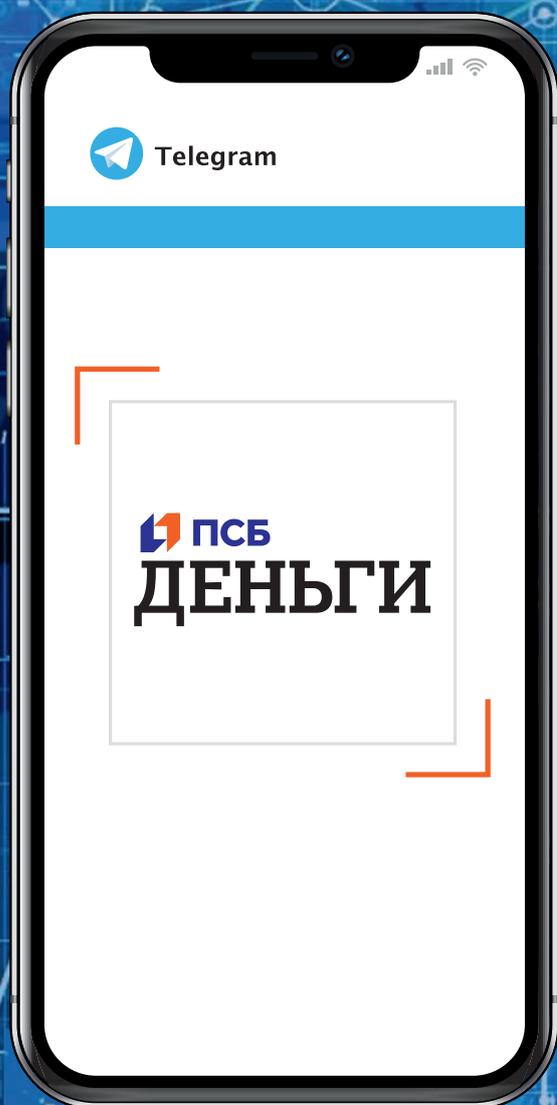
35

СТРАХОВКА ОТ ВСЕХ БЕД

Можно ли застраховать необычное имущество?

КУРС НА ДОВЕРИЕ

Подписывайтесь на Telegram-канал
«ПСБ Деньги»



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





**Уважаемые читатели,
клиенты ПСБ!**

В российской экономике происходят заметные позитивные изменения, которые обращают на себя внимание. За первый квартал 2024 года наш ВВП вышел на рекордный уровень, увеличившись на 5,4% в годовом выражении. За цифрами кроется огромная работа каждого из нас, – но не только. Ученые давно заметили: эмоциональные факторы имеют для экономики не меньшее значение, чем цифры и проценты. В частности, важен уровень доверия между экономическими субъектами: чем он выше – тем быстрее рост. Значит, создавая благопри-

ятную среду, можно управлять ростом. Вспомним, доверительную среду в прошлом формировали предприниматели из числа русских староверов, а честное слово русского купца было зачастую важнее финансовых расписок.

Сегодня в нашем государстве доверие реализуется, например, через конструирование благоприятной для бизнеса системы господдержки: речь и о многочисленных мерах поддержки МСП, и о специальных инвестиционных механизмах вроде СПИК, и о многом другом. И, судя по цифрам, это работает.

Предприниматели в России сегодня активно экспериментируют, пробуют новое и таким образом активно развивают свой проект. Интересен пример создателя российской соцсети TenChat Сергея Теняева: на, казалось бы, плотно занятом рынке он сумел создать нечто новое, поместив в соцсеть тендеры и торги. Все больше российских компаний, даже небольших, выходят на рынок акционерного капитала. И мы видим, что инвесторы, прежде всего частные, доверяют им, их энергии, их перспективам, и вкладывают деньги в российский бизнес. Об этом и о многом другом мы рассказываем в свежем номере «ПСБ Деньги».

Приятного чтения!

Вера Подгузова,
главный редактор,
старший вице-президент –
директор по внешним связям
ПАО «Промсвязьбанк»

ГЛАВНАЯ ТЕМА

4 Экономика порядочного предпринимательства

Доверительные отношения в экономике – ключ к всеобщему развитию

9 Сила в доверии

Среди причин роста российской экономики – укрепление доверия между бизнесом, обществом и государством

15 Финансовая верность

Как формируется лояльность граждан к финансовым институтам и организациям и как ее не потерять

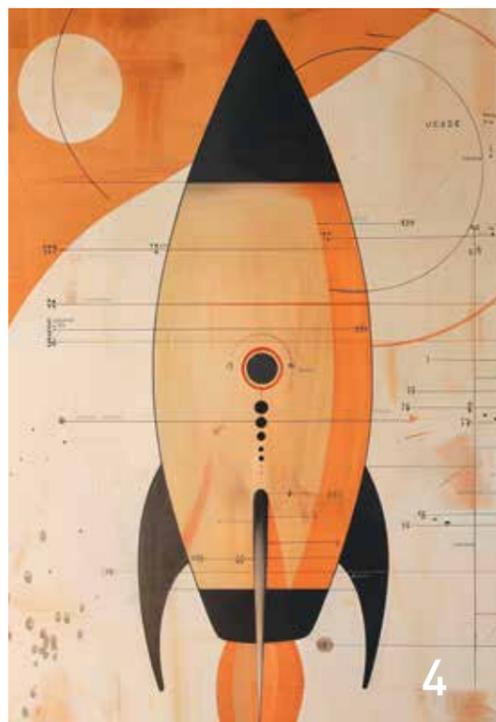
ИНВЕСТИЦИИ

20 IPO-экспресс разгоняется

Развитие IPO естественным образом подталкивает и развитие сегмента Pre-IPO – этапа привлечения инвестиций для компаний, которые собираются выйти на публичный рынок капитала в будущем

26 Антон Дроздов: «Стимулы для финансирования ESG-проектов будут способствовать развитию российской экономики»

Заместитель председателя ПАО «Промсвязьбанк» Антон Дроздов рассказывает о том, что Правительство России, Банк России и кредитные организации делают для развития зеленой повестки



ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ

30 Как не уйти в «кредитную депрессию»

В каких случаях необходимо отказаться от кредитов и какую стратегию выбрать заемщику

СТРАХОВАНИЕ

35 Страховка от всех бед

За последние годы в России вырос спрос на страхование «экзотических» объектов

НЕДВИЖИМОСТЬ

40 Рекорды и антирекорды коммерческой недвижимости

На какие виды коммерческой недвижимости будет расти спрос в ближайшие годы и почему надо инвестировать в складские помещения?

БИЗНЕС

44 Винодельческий ренессанс

В России стремительно развивается винодельческая отрасль. Эксперты говорят о скором появлении великих российских вин

48 Смутные сомнения

Неоднозначные и зачастую негативные отзывы о российской игре «Смута» породили споры о том, по какому пути пойдет отечественная гейм-индустрия

52 Семен Теняев: «Лучший бренд – это ваше Ф. И. О.»

Основатель TenChat рассказывает о будущем социальной сети и какие она открывает возможности для представителей бизнеса



ОБРАЗОВАНИЕ

56 Золотая середина

В этом году впервые в современной истории России техникумы и колледжи выпустят больше специалистов, чем вузы. Высокооплачиваемую профессию можно получить и без высшего образования

МЕНЕДЖМЕНТ

60 Забота о талантах

HR-политика бизнеса все более фокусируется на удержании и привлечении талантов при помощи самых разных бонусов и факторов мотивации

64 Парадокс Абилина

Как принимаются решения в группе людей и к чему может привести согласие со всеми

68 Премия за красоту

Быть красивым – выгодная карьерная стратегия

РЕТРОКЕЙС

72 Эпоха Шелкового пути

Как появился и развивался первый общеевразийский торговый путь, благодаря которому шелк из Китая стал доступен европейцам

СПОРТ

76 Сергей Кузнецов:

«Неповторимые ощущения восторга и исполненной мечты»

О велоспорте, спортсменах-любителях и здоровом образе жизни рассказывает мастер международного класса по роллер-спорту, серебряный призер чемпионата Европы 2004 года, основатель проекта КОМ-Оп – пионера в области фиджитал-сайклинга

НА ДОСУГЕ

80 Григорий Гладков:

«Коллекционируйте впечатления!»

Автор любимых песен из мультфильмов – о жизни, творчестве и любви к Петербургу

МЕДИАТЕКА

86 Экономика доверия: залог роста и успеха

Что прочитать, посмотреть и послушать, чтобы разобраться в таком многогранном явлении, как доверие

«Промсвязьбанк Деньги»
№ 2 (14) 2024
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
psbdengi@psblog.ru
<https://psblog.ru/nashi-izdaniya/>

Главный редактор

В. А. Подгузова, старший
вице-президент —
директор
по внешним связям
ПАО «Промсвязьбанк»

Издатель

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

Отпечатано
в ООО «ПРОФПРИНТ»,
г. Москва, вн.тер.г.
Муниципальный
Округ Беговой, пр-кт
Ленинградский, д. 35, стр. 2,
помещ. 759

Фото из архивов
ПАО «Промсвязьбанк»,
Изображения сгенерированы
с помощью нейросети
Midjourney,
Shutterstock/FOTODOM,
Shutterstock.AI/FOTODOM,
FOTODOM, East News,
РИА Новости, ТАСС.
Фото на обложке:
Shutterstock.AI/FOTODOM

Тираж

3500 экз.

Подписано в печать
17.05.2024

Распространение
бесплатное

Перепечатка любых
материалов возможна
только со ссылкой на издание
«ПСБ Деньги»

ЭКОНОМИКА ПОРЯДОЧНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Темпы экономического роста во многом зависят от инвестиций. На инвестиционные процессы, в свою очередь, оказывают значительное влияние доверительные отношения в экономике между всеми участниками. Признаки доверия – верность слову и подписанному договору, а также готовность к взаимодействию, обмену конфиденциальной информацией и просто порядочность во взаимоотношениях.

Текст: Константин Смирнов

СЛОВО ЧЕСТИ

Доверие как понятие появилось вначале в социологии и психологии. Под ним понимаются взаимоотношения между людьми, содержащие уверенность в порядочности друг друга. В экономике доверие – важнейшая составляющая, необходимость которой отмечали еще в Древнем Китае. Конфуций утверждал, что доверять необходимо, ведь такие понятия, как законность, доброта и мудрость, основаны на доверии. В Поднебесной до сих пор следуют конфуцианским принципам, что, помимо прочего, объясняет китайское экономическое чудо.

В Европе долгое время с финансовым доверием было сложнее. Но ситуация изменилась в 1119 году, когда французский крестоносец Хьюго де Пейн на Святой земле основал орден тамплиеров (храмовников). Первое время храмовников называли орденом нищих рыцарей. Но вскоре орден сказочно разбогател, прежде всего за счет организации надежного перевода денег. Паломники или купцы приносили ценности в один из монастырей ордена. Взамен получали расписку с печатью на кусочке пергамента с удержанием 10%.

Соответствующую сумму можно было получить в конце путешествия в другом монастыре. Безоговорочное доверие.

Дело тамплиеров во многом продолжили протестанты (в основном жители Северной Европы и значительной части современной Германии).

Произошло это, как доказал в своем труде «Протестантская этика и дух капитализма» немецкий социолог и экономист Макс Вебер, благодаря доверительному ведению бизнеса и особому трудовому рвению. По Веберу, бизнес протестантами ведется «не для утех плоти и грешных радостей, но для Бога». Как в этой ситуации можно нарушить договор?

Похожей трудовой этикой отличались и русские староверы, также добившиеся крупных успехов в производстве и торговле. Во многом их взаимоотношения строились на чистом доверии и честном слове сторон. Русское купечество, заложившее основу в бурный экономический рост Российской империи второй половины XIX века, также славилось своей принципиальностью и честностью: честное купеческое слово было зачастую важнее финансовых расписок.

Доверие в экономике в течение XIX–XX веков в ряде стран напрямую стимулировало развитие производства и потребления, и в довольно значительных объемах, что особенно было характерно для стран коллективного Запада

ДОВЕРИЕ – ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В наше время взаимовлияние доверия в социальном, экономическом и политическом смыслах исследовал знаменитый философ Фрэнсис Фукуяма. Именно он в 1964 году ввел в научный оборот сам термин «доверие», который формулирует «как ожидание того, что члены данного сообщества будут вести себя нормально и честно, проявляя готовность к взаимопомощи в соответствии с общепризнанными нормами».

Президент Московской школы управления «Сколково» Андрей Шаронов в своей колонке об экономике доверия, опубликованной в 2019 году в журнале Forbes, отметил: «Когда-то мой коллега, член правительства, вернувшийся из поездки в Норвегию, поделился своим главным удивлением: „Ты понимаешь, там вообще не врут! Никто и никому“».

В принципе, ничего удивительного здесь нет. Норвежцев, во-первых, мало (около 5 млн, во-вторых, они издавна выживают в суровых арктических условиях. Поэтому у большинства норвежцев развито и доверие к себе лично, то есть они уверены в своих силах и компетенциях, а также они эффективно работают в относительно небольших коллективах на буровых вышках и рыболовецких траулерах. Тут не обманешь.

Необходимость доверия в экономике вслед за Фукуямой поддерживает и ряд нобелевских лауреатов, например Джозеф Стиглиц. Последователь Джона Кейнса, в 1990-х годах последовательно работавший в администрации американского президента Билла Клинтона и главным экономистом Всемирного банка, в трудах



В работе «Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию» (Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity, 1995) Фрэнсис Фукуяма проанализировал социально-экономические и политические модели разных стран с разным уровнем доверия, противопоставив успешные западные страны России и даже КНДР. По его мнению, все аспекты производства и управления формируют цифровые модели, а успех капитализма определяется не только финансовыми факторами, но и доверием, которое и обеспечивает экономическое благополучие. Доверие, по Фукуяме, – это способность людей объединяться вне пределов семьи и без помощи государства. К успешным в плане доверия и благосостояния США, Германии и Японии можно добавить скандинавские страны: Данию, Швецию и Норвегию. У них сочетание уровня доверия и размера ВВП на душу населения самые высокие в мире.

по микро- и макроэкономике выделял доверие как один из источников опережающего роста ВВП.

Сейчас феномен доверия исследуется последователями неинституциональной теории. Они связывают уровень доверия с динамикой экономического роста. При более доверительном сотрудничестве сокращаются транзакционные издержки и, соответственно, происходит экономия ресурсов, которые раньше тратили на контроль действий партнеров, контрагентов и сотрудников.

В результате эксперты Высшей школы экономики приходят к выводу: «При повышении уровня доверия на 10 процентных пунктов – при прочих равных – средний уровень ВВП на душу населения оказывается выше на 21%». Он был сделан в 2020 году при сопоставлении данных глобального проекта «Всемирный обзор ценностей» с уровнем доверия людей друг к другу и к различным институтам, а также размеров ВВП в 97 странах.

Таким образом, доверие в экономике в течение XIX–XX веков в ряде стран напрямую стимулировало развитие производства и потребления, и в довольно значительных объемах, что особенно было характерно для стран коллективного Запада.

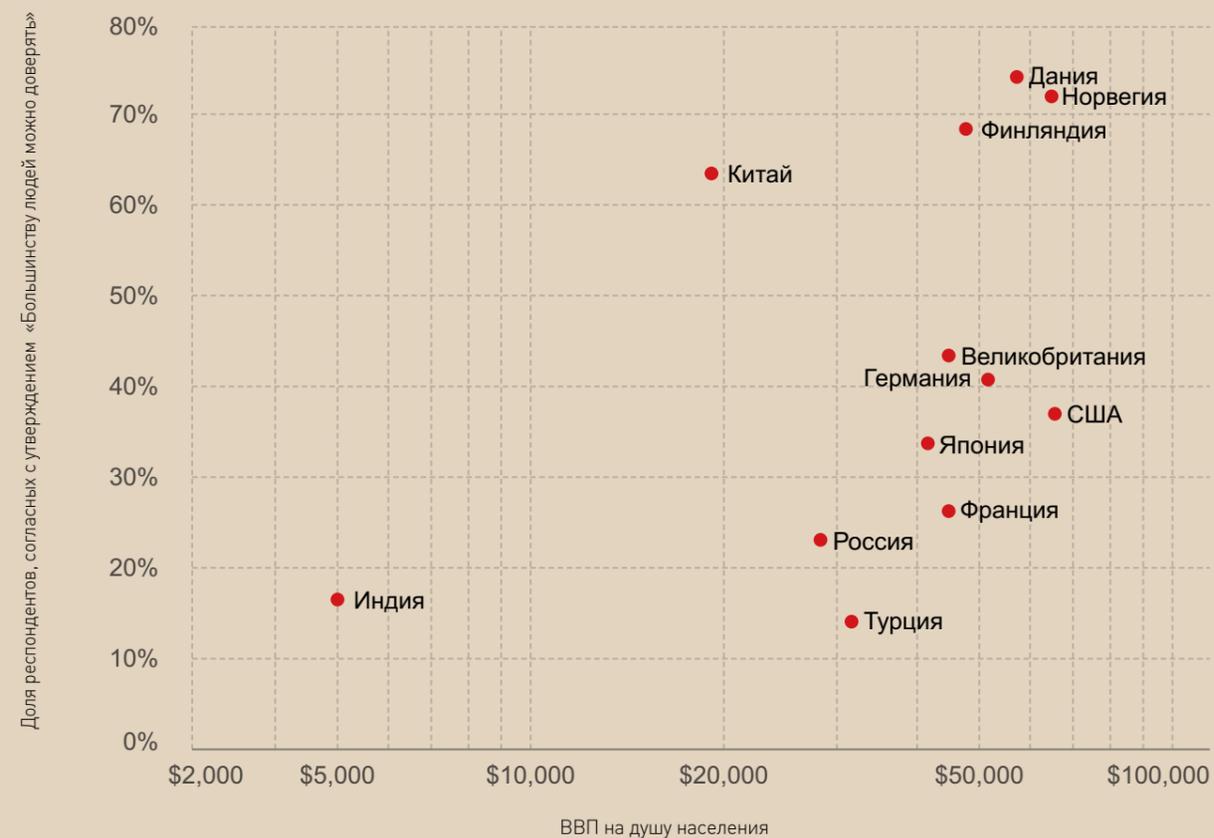
Впрочем, на глобальных Востоке и Юге доверие заметного стимулирующего влияния на экономику не оказало, что подчеркивал и Фрэнсис Фукуяма. Действительно, достаточно взглянуть на показатели Катара (см. инфографику): низкий уровень доверия, но подушевой ВВП один из самых высоких в мире.

Но главное в другом. Классическое доверие в экономике рухнуло во всем мире в начале XXI века.

ДОВЕРИЕ В ЭКОНОМИКЕ

Как показывают различные исследования и опросы, как зарубежные, так и российские, высокий уровень доверия в экономике в целом или в отдельных ее отраслях зачастую сопровождается хорошими производственными и финансовыми показателями. Хотя это правило не является непреложным, доверие – мощный фактор роста экономики, который не стоит недооценивать.

УРОВЕНЬ ДОВЕРИЯ В СРАВНЕНИИ С ВВП НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ



- Для каждой страны приведены достоверные данные за последнюю волну опроса за период 2009–2022 годов. ВВП на душу населения выражен в международных единицах – 1 доллар в ценах 2017 года.
- Доля респондентов, согласных с утверждением «Большинству людей можно доверять». ВВП на душу населения скорректирован с учетом инфляции и различий в стоимости жизни между странами.

Источники данных: Комплексные исследования ценностей (2022); Всемирный банк (2023)

«ЧЕРНЫЕ ЛЕБЕДИ» ЭКОНОМИЧЕСКОГО ДОВЕРИЯ

В 2020 году Deutsche Bank пришел к выводу: «Эра глобализации в мировой экономике закончилась, ей на смену пришел период беспорядка». В январе 2021 года бывший председатель Счетной палаты РФ Алексей Кудрин предупредил в ходе Гайдаровских чтений на панельной дискуссии «Экономика доверия»: «Пандемия коронавирусной инфекции лишь усугубила тренд к размыванию роли мировых внешнеэкономических и внешнеторговых институтов». По мнению декана экономического факультета МГУ Александра Аузана, это последствия в том числе значительного снижения уровня доверия в мировой экономике.

Начало кризисным процессам в сфере доверия положил мировой финансовый кризис, начавшийся в Америке в 2007 году с обрушения рынка ипотечных бумаг. Акции банков упали. 15 сентября 2008 года обанкротилась одна из крупнейших и старейших (год учреждения – 1850-й) финансовых корпораций мира Lehman Brothers Holdings, которая как раз специализировалась на ипотечных кредитах. Без работы осталось более 28 тыс. сотрудников. Финансовые потери превысили 46 млрд долларов.

Дешевеющая на протяжении 26 недель нефть ударила по сырьевым компаниям и госбюджетам добывающих стран. Академик Виктор Полтерович подсчитал, что в 2008 году стоимость мировых компаний снизилась в среднем на 40%. Владельцы недвижимости в США, по оценке ВШЭ, потеряли 5 трлн долларов.

Ситуацию усугубил крах крупнейшей в мировой истории финансовой пирамиды (64,8 млрд долларов), созданной американским финансовым мошенником (тем

Сейчас феномен доверия исследуется последователями неинституционального направления в экономической теории. Они связывают уровень доверия с динамикой экономического роста

не менее он одно время возглавлял высокотехнологичную биржу NASDAQ) Бернардом Мейдоффом. На его удочку попались весьма крупные фигуры. Мейдофф получил более 150 лет заключения, где и умер в 2021 году. Но все собранные им средства сгорели.

В итоге эксперты ВШЭ пришли к выводу: «Падение традиционных финансовых активов перекинулось на другие сектора и страны и поставило под сомнение доверие инвесторов не только к конкретным активам, но и к самим принципам, заложенным в основу мировой финансовой системы рынков». Темпы роста общемирового ВВП в 2009 году снизились в два раза. В развитых странах

была отмечена рецессия. Российский ВВП рухнул на 7,9%.

В 2010–2020 годах по доверию в экономике ударили еще несколько факторов: мошеннические операции в сферах высоких технологий и криптовалют (дела Элизабет Холмс, основательницы поддельной компании по производству анализаторов крови Theranos; владельца криптобиржи FTX Сэма Бэнкмана-Фрида). А также пандемия, в ходе которой не только падали цены на нефть, но и рвались глобальные производственные цепочки под давлением масштабных локаутов.

Наконец, огромное влияние на экономические процессы оказывают санкционные инструменты, которые коллективный Запад применяет в отношении ряда стран, например России, КНР, Ирана и т.д. В связи с этим в настоящий момент экономическое доверие на глобальных рынках как в личном плане, так и по отношению к рыночным институтам, а также к госрегулированию в нынешних условиях находится на пике падения, но продолжает развиваться в национальных рамках. 🇷🇺



СИЛА В ДОВЕРИИ

Экономический рост в России ускорился. В 2023 году ВВП вырос на 3,6%, а в январе – феврале этого – на 6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Поднялся, по расчетам Росстата, и индекс предпринимательской уверенности. Среди причин всех этих прорывных тенденций можно выделить укрепление экономического доверия между предпринимательским сообществом, государством и конечными потребителями.

Текст: Константин Смирнов, Дарья Климова



ПРИРОДА ДОВЕРИЯ

Доверие – это фундаментальная экономическая категория. Существует много научных определений этого феномена общественных взаимоотношений, но все они выделяют две основные характеристики: взаимную искренность и честность в поступках.

В экономике доверия кроется громадный потенциал для всеобщего развития, так как многочисленные научные исследования связывают уровень доверия с динамикой экономического роста: при более доверительном сотрудничестве сокращаются издержки бизнеса, а высвободившиеся

средства направляются на программы развития, в том числе социальные.

Доверять выгодно. Когда население, бизнес и государство доверяют друг другу, все участники процесса чувствуют себя более уверенно, охотнее инвестируют и потребляют, больше склонны соблюдать требования законодательства. Как отмечают экономисты, высокий уровень доверия в обществе напрямую влияет на рост ВВП. Например, как показали расчеты Высшей школы экономики, рост оценок доверия на 10 процентных пунктов связан с увеличением среднедушевого ВВП на 21%.

В свою очередь, низкий уровень доверия или его резкое падение ведет к крайне негативным последствиям как на частном уровне, так и на государственном. Известным примером может служить история одной из крупнейших американских финансовых компаний Lehman Brothers. Участие компании в сомнительных операциях на рынке низкокачественных ипотечных кредитов, «серая» отчетность и непрозрачность управленческих решений привели к стремительной утрате доверия со стороны клиентов и партнеров. Это в конечном счете вызвало банкротство Lehman Brothers, которое, в свою очередь, стало прологом крупнейшего экономического кризиса со времен Великой депрессии.

В России уровень доверия нельзя назвать высоким – 20–25%. Вместе с тем, как показывают опросы ВЦИОМ, уровень доверия в обществе с 2018 по 2023 год вырос на 2%. При этом на 7% по сравнению с 2018 годом увеличилось число тех, кто считает, что другие люди не стали бы их обманывать, если бы им представилась такая возможность.



РЕКОРДНЫЕ ИНДИКАТОРЫ

Положительные тренды в российской экономике, которые наметились в III квартале 2022 года, поддерживаются экстраординарными мерами господдержки бизнеса и населения и прямым участием государства в развитии ключевых отраслей.

Правда, в федеральном бюджете – 2024 на развитие национальной экономики направят только 3,9 трлн рублей (11% от расходной части). Это меньше, чем в 2023 году, даже в номинальном выражении. Причина снижения расходов на национальную экономику – рост ассигнований на национальную оборону. Однако, как полагают в Институте народнохозяйственного прогнозирования РАН РФ, часть оборонных расходов направят на общепроизводственные цели: строительство новых корпусов предприятий, закупки станков и другого оборудования в гражданских отраслях.

При этом необходимо подчеркнуть, что рост производства стимулируется не только прямыми финансовыми вливаниями или госгарантиями. Не менее важно и создание благоприятного инвестиционного климата, а также конструирование благоприятной для бизнеса системы господдержки.

Количество федеральных и региональных мер господдержки малых и средних предприятий (МПС) в этом году превысило 700. Среди них налоговые льготы, гранты, субсидии, льготные кредиты. По словам Маргариты Хоменко, управляющего партнера Центра комплаенс-решений Compliance Elements, в условиях нестандартных ситуаций последних лет можно выделить несколько направлений,

i

«Регуляторная гильотина» – это инструмент пересмотра и отмены устаревших, абсурдных или невыполнимых нормативных актов, негативно влияющих на развитие бизнеса, действует с 2019 года. За время существования этого механизма в России были признаны утратившими силу свыше 12 тыс. правовых актов, действовавших в том числе с советских времен.

которые однозначно демонстрируют поддержку со стороны государства в отношении добросовестного бизнеса. «Во-первых, это продолжающаяся работа всех регуляторов, связанная с внедрением риск-ориентированного подхода при проведении проверок бизнеса. Во-вторых, в законодательство была введена специальная категория «экономически значимых организаций» (ЭЗО) – хозяйственных обществ, важных для обеспечения экономического суверенитета и безопасности России. В соответствии с указом Президента РФ, ЭЗО разрешается не размещать информацию, которая должна быть обнародована в соответствии с законами об акционерных обществах, банках, обществах с ограниченной ответственностью, аудиторской деятельностью и других. Это крайне важно в условиях появления все новых односторонних ограничительных мер из недружественных стран», – говорит эксперт.

Несмотря на усиление санкций, в последние два года заметными темпами растут как государственные, так и частные

инвестиции. Соответственно ускоряются и показатели экономического развития.

В аналитическом обзоре ЦБ «Мониторинг предприятий» отмечается, что индикатор бизнес-климата (ИБК) в марте текущего года вырос до 10,6 пункта, максимального значения за последние 12 лет. Эти цифры свидетельствуют о высоком уровне доверия между бизнесом, обществом и государством.

Вместе с тем, несмотря на существенные шаги со стороны государства, все еще сохраняются нерешенные вопросы в двухстороннем взаимодействии. Так, по словам Бориса Богоутдинова, управляющего партнера консалтинговой компании «2Б Диалог», «стоило бы присмотреться и к «недонастроенным» механизмам налогового администрирования». По мнению эксперта, сохраняющиеся правовые лазейки для организации внеплановых проверок бизнеса со стороны снижают градус доверительных отношений.

МЫ ВАМ ДОВЕРЯЕМ

Еще в 2010 – начале 2020-х годов в российском бизнес-сообществе неоднократно звучали заявления об излишнем административном, а порой и уголовном пресинге со стороны государства. Особо отрицательное влияние на экономические и производственные процессы, как отмечали в аппарате Уполномоченного при Президенте России по защите прав



Несмотря на усиление санкций, в последние два года заметными темпами растут как государственные, так и частные инвестиции

Стивен Кови, американский писатель, всемирно известный специалист по вопросам управления бизнесом: «Недоверие удваивает затраты на ведение бизнеса. Кроме того, я утверждаю, что, подобно налогам низкого доверия, которые реальны, измеримы и чрезвычайно высоки, существуют дивиденды высокого доверия, которые так же реальны, количественно измеримы и невероятно высоки... Когда доверие высоко, получаемые вами дивиденды подобны мультипликатору эффективности, развивающему и улучшающему все измерения вашей организации».

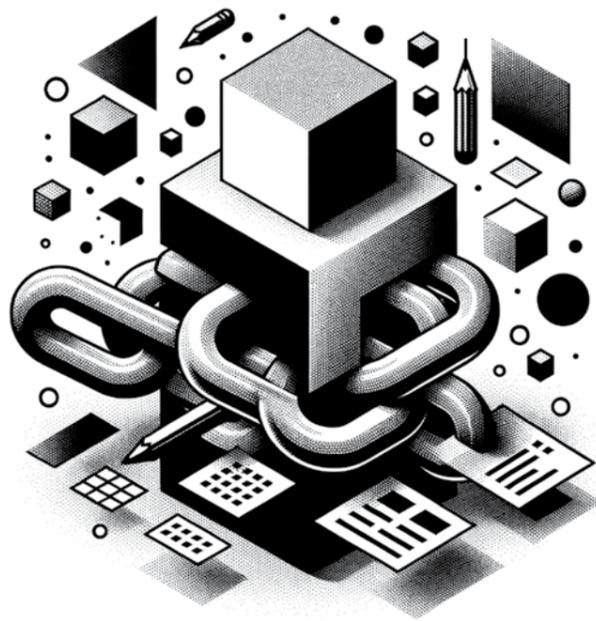
предпринимателей, оказывал административный гнет в лице бюрократических барьеров и внеплановых проверок.

И государство обратило внимание на многочисленные жалобы бизнес-сообщества, наладив в первую очередь деятельность по устранению избыточной административной нагрузки. «Ярким примером взаимодействия между бизнесом и государством можно назвать «регуляторную гильотину», которая снижает избыточность администрирования и позволяет предпринимателям работать более эффективно, перенаправляя ресурсы на повышение производительности труда», – отмечает Борис Богоутдинов.

При этом в апреле 2024 года Президент России Владимир Путин анонсировал запуск нового модернизированного механизма «регуляторной гильотины». По словам главы государства, «предстоит еще один масштабный этап расчистки нормативной базы».

Эксперты отмечают, что хорошим подспорьем для бизнеса со стороны государства также являются механизмы специальных инвестиционных контрактов (СПИК). Как отмечает Алексей Калинин, директор практики государственного консалтинга SBS Consulting: «В России мало кто занимается планированием более чем на два-три года, а это бьет по инвестиционной активности: нет смысла в большом рискованном проекте, если просчитать риски просто невозможно». В этой связи СПИК – это единственный сегодня инструмент, в полной мере защищающий инвестора от изменений условий деятельности, в том числе по инициативе государства, констатирует он.

В своем послании Федеральному собранию в феврале 2024 года Владимир Путин подчеркнул, что с 1 января 2025 года необходимо



отказаться от временных мораториев на проверку бизнеса и вместо этого с учетом наработанного опыта полностью перейти на рискориентированный подход, закрепив его законодательно. И это важное и ожидаемое событие для российских предпринимателей.

Многочисленные проверки бизнеса со стороны государства – это действительно большая тема, о которой участники процесса постоянно говорят. Можно сказать, что проверки – это краеугольный камень взаимодействия между государством и реальным сектором экономики, который, к сожалению, зачастую

В апреле 2024 года Президент России Владимир Путин анонсировал запуск нового модернизированного механизма «регуляторной гильотины»

НА **2%**

ВЫРОС УРОВЕНЬ ДОВЕРИЯ В РОССИЙСКОМ ОБЩЕСТВЕ С 2018 ПО 2023 ГОД

становится и камнем преткновения на пути к безоговорочному доверию.

Однако и в этом направлении российские власти идут навстречу бизнесу. По данным Правительства РФ, в 2023 году по сравнению с 2019 годом общее число проверок сократилось в пять раз. В целом контрольно-надзорная деятельность была переориентирована с наказаний на профилактику. Вместе с тем эксперты, отмечая позитивные подвижки, констатируют усиление проверок по ряду направлений.

«Для нас, компании, имеющей право аудировать общественно значимые организации, за последние три года контрольная нагрузка увеличилась в разы. Если раньше мы проходили проверку раз в три года,

то сейчас проходим ее ежегодно. И это две проверки в год от обоих контролирующих органов: Федерального казначейства и Банка России», – говорит Светлана Романова, основатель и президент ГК «Пачоли», заслуженный экономист РФ.

В связи с этим рискориентированный подход к проверке бизнеса, предполагающий отказ от большинства проверок с целью сосредоточить внимание только на опасных производствах, может действительно решить проблемы. «Закон «О государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле Российской Федерации» № 248-ФЗ должен помочь сократить количество формальных затратных проверок – в его основе лежит рискориентированный подход. Организации с высокой степенью риска проверяются чаще, с низкой – не проверяются», – поясняет эксперт.

По данным Высшей школы экономики повышение степени общественного доверия на 10 п. п. стимулирует рост ВВП на душу населения на 21%

Есть подвижки и в смягчении уголовного преследования бизнеса.

В течение 2021–2023 годов были приняты либо уточнены законы, согласно которым обвиняемых по экономическим статьям УК (например, ст. 159 «Мошенничество») помещают в СИЗО в самых крайних случаях, чтобы не прерывать производственную деятельность.

Эти реформы должны были в целом сказаться на усилении доверия бизнеса к власти. Что неизбежно обеспечит дополнительный вклад в ускорение экономического роста.

ВОТУМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ДОВЕРИЯ

Последние позитивные изменения в процессах экономического доверия объясняются не только макроэкономическими тенденциями и усилиями со стороны заинтересованных сторон, но и поведением конечного потребителя. Основным критерием для оценки потребительского поведения является специальный индекс, который рассчитывает ВЦИОМ.

Последний замер ВЦИОМ провел в декабре 2023 года, и тогда 28% опрошенных потребителей ответили, что время для крупных покупок скорее хорошее, 49% – что скорее плохое, остальные затруднились с ответом. Получается, что потребители не склонны к излишнему оптимизму и придерживают свои финансовые ресурсы. Что в новых экономических



реалиях, обусловленных санкциями, не вызывает удивления.

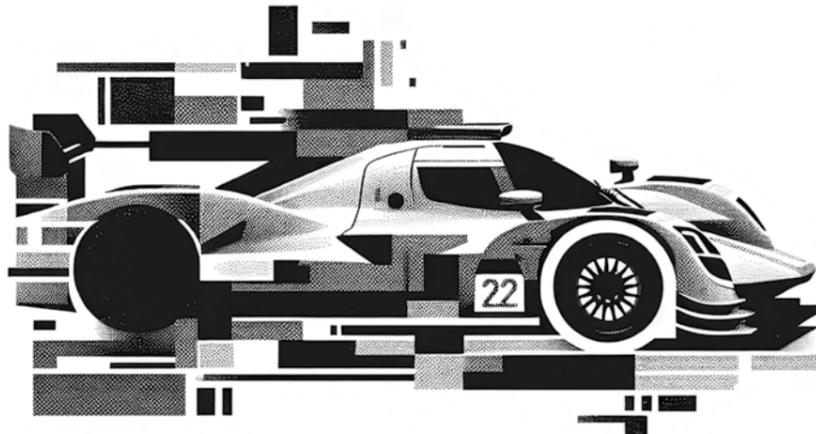
Но есть еще другой индикатор – индекс потребительской уверенности (ИПУ). Его ежеквартально рассчитывает Росстат на основе результатов опроса 5 тыс. взрослых граждан из всех регионов РФ. Респондентам задают вопросы об изменениях их личного материального положения, а также об экономической ситуации в стране, благоприятности условий для крупных покупок и для сбережений. По каждому из этих четырех показателей число отрицательных оценок вычитается из числа положительных. ИПУ рассчитывается как среднее значение проведенных операций.

В 2010-е годы ИПУ дрейфовал в коридоре минус 7–11 пунктов. В пандемию рухнул до минус 26, а в 2021–2022 годах индекс держался на уровне минус 23. И наконец, Росстат зафиксировал усиление потребительского доверия: в IV квартале 2023 года ИПУ поднялся до минус 13.

Интересный факт. Молодые потребители в целом демонстрируют более низкий по сравнению с людьми старшего возраста общий уровень доверия к миру. Но в материальном плане чувствуют себя увереннее своих родителей.

От того, насколько члены общества, потребители, доверяют сложившейся в экономике страны ситуации, зависит во многом экономический рост. Исследования Высшей школы экономики РФ, основанные, в частности, на показателях глобального проекта «Всемирный обзор ценностей», показывают, что повышение степени общественного доверия на 10 п.п. стимулирует рост ВВП на душу населения на 21%. И наоборот, чем ниже уровень доверия, тем хуже показатели ВВП.

Эта зависимость объясняется просто. От отношения друг к другу граждан страны,



включая уровень доверия, напрямую зависят производственные показатели предприятий. А ВВП в целом – от доверия бизнеса государству, а также другим субъектам рынка. В целом доверие – это источник экономического роста.

К сожалению, пока Россия не может похвастаться слишком «доверчивыми» гражданами. По опросам 2023 года World Values Suvey, лишь 22,9% респондентов из нашей страны доверяют окружающим людям. А 74,4% – подавляющее большинство – считают, что нужно быть очень осторожным при контакте с другими людьми. Для сравнения: по итогам данного опроса, в Швеции в целом доверяют окружающим 60% респондентов.

i

Специальный инвестиционный контракт (СПИК) – инструмент государственной политики, направленный на стимулирование инвестиций в промышленное производство в России.

Инвестор заключает соглашение с государством, в котором фиксируются обязательства инвестора реализовать инвестиционный проект, а также обязательства государства обеспечить стабильность условий ведения бизнеса и предоставить меры господдержки.

Индекс потребительского доверия, рассчитываемый Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ), призван оценить, насколько благоприятным россияне считают нынешнее время для совершения крупных покупок. Индекс строится на основе вопроса: «Как вы думаете, сейчас хорошее время, чтобы делать крупные покупки, или нет?» Ответу «Скорее хорошее» присваивается коэффициент 0,9, ответу «Скорее плохое» – 0,1, «Затрудняюсь ответить» – 0,5. Индекс измеряется в пунктах и может колебаться в пределах от 10 до 90. Чем выше значение индекса, тем более благоприятным российские граждане считают текущий момент для крупных приобретений.

«Уровень доверия сможет поднять прозрачность действий государства. Для этого важно повышать образование и осведомленность граждан с помощью образовательных инициатив, направленных на повышение юридической грамотности и осведомленности людей об их правах и обязанностях. Значительным шагом в сторону доверия общества государству станет реализация эффективных антикоррупционных программ», – полагает генеральный директор ООО «Консалтинговая компания Карцева «ВАЛРУС» кандидат экономических наук Павел Карцев. [f](#)

ФИНАНСОВАЯ ВЕРНОСТЬ

Доверие россиян к банкам остается на высоком уровне, свидетельствуют данные Аналитического центра «НАФИ». Узнали у экспертов, как формируется лояльность к финансовым институтам и организациям и как ее не потерять.

Текст: Анна Дубровская

КАК РОССИЯНЕ ДОВЕРЯЮТ БАНКАМ

Одним из основных инструментов для измерения отношения клиентов к компаниям является индекс потребительской лояльности NPS (Net Promoter Score). Он помогает оценить, насколько люди, которые уже обращались за продуктами или услугами данной компании, готовы будут порекомендовать ее знакомым. При этом минимальное значение индекса может доходить до минус 100,

если все опрошенные не готовы дать свою рекомендацию компании или бренду, а максимальное – до плюс 100, если каждый опрошенный позитивно оценивает свой клиентский опыт. Индекс NPS, по сути, является разницей между количеством довольных и недовольных.

По данным Аналитического центра «НАФИ», в 2023 году среди пользователей розничных услуг российских банков наблюдался значительный рост индекса NPS – почти

в два раза (с 27 до 56 пунктов). По мнению экспертов центра, на это повлияли как рост уровня финансовой и цифровой грамотности наших соотечественников, так и ответ банковского сектора на различные признаки экономической турбулентности: банки и другие финансовые организации достойно справились с ними, чем заслужили положительную оценку от клиентов.

В 2024 году такого роста индекса NPS уже не наблюдается,



Уровень доверия россиян к банкам как финансовым организациям также не изменился с 2023 года и составляет

82%



однако он все еще остается на высоком уровне, удерживая планку в 55 пунктов. При этом уровень доверия россиян к банкам как финансовым организациям также не изменился с 2023 года – он составляет 82%. Здесь эксперты Аналитического центра «НАФИ» также видят причину в том, что кредитные организации отлично зарекомендовали себя в последние годы, показав надежность и устойчивость, несмотря на кризисы и ограничения. При этом участники финансового рынка активно развивали свои продукты и услуги, параллельно быстро решая возникающие у клиентов проблемы. Все это продолжило формировать положительный имидж банков в глазах жителей России. Кроме того, нужно учитывать, что уровень доверия к банкам начал активно расти еще с 2022 года и не мог увеличиваться бесконечно.

ИЗ ЧЕГО СОСТОИТ ФИНАНСОВОЕ ДОВЕРИЕ

«Для начала следует определить, что такое доверие. Это понятие хорошо известно в социальных науках и обозначает условия, которые позволяют коммуницировать субъектам с другими субъектами или организациями легко,

→ **Более 300 млрд рублей** – объем фонда страхования вкладов по итогам 2023 года.

→ **Около 500 млрд рублей** может составить объем фонда по итогам 2024 года.

→ **С 2003 года действует в России Система обязательного страхования вкладов. За нее отвечает Агентство по страхованию вкладов (АСВ).**

→ **1,4 млн рублей** – размер максимального страхового возмещения для одного вкладчика в одном банке.

→ **10 млн рублей** – размер максимального страхового возмещения для одного клиента по счетам эскроу.

быстро, без особых барьеров и с оптимистичными ожиданиями относительно поведения друг друга, – перечисляет Елена Щукина, доцент Финансового университета при Правительстве РФ. – Кроме того, доверие является значимым фактором, позволяющим сократить или

исключить из коммуникации энергетически затратные механизмы излишнего взаимного контроля».

Она также указывает, что ученые в своих исследованиях отмечают: доверие между двумя людьми не похоже на доверие между человеком и компанией. Второй тип доверия обычно характеризует способность организаций отвечать ожиданиям субъектов в двух аспектах – эффективности и человечности.

По мнению Павла Самиева, генерального директора аналитического центра «БизнесДром», доверие к финансовым организациям и институтам – это достаточно тонкий и сложный вопрос. Самиев выделяет три его основных аспекта.

Во-первых, доверие к финансовым организациям как к компаниям, способным предложить надежные виды инвестирования и активы. Сюда эксперт относит надежность банков, страховых компаний, эмитентов ценных бумаг и других участников рынка. Причем как классическую финансовую устойчивость, где речь идет о низкой вероятности дефолта компании или неисполнения обязательств, так и репутационную надежность, когда

компания на хорошем счету у своих клиентов, которые понимают, что их не обманут.

«Второй аспект – это доверие к банку или другой финансовой организации как компании, которая ничем не злоупотребляет при выстраивании взаимоотношений со своими клиентами. Не предлагает ненужных дополнительных платных услуг, быстро решает возникшие у клиента проблемы, качественно консультирует о продуктах и оказывает услуги и так далее. Эта составляющая доверия обычно строится на опыте самого клиента либо его друзей или знакомых, а также на различных народных рейтингах финансовых компаний и отзывах о них в Сети», – рассказывает Павел Самиев.

В качестве третьей составляющей доверия к финансовым организациям он выделяет макрофактор – доверие к финансовым институтам, экономике страны, ее национальной валюте, так как на этом в том числе базируется доверие

КРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ ОТЛИЧНО ЗАРЕКОМЕНДОВАЛИ СЕБЯ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ, ПОКАЗАВ НАДЕЖНОСТЬ И УСТОЙЧИВОСТЬ

российского населения к рублевым депозитам и кредитам.

«Здесь доверие также формирует существующая система страхования вкладов, другие гарантийные механизмы – все то, что на макроуровне способно повысить доверие людей к финансовому рынку в целом», – добавляет Самиев.

С ним согласен Эльман Мехтиев, заместитель председателя Экспертного совета Банка России по защите прав потребителей финансовых услуг.

«В соответствии с данными многочисленных опросов,

доверие к банкам в нашей стране основано на факте государственной гарантии сохранности вкладов. Именно этим объясняется разрыв между 60% с лишним доверия к банкам вообще и 20% с небольшим – ко всем остальным небанковским финансовым организациям, – говорит он. – Доверие же к отдельному финансовому институту складывается не только из факта гарантии средств, но и из того опыта взаимодействия с организацией, который есть у потребителей. Чем меньше негатива в опыте и отзывах о компании, тем больше доверия».

Елена Щукина указывает еще на один признак доверия населения к финансовой системе страны в целом – готовность граждан к долгосрочному инвестированию в экономику.

«Тот факт, что количество частных инвесторов на российской бирже становится все больше, может говорить о том, что такое доверие растет», – считает она.





КРИЗИС «В ПОМОЩЬ»

По мнению главного экономиста рейтингового агентства «Эксперт РА» Антона Табаха, в первую очередь доверие строится на опыте и репутации. Опрошенные эксперты отмечают, что во многом на репутацию банка или другой финорганизации влияют ее действия и отношения с клиентами в кризис.

«Финансовая система России за последние 30 с небольшим лет прошла через очень много шоков и кризисов. Поэтому те компании, которые пережили эти ситуации и адекватно выстроили отношения со своими клиентами, остаются на плаву до сих пор, — обращает внимание Антон Табах. — Конечно, реклама и имиджевые кампании помогают финансовым организациям привлечь к себе внимание клиентов и удерживать его, однако только опыт, практика взаимодействия и так называемое сарафанное радио определяют основу доверия населения. С доверием компаний к финансовым компаниям несколько сложнее, потому что здесь выбор осуществляется по другим критериям. Однако итоговое решение о сотрудничестве одного юриста с другим, пусть даже банком, в итоге принимают живые люди, поэтому здесь, помимо прочего, важен также фактор знакомства».

Эльман Мехтиев добавляет, что кризисы влияют на доверие

клиентов через сохранность их средств во время этих кризисов. Например, если финансовая компания поступала в интересах клиента ради своей прибыли, предлагая ему рискованные инструменты инвестирования, особенно во времена экономической нестабильности, то доверие клиента к такому «советнику» может резко снизиться.

«Кризисы отлично «тестируют» компании. Если мы посмотрим на те имена, которые сейчас присутствуют в топе финансового рынка, то увидим, что эти финорганизации показали свою стабильность в кризисы, смогли соответствовать всем требованиям ЦБ РФ и других регуляторов, а также сохранили высокий уровень доверия розничных клиентов», — резюмирует Антон Табах из «Эксперт РА».

СЕМЬ РАЗ ОТМЕРЬ

Даже если финансовый институт или компания много лет отличалась прозрачностью своей деятельности и пережила все сложные моменты, выйдя из них без убытка, это не значит, что доверие к ней клиента не может улетучиться за одну секунду.

«Как известно, доверие выстраивается годами, а рушится за один миг. Чтобы этого не произошло, любой компании необходимо постоянно работать над повышением уровня своего сервиса,

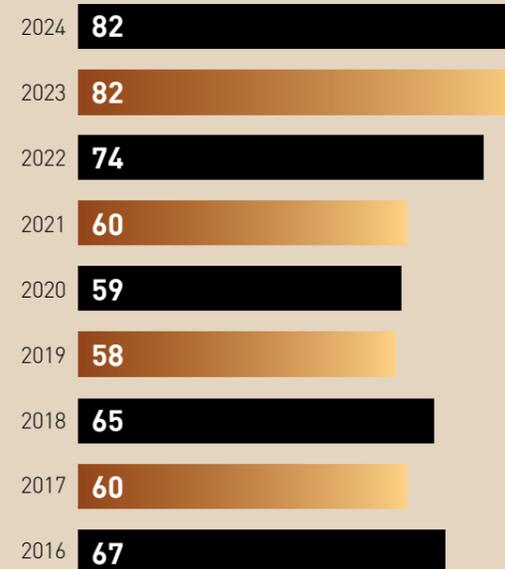
профессионализма своих сотрудников, качества предоставляемых продуктов и услуг, их соответствием современному уровню технологического развития», — делится советами Елена Щукина.

Она также указывает на способность слышать своего клиента. Сегодня потребитель привык, что компания ведет с ним коммуникацию на простом и понятном ему языке, доступна практически круглосуточно и готова дать оперативный ответ на любой вопрос. При этом найти компанию можно в удобном именно для клиента канале (соцсети, горячая линия, мессенджер).

«Процесс формирования доверия у клиентов, безусловно, нельзя назвать быстрым. Однако он состоит из разных частей, какие-то из них работают на долгосрочную перспективу, а какие-то лучше действуют в моменте. Также важно выстраивать доверие не только у существующих клиентов, но и у потенциальных. В том числе поэтому банки сейчас активно привлекают более молодую аудиторию специальными продуктами для детей и подростков. К слову, формировать доверие молодого поколения становится все труднее с каждым годом: в России растет уровень финансовой грамотности у детей едва ли не быстрее, чем у взрослых», — заключает Антон Табах. 🇷🇺



УРОВЕНЬ ДОВЕРИЯ РОССИЯН БАНКАМ*, %

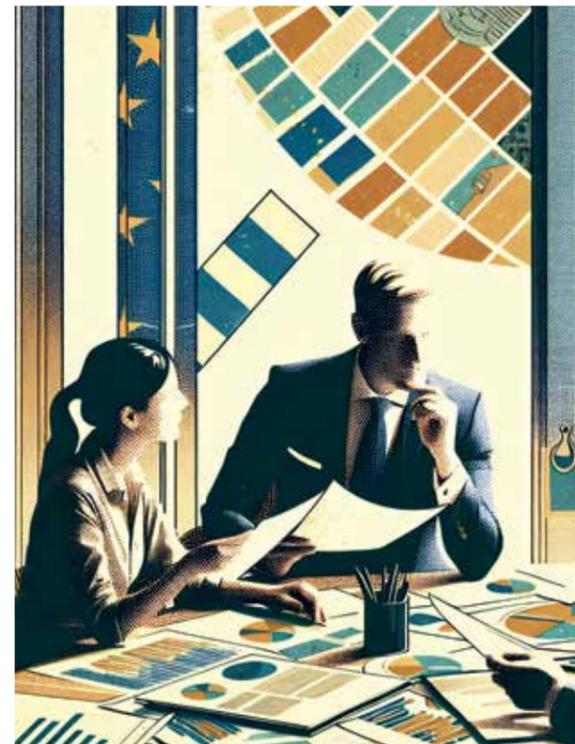
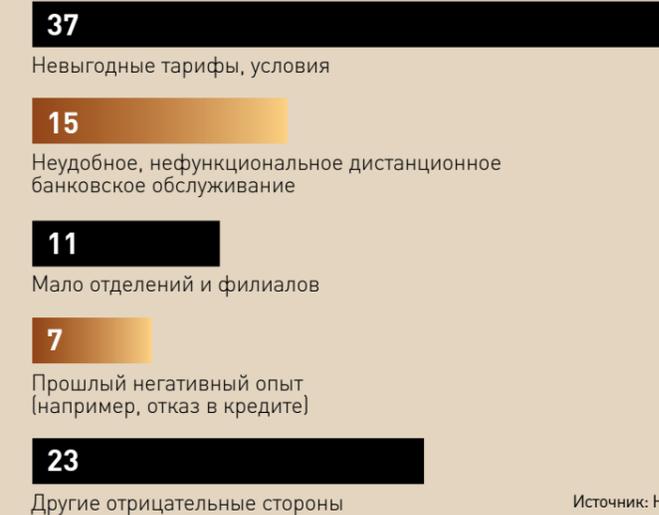


* Суммарная доля ответов «Полностью доверяю» и «Скорее доверяю» на вопрос «Скажите, пожалуйста, насколько вы доверяете или не доверяете банкам как финансовым организациям».

ДРАЙВЕРЫ ЛОЯЛЬНОСТИ К БАНКУ ДЛЯ РОССИЯН, %



БАРЬЕРЫ ЛОЯЛЬНОСТИ К БАНКУ ДЛЯ РОССИЯН, %



IPO-ЭКСПРЕСС РАЗГОНЯЕТСЯ

МТС-Банк, «Европлан», МФК «Займер» – новые компании выходят на Московскую биржу одна за другой. Второй год подряд российский рынок капитала фиксирует значительное число публичных размещений акций – IPO, и пока этот тренд только набирает силу.

Текст: Евгения Обухова

О намерении или желании выйти на биржу заявили производитель и продавец ювелирной продукции Sokolov, сеть ювелирных магазинов Sunlight, агрохолдинг «Степь», сеть отелей Cosmos Hotel, сеть клиник «Медси», фармацевтическая компания «Биннофарм Групп», производитель лекарств «Озон фармацевтика»,

лизинговые компании «РЕСО-лизинг» и «АРЕНЗА-Про», краудлендинговая платформа Jetland, производитель систем хранения данных (бренд Yadro) и систем в области кибербезопасности ИКС Холдинг и другие.

Таким образом, общее число новых эмитентов в этом году может вырасти примерно на два десятка. Это более чем в два раза превышает показатель 2023 года, когда на рынке

акций появилось семь новичков (Совкомбанк, ЮГК, Henderson, «Астра» и другие), и показатель 2021 года, когда число размещений составило 8. В 2022 году IPO было лишь одно.

«По итогам 2024 года я ожидаю 20 IPO в России, – говорит Леонид Делицын, аналитик ФГ «Финам». – В то же время на зарубежных биржах пройдут сотни IPO, но многие из них – очень маленькие».

«То количество IPO, которое анонсирует биржа, – до 40 в этом году – это слишком оптимистично, но несколько десятков размещений мы вполне можем увидеть, – уверен Олег Абелев, руководитель аналитического отдела ИК «Риком-Траст». – Если одна только АФК «Система» большинство своих дочерних структур будет размещать, то это уже как минимум 5–6 размещений вдобавок к тем 6, что уже в этом году состоялись. То есть около 20–25 размещений».

Динамика IPO на российском рынке отличается резкими взлетами и падениями. Напомним, что предыдущий бум IPO наблюдался почти 20 лет назад, в 2005–2007 годах. Тогда за три года публичными стали более 60 компаний, при этом по большей части это были крупнейшие отраслевые игроки, а размещения проводились одновременно на российской

и западной – преимущественно Лондонской – биржах, причем предпочтение и большая часть аллокации акций отдавались иностранным инвесторам. Тогда же прошло три знаковых «народных» IPO – «Роснефти», Сбербанка и ВТБ, в ходе которых акционерами этих компаний стало большое число физлиц.

После кризиса 2008 года число IPO резко сократилось, и все последующие годы не доходило и до 10 в год, порой ограничиваясь 1–2. Более того, многие компании взяли курс на делистинг, в результате чего количество эмитентов акций на Мосбирже постоянно сжималось.

Компании приводили множество причин своего нежелания становиться публичными: и дороговизна процедуры, и сложность постоянной отчетности в качестве публичного АО и общения с инвесторами, и опасения пускать кого-то в капитал.

Но сейчас ситуация кардинально поменялась, так что мы фиксируем настоящий бум IPO, как в 2005–2007 годах. Правда, сегодняшняя ситуация похожа

на ту разве что самым числом размещений. Все остальное – эмитенты, инвесторы, мотивация компаний и даже размер размещений – полностью изменилось.

НОВАЯ ЭРА

Предпосылки для нынешнего бума размещений были заложены еще в 2019–2021 годах, когда на биржу хлынул поток частных инвесторов и за короткое время число обладателей брокерских счетов выросло кратно. К концу 2021 года число уникальных клиентов на Мосбирже вплотную приблизилось к 17 млн человек, а в 2024 году достигло 30 млн.

Разнообразие эмитентов и отраслей на Мосбирже было недостаточным, и до 2022 года многие инвесторы распределяли свои капиталы между российскими и иностранными ценными бумагами. Но в 2022 году это стало если не невозможным, то точно сопряженным с серьезными рисками.

Одновременно блокировка и уход иностранных инвесторов привели к тому, что физлица в одночасье стали доминирующей силой на рынке акций Мосбиржи, а также доминиру-

**АКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ IPO
ЕСТЕСТВЕННЫМ ОБРАЗОМ
ПОДТАЛКИВАЕТ И РАЗВИТИЕ
СЕКТОРА PRE-IPO – ЭТАПА
ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ
ДЛЯ КОМПАНИЙ, КОТОРЫЕ
СОБИРАЮТСЯ ВЫЙТИ
НА ПУБЛИЧНЫЙ РЫНОК
КАПИТАЛА В БУДУЩЕМ**

ющей силой в размещениях. До 80% капитала в ходе IPO компании теперь привлекают именно от небольших инвесторов. Конечно, постепенно восстанавливают свою роль институционалы, но довольно медленно. Заведующий лабораторией анализа институтов и финансовых рынков Института прикладных экономических исследований (ИПЭИ) РАНХиГС Александр Абрамов говорит: что касается участвующих в IPO институциональных инвесторов, то это негосударственные пенсионные фонды (НПФ), ПИФы (правда, они участвуют не особенно активно) и брокерские и инвестиционные компании, которые принимают участие за счет собственных средств.

«Мы активно работаем над привлечением частных инвестиционных фондов. Вместе с тем хотели бы видеть участие управляющих паевыми и пенсионными фондами, для чего требуются регуляторные изменения», – говорит Владимир Овчаров, директор рынка акций Московской биржи.

Вскоре регулирование НПФ будет несколько ослаблено, чтобы они могли активнее участвовать в IPO. Но главной силой по-прежнему остаются частные инвесторы, и это надолго.

Такая ситуация полностью изменила и ожидания компаний от размещений, и работу с инвесторами, и даже сам состав будущих эмитентов и объем привлечений.

«Сейчас компании могут позволить себе привлекать не такие большие суммы, как это было раньше», – говорит Олег Абелев. – Если раньше даже речи не могло быть о том, чтобы компания могла привлечь меньше миллиарда долларов, – это просто неинтересно было для крупных фондов и инвестбанков, то сегодня компании вполне могут привлечь несколько миллиардов рублей

или несколько десятков миллиардов рублей, и это вполне нормальная практика. Я думаю, тот факт, что на рынке доминируют частные инвесторы, снижает объем средств, которые компании могут привлечь. И, естественно, теперь все больше компаний начинает задумываться об IPO как об инструменте привлечения капитала».

В самом деле, объем привлечения в ходе IPO Совкомбанка составил 11,5 млрд

ФИЗЛИЦА СТАЛИ ДОМИНИРУЮЩЕЙ СИЛОЙ НА РЫНКЕ АКЦИЙ МОСБИРЖИ

рублей, Henderson – 3,8 млрд рублей, Южуралзолота (ЮГК) – 7 млрд рублей. При почти одинаковом числе размещений в 2021 и 2023 годах (8 в 2021-м и 7 в 2023-м) совокупный объем привлеченных средств в 2021 году составил 300 млрд рублей (в основном за счет трех размещений – ЦИАН, СПБ Биржи и ЕМС), а в 2023-м не дотянул и до 50 млрд рублей.

Что касается мотивации для компаний выходить на IPO, то Леонид Делицын объясняет, что эта мотивация может быть совершенно разной.

Самая простая мотивация – привлечь капитал, в то время как ставки на долговом рынке приблизились к 20% годовых. По словам Леонида Делицына, недоступность долгового финансирования – важный

фактор. «К примеру, в США IPO обычно проводят новые компании и компании, специализирующиеся на высоких технологиях, которым кредиты вообще не выдают ни по какой ставке. Этим компаниям требуются сотни миллионов долларов, а риски очень высоки», – приводит он пример.

Другая важная причина провести IPO – получить высокую рыночную оценку стоимости бизнеса и продать часть этого бизнеса по этой высокой оценке, продолжает аналитик «Финама». «Очень часто и основатели компании, и ее инвесторы не собираются оставаться в одном и том же бизнесе всю жизнь. У них много идей. В технологическом секторе так называемые серийные предприниматели часто ведут много проектов сразу», – рассуждает Делицын. – А уж венчурные инвесторы

и подавно обычно вкладывают в проект, который заранее знают, когда и кому продадут. И особенно перспективные проекты они обычно надеются продать именно массовому инвестору на фондовом рынке посредством IPO, и как можно дороже. Помимо прочего, высокая оценка фондовым рынком защищает перспективную молодую компанию от недружественного поглощения. Еще одна причина – освещение в СМИ, всеобщий интерес, новый статус значительного игрока на рынке».

Действительно, ориентация на широкий круг розничных инвесторов заставляет эмитента совершенно иначе проводить подготовку к размещению. Теперь такая подготовка включает масштабную рекламную кампанию, активное общение с инвесторами и аналитиками, интервью первых лиц

компании и даже отраслевые конференции.

«Эмитенты понимают, что, когда на рынке доминирует частный инвестор – а сейчас именно такая ситуация, в отличие от того, что было до 2022 года, – степень открытости и публичности, завоевания доверия частного инвестора – это вопрос чуть ли не первостепенной важности», – говорит Олег Абелев. – Сегодня, когда компания делает IPO или выходит на публичный долговой рынок, порой даже важнее ее информационная политика, ее поведение в общественном пространстве и взаимоотношения с инвестсообществом, чем финансовые метрики, как бы странно это ни звучало».

В то же время новые эмитенты ответственно относятся и к поведению акций после IPO – в частности, ряд компаний



вводит отдельные номинации в конкурсе Мосбиржи «Лучший частный инвестор», награждая инвесторов, которые активнее всего торгуют их акциями.

ДО IPO

Активное развитие IPO естественным образом подталкивает и развитие сегмента Pre-IPO – этапа привлечения инвестиций для компаний, которые собираются выйти на публичный рынок капитала в будущем.

Pre-IPO предполагает инвестиции за несколько месяцев или пару лет до выхода компании на биржу в расчете на то, что оценка этой компании в ходе размещения окажется значительно выше, чем на момент Pre-IPO.

Возможности для такого рода инвестиций на российском рынке были и раньше – к примеру, в рамках закрытых

размещений, привлечения капитала среди узкого круга лиц. В том числе существовали специализированные ЗПИФы для частных инвесторов. Теперь с ростом числа IPO для все большего числа инвесторов становится привлекателен такой формат.

Знаковым событием стал анонс Мосбиржей специальной платформы внебиржевого привлечения капитала для компаний, желающих привлечь 200 млн – 1 млрд рублей, с тем чтобы выйти в дальнейшем на IPO. Платформа будет доступна квалифицированным инвесторам.

«Мы фиксируем значительный интерес эмитентов к сделкам pre-IPO несмотря на то, что продукт анонсирован не так давно, – рассказывает Владимир Овчаров. – Мы убеждены, что данный продукт будет пользоваться спросом

среди квалифицированных инвесторов – будет тщательно отбирать компании. Инвесторы должны получать качественные истории с высоким потенциалом развития». На Мосбирже говорят, что на новой платформе эмитент сможет организовать сделку в максимально сжатые сроки и, самое главное, с минимальным уровнем риска. Важно, что после размещения каждый эмитент получит возможность организации вторичного обращения акций буквально на следующий день после сделки. Наличие вторичной ликвидности в значительной степени снижает риски долгосрочного удержания актива в портфелях фондов, что положительно будет влиять на сбор книги заявок, так как фонды смогут аллоцировать больший объем капитала в такого рода сделки, резюмирует Овчаров.

Александр Абрамов объясняет, что стадия Pre-IPO нужна компаниям и предпринимателям, чтобы понять требования рынка, пообщаться с инвесторами и решить, какой именно способ финансирования выбрать: акции, облигации или прямое финансирование (в ходе такого общения, кстати, часто находится крупный инвестор). «Для биржи это хорошее маркетинговое решение, которое может поощрить компании, находящиеся в раздумье, стоит ли им становиться публичными», – добавляет эксперт.

ЗАЛОГ УСПЕХА

По большей части IPO сейчас проходят весьма успешно для компаний: частные инвесторы не только составляют главную движущую силу рынка акций, они еще и очень активны и с энтузиазмом встречают новых эмитентов. Один при-

мер: книга заявок в рамках IPO МТС Банка была переподписана в два раза в первые три часа после ее открытия. Соответственно, заявки инвесторов удовлетворялись лишь частично.

В чем причина такого энтузиазма? Во-первых, в той самой грамотной маркетинговой работе самих компаний, стремящихся на биржу. Во-вторых, вход во время IPO ассоциируется с дальнейшим ростом и бизнеса (ведь в компанию поступил новый капитал), и капитализации. Многие новые эмитенты, отвечая на ожидания рынка, сразу же готовы платить дивиденды: так, совет директоров МФК «Займер» незадолго до IPO утвердил дивидендную политику, согласно которой размер выплат составит от 50% чистой прибыли; дивидендная политика Совкомбанка предусматривает направление на дивиденды от 25 до 50% чистой прибыли по МСФО.

В-третьих, несмотря на широкий круг розничных инвесторов, значительный капитал сосредоточен на счетах относительно небольшого количества из них – это состоятельные квалифицированные инвесторы, которые, как правило, хорошо знакомы

с работой таких отраслей, как финансы или IT, – и в значительной степени компании именно из этих отраслей сейчас приходят на биржу. Они выигрывают от высоких ставок и от быстрого развития отечественных IT-систем, активно заменяющих западные аналоги, и инвесторы делают ставку на будущий рост этих отраслей и конкретных эмитентов.

Наконец, свою лепту, безусловно, вносит быстрый рост российской экономики (3,6% в 2023 году и ожидаемые 3,6% в 2024 году), активный рост доходов населения, бурное импортозамещение и уход с рынка прежних игроков, открывающий новые ниши отечественным компаниям. Общий экономический оптимизм находит свое отражение в поведении инвесторов и эмитентов.

По итогам бума IPO 2023–2024 годов мы можем получить значительное количество новых эмитентов, в том числе из отраслей, до сих пор не представленных на бирже. Инвесторы смогут диверсифицировать свои портфели, а сам рынок станет более сбалансированным. При этом доля десятка крупнейших компаний в его капитализации сократится. 📈

ОРИЕНТАЦИЯ НА ШИРОКИЙ КРУГ РОЗНИЧНЫХ ИНВЕСТОРОВ ЗАСТАВЛЯЕТ ЭМИТЕНТОВ СОВЕРШЕННО ИНАЧЕ ПРОВОДИТЬ ПОДГОТОВКУ К РАЗМЕЩЕНИЮ



Shutterstock.AI/FOTODOM

АНТОН ДРОЗДОВ: «СТИМУЛЫ ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ESG-ПРОЕКТОВ БУДУТ СПОСОБСТВОВАТЬ РАЗВИТИЮ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ»

Понятие зеленой экономики и принципы устойчивого развития прочно вошли в нашу жизнь и активно используются бизнесом. Компании декларируют свою приверженность ESG-повестке, борются за места в соответствующих рейтингах и выпускают облигации в сфере устойчивого развития: только в прошлом году совокупный объем их выпуска составил 142,8 млрд рублей – на треть больше, чем в 2022 году. На подходе новое понятие – «синяя экономика», связанная с бережным и эффективным использованием водных ресурсов. О том, как и почему появилось такое понятие, в чем его важность и что Правительство России, Банк России и кредитные организации делают для развития зеленой повестки, рассказывает заместитель председателя ПАО «Промсвязьбанк» Антон Дроздов.

Беседовала **Евгения Обухова**

Российские компании и банки активно подхватили ESG-повестку. Каким вы видите развитие ESG-подхода для банков в новых условиях?

ПСБ давно и активно участвует в ESG-повестке, в частности, как член проектной группы по ESG-банкингу Ассоциации банков России продвигает инициативы для развития повестки устойчивого развития

среди финансовых институтов. Многие из наших инициатив уже прорабатываются Банком России.

Так, в апреле 2024 года состоялся съезд Ассоциации банков России, в ходе которого глава Банка России Эльвира Набиуллина рассказала, что регулятор планирует распространить с 1 января 2025 года стимулирующее регулирование при кредитовании проектов технологического суверенитета и структурной адаптации экономики на проекты устойчивого развития. Для таких проектов существует своя специальная таксономия. Она охватывает проекты в сфере

образования, здравоохранения, проекты по поддержке занятости, уязвимых слоев населения, по защите окружающей среды, по снижению климатических рисков. Все это важно для развития человеческого капитала и конкурентоспособности нашей экономики. Также для проектов устойчивого развития предполагается выделить отдельный лимит



Григорий Сысоев/РИА Новости

в размере 30% из общего лимита по стимулирующему регулированию (речь о специальных мерах по поддержке кредитования проектов технологического суверенитета и структурной адаптации экономики, введенных Банком России в 2023 году, которые должны дать прирост кредитования до 10 трлн рублей).

Но это не единственная инициатива регулятора по поддержке кредитования ESG-проектов...

Да, Банком России параллельно прорабатываются и другие инициативы. Например, по продлению до 2030 года действия субсидий из федерального бюджета в рамках постановления Правительства РФ от 30 апреля 2019 года № 541 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским организациям на возмещение части затрат на выплату купонного дохода по облигациям, выпущенным в рамках реализации инвестиционных проектов

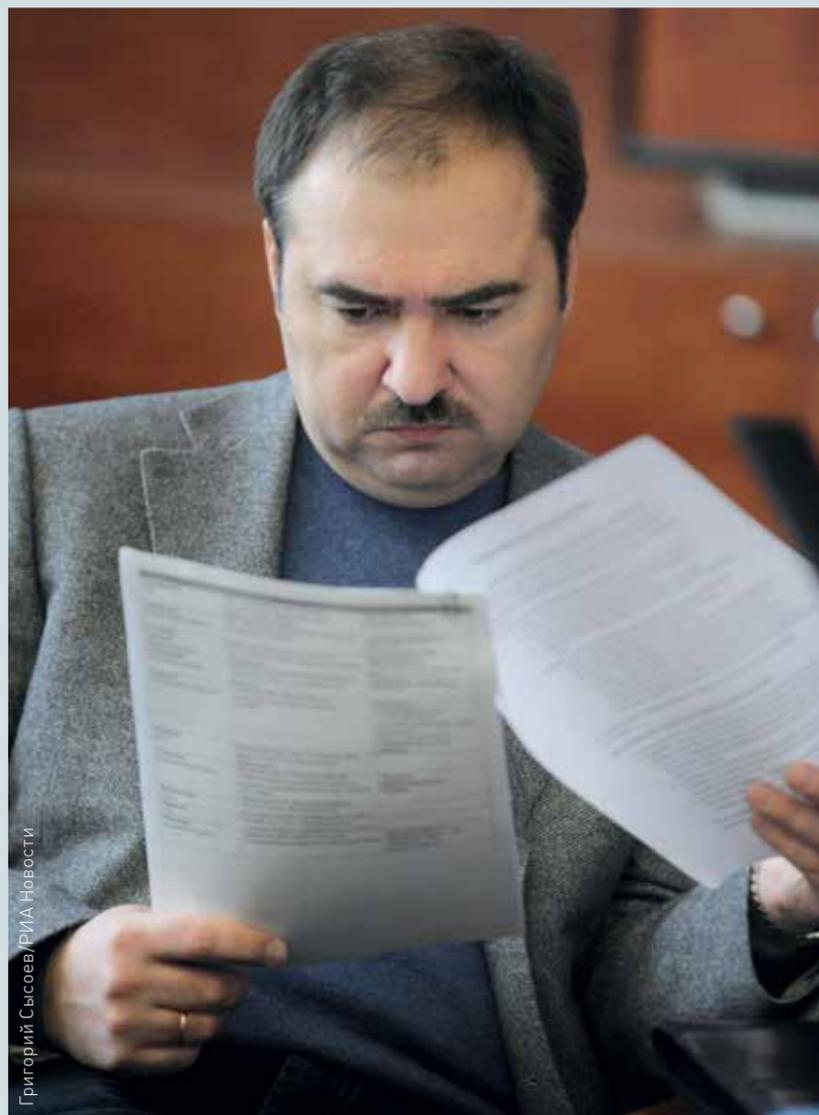
по внедрению наилучших доступных технологий, и (или) на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях, государственной корпорации развития «ВЭБ.РФ», а также в международных финансовых организациях, созданных в соответствии с международными договорами, в которых участвует Российская Федерация, на реализацию инвестиционных проектов по внедрению наилучших доступных технологий». Также планируется предусмотреть дополнительные стимулы для проектов технологического суверенитета, если они одновременно решают задачи низкоуглеродного развития.

В этом году планируется окончательно разработать стимулы для проектов, соответствующих таксономии устойчивого (в том числе зеленого) развития. В частности, речь идет о льготах по налогообложению доходов инвесторов по облигациям, соответствующим критериям устойчивого развития (в соответствии с постановлением Правительства РФ от 21 сентября 2021 года № 1587 «Об утверждении критериев проектов устойчивого (в том числе зеленого) развития в Российской Федерации и требований к системе верификации инструментов финансирования устойчивого развития в Российской Федерации»). Внедрение стимулирующих мер для финансирования проектов устойчивого развития и ESG-проектов будет способствовать развитию российской экономики и поддержанию финансовой стабильности.

Какие ключевые направления работы над вопросами экологии и ESG вы бы выделили на перспективу ближайших 10 лет? И какие у Промсвязьбанка планы по этому направлению на ближайшее время?

В 2022 году в Банке был создан центр компетенций, курирующий повестку устойчивого развития. – Управление устойчивого развития. В 2023 году были утверждены основополагающие документы в сфере развития ESG-повестки в Банке – Стратегия устойчивого развития ПАО «Промсвязьбанк» на период 2024–2028 годов и Политика в области ответственного финансирования. Политика закрепляет наши обязательства в сфере ESG-финансирования и устанавливает правила и принципы осуществления ответственного финансирования и раскрытия информации о принятых подходах внутри банка.

Список проектов устойчивого развития, финансируемых ПСБ, по состоянию на конец



Григорий Сысоев/РИА Новости

2023 года насчитывал более 50 проектов; общий объем кредитно-гарантийного портфеля в сфере устойчивого развития составил 114 млрд рублей, а совокупный объем размещенных облигаций в сфере устойчивого развития при участии ПСБ за все время – с 2021 по 2023 год – составил 179 млрд рублей.

В 2024 году мы запускаем финансовые и нефинансовые продукты устойчивого развития. Под финансовыми продуктами устойчивого развития мы подразумеваем зеленые, переходные кредиты, а также облигации для финансирования проектов устойчивого развития, адаптационных проектов и социальных проектов. Кроме того, в этом году ПСБ получит ESG-рейтинг.

А что будут представлять собой нефинансовые продукты?

Они будут носить консультационный характер. Мы будем оказывать консультационные и методические услуги российским компаниям, которые хотят осуществить ESG-трансформацию, управлять своим углеродным следом и климатическими рисками, а также консультационные услуги в области GR.

Можете привести пример?

Например, в рамках оказания консультационных услуг в сфере ESG возможна оценка текущего ESG-профиля компании и разработка рекомендаций по улучшению экологической составляющей, консультационное и методическое сопровождение в рамках получения ESG-рейтинга (включая написание ESG-стратегий, политик в области ESG и др.), услуги ESG-консультирования в рамках верификации проектов, консультационные услуги в сфере управления углеродным следом и климатическими рисками и другие услуги.

В рамках оказания консультационных услуг в сфере GR возможно получение более выгодных условий предоставления финансовых инструментов, в том числе получение мер государственной поддержки, включая подготовку комплекта соответствующих документов, а также других льготных условий.

Что сейчас происходит с рынком облигаций в сфере устойчивого развития? Выпускаются ли облигации, средства от размещения которых направляются на повышение качества водных ресурсов?

Рынок облигаций в сфере устойчивого развития в России уверенно формируется, совокупный объем таких облигаций на российском рынке в 2023 году составил 142,8 млрд рублей, что на 34% превышает результат 2022 года. По состоянию на январь 2024 года в базу данных «ВЭБ.РФ» включено 15 выпусков зеленых облигаций, в том числе прошедших верификацию на соответствие требованиям постановления Правительства РФ от 21 сентября 2021 года № 1587 «Об утверждении критериев проектов устойчивого (в том числе зеленого) развития в Российской Федерации и требований к системе верификации инструментов финансирования устойчивого развития в Российской Федерации». При этом только один из этих выпусков предусматривает инвестиции, нацеленные на повышение эффективности управления водными ресурсами. Речь идет об эмиссии зеленых облигаций «ВЭБ.РФ» совокупным объемом 50 млрд рублей, направленных на рефинансирование четырех проектов, в том числе проекта по модернизации и эксплуатации системы водоснабжения и водоотведения Южно-Сахалинска.

А что же такое синяя экономика?

Синяя экономика охватывает целый ряд секторов, включая рыболовство, аквакультуру, туризм, возобновляемую энергетику, судоходство и биотехнологии. Она направлена на стимулирование инноваций и внедрение устойчивых методов ведения хозяйственной деятельности, которые максимизируют экономические выгоды при минимизации негативного воздействия на окружающую среду.

Сегодня России особенно необходимы проекты по экологическому оздоровлению водных объектов и сохранению уникальных водных систем в рамках государственных национальных проектов.

ПСБ уже активно участвует в финансировании синих проектов в различных отраслях экономики, в частности в области коммунальной инфраструктуры, модернизации систем водоснабжения и водоотведения, а также в проектах строительства очистных сооружений в Иркутской области и Забайкальском крае.

Кроме того, в целях привлечения внимания заинтересованных сторон к проблемам в области управления водными ресурсами и к необходимости развития синей экономики ПСБ и Институт исследований и экспертизы ВЭБ в 2024 году провели совместное исследование и выпустили аналитический бюллетень «Водные ресурсы: проблемы и решения». В нем мы проанализировали глобальные тренды в управлении водными ресурсами, российские и зарубежные практики по их рациональному и устойчивому использованию, международный опыт в области финансирования синих проектов и корпоративные практики раскрытия информации в области водохозяйственной деятельности.

Как развивается эта сфера в России?

В настоящее время в России разрабатывается Водная стратегия Российской Федерации на период до 2035 года, которая станет основой для комплексного развития водохозяйственного комплекса страны. Проект стратегии готовит Минприроды России с участием заинтересованных ведомств, научных учреждений и финансовых институтов. Промсвязьбанк также принял участие в обсуждении проекта Водной стратегии Российской Федерации на период до 2035 года и направил свои предложения и комментарии.

В проекте Водной стратегии пока отсутствует регламентация термина «синяя экономика». В то же время Всемирный банк рассматривает синюю экономику как «устойчивое использование ресурсов океана для экономического роста, улучшения условий жизни и создания рабочих мест при сохранении здоровья экосистемы океана». Мы же предлагаем более емкое определение: в целях реализации Водной стратегии под синей экономикой понимать устойчивое комплексное управление отраслями экономики, связанными с эксплуатацией как морских, так и пресноводных ресурсов, в целях экономического роста, обеспечения экологической безопасности и улучшения качества жизни населения страны.

Очевидно, что водные активы страны – геополитическое преимущество России, а от состояния водного хозяйства зависит качество жизни людей. Для реализации таких проектов необходимо привлечение внебюджетных инвестиций и развитие новых финансовых инструментов, например синих облигаций.

Какие меры должны быть приняты для развития рынка синих облигаций? За счет чего они могут стать привлекательными для инвесторов, в том числе физлиц?

В числе ключевых мер – формирование рынка синих облигаций, предназначенных для целевого финансирования проектов, связанных с устойчивой эксплуатацией водных ресурсов. В настоящее время рынок синих облигаций находится на том же этапе развития, который 10–15 лет назад проходили зеленые облигации. Поэтому

важно разработать правильные, эффективные меры поддержки синей экономики, чтобы стимулировать развитие рынка таких облигаций.

В первую очередь считаем важным регламентировать понятие «синие облигации» в рамках Положения Банка России от 19.12.2019 № 706-П «О стандартах эмиссии ценных бумаг». Такое решение даст сигнал рынку о важности вопросов синей экономики для Российской Федерации, поспособствует развитию нормативно-правового ландшафта синей экономики в целом, а также послужит драйвером для формирования мер поддержки водных проектов.

А каков следующий шаг?

Дополнить постановление Правительства РФ от 21 сентября 2021 года № 1587 «Об утверждении критериев проектов устойчивого (в том числе зеленого) развития в Российской Федерации и требований к системе верификации инструментов финансирования устойчивого развития в Российской Федерации» и выделить отдельное направление синих проектов. Сегодня мы видим, что направления деятельности, связанные с защитой и устойчивым управлением водными ресурсами, широко представлены в этом постановлении Правительства РФ, но необходимо двигаться дальше, следуя принципам синей экономики. 🇷🇺



Пока только один выпуск зеленых облигаций из 15 направлен на управление водными ресурсами

КАК НЕ УЙТИ В «КРЕДИТНУЮ ДЕПРЕССИЮ»

Треть жителей России являются заемщиками банков или микрофинансовых организаций. При этом чаще всего у заемщиков «в рукаве» несколько кредитов – от простой кредитки до ипотеки. Жить в долг тяжело не только с материальной точки зрения, но и с моральной. Рассказываем, когда обращение за кредитом не повредит вашему ментальному здоровью и как не допустить эмоционального выгорания от наличия долга.

Текст: Анна Дубровская



ПОЧЕМУ КРЕДИТ – ЭТО СТРЕСС

В России растет доля заемщиков, на которых одновременно приходится три кредита и более.

Психологи и финансовые консультанты указывают, что любая кредитная нагрузка является стрессом для человека. Во-первых, это новая значимая статья расходов. Увеличение доли расходов в личном бюджете всегда воспринимается мозгом как своеобразная опасность.

Во-вторых, это смена привычного уклада вещей. Теперь, помимо необходимости передачи показаний счетчиков, оплаты ЖКХ, других бытовых и рабочих задач, нужно длительное время помнить об обязательстве еще перед одним поставщиком услуг – банком.

В-третьих, возможные санкции за несвоевременную уплату кредита также повышают уровень стресса. Даже невольная просрочка на день (например, потому, что деньги

Shutterstock.AI/FOTODOM

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО КОЛИЧЕСТВУ КРЕДИТОВ У ЗАЕМЩИКА* (ТРЛН РУБ.)

Один кредит	9,3	9,4	9,1	8,9
Два кредита	6,6	6,8	7	7,2
Три кредита и более	10,6	11,4	12,1	14,1

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАЕМЩИКОВ ПО КОЛИЧЕСТВУ КРЕДИТОВ (МЛН ЧЕЛ.)

Один кредит	21	21	21	21,3
Два кредита	9,4	9,4	9,6	10
Три кредита и более	8,7	9	9,8	11,2

В расчет входят только кредиты более 10 тыс. рублей.

* Задолженность по кредиту не делится между созаемщиками. Например, если супруги обслуживают ипотеку на 1 млн рублей, а муж еще выплачивает автокредит на 500 тыс. рублей, то долг супруга будет равен 1,5 млн рублей, а супруги – 1 млн рублей.

■ 01.01.2022 ■ 01.07.2022 ■ 01.01.2023 ■ 01.07.2023

Источник: ЦБ РФ

Забота от регулятора

на счет вы внесли в праздничный день) может досрочно закончить ваш льготный период по кредитной карте или обязать вас уплатить штраф в размере нескольких процентов от всей суммы кредита.

КАК СНИЗИТЬ УРОВЕНЬ СТРЕССА

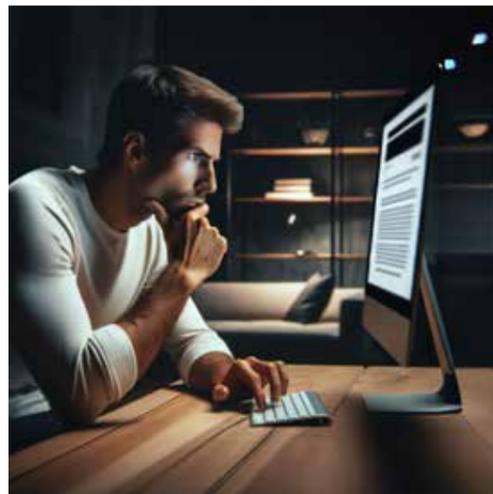
Эксперты уверены: меньше всего волнений человеку приносит ситуация, когда заемные средства взяты именно на то, что останется с вами на перспективу.

«Брать кредиты необходимо, когда вы понимаете, что покупаете то, что предоставит вам возможность вернуть уплаченные проценты в будущем с лихвой. Например, кредит на обучение или приобретение грузовой машины для бизнеса, которая будет приносить некоторую добавленную стоимость», – говорит Павел Никитин, эксперт проекта «ПроФиТ» Ассоциации развития финансовой грамотности.

В то же время эксперты предостерегают от трат, основанных на эмоциях. Особенно если эти траты сделаны за счет кредитных средств.

Так, если человек планирует взять кредит, психологи советуют ему заранее подготовить себя к возможным последствиям: к высокому ежемесячному платежу по ипотеке или к тому, что за «отпуск займы» придется отдавать определенную часть зарплаты в течение срока действия кредита. Важно осознанно оценить, потянет ли ваш бюджет кредит и осилите ли вы морально жизнь в долг. Главный вопрос, который нужно задать себе перед обращением за кредитом: стоит ли вы не сможете обойтись без этой покупки? Нелишним будет также составить таблицу плюсов и минусов будущего кредита: может оказаться, что минусов от обладания желаемой вещью

Банк России постоянно следит за условиями кредитования на рынке и вводит новые нормативы или дает рекомендации, если замечает, что в отношении заемщиков действуют условия, способные ухудшить их финансовое положение. Например, в апреле 2024 года ЦБ РФ разослал кредиторам письмо с рекомендациями воздержаться от практик, когда за дополнительную плату им предлагается получить кредит по сниженной ставке. Еще раньше регулятор ввел для банков ограничение предельной стоимости кредита. Согласно ему, ставки по разным видам кредитов для клиентов-граждан не должны более чем на 30% превышать уровень, установленный Банком России. Это значение меняется каждый квартал, а иногда его действие отменяется.



или услугой в долг окажется в разы больше, чем плюсов от сиюминутного удовлетворения.

«Деньги – это в какой-то мере эквивалент физической и психической энергии, а их количество принято связывать с уровнем успешности в глазах общества. Желание иметь много энергии и ее материальных воплощений, а также уважение «соплеменников» отвечают нашим базовым инстинктам выживания, которые помогают обеспечивать еду, кров и безопасность. Но они не всегда оберегают человека от непосильной закредитованности», – предупреждает психолог Елена Лещинская.

Причиной может быть дефицит радости в жизни человека и неумение находить ее в чем-то, кроме потребления. Желание взять непосильный кредит также может подпитываться

недостатком рефлексии, неумением распознать свои эмоции. Возможно, за импульсом купить дорогую вещь скрывается чувство одиночества или неценности, которое можно заставить «замолчать» на время подарком себе.

Чтобы избежать этого сценария, Лещинская советует учиться говорить с собой и спрашивать себя, что на самом деле вам нужно в конкретный момент времени. Помимо этого, можно составить список из 100 пунктов, воплощение которых возможно без особых затрат. «Например, мои пунктики радости – вкусный кофе, прогулка в парке, книга на ночь, встречи с любимыми людьми. Эти пункты надо внедрять в свой день, чтобы повышать уровень удовлетворенности. Также возьмите за правило в течение дня наблюдать, что идет в вашей жизни как хочется, что вы хотели бы в ней оставить», – отмечает она.

ВАЖНЫЕ НЮАНСЫ

Даже к осознанно взятому кредиту стоит подготовиться заранее. Эта подготовка может включать не только анализ своего финансового и эмоционального состояния, но также открытие и закрытие более мелких кредитов. Перед обращением за ипотекой имеет смысл взять небольшой потребительский кредит и выплатить его без просрочек.

«Первое, чему обычно сильно удивляются заемщики при попытке взять кредит, – это получение отказа. Многие думают: раз у меня никогда не было кредитов, то это хорошо. Однако все наоборот: нет кредитов – значит, нет кредитной истории, в связи с чем банки либо откажут, либо выдадут кредит под большую процентную ставку», – говорит эксперт проекта «ПроФиТ» Павел Никитин.

В то же время заемщик с уже действующим кредитом имеет право обратиться в свой

Советы для заемщиков

Павел Никитин, эксперт проекта «ПроФиТ» Ассоциации развития финансовой грамотности, дал несколько советов, которые помогут заемщику выработать осознанное кредитное поведение.

1

Обращайте внимание на процентную ставку, указанную не в рекламе, а на полную стоимость кредита. Она отражает полную переплату по кредиту, так как включает в себя стоимость страховки и других дополнительных услуг. Уточнить размер такой ставки можно у сотрудника банка, лучше всего в офисе во время полноценной консультации.

2

Не оформляйте кредитную карту, если знаете, что можете не удержаться от лишних трат. Если карта все-таки бывает нужна, то лучше оформить кредитный лимит в размере максимум половины от размера вашего ежемесячного дохода.

3

Оцените, насколько необходима вам кредитная покупка в конкретный момент времени. Возможно, вы можете отложить ее и накопить необходимую сумму самостоятельно, без кредита.

4

Сформируйте финансовую «подушку безопасности» в размере 3–6 ваших ежемесячных личных прожиточных минимумов – обязательных расходов с учетом покупки продуктов, оплаты услуг ЖКХ, внесения платежей по кредиту и других постоянных платежей. Такая «подушка» обеспечит вам возможность расплачиваться по своим обязательствам в случае потери работы или других жизненных сложностей.

5

При желании открыть новый кредит посчитайте соотношение ежемесячных платежей по всем кредитам к вашему доходу. Если оно превышает 50%, то выплаты по новому кредиту, скорее всего, будут для вас затруднительными.





Shutterstock.AI/FOTODOM

банк с просьбой пересмотреть условия по продукту в лучшую сторону, в том числе провести реструктуризацию кредита или попросить у банка кредитные каникулы. Одобрить или отказать клиенту в такой возможности – решение банк принимает в индивидуальном порядке.

Механизм кредитных каникул действует в России с 2019 года, правда, сначала он был внедрен только для ипотечных кредитов, а расширен на другие виды кредитов позже. Об этом рассказал руководитель Службы по защите прав потребителей и обеспечению доступности финансовых услуг Банка России Михаил Мамута в интервью изданию «Аргументы и факты».

«Теперь каникулы можно взять на срок до шести месяцев по любым кредитам и займам, в том числе оформленным в микрофинансовой организации или ломбарде. Если есть несколько кредитов или займов, то один раз получить каникулы можно по каждому из них», – отметил Михаил Мамута.

ЕСЛИ КРЕДИТ СТАЛ ОБУЗОЙ

Когда кредитные обязательства уже слишком сильно влияют на ваш бюджет и вызывают эмоциональный дискомфорт, следует копнуть глубже. Скорее всего, причина в психологических проблемах. Кредитом вы пытаетесь добрать необходимые эмоции. Если, конечно, речь не идет о сложной жизненной ситуации, которую позволит пережить только заранее сформированная «подушка безопасности».

«Уверена, что не открою вам Америку, если скажу, что неосознанное поведение, дестабилизирующее жизнь человека – следствие неадаптивных паттернов поведения и убеждений, зачастую являющихся следствием психотравмирующих событий в раннем возрасте. Эти паттерны почти невозможно осознать и скорректировать самостоятельно: породивший их мозг не заинтересован в их же уничтожении», – рассказывает психолог Елена Лещинская. – Самой печальной причиной за-кредитованности может быть неосознаваемая аутоагрессия, когда человек как будто стремится к разрушению себя и своей жизни. Если вы подозреваете такую тенденцию, обратитесь к специалисту. В настоящее время есть много доступных служб психологической помощи, в том числе бесплатных».

Елена Лещинская объясняет: принятие импульсивных или рискованных финансовых решений может быть связано с желанием получить немедленное удовлетворение от приобретения

товара или услуги. По ее словам, в этот момент в мозге синтезируется сильнейший гормон радости – дофамин, он затрудняет осознание долгосрочных последствий. Что же делать в этом случае?

«Вам повезло – нейромедиаторы быстро разрушаются. Просто «переспите» с дофамином, дайте себе сутки на принятие решения», – советует психолог.

Нелишним будет также составить «план Б». В нем следует определить, какие шаги вы будете предпринимать, если столкнетесь с финансовыми трудностями. Елена Лещинская обращает внимание, что при составлении плана не стоит пренебрегать социальным ресурсом: обсудите план с неимпульсивным, приземленным человеком, попросите кого-то из близких стать вашей «тревожной кнопкой». Договоритесь, что в критический момент вы позвоните, а он проговорит с вами плюсы и минусы потенциального решения. [f](#)

СТРАХОВКА



ОТ ВСЕХ БЕД

Похищение инопланетянами и кража сценических костюмов, побег невесты из-под венца или введение сухого закона – все эти экзотические события становились объектом страхования. В России рынок редкого страхования только делает первые шаги, но и спрос на необычные страховки растет с каждым годом. Разбираемся, можно ли застраховать шубу, доставшуюся по наследству от бабушки, или получить деньги за моральный ущерб от контакта с пришельцами.

Текст: Алена Булавка

СТРАХОВКА ОТ НЕВЕРНОСТИ

Законодателем мод на раздачу необычных полисов можно считать голландского страховщика Hullberry Insurance Company. Компания страховала от роста цен на бензин, застрявшего лифта, захлопнувшейся двери, неудачи в лотерее (необходимо было проиграть 52 раза подряд, даже мелкий приз как проигрыш не засчитывался). Среди легендарных продуктов голландцев – полисы от введения сухого закона, тюремного заключения, похищения инопланетянами (при этом наступление страхового случая должен лично подтвердить сам пришелец). Денежную компенсацию можно получить и мужу неверной супруги, в случае если суд установит, что он воспитывает не своего ребенка.

Если голландцы прославились широкой палитрой экзотических предложений на рынке страхования, то британская Goodfellow Rebecca Ingrams Pearson – смелостью идеи. Их продукт запретила сама католическая церковь. Несколько лет компания спекулировала на религиозных предрассудках: в начале нулевых за 100 фунтов стерлингов в год продавали сестрам из одной христианской секты полисы, страхующие от непорочного зачатия. При наступлении страхового случая, который так и не случился, «новая Богоматерь» получила бы 1,5 млн фунтов. Всего же свое целомудрие успели застраховать более 4 тыс. англичанок, прежде чем церковь наложила на богохульство вето.

Еще один необычный британский кейс: местная туристическая фирма Club ввела страховку от травм в результате падения кокоса, мотивировав это тем, что от удара кокоса по голове умирают в десять раз чаще, чем от нападения акулы. Интересно, что в отличие

от непорочного зачатия по этому страховому случаю даже были выплаты.

В Азии пионерами нестандартного страхования стала китайская Zhongan Insurance. К примеру, в 2016 году она предлагала фанатам страховку от алкогольного отравления во время трансляции футбольных матчей. Действовавший 30 дней полис стоил менее 1 доллара, но полностью покрывал стоимость лечения в больнице, которая на тот момент составляла около 300 долларов. Также страховщик предлагал полисы от «сильной жары», по которым клиенты получали компенсацию, когда температура воздуха достигала 37°C. Кроме того, у компании была страховка от задержки

авиарейсов, и во многих случаях она ее выплачивала, пока клиенты еще находились в зале ожидания аэропорта.

Большинство продуктов Zhongan продавалось через Alibaba. Компания приобрела популярность, провела IPO и вполне неплохо себя чувствует по сей день. Именно благодаря нестандартному подходу к продуктовой линейке и интересу СМИ к деятельности страховщика удалось привлечь множество клиентов, которые начали доверять Zhongan Insurance не только, когда боялись перепить пива, но и в других, менее экзотических, но более востребованных ситуациях, например страхуя свое имущество.

НА ЗАЩИТЕ СНЕЖНОГО БАРСА

В России страховщики далеко не всегда готовы поддерживать смелые фантазии сограждан. Например, страховые компании отказали жителю Перми в оформлении полиса от разбитого сердца. Тем не менее и в нашей стране можно найти необычные страховые случаи.

Один из российских заводов включил в список застрахованного имущества противопожарный пруд, и страховой случай наступил – в водоем слили остатки мазута. Случай был признан страховым, и компания получила положенную сумму.

В 2001 году в московском спорткомплексе «Олимпийский» должна была состояться

Рынок экзотического страхования будет только расти

первая в истории страны коррида. Организаторы шоу предусмотрительно застраховались от срыва мероприятия. Страховка им пригодилась, поскольку зоозащитники добились отмены корриды.

В Республике Тува одно время страховали скот от нападения снежного барса. Страхователем по этому договору выступала международная организация защиты животных, а выгодоприобретателем – местные совхозы и животноводческие предприятия. Суть договора состояла в том, чтобы чабаны, охраняющие отары овец, перестали убивать охотящегося на домашних животных, и прекратилось бы его истребление. По этому виду страхования было несколько страховых случаев.

Российскому страховому рынку известны случаи оформления полисов от необычных,

но вполне распространенных рисков: утопления фотоаппарата в отпуске, порчи меховых изделий «зелеными» активистами, срыва свадьбы, нападения соседской собаки и болельщиков на стадионе.

«Наиболее распространенные необычные продукты – это, как правило, или страхование какого-то имущества (например, уникальных коллекций), или же продукты, использующие новые технологии, которые позволяют застраховать новые риски», – говорит Татьяна Никифорович, вице-президент по развитию бизнеса компании «Ренессанс страхование». По ее словам, доля такого страхования незначительна: обычно она не превышает сотых долей процента в сборах компании по имущественному страхованию или страхованию от несчастных случаев. Как правило, это страхование дорогостоящих коллекций.

В портфеле «Ренессанс страхования» есть экзотические кейсы. Два года назад компания реализовала на основе блокчейн проект по страхованию туристов от плохой погоды. Система автоматически отслеживает погоду в месте отдыха. Если она отличается от нормальной для этого курорта в данное время года, туристу автоматически отправляется



В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ВСЕ БОЛЬШУЮ ПОПУЛЯРНОСТЬ ПРИОБРЕТАЕТ СТРАХОВАНИЕ КИБЕРРИСКОВ

SMS с предложением оформить выплату (до 50% стоимости тура).

Компания также страхует редкие предметы движимого имущества. «Чаще всего необычное имущество – это живопись, антиквариат и ювелирные украшения, – резюмирует Татьяна Никифорович. – Но у нас были застрахованы даже коллекция чучел и ружей (клиенты были охотниками), собрание коллекционных вин и старинных европейских фарфоровых статуэток».

ПОЛНАЯ ЗАЩИТА

Новое время актуализирует новые страхи, а значит, делает востребованными новые продукты. Как рассказали в пресс-службе Страхового Дома ВСК, последние годы существует устойчивый тренд на заботу о ментальном здоровье. Число обращений к психологам, только по данным страховщика, выросло на 60%. Поэтому два года назад ВСК анонсировал запуск службы психологической помощи для клиентов компании.

Еще один пример от ВСК – программа страхования «мини-каска» для защиты от непредвиденных обстоятельств – например, аварий с участием велосипедистов или самокатчиков. Такой полис включает ограниченный перечень рисков, при этом стоимость программы значительно ниже классического каска, то есть является его «бюджетной» альтернативой. Важным продуктом в портфеле компании стал также полис для страхования ущерба от беспилотников и дронов. В перечень рисков в рамках программы входит компенсация ущерба в связи с повреждениями конструктивных элементов, внутренней отделки, движимого имущества.

Иногда по тривиальному полису страхования жизни

и здоровья выплаты происходят по весьма небанальным случаям. Так, в ВСК вспоминают, что в прошлом году житель Адыгеи обратился к ним в связи с исключительно новогодней травмой: он получил удар в лоб пробкой от шампанского. Травма оказалась достаточно серьезной, выплата составила 22 тыс. рублей. Еще один застрахованный в ВСК решил присесть на спор со своими друзьями и получил разрыв связки колена.

Как рассказывает Михаил Алексеев, заместитель генерального директора компании «Абсолют Страхование», в последнее время все большую популярность приобретает страхование киберрисков. «Со стороны юридических лиц спрос на страхование киберрисков показывает очень хорошую динамику в последние два года, что обусловлено не только главным фактором – всплеском количества киберугроз, а еще и тем, что бизнес сам по себе стал лучше понимать и осознавать свои риски», – говорит Михаил Алексеев.

Покрытие может включать такие риски, как целенаправленная (таргетированная) компьютерная атака, внедрение вредоносных компьютерных программ (вирусов), внезапные и непредвиденные технические сбои в работе информационной системы, а также непреднамеренные ошибки работников и контрагентов, которые привели к сбоям. Страховые случаи наступают при утрате электронных данных и (или) компьютерных программ, неправомерном использовании вычислительных ресурсов страхователя, перерыве в его



коммерческой (производственной) деятельности, предъявлении к страхователю требований о возмещении вреда в связи с наступлением ответственности перед третьими лицами за вред от нарушения конфиденциальности, хищении денежных средств в электронной форме со счета страхователя третьими лицами, гибели или повреждении компьютерного и производственного оборудования страхователя, ущербе деловой репутации страхователя и в связи с расходами на защиту в случае киберинцидента.

Классикой редкого страхования считаются кейсы с предметами искусства. В портфеле «Абсолют Страхования» есть интересные примеры. Например, самый дорогой застрахованный компанией предмет – картина стоимостью 3,5 млрд рублей, принадлежащая частному лицу.

По словам Михаила Алексеева, сейчас практически отсутствуют международные выставочные проекты и объем страхового рынка в сегменте страхования культурных ценностей и музейных предметов значительно сократился.

Но крупные музеи, такие как Эрмитаж, Русский музей, ГМИИ им. А.С. Пушкина и Третьяковская галерея, начали сотрудничать с региональными площадками и обмениваться выставочными проектами, поэтому объемы могут постепенно вернуться на прежний уровень.

Страхование культурных ценностей, музейных предметов и музыкальных инструментов соответствует методическим рекомендациям Министерства культуры РФ, страхуются всегда на условиях от «всех

рисков», «от гвоздя до гвоздя» («от стены до стены», «от полки до полки»): если предмет сняли со стены одного музея, то должны вернуть на это же место, в этот же музей). Это означает покрытие любых рисков физической гибели или повреждения экспонатов по любой причине во время упаковки/распаковки, погрузки/разгрузки, транспортировки, монтажа/демонтажа, временного хранения и экспонирования. Выплата страхового возмещения предусматривается также на случай вандализма, кражи и иных противоправных действий третьих лиц, землетрясения и извержения вулканов, иных природных и техногенных катастроф.

«Абсолют Страхование» фиксирует один-два случая в год, когда предмет искусства страдает при транспортировке или экспонировании. «В нашей практике в последние несколько лет были страховые случаи с работами современных художников: на скульптуру во время демонтажа упала лестница, была разбита стеклянная деталь и погнуто металлическое основание предмета, вторая скульптура пострадала во время транспортировки – откололась часть гипсового покрытия. Страховые выплаты в обоих случаях были произведены по согласованию с клиентами для реставрационных работ», – вспоминает Михаил Алексеев.

Множество примеров экзотического страхования связано с актерами и певцами. Часто звезды защищают с помощью полиса свои сценические костюмы. «Если страховщик заключает договор на ценную вещь, то размер страхового вознаграждения определяется исходя из стоимости предмета на вторичном рынке. Например, сколько может стоить на сайте объявлений шуба б/у? Вряд ли дороже 200 тыс. рублей – и то, если это



дизайнерская вещь или очень дорогой мех, – говорит Елена Копышева, страховой агент «РЕСО-Гарантия». – Подобные страховки, как и на части тела, оформляются только ради пиара и статуса – например, страховка на костюмы Филиппа Киркорова. За сколько бы вы купили такой наряд? Думаю, взяли бы исключительно ради экзотики, максимум за несколько тысяч рублей – то есть совсем не за ту цену, которую певец заплатил итальянским модельерам».

КЛАССИКОЙ РЕДКОГО СТРАХОВАНИЯ СЧИТАЮТСЯ КЕЙСЫ С ПРЕДМЕТАМИ ИСКУССТВА

По мнению основателя компании «Страховой брокер AMsec24» Антона Мельцова, рынок экзотического страхования – во всяком случае, отдельных его сегментов – будет только расти: «Рынок страхования ювелирных украшений, предметов искусства и других драгоценностей набирает обороты. Эксперты нашей компании видят в этом огромный потенциал, потому как, если брать, например, США, редко случаи, когда покупатель, приобретая бриллиант более одного карата, выходит из ювелирного магазина без страховки. В России пока таких продуктов в сфере страхования мало, в основном у небольших страховых компаний, и в данный момент они не сильно распространены. Думаю, что эта ниша является зоной роста». Эксперт также добавляет, что, по его мнению, люди в скором будущем будут страховать абсолютно все.

Опрошенные эксперты полагают, что страховой рынок России развивается по западной модели, а это значит, что не исключено в дальнейшем появление компаний, которые ради пиара будут предлагать креативные продукты, а взыскательные клиенты начнут требовать полисы от самых причудливых рисков. 📌

РЕКОРДЫ И АНТИРЕКОРДЫ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Объем инвестиций в коммерческую недвижимость России в прошлом году стал рекордным за последние восемь лет. В квадратные метры было вложено (покупка, строительство), по данным IBC Real Estate, 833 млрд рублей, рост – 67,6%, абсолютный максимум с 2016 года. Чем был вызван прошлогодний ажиотаж и не просядет ли спрос в будущем, комментируют аналитики, девелоперы, собственники площадей.

Текст: Алена Булавка



Именно на нее пришелся самый большой объем инвестиций – 39%. В этом же году ситуация, по словам аналитика «КСП Капитал УА» Михаила Беспалова, диаметрально противоположная. Спрос на площади под ретейл всего 5%, что даже ниже, чем на офисы (13%),

НИЧЕГО ЛИЧНОГО, ТОЛЬКО ЦИФРЫ

Несмотря на впечатляющие показатели 2023 года, уже в I квартале 2024-го аналитики зафиксировали снижение инвестиций в коммерческую недвижимость России на 39%, в Москве эта цифра значительно ниже: спад интереса к рынку составил 20%.

Как указывает руководитель департамента рынков капитала и инвестиций IBC Real Estate Микаэл Казарян, стремительный спрос прошлого года был

связан с продажей «трофейных» и знаковых объектов. Тогда треть от общего объема инвестиций сформировали четыре крупнейшие транзакции: продажа ТРЦ «МЕГА», портфеля земельных участков МИЦ, а также ТРЦ «Метрополис» и ТРЦ Columbus. При этом 30% всего объема вложений, а именно 254 млрд рублей, составили сделки по продаже иностранными собственниками российских активов. В первую очередь иностранцы избавлялись от торговой недвижимости.



а в лидерах традиционно склады – чуть менее 25%.

Участники рынка настроены оптимистично. Ситуацию спасают минимальные объемы строительства и ввода новых объектов. Так, по данным Nikoliers, в 2023 году торговые площади в столице поставили антирекорд за последние 20 лет: девелоперы ввели в эксплуатацию всего 60,7 тыс. кв. м, тогда как ранее эти цифры измерялись сотнями тысяч. По словам заместителя генерального директора по коммерческой деятельности ГК «БЭЛ Девелопмент» Сергея Абузярова, в складском сегменте также наблюдается снижение предложения. При этом, в отличие от ретейла, растет спрос, и это приводит к росту ставок. «Средневзвешенная базовая ставка на склады в Московском регионе выросла на 45,3%, достигнув 8425 руб./кв. м/год. Ситуация на рынке офисной недвижимости напряженная. Почти все офисы сейчас сдаются с предчистовой отделкой, что увеличивает сроки ремонта и переезда на новые площади», – говорит Сергей Абузяров. По его словам, арендные ставки увеличились по сравнению с предыдущими годами примерно на 5–7%, а уровень офисных помещений не соответствует запросам арендаторов.

ОФИС МЕЧТЫ

О дефиците площадей говорят и в офисе ведущего девелопера премиальной недвижимости Stone. Как отмечает директор коммерческого управления Stone Кристина Недря, доля вакантных площадей в бизнес-центрах Москвы по итогам I квартала 2024 года не превышает в среднем 6,5–7,5%. Сокращение наблюдается на фоне высокой активности как арендаторов, так и покупателей офисов под себя. «Дефицит предложе-



ния в экспонировании смещает спрос конечных пользователей в строящиеся объекты класса А. Так, по итогам первых месяцев 2024 года сделки купли-продажи продолжают удерживать лидирующую позицию в общем объеме транзакций на офисном рынке», – говорит Кристина Недря. Эксперт прогнозирует тренд на дальнейший интерес покупателей к офисным блокам площадью от 3–5 тыс. кв. м.

Помимо девелоперов, о стабильном спросе на коммерческую недвижимость говорят и аналитики. По словам брокера по продаже коммерческой недвижимости Whitewill Станислава Журавлева, на рынке наблюдается сильная нехватка качественных площадей. Формируется очередь из клиентов, которые ждут появления подходящего объекта. Арендная ставка в премиальной офисной недвижимости варьируется от 45 тыс. до 55 тыс. руб./кв. м/год.

По словам Кристины Недря, уровень ставок аренды будет зависеть от локации бизнес-центра и его качественных характеристик: уже сейчас в границах сложившихся и перспективных деловых районов ставки на 10–15% выше средних ставок аренды по классу. В перспективе с вводом новых современных объектов разрыв будет только усиливаться. Его подогревают и новые планировки в БЦ, когда в классе А «нарезаются» небольшие лоты. Это дефицитное предложение на рынке, ставки на такие «квадраты» будут самыми высокими.

ОСТОРОЖНЫЕ ОПТИМИСТЫ

Как считает управляющий партнер «Консалтинговой компании «2Б Диалог» Борис Богоудинов, рынок коммерческой недвижимости не находится в зоне турбулентности. И на это есть несколько причин. Во-первых, из-за закрытия для

России рынков многих стран увеличиваются инвестиции внутри страны и в целом в Москве. Во-вторых, недвижимость становится относительно безрисковой альтернативой другим инструментам инвестирования.

Лидером прошлого года если не по доле проданных площадей, то по самой низкой вакансии и росту ставок стал складской сегмент, в котором пустовало всего 0,3%, а ставки аренды выросли с 5 тыс. до 8,4 тыс. рублей за кв. м в год.

Пик роста ставок в сегменте складской недвижимости придется на первое полугодие 2024 года, прогнозирует Наталья Терешина, директор по складской и промышленной недвижимости Концерна «РУСИЧ». В этом году также сохранится повышенный спрос на коммерческую недвижимость, но замедлятся темпы заключения новых сделок. Не последнюю роль в этом сыграл рост стоимости заемного финансирования и строительства. По прогнозам экспертов,



i

Поглощение – продажа доступных лотов (офисных, складских, торговых, жилых помещений, апарт-отелей, загородных домов) в течение определенного периода времени.

Офисы класса А – премиальная недвижимость в центральных районах в шаговой доступности от метро. Это современные инженерные коммуникации, дизайн помещений, новейшие системы безопасности, крытый паркинг, удобная планировка. К примеру, высота потолков в помещении – не менее 3 м, а шаг колонн – 7 x 7 м. Соотношение площади общего пользования к вспомогательной не должно превышать 12%. На территории элитного центра находятся конференц-залы, комфортные рабочие места, зоны отдыха, кафе, аптеки и т.д.

Офисы класса В – уступающая классу А недвижимость. Офисы класса В могут располагаться не в центре, в менее удобных локациях. Внутри и снаружи качественная отделка из недорогих материалов, открытая парковка без охраны, менее удобная планировка, охрана есть только на входе-выходе из здания, меньше лифтов.

объем нового строительства складской недвижимости в текущем году составит не менее 1,9 млн кв. м в столичном регионе и свыше 550 тыс. кв. м в Санкт-Петербурге и Ленинградской области.

Однако есть среди экспертов и те, кто сдержанно оценивает перспективы рынка. По словам исполнительного директора девелоперской компании Glincom Ивана Татаринова, рынок инвестиций в коммерческую недвижимость не будет таким же активным, как в 2022 и 2023 годах, когда в основном произошел уход иностранных игроков и сделки по всей стране заключались с дисконтами. «Тем не менее я оптимистично смотрю на рынок коммерческой недвижимости и офисов в целом. Я думаю, что поглощение будет на стабильно высоком уровне и в этом году, соответственно, вакантность еще немного снизится, арендные ставки уже падают в пределах 1–2 базисных пунктов. Продажи чуть скорректируются вверх. Да, рост не будет каким-то стремительным, однако это будет отыгрывание рублевой инфляции», – говорит Иван Татаринов.

Эксперт по коммерческой недвижимости Кирилл Тамбовцев считает, что в 2024 году одним из факторов развития складского сегмента останется рост онлайн-торговли. Логистические центры будут востребованы в крупных городах и на транспортных узлах. Его прогноз арендной ставки в складском сегменте – 10 тыс. руб./кв. м/год, в офисном – в классе А – 26,5 тыс. руб./кв. м/год, в классе В – 18 тыс. руб./кв. м/год, в ТЦ – 30–40 тыс. руб./кв. м/год.

НОВЫЕ ФОРМАТЫ

Директор по развитию компании «Астерра» Константин Злобин считает, что в 2024 году комплексы формата «лайт индастриал» начнут развиваться

более активно. Количество предложений по складам light industrial площадью от 300 до 1700 кв. м будет расти. «Ежегодно в разных регионах создается до десятка новых площадок, ориентированных в первую очередь на организацию импортозамещающих производств. Лишь на территории Москвы и Подмосковья уже создано более сотни индустриальных парков общей площадью более 12,7 тыс. га, а на стадии организации находятся новые индустриальные парки еще на 1,8 тыс. га», – говорит эксперт.

Александр Манунин, управляющий партнер компании Parametr, отмечает, что его компания реализует объекты индустриально-складской недвижимости в форматах Big Box (классические склады для крупных клиентов) и light industrial (промышленные парки для размещения легких производств). В обоих сегментах наблюдается околонулевая вакансия и острый дефицит предложения. Инвесторы присматриваются к формату light industrial, который может быть интересен как с точки зрения получения доходности от роста стоимости актива за период строительства, так и для организации стабильного арендного бизнеса.

На фоне дефицита предложения арендные ставки и стоимость продажи продолжают

Количество предложений по складам light industrial площадью от 300 до 1700 кв. м будет расти

свой рост. Основными драйверами роста спроса являются импортозамещение (56% клиентов переезжают в light industrial в связи с развитием бизнеса) и программа КРТ (согласно исследованию Parametr, 40% резидентов промзон Москвы готовы к переезду в light industrial). Оба этих фактора сохраняют свое действие в среднесрочной перспективе.

СКЛАД VS ОФИС

Сейчас доходность инвестиций в light industrial составляет до 20% годовых в зависимости от этапа строительной готовности и локации объекта.

«Если рассматривать сегмент наиболее доходной коммерческой недвижимости, то, если сравнивать гостиницы, склад и офисы, на первом месте будет складская недвижимость – самая доходная и быстрокупаемая, особенно после пандемии, когда все ушли в доставку со склада курьерами», – говорит генеральный директор ГК «БЭЛ Девелопмент» Елена Комиссарова. – На втором месте офисы. Они в три раза рентабельнее гостиниц. Если брать Москву, то на первом месте, возможно, будет жилье. Но в регионах стоимость квадратного метра существенно ниже, а себестоимость отличается ненамного».

Но и офисная недвижимость дает стабильный рентный доход. По словам Кристины Недря, покупка офиса класса А на стадии строительства – хороший инвестиционный инструмент, позволяющий заработать до 40% на росте стоимости строительства. Далее можно получать рентный доход, причем более высокий, чем в жилой недвижимости сопоставимого класса. Ставки аренды в офисах класса А выше, чем в жилье, в среднем в два раза, а спрос на офисные площади в сложившихся бизнес-локациях демонстрирует стабильный рост, что

Лайт индастриал (от англ. light industrial) – это помещения для размещения легких производств, организации хранения, офиса и шоурума в едином пространстве. Площадь – от 100 до 3 тыс. кв. м. Относительно новый формат помещений на рынке индустриально-складской недвижимости России.

Индустриальный парк – это специально организованная промышленная площадка для размещения новых производств, на территории которой создана необходимая инженерная, энергетическая и транспортная инфраструктура. Резиденты индустриальных парков могут пользоваться налоговыми льготами и другой поддержкой государства.

Big Box – крупногабаритные склады от 10 тыс. кв. м.

Программа КРТ – федеральная программа, предполагающая развитие поселений, депрессивных территорий за счет сноса ветхой и морально устаревшей недвижимости и строительства на ее месте современного жилья, деловой и недвижимости общественного назначения. Программа направлена на повышение качества и комфорта городской среды и улучшение внешнего облика, развитие необходимой инфраструктуры и благоустройство территорий.

Стрит-ритейл (от англ. street retail) – коммерческие торговые помещения, которые расположены на первом этаже, с обособленным выходом на улицу и с витринами или окнами, которые можно использовать как место для рекламы.

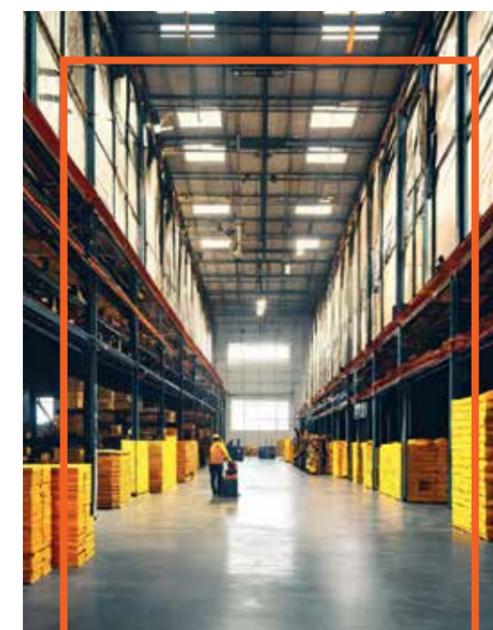
i

приводит к снижению объема предложения.

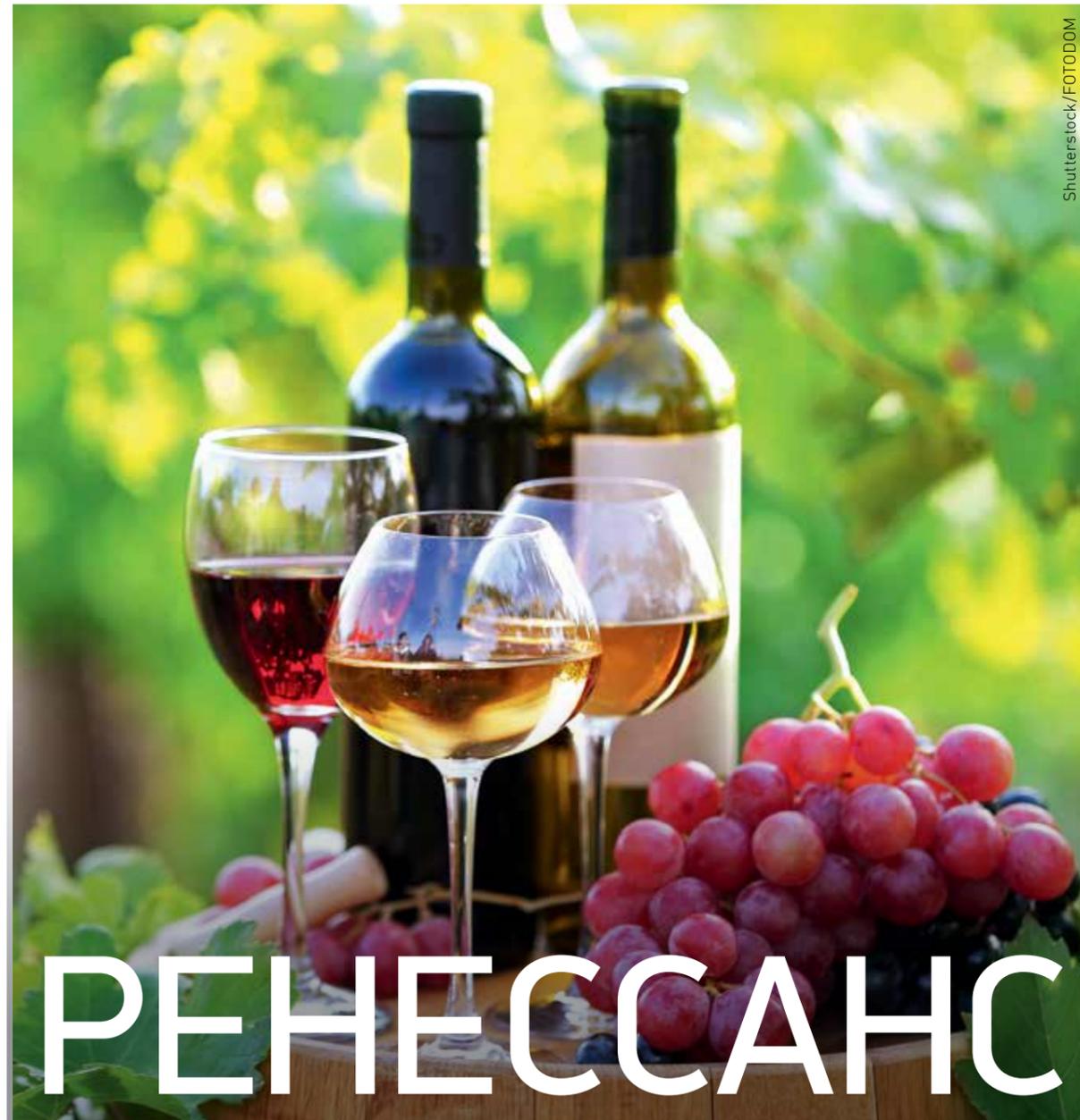
С Кристиной Недря согласен и Станислав Журавлев: «Офисная недвижимость класса А в настоящее время является самым высокодоходным сегментом, однако необходимо учитывать ряд нюансов. В частности, крупные инвесторы готовы вкладываться в строящиеся комплексы. Они не рассматривают площади менее одного этажа, а это крупные бюджеты. И им выгодно заходить в проекты на самых ранних этапах для получения лучшей цены квадратного метра».

А Борис Богоутдинов отмечает, что торговля и оказание услуг поселению также остаются растущими видами предпринимательской деятельности, которой нужны площади. Торговля «переселяется» в густонаселенные районы, включая новые районы объектов реновации. «Если рассматривать точно объекты с высокой доходностью, это так называемые объекты стрит-ритейла – небольшие помещения до 50–70 кв. м и торговые островки. Для крупных инвесторов это объекты стрит-ритейла с сетевыми арендаторами», – резюмирует эксперт.

Отсутствие единого мнения среди экспертов может свидетельствовать, что, возможно, важен не только и не столько сегмент, сколько концепция, локация и другие параметры, делающие объект уникальным. Но, видимо, в долгосрочной стратегии сегодня более успешны те девелоперы, кто строит разные типы недвижимости. Кто знал, что пандемия так больно скажется на офисном сегменте, а санкции – на торговой недвижимости? Учитывая опыт последних трех лет, сегодня можно однозначно говорить, что прожить эти испытания и выйти победителями смогли те застройщики, кто осознанно диверсифицировал портфель еще до всех «глобальных качелей».



ВИНОДЕЛЬЧЕСКИЙ



Shutterstock/FOTODOM

РЕНЕССАНС

В апреле 2024 года Роскачество заявило о резком сокращении поставок вин в Россию из большой винодельческой тройки: Испании, Италии и Франции. Эксперты связывают это с действием повышенной пошлины и трудностями с логистикой. Однако на ситуацию на рынке повлияло и изменившееся отношение к отечественному виноделию потребителей и инвесторов, которые наконец распробовали вкус российских вин.

Текст: Иван Мишин

ВЫДОХШИЙСЯ ИМПОРТ

По данным регулятора, в декабре прошлого года импорт тихих вин из Франции и Испании по сравнению с аналогичным периодом 2022 года упал вдвое – на 58 и 59% соответственно, ввоз из Италии снизился на 38%.

Причины кроются не только в произошедшем в августе прошлого года повышении таможенных пошлин на вина из недружественных стран с 12,5 до 20% (но не менее 1,5 доллара за литр). Свою роль также сыграли снижение курса рубля и рост затрат европейских производителей, в том числе из-за усложненной санкциями логистики. В результате крупнейшие импортеры осенью 2023 года повысили цены на базовые столовые вина в среднем на 40%, что привело к сокращению спроса на их продукцию.

В пользу отечественных виноделов сыграл и уход некоторых иностранных брендов из нашей страны. По данным Международного торгового центра ЮНКТАД/ВТО, если до усиления санкционного давления дистрибьюторы ввозили в Россию иностранные вина общей стоимостью более чем 1 млрд долларов, то в 2022 году – уже порядка 800–900 млн долларов.

При этом рыночная конъюнктура продолжит смещение в сторону российского производителя. Участники алкогольного рынка говорят о том, что привезенные до осени прошлого года запасы в ретейле и у импортеров заканчиваются. А с мая 2024 года акцизы на вина и шампанское вырастут втрое, что приведет к очередному повышению цен на европейский алкоголь. По прогнозам некоторых экспертов, только в сегменте недорогих вин (то есть в пределах 400–1000 рублей за бутылку) стоимость продукции из недружественных стран может увеличиться до 15%.

«Российские вина уже сейчас ничем не уступают винам зарубежным в любой нише. И, безусловно, у российского виноделия есть все шансы заместить продукцию из других стран. Для этого нужно время, помощь со стороны государства и формирование культуры потребления вина в стране», – отмечают в пресс-офисе одного из крупнейших российских винодельческих предприятий – компании «Фанагория».

Впрочем, зайдя в магазин, вы не увидите пустых полок в винном отделе, ведь на одной Европе все не заканчивается. Сокращение доли «большой тройки» компенсируют вина Нового Света – активно растет завод из стран БРИКС, особенно из ЮАР, которая увеличила импорт на 25%.

Свою весомую долю на полках магазинов в последние годы заняли и российские вина. По данным Росалкогольрегулирования, в 2022 году на фоне ухода некоторых иностранных конкурентов производство тихих вин в России выросло на 10%. И этот рост продолжается: только за первые три месяца этого года отечественные производители нарастили выпуск тихих вин более чем на четверть по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

«Импульс развитию отрасли придал новый закон о виноградарстве и виноделии: он научил ценить собственный виноград, ведь раньше можно было получить готовый балк [вино,

В последние три года российские виноградники увеличиваются на 3,5 тыс. га ежегодно

поставляемое в больших контейнерах или цистернах. – И. М.] из-за рубежа и тоже считается российским виноделом, по сути, не будучи им. В итоге вино из российского винограда перешагнуло планку в 50% на полках магазинов, о чем и мечтать было нельзя. В начале века эта цифра составляла от силы 15%», – говорит создатель и ведущий Telegram-канала «Вино и люди» Алексей Синельников.

ЗДЕСЬ БУДЕТ САД

Федеральный закон «О виноградарстве и виноделии в РФ» вступил в силу еще в 2020 году, и одним из главных его нововведений стало то, что продукция, обозначаемая как «вино России», должна быть произведена на 100% из винограда, выращенного на территории нашей страны. Принятие нового закона привело к повышению заинтересованности инвесторов в наращивании площади виноградников.

Подобный закон стал для России первым более чем за 100 лет и дал стимул отечественному виноградарству, которое находилось на грани уничтожения. До 1985 года площадь виноградников в РСФСР достигала 200 тыс. га. Но затем случилась и варварская кампания по их вырубке в рамках горбачевского сухого закона, и распад Советского Союза, и «лихие 90-е». В результате, по данным ООН, площадь виноградников в России к 2007 году сократилась почти вчетверо, до 55 тыс. га.

Подъему виноградарства способствует и государственная

i

Тихие вина – это общее название вин, в составе которых не содержится углекислый газ.

программа поддержки на период до 2025 года, которая предполагает субсидии на закладку и уход за виноградниками, частичную уплату страховой премии на случай утраты урожая, а также покрытие части затрат по инвестиционным кредитным договорам на развитие виноградного хозяйства, заключенным на срок от 2 до 8 лет. Только в прошлом году федеральное правительство выделило 3,5 млрд рублей на поддержку виноградарям.

«Такого количества субсидий, компенсаций и программ в обозримом прошлом отрасли не видела. Если у страны не поменяются планы, то виноделие продолжит триумфальное развитие. Можно ли заместить все импортные вина? При таких темпах лет за пятнадцать, наверное, можно. Засадить все виноградопригодные земли юга, запустить мощные питомники для саженцев, освоить новые регионы, где можно массово выпускать несложные вина», – считает Алексей Синельников.

В последние три года российские виноградники увеличиваются на 3,5 тыс. га ежегодно, а их общая площадь впервые в современной истории России превысила 100 тыс. га. Побит исторический рекорд урожая винограда: в 2022 году он достиг 890 тыс. тонн. Дальше – больше! Согласно разрабатываемой сейчас федеральной стратегии, к 2050 году в России планируется утроить площадь виноградников до 300 тыс. га, а производство вин – удвоить, до 1,2 млрд литров ежегодно.

Однако планам может помешать проблема с доступностью современных средств агрохимии. В прошлом году от болезни пострадало до 90% урожая небольших хозяйств. При этом, по данным Российской ассоциации производителей удобрений (РАПУ), за последние 15 лет

спрос отечественных агрофирм на удобрения вырос втрое.

Но проблема решается. В том же 2023 году в России произведены рекордные 59,3 млн тонн минеральных удобрений, а объем их поставки на внутренний рынок вырос на 3,8% год к году. И как заявлял в СМИ президент РАПУ Андрей Гурьев, при условии дальнейшего восстановления экспорта и развития национального рынка объем выпуска минеральных удобрений в России в ближайшие пять лет может увеличиться до 70 млн тонн ежегодно.

ВЕЛИКИЕ ВИНА ДЛЯ ВЕЛИКОЙ СТРАНЫ

Всплеск интереса потребителей к отечественному вину вызван не только рыночной конъюнктурой и государственной политикой в области виноделия и виноградарства. Сегодня мы наблюдаем уникальный общественный феномен, когда алкогольные предпочтения потребителей смещаются от крепких к слабым напиткам. Так, по данным рейтингового агентства НКР, с 2018 по 2023 год потребление вина в России выросло на 9%. Во многом это стало результатом возрастающей популярности здорового образа жизни среди россиян. Но нельзя отбрасывать и влияние моды: сегодня понимать вино, учиться разбираться в нем в специализированных центрах считается хорошим тоном среди ценителей алкогольных напитков.

Эксперты подчеркивают, что если раньше было престижно наполнять погреба лучшими винами Европы, то сейчас в тренде российские виноградники. Это еще сильнее подстегивает интерес инвесторов вкладываться в отечественное виноделие. Появились новые бренды и проекты, которые претендуют стать заметными игроками на мировом рынке.



Shutterstock/FOTODOM



Самое северное винодельческое хозяйство России располагается в Тверской области, в Нило-Столбенской пустыни: площадь монастырских виноградников превышает 0,5 га. В монастыре выращивают виноград нескольких сортов. Вино производится для собственных нужд и в дегустационных целях.

i

tourister.ru

«Виноделие стало модным. Самые разные люди приходят сегодня в этот бизнес, мечтают делать собственное вино. И бизнесмены, и «климатические беженцы» (на юге погода приятнее), и романтики. Это даже немного похоже на поиск новой нефти или, если угодно, Эльдorado», – замечает Алексей Синельников.

Буквально на глазах изменились и подходы к ведению бизнеса. Раньше предприниматели входили в виноделие, не всегда понимая коммерческую цепочку, из-за чего формировалась завышенная цена на конечный продукт. Это приводило к тому, что крупные ретейлеры зачастую отказывались работать с небольшими виноделами и малыми партиями вин по своим операционным особенностям. Теперь же на полках магазинов все чаще представлен малый и средний бизнес, а его продукция реализуется за более разумные деньги.

«Я думаю, что российское вино займет три четверти полки в ретейле, будет активно продвигаться в HoReCa (гостинично-ресторанный

бизнес. – Прим. ред.). Туда пойдет такой же процент вина, но позже, поскольку сегмент HoReCa несколько консервативнее. Постепенно виноделы осваивают новые регионы – Алтай, Приморье, Черноземье, Татарстан. Я не верю в развитие онлайн-торговли в ближайшие годы, но рано или поздно это должно случиться. Тогда интересные вина от бутиковых хозяйств можно будет попробовать в любом уголке страны», – считает Алексей Синельников.

Конечно, винный бизнес долгосрочный. И как для получения хорошего результата после посадки виноградника должно пройти 7–8 лет, так и все виноделие как отрасль должно пройти долгий путь становления. Немало шагов уже сделано, и все вышеописанные позитивные тренды говорят о том, что отечественный винный бизнес идет в верном направлении. В России появятся свои великие вина, и они будут примером для всех остальных виноделов, которые также будут стремиться повышать качество своего продукта. 🇷🇺



СМУТНЫЕ СОМНЕНИЯ

В начале апреля 2024 года на сервисе цифровой дистрибуции VK Play вышла видеоигра «Смута» и – простите за каламбур – навела смуты. Отечественный АА-проект, ожидавшийся почти два года, получил от большинства представителей игрового комьюнити резко негативные отзывы. Означает ли столь громкий провал, что на российском игрострое можно ставить крест? Или мы все-таки еще поиграем?

Текст: Иван Мишин

НУЖНО БОЛЬШЕ ЗОЛОТА

Справедливости ради, «Смута» не анонсировалась как AAA-проект – для достижения этого уровня нужны огромные деньги и большая студия наподобие американской Sucker Punch Productions. Имея в штате порядка 160 человек и бюджет в 60 млн долларов, она четыре года назад разработала последний AAA-проект для консоли Playstation 4 под названием Ghost of Tsushima («Призрак Цусимы»). Именно с этой игрой создатели «Смуты» из новосибирской студии Cyberia Nova часто сравнивали свой продукт.

Конечно, по своей величине Cyberia Nova примерно в 4 раза меньше Sucker Punch, но замахивались новосибирцы на рубль. Да не на один, а, как сообщала газета «Ведомости», на целый миллиард. В пересчете на иностранную валюту это около 10,8 млн долларов, что является внушительным бюджетом для российского игростроя. Однако, по личному мнению Андрея Распопова, сотрудничающего со студией Paradox Interactive, за такую сумму вряд ли возможно сделать игру уровня Ghost of Tsushima. При этом проекты, которые получают хорошие оценки от игрового комьюнити, совершенно точно можно разрабатывать за меньшие деньги.

«Важно уметь соотносить масштаб задач, которые вы ставите перед собой, и свои возможности. В России есть масса независимых разработчиков, сделавших прекрасные и тепло встреченные игры. Некоторые из них были разработаны буквально на «деньги с обедов», – считает эксперт.

Если сравнивать бюджет «Смуты» со стоимостью некоторых мировых хитов, то выясняется, что сопоставимая сумма в 10 млн долларов была затрачена польской студией CD Projekt RED на разработку

первой части культового «Ведьмака» в 2007 году. Конечно, эти цифры даны без учета инфляции, но есть куда более свежие примеры. В январе этого года вышел проект под названием Palworld, который обошелся японской компании Pocket Pair с учетом маркетинговых затрат в 6,7 млн долларов. Сразу же после своего релиза эта игра стала одной из самых скачиваемых за всю историю сервиса цифровой дистрибуции Steam.

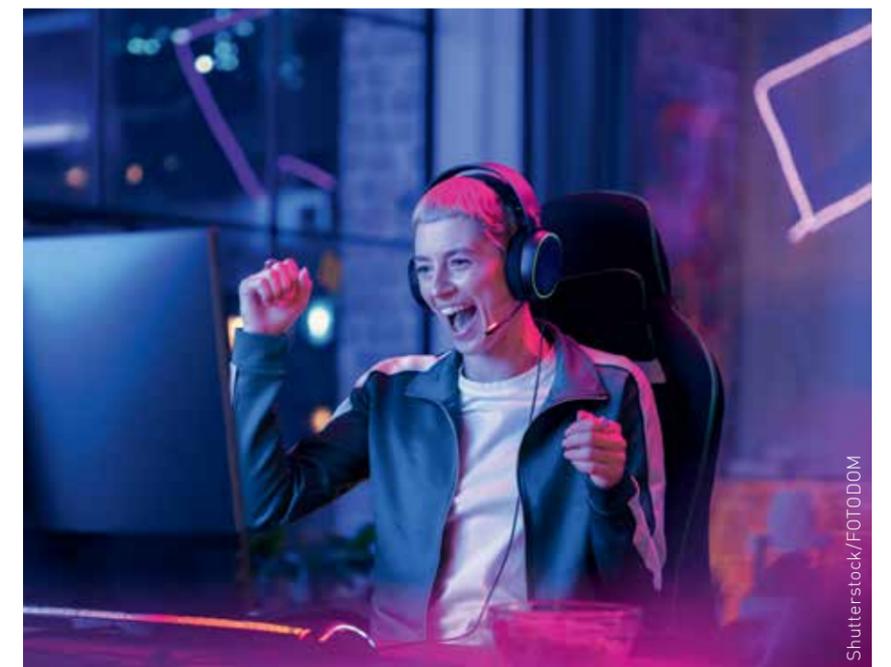
Ряд опрошенных нами экспертов сходятся во мнении, что стоимость разработки игры не особо отличается от страны к стране. И Россия не исключение. Независимый соло-разработчик Слава Грис отмечает, что создание AAA-проекта уровня Assassin's Creed стоило бы в нашей стране примерно столько же, во сколько оно обошлось компании Ubisoft.

«Активы (компоненты, отдельные детали игры: программные модули, модели, анимации, звуки и т.д. – Прим. ред.) продаются на международных площадках, не имеющих региональных цен. С игровыми движками такая же ситуация – комиссии, одинаковые во всех регионах. Кроме того, для разработки игры офис как таковой не нужен, и удаленная работа для индустрии уже давно норма: когда ты работаешь из дома, тебе все равно, где находится компания. Например, сотрудники той же Ubisoft раскиданы по всему миру, и разработкой боевой системы в Assassin's Creed Valhalla занимались как раз ребята из России», – говорит Слава Грис.

Аналогичную точку зрения высказал и эксперт по коммуникациям в игровой индустрии Ярослав Мешалкин. Он отмечает, что создание игр стоит примерно одинаково по всему миру. При этом оптимизировать стоимость разработки можно за счет использования открытого программного обеспечения, привлечения более дешевых разработчиков из других стран. По его мнению, больший вопрос – в локальных мерах поддержки, льготах, грантах и т.д.

ДОНАТЫ ОТ ГОСУДАРСТВА

Половина миллиардного бюджета «Смуты» – деньги российских налогоплательщиков, а точнее, гранты от спонсируемого государством АНО «Институт развития интернета» (ИРИ). Но это капля в море по сравнению с теми планами, которые обсуждались российскими властями в конце 2022 года. Тогда было предложено три варианта развития отечественного игростроя, и в рамках самого скромного из них, по данным «Коммерсанта», требовалось



выделить 7 млрд долларов до 2030 года.

По мнению Славы Грис, в последние пару лет ситуация с государственной поддержкой игровой индустрии разительным образом изменилась. Если раньше отечественному игропрому было довольно тяжело получать гранты от ИРИ, то теперь за счет грантов финансируется огромное количество студий. Это должно компенсировать нехватку рабочих рук, нужных для создания хороших игр.

«После февраля 2022 года мы потеряли огромное количество специалистов и рабочих мест, поскольку часть компаний покинула рынок. Мы все платили налоги и обеспечивали занятость, но внезапно образовалась дыра. Чтобы рынок совсем не развалился, государство стало попросту больше в него инвестировать», – констатирует Слава Грис.

Экс-бренд-директор Forze Esports Елена Малахова называет и другие проблемы, с которыми столкнулся отечественный игропром после усиления санкционного давления на Россию.

«Раньше российский рынок игр практически полностью состоял из иностранных поставщиков игрового контента и зависел от программного обеспечения зарубежных разработчиков. Поэтому после ухода западных коллег первое время отечественным компаниям было достаточно сложно – они стали терять заказы и испытывать трудности с дистрибуцией», – говорит эксперт.

В последние годы сделано немало административных шагов по поддержке российского игропрома. Прежде всего игровые студии признаны частью ИТ-отрасли и теперь после прохождения аккредитации вправе рассчитывать на те же преференции от государства, что и другие ИТ-компании. Например, они освобождены

от налоговых проверок (до марта 2025 года) и от уплаты налога на прибыль (до конца 2024 года). Кроме того, с 2022 года на аккредитованные Минцифры России отечественные студии распространяется сниженная ставка по страховым взносам (7,6% против 30% для не ИТ-бизнеса), что особенно важно, поскольку более половины расходов таких компаний – это оплата труда сотрудников.

ГЛОБАЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ

Очевидно, государство начало осознавать потенциал рынка видеоигр. Речь идет не только о попытке транслировать «мягкую силу» за рубеж с помощью видеоигр, но и о выгоде для национальной экономики. Так, несмотря на уход крупных мировых студий и цифровых дистрибьюторов, расходы российских геймеров превысили 160 млрд рублей – то есть произошел отскок к показателям 2021 года. Объем мирового рынка видеоигр тоже растет. По итогам прошлого года он составил 184 млрд долларов, причем наибольшая динамика наблюдалась в сегментах игр для ПК (+5,2%) и консолей (+1,6%).

«Российский игровой рынок полностью перестроился, начали появляться новые масштабные проекты с интересными идеями. И помочь отрасли справиться с новым этапом в развитии решило государство. Игры стали нести не только развлекательный смысл, но и получили

в какой-то мере образовательную направленность. Статистика показывает, что каждый 4-й житель России играет в компьютерные игры и ежегодно на них растет общий спрос. Эти показатели стали важным импульсом для развития самой сферы и создания отечественных игровых серверов», – говорит Елена Малахова.

С усилением санкционного давления у российского игропрома возникли сложности с выходом на зарубежные площадки для дистрибуции игр. Впрочем, даже если взять вместе Европу и Северную Америку, то их доля на мировом рынке видеоигр не превысит долю Азиатско-Тихоокеанского региона, который занимает порядка половины всего его объема.

«Вопрос в том, что нужно выходить на международный рынок, например азиатский. Это позволит российским разработчикам компенсировать свои расходы и в целом создавать продукты еще более высокого уровня, конкурируя с мировыми производителями игр», – считает Елена Малахова.

Игровые студии признаны частью ИТ-отрасли и теперь после прохождения аккредитации вправе рассчитывать на те же преференции от государства, что и другие ИТ-компании



Shutterstock/FOTODOM

Возможности выхода на Китай обсуждались еще в мае 2022 года на встрече представителей администрации президента с российскими разработчиками игр, а уже через год по итогам посещения выставки «Развитие креативной экономики в России» в центре «Зотов» президент России Владимир Путин дал поручение федеральному правительству представить предложения по продвижению отечественных видеоигр на рынках стран БРИКС.

«Перспективы выхода российского игропрома на рынки Китая и других стран БРИКС хорошие. Вопрос только в качественном продукте и в международных отношениях с тем же Китаем, где издание иностранных игр всегда очень трудоемкий процесс. Я знаю, что наши профильные ассоциации ведут диалог на этот счет с коллегами из Китая. Что касается международного маркетинга игр, то такие специалисты у нас тоже есть, пусть их и немного», – отмечает Ярослав Мешалкин.

ДВИЖОК ПОДЪЕХАЛ?

В своих обзорах многие блогеры и журналисты упрекали разработчиков «Смуты» в том, что они не использовали в полной мере возможности игрового движка Unreal Engine 5. Благодаря прорывным графическим возможностям, разработка американской компании Epic Games шаг за шагом захватывает мировой рынок видеоигр. Но игровой движок – это не только графика, но и вообще весь базовый программный каркас, обеспечивающий имитацию физики, воспроизведение звуков, работу геймплейных и других элементов компьютерной игры. Поэтому вопрос об использовании импортного движка отечественными студиями может звучать куда драматичнее, если его поставить в контекст санкционной политики недружественных стран.

Слава Грис отмечает, что с ужесточением санкций российским разработчикам стало труднее оплачивать как комиссии самих движков, так и разного рода ассеты. Но отыскать лазейки возможно, и ряд студий успешно находит пути обхода санкций.

«Полный запрет доступа к зарубежным движкам, на мой взгляд, невозможен. Складывается такое впечатление, что различного рода площадки будто бы специально оставляют лазейки и часть санкций работает номинально: вроде бы они есть, и на бумагах компании поддерживают санкционную политику, а по факту всеми якобы ушедшими сервисами можно продолжать пользоваться», – говорит Слава Грис.

По личному мнению Андрея Распопова, запрет со стороны зарубежных производителей движков, таких как Unity, Unreal Engine, Godot и прочих, зависит, скорее, от масштабов проекта.

«Если разработчик не способен выплачивать положенную комиссию, то отзыв лицензии вполне реален. Вопрос только в том, какие последствия за этим последуют. Тем не менее многие российские независимые разработчики перекалдывают на плечи издателей решение вопросов лицензирования и паблишинга, поэтому мне такой запрет видится чем-то маловероятным», – считает эксперт.

Вполне вероятно, что в обозримом будущем российский игропром все-таки получит отечественный игровой движок. В прошлом году VK приступил к созданию движка под названием Nau Engine, вложив в его разработку порядка 1 млрд рублей. Как заявлял в прессе директор проекта Александр Мясичев, этого бюджета хватит на поставленные задачи. Главная цель разработчиков Nau Engine на 2024 год – выход в открытое бета-тестирование, а релиз движка по плану должен состояться до конца 2025 года.

На этот проект возлагаются большие надежды. Елена Малахова называет решение о создании игрового движка от VK стратегически важным для всего российского игропрома. По ее мнению, это приведет к появлению новых отечественных студий и откроет путь молодым талантам. А Ярослав Мешалкин допускает, что проект сможет конкурировать с последними версиями зарубежных движков Unreal Engine и Unity.

«Продукт сейчас только выходит из альфа-тестирования, а бета-тесты должны быть запущены до конца 2024 года. После них уже можно будет оценивать реальные перспективы. Глобально ничего невозможного в такой конкуренции нет, надо только реально оценивать сроки и стоимость разработки движка», – говорит эксперт. 📌

СЕМЕН ТЕНЯЕВ: «ЛУЧШИЙ БРЕНД – ЭТО ВАШЕ Ф. И. О.»

Известный российский IT-предприниматель, владелец быстрорастущей соцсети TenChat и основатель крупнейшего финансового маркетплейса ВБЦ, поделился секретами удачного инвестирования и рассказал, как взрастить высококлассных IT-специалистов внутри компании.

Беседовала: Мила Веслова

TenChat была запущена в 2021 году, когда в России всю царил западные соцсети. Как вы решились на старт в таких конкурентных условиях?

Соцсети, по сути, оцифровывают жизнь любого человека: как он развлекается и отдыхает, занимается спортом, делает бизнес, уделяет время семье. Большинство из них – TikTok, «ВКонтакте» – помогают убить время, а не заработать, наладить связи. На Западе место такой «полезной» сети занимает LinkedIn (запрещена в России). Но это больше для частных лиц, а я задумался о таком пространстве для сотрудников и компаний, где есть свои инструменты, своя инфраструктура, свои IT-решения относительно поиска партнеров, подрядчиков и поставщиков из требуемого региона – будь то Иран, Россия или, допустим, Казахстан. Такой проект, думал я, имел бы шансы развиваться в России с перспективой выхода за рубеж. Так и случилось: мы закрепились

на родине и шагнули в мир. В TenChat сейчас обитает более 50 тыс. иностранных предпринимателей со всех концов света. Прежде всего из стран СНГ и БРИКС.

В чем уникальность сети, помимо последнего аспекта?

Никому еще не удавалось поместить все тендеры и торги, происходящие в стране, в соцсеть. Такого никто в мире никогда не делал! На меня

В TenChat сейчас обитает более 50 тысяч иностранных предпринимателей со всех концов света. Прежде всего из стран СНГ и БРИКС

”

поначалу смотрели как на блаженного, а теперь через TenChat ежемесячно заключаются сотни сделок. Мы аккумулируем информацию с 99% всех площадок существующих ресурсов. TenChat – это крупнейшая тендерная торговая экосистема не только для бизнеса, но и для физлиц. Здесь размещают и госзакупки, и коммерческие тендеры. Оказалось, что идея абсолютно востребована, ее ждали. А еще мы придумали удобный формат социального канала для поиска работы. Учитывая ошибки прошлого, сделали все, чтобы избежать фейковых предложений, ввели удобную систему поиска. Благодаря многоступенчатой верификации пользователь уверен, что если ему пишет, допустим, Промсвязьбанк, то это действительно Промсвязьбанк: профиль подделать невозможно благодаря продуманной IT-архитектуре сайта. Иными словами, если предыдущие соцсети обещали анонимность, мы, наоборот, ратуем за прозрачность,

мы говорим: ребята, качаем репутацию! Ваше Ф. И. О. – это лучший бренд, который только можно создать. Собственно, вот и вся парадигма.

С какими трудностями вы столкнулись вначале? Все-таки создавали бизнес с нуля.

Создание любой соцсети предполагает миллиардные инвестиции – неважно, развлекательная она или деловая. Это вложения и в оборудование, и в маркетинг, и в человеческий ресурс. История о том, что стартап-команда из 5–10 человек может создать большой продукт, – в сегодняшних реалиях абсолютный миф. Нам помогло наличие уже состоявшегося большого бизнеса с обширной базой клиентов, которая стала значительным подспорьем на фоне имеющегося стартового капитала. Базу мы сразу стали наращивать, охватывая участников различных тендеров, а это миллионы россиян. Чат, мессенджер, соцсеть, тендер-чат – TenChat. Хотя название проекту я, подобно Генри Форду, дал все же от своей фамилии, взяв первые три буквы. По-моему, это хорошая деловая традиция. А еще в них зашифровано число «десять»: мы даем любому пользователю, будь то сотрудник компании, фрилансер или госслужащий, десятки возможностей для заработка – от выполнения простейших заданий и заказов до тендеров, создания бизнеса, партнерств. И название ресурса эти возможности отражает.

Правда ли, что для представителей бизнеса есть какие-то специальные аккаунты?

Да, мы относительно недавно их ввели. Компании по подписке получают доступ к миллионной базе потенциальных сотрудников без наценок и скрытых комиссий. Кроме того, как многолетние партнеры ПСБ, мы представляем финансовый маркетплейс для B2B. Это



кредиты, гарантии, продукты для внешнеэкономической деятельности, лизинг. То есть вся линейка финансовых продуктов. Следующий раздел – это инвестиции. Здесь каждый может выложить свой инвестиционный проект и собирать деньги через физлиц и через любую платформу. Затем – тендеры: коммерческие и госзаказы. Эта директория, по сути, делится на две большие составляющие: госзаказ и коммерческие тендеры. Есть целая схема, которая позволит построить эффективные процессы внутри

компании вокруг тендеров. Следующий пункт – торги, особенно госимуществом, муниципальной собственностью. Здесь мы несем очень важную информационную миссию: оказалось, что о большинстве торгов многие предприниматели даже не в курсе! Порой на соседней улице реализуется участок, а на торги не приходит ни один участник! Мы таким образом помогаем бизнесу зарабатывать, а государству – создавать конкуренцию. Ну и конечно, не забываем о таком аспекте, как репутация, – от обычной



У TenChat же совершенно иная философия. У нас можно зарабатывать. Поэтому мне все равно, сколько человек провел времени в TenChat: целый день или полчаса

проверки контрагентом до выставления личного бренда. Вы можете мониторить отзывы и о своей компании – мы собираем их по всему интернету.

И, наконец, самое важное – это модуль «Заказы». Здесь можно находить себе подрядчиков или стать подрядчиком самому. Словом, полный цикл бизнеса в одной системе. И этим она уникальна.

То есть, имея, к примеру, небольшой свечной заводик, человек просто заводит бизнес-аккаунт и сразу получает доступ ко всем перечисленным инструментам?

Совершенно верно. Рекомендую с «Заказов» и начать: там уже сотни запросов от компаний и физлиц на различные работы – от расчета рекламного бюджета до поставок шин. Вы буквально занимаете место на полке, вас видят, к вам обращаются в случае необходимости или отвечают на ваш запрос. Вы можете взять заказ или найти тендер, вас могут нанять как исполнителя: вы на витрине. Кроме вас, там еще

1,2 млн предпринимателей, а это невероятные перспективы. Конечно, для тех, кто любит работать.

Вход для компаний платный? Если да, то каковы расценки?

Это хороший вопрос. Мы сложили тарифы подобных сервисов – получилось под 2 млн рублей в год, если подключать каждую услугу отдельно. Ничего себе, да? А у нас все вместе, полный комплект, – за 20 тыс. в год под ключ! Мы лучше заработаем на количестве – в планах продажа от миллиона аккаунтов в год. За счет масштаба, который, кстати, на руку и участникам сообщества, мы готовы давать огромную скидку. При этом сам аккаунт стоит ноль рублей: 20 тыс. мы берем за верификацию и обучение.

Расскажите немного о структуре компании и сотрудниках: они все работают в России или могут сотрудничать из-за рубежа? Мы все слышали о массовом оттоке IT-специалистов...

Я отношусь к персональным данным пользователей и во-

обще к данным компании, наверное, гораздо жестче, чем того требует законодательство. И не готов в угоду возможности экономить деньги, соглашаясь на открытие каких-то серверов для входа извне, нести риски критической уязвимости. Поэтому все наши сотрудники находятся на территории России, большая часть – в Москве. Мы очень активно воспитываем молодежь, выращиваем кадры внутри компании. Плюс я вижу, что те усилия, которые государство предпринимает для поддержки IT-отрасли, себя оправдывают. Нехватка специалистов есть, но, на мой взгляд, это связано и с тем, что привычные процессы один за другим оцифровываются, поэтому и IT-специалистов требуется все больше и больше; это происходит во всем мире, не только у нас.

Каким вы видите TenChat через год и, скажем, через пять лет? В том числе и по проникновению в другие экономики.

Мы уже работаем в нескольких африканских странах, а сейчас

ожидаем получения специального доступа в Китае. В Иране мы вообще первая разрешенная иностранная соцсеть, которая будет доступна сразу по прилете в Тегеран. В будущем видим TenChat и на глобальной арене. Она должна стать децентрализованной. Уже, кажется, все осознали, что персональные данные пользователей дороже золота, что их нужно охранять и защищать. А мы, в свою очередь, уважаем законы других государств, а значит, необходимо наличие серверов там и адаптация TenChat под каждый договор. Если же как кластер рассматривать международный TenChat, особенно на страны БРИКС, основным «местом встречи» здесь станет инвестиционная площадка, а также виртуальный рынок труда. Большие надежды возлагаем и на развитие единого финансового маркетплейса. Это поиск одновременно и по товарам, и по компаниям. Мы уже столкнулись с тем, что в Индии не знают, как искать поставщиков или контрагентов в России. А сами практически ничего не знаем про ЮАР: один из наших партнеров торговал орехами макадамия, покупая их у европейского поставщика. После введения санкций он стал искать поставки из Кейптауна, а инструментария нет! Поэтому в ближайшие пять лет мы должны развить децентрализованную деловую соцсеть с упором на B2B-маркетплейс экспорта и импорта, учесть инвестиционные и HR-возможности.

А что не так с HR?

Мы все видим и знаем, что сейчас в России очень сильна нехватка квалифицированного персонала. Зато такой персонал есть в Иране. Для России это дополнительная возможность поддержать экономический рост, наладить деловые и торговые связи, усилить сотрудничество с новыми партнерами.

Традиционно успех соцсети измеряется количеством пользователей. А у вас какое мерило?

Вы опять говорите о сетях – «убийцах времени». Естественно, им нужно больше пользователей, которые будут там подольше зависать. У TenChat же совершенно иная философия. У нас можно зарабатывать. Поэтому мне все равно, сколько человек провел времени в TenChat: целый день или полчаса. Важно, чтобы он реализовался. Если это произойдет, значит, и я эффективен. Таким образом, TenChat – это соцсеть, которая измеряет пользователей по заработкам. Сейчас это десятки миллиардов рублей ежемесячно. В прошлом году выручка TenChat составила почти 1 млрд, прибыль – около 150 млн рублей.

Правда ли, что у вас пока нет своего рекламного кабинета?

Я больше скажу: классического рекламного кабинета у нас, скорее всего, и не появится. Мы намерены совершить революцию, если так можно сказать, на рекламном рынке. Примерно осенью мы предложим абсолютно новый продукт для бизнеса по продажам, построенный на старом добром проценте от сделок. Мы заменим подход рекламы эффектом от процента.

” Никому еще не удавалось поместить все тендеры и торги, происходящие в стране, в соцсеть. Такого никто в мире никогда не делал!

Как это будет работать?

Вы можете выставить любой свой продукт и услугу на витрину, указать процент, который готовы заплатить за продажу, а здесь уже живые люди и сама система будут продавать вас, зарабатывая вместе с вами. Есть продажа – все заработали, нет ее – соответственно, нет и расходов. Потому что на текущий момент соцсети в большинстве своем не несут никакой ответственности за то, чтобы все работало эффективно, а вы вкладываете огромные бюджеты.

И последний вопрос. Насколько активно вы используете возможности искусственного интеллекта в своей работе?

AI-решения как умное управление ценой на финансовом маркетплейсе мы запустили еще пять лет назад. Затем внедрились это в TenChat, в разделе подбора тендеров по ИНН. Искусственный интеллект помогает нам в оценке качества и релевантности контента. Я сторонник грамотного обучения и внедрения AI-алгоритмов там, где они могут усилить эффект. Но для этого нужны данные. Поэтому сначала мы их накапливаем, потом внедряем линейные алгоритмы и только после этого переходим к использованию ИИ. Меня поражает, что люди превозносят эту идею, не до конца понимая, что этот инструмент просто не может работать без большого объема качественных данных, что слово «искусственный» значит «создаваемый», причем самым настоящим, естественным разумом – заказчика и программиста. Поэтому мы сначала спрашиваем с себя и только после этого можем подключать виртуального партнера и говорить об эффективности его внедрения. Решение любых задач – только в наших руках и головах, и наша сеть открыта для всех, кто считает так же. 📌



ЗОЛОТАЯ СЕРЕДИНА

В этом году впервые в современной истории России техникумы и колледжи выпустят больше специалистов, чем вузы. Запрос со стороны компаний на специалистов со средним специальным образованием будет только увеличиваться; при этом все больше работодателей предпочитают готовить кадры под себя, формируя собственные образовательные программы для учебных заведений.

Текст: Татьяна Сазонова

ПОЧЕМУ В КОЛЛЕДЖ?

В России активно развиваются отрасли, где требуются специалисты со средним специальным образованием (СПО). К ним относятся продажи, информационные технологии, медицина, строительство, промышленность, транспорт и т.д. Среднее специальное образование становится более востребованным: работодателю сегодня зачастую нужны не столько академические знания сотрудников, сколько прикладные навыки. При этом среднее специальное образование быстрее вузовского реагирует на изменения в требованиях рынка труда.

Сейчас в России насчитывается свыше 3,5 тыс. колледжей, в которых обучаются более 3,7 млн студентов почти по 500 профессиям и специальностям для промышленности, строительства, сельского хозяйства, социальной сферы, области искусств, информационных технологий. Молодые люди охотно идут учиться в колледжи и профучилища. В 2023 году в российские колледжи и техникумы поступило 1,2 млн человек (60% 9-классников и 30% 11-классников) – примерно столько же, сколько в вузы.

При этом идея «Колледж вместо вуза» соответствует ценностям поколения зумеров, желающих жить в моменте, легко приспосабливаться к изменениям, не повторять опыт своих родителей. И в этом смысле колледж позволяет значительно быстрее включиться в реальную самостоятельную жизнь: зарабатывать, развиваться, быть независимыми от семьи.

Кроме того, обучение в колледже требует меньше финансовых затрат по сравнению с высшим образованием, а востребованную специальность будущий специалист получает за более короткий срок.

Привлекательным для абитуриентов является и новый

подход, который активно внедряется в образовательные программы СПО, – принцип мультиспециальности, когда во время обучения студенты могут освоить не одну, а несколько смежных профессий.

Еще одним существенным плюсом является отсутствие жестких требований по сдаче единого государственного экзамена (ЕГЭ). Не все школьники готовы проходить эмоционально непростую подготовку к сдаче ЕГЭ, а для поступления в училище достаточно пройти более

простые экзаменационные тесты. Поступление с меньшим стрессом, более низкая вероятность отчисления, несомненно, весомый аргумент в пользу среднего образования.

Господдержка среднего профессионального образования и развитие инфраструктуры образовательных учреждений, программ обучения также способствует росту популярности среднего профессионального образования. Так, в апреле 2024 года Правительство РФ выделило 9 млрд рублей для

Самыми популярными у абитуриентов колледжей в 2023 году стали специальности «информационные системы и программирование», «сестринское дело», «преподавание в начальных классах». Самые высокооплачиваемые специальности, которые можно получить в средних профессиональных учебных заведениях, – «информационные системы и программирование», «информационная безопасность», «сетевое и системное администрирование».



образовательных производственных центров. «Колледжи и предприятия помогут учащимся приобрести необходимый опыт, знание технических наук и технологических процессов», – отметил премьер-министр Михаил Мишустин. А для повышения престижа СПО в 2022 году в России был даже установлен новый официальный праздник – День среднего профессионального образования, он отмечается 2 октября.

КАДРОВЫЙ ГОЛОД

Потребность в выпускниках средних специальных учебных заведений будет только расти. По данным крупнейшего сервиса по поиску работы HeadHunter, дефицит кадров останется фундаментальной проблемой рынка труда в 2024 году: так считает 85% российских работодателей. Сегодня спрос на специалистов рабочих профессий по всей стране превышает количество выпускников колледжей в четыре раза. И как сообщил глава Минпромторга России Денис Мантуров, к 2030 году дополнительная потребность 20 отраслей российской про-

мышленности в кадрах составит 870 тыс. человек.

Решением проблемы нехватки и подготовки кадров может стать вовлеченность крупных компаний в образовательные проекты. Российские предприятия реального сектора экономики стремятся к тому, чтобы подготовка специалистов среднего звена была качественной, а количество студентов, выбирающих рабочие специальности, увеличивалось.

Именно поэтому бизнес активно взаимодействует с колледжами и техникумами, чтобы вырастить профессионалов. Компании создают собственные учебные центры, развивают партнерские программы с колледжами и вузами, разрабатывая совместные программы обучения, создают программы наставничества. Так действуют,

например, крупные металлургические и машиностроительные концерны, которые нуждаются в кадрах постоянно, или транспортные компании, где также существует большой спрос на выпускников сузов.

«В транспортно-логистической отрасли сейчас не хватает специалистов, поэтому рынок заинтересован в привлечении студентов и выпускников учебных заведений», – говорит Ольга Зайцева, директор по инновационному развитию ФГУП «Главный центр специальной связи» («Спецсвязь») – одной из крупнейших в России транспортно-логистических компаний. По ее словам, предприятие активно сотрудничает с учебными заведениями – как со среднеспециальными, так и с высшими – в области подготовки кадров,

организации разных видов практик, проведении профориентационных мероприятий и стажировок для студентов. «Например, в конце 2023 года Управление специальной связи по Северо-Западному региону стало сотрудничать с Санкт-Петербургским техническим колледжем управления и коммерции. Совместно они будут реализовывать программы подготовки специалистов среднего звена», – отмечает она.

ВЗАИМОВЫГОДНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Не только бизнес понимает важность развития среднего профессионального образования для роста российской экономики. За последние годы со стороны государства предпринимаются серьезные шаги, чтобы вернуть былой статус и престиж профессиям, не требующим получения высшего образования, и при этом закрыть потребность предприятий в профессиональных сотрудниках.

Так, в 2022 году был запущен федеральный проект «Профессионалитет». Его цель – обеспечивать кадровые потребности реального сектора экономики, для чего в партнерстве с ведущими промышленными предприятиями регионов создаются образовательно-производственные центры (кластеры) среднего профессионального образования.

При разработке проекта учитывались пожелания бизнес-сообщества. «Основными нашими партнерами были работодатели. Потому что они лучше всех знают, какие сегодня профессии востребованы, какие самые главные требования к этим профессиям, на каком оборудовании должны обучаться эти люди. И, посоветовавшись с работодателями, мы выбрали несколько направлений для первого года», – отметила

зампред Правительства РФ Татьяна Голикова.

Все учреждения СПО и предприятия, входящие в кластер, подписывают партнерское соглашение, согласно которому работодатели получают возможность участвовать в управлении образовательными учреждениями: регулировать разработку и реализацию образовательных программ, определять требуемое оснащение зон по видам работ, привлекать своих работников к наставничеству на производстве. В колледжах и училищах при непосредственном участии опорного работодателя формируются управленческая структура, педагогический состав, разрабатываются новое содержание и структура образовательных программ, создаются учебно-производственные комплексы. При этом компании – участники проекта должны оснащать учебные заведения современным оборудованием.

Как отмечают в Министерстве просвещения России, за 2022–2023 годы было создано 220 кластеров, включающих 925 образовательных организаций в 68 субъектах по 22 отраслям. Регионами – лидерами в реализации проекта являются Оренбургская, Свердловская, Тульская, Мурманская области и Приморский край.

Интересно, что благодаря инновационным образовательным стандартам и различным программам наставничества сроки обучения по многим профессиям в кластерах удалось сократить до двух-трех лет вместо привычных четырех. Таким образом, уже в этом году первые выпускники кластеров – а это 138 тыс. молодых специалистов – придут работать в такие отрасли, как машиностроение, информационные технологии, сельское хозяйство и транспорт. 🇷🇺



СТРУКТУРА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ УЧАЩИХСЯ СПО ПО ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ*, %

33

Инженерное дело, технологии и технические науки

25,12

Науки об обществе

10,69

Здравоохранение и медицинские науки

5,77

Образование и педагогика

5,55

Сельское хозяйство

4,58

Искусство и культура

2,26

Гуманитарные науки

0,05

Математика

* По данным Минпросвещения России за 2022/23 учебный год.





ЗАБОТА О ТАЛАНТАХ

В ближайшие годы дефицит кадров будет фундаментальной проблемой отечественного рынка. HR-политика бизнеса все более фокусируется на удержании и привлечении талантов при помощи самых разных бонусов и факторов мотивации. Так, набирает популярность относительно новый для российского рынка инструмент – комплексные программы заботы о сотрудниках.

Текст: Дарья Климова

Опасения отечественного бизнеса о том, что в этом году главным препятствием для роста выручки станет недостаток рабочих рук, вовсе не беспочвенны: согласно данным аналитиков hh.ru, по итогам 2023-го на одну вакансию приходилось в среднем порядка 3,8 резюме – это крайне низкое значение.

«Работодателям пришлось серьезно пересмотреть подходы к подбору и найму, и если раньше фокус был на поиске новых людей, то в 2023 году все чаще бизнес говорил об удержании и сохранении команды», – подчеркивают эксперты HeadHunter.

В связи с этим перед HR-специалистами и менеджерами как никогда остро стоит вопрос привлечения и удержания кадров. Выбирая пути решения этого вопроса, бизнес исходит из того, что бесконечно повышать оклады не получится – рано или поздно привлечение талантов за счет высоких зарплат выльется в непомерный рост издержек.

Многие крупные (и не только) работодатели видят решение в так называемых «плюшках» – всевозможных корпоративных бонусах и факторах мотивации, которые не связаны с прямыми денежными выплатами сотрудникам.

Спектр доступных опций в этом направлении очень широк – работодатель может выстраивать бренд и повышать свою ценность в глазах соискателей за счет развитой корпоративной культуры, солидных полисов ДМС, работы с лидерами мнений и даже пресловутых «бесплатных печенек» на кухне.

Не так давно популярность стал набирать принципиально новый для отечественного рынка инструмент нематериальной мотивации кадров – програм-

мы корпоративной поддержки сотрудников, или EAP («И-Эй-Пи», англ. Employee Assistance Program).

ЧТО ТАКОЕ EAP?

Программа поддержки сотрудников, или EAP, предоставляет возможность бесплатно пользоваться услугами тех или иных специалистов – например, психологов, юристов, налоговых консультантов, – для решения их собственных личных и бытовых вопросов.

Эти услуги помогают сотрудникам снижать уровень стресса, делегировать повседневные личные дела и быстрее решать проблемы в быту и семье. Благодаря этому растет уровень благополучия и удовлетворенности жизнью, укрепляется физическое и психологическое здоровье персонала, а счастливый и здоровый работник – это продуктивный и мотивированный работник.

EAP предлагают весомые преимущества как сотрудникам, так и бизнесу: первые получают квалифицированную поддержку и помощь в самых разных жизненных ситуациях, а второй – довольных и лояльных работников. И все это за относительно небольшую плату – в среднем годовая подписка на EAP обходится гораздо дешевле, чем, например, ДМС или корпоративный фитнес.

Родина EAP – США, где первые программы появились еще в конце 1940-х годов. Изначально они были в основ-

ном направлены на то, чтобы помочь сотрудникам крупнейших компаний избавиться от вредных привычек – например, зависимости от курения или алкоголя.

Чуть позже спектр доступных работникам услуг стал расширяться – популярной опцией стала поддержка психологов для разрешения семейных трудностей и борьбы с выгоранием.

Сегодня в рамках EAP может быть доступен широчайший спектр всевозможных услуг, призванных упростить их быт – от полного сопровождения при оформлении налоговых вычетов и психологической помощи до юридических консультаций и клининга.

Согласно данным Market Growth Reports, в 2022 году мировой рынок программ корпоративной поддержки оценивался в 7,1 млрд долларов США, а к 2028 году вырастет до 9,8 млрд. Если же говорить в целом о рынке well-being-услуг (то есть услуг, направленных на повышение личного благополучия людей), то он, по прогнозам Grand View Research, к 2027 году достигнет 97 млрд долларов США.

На развитых рынках программы поддержки сотрудников предлагает подавляющее большинство крупных работодателей: например, среди американских компаний с штатной численностью более 5 тыс. человек около 97% предлагают своим сотрудникам ту или иную программу поддержки, свидетельствуют данные Международной ассоциации профессионалов в области программ поддержки сотрудников (EAPA).

Результаты различных исследований стабильно говорят о том, что EAP положительно сказываются как на благополучии сотрудников, так и на результатах бизнеса.

Например, исследование, проведенное в 2016–2017 годах

Перед HR-специалистами и менеджерами как никогда остро стоит вопрос привлечения и удержания кадров

в США, показало, что за год благодаря программе поддержки (Federal Occupational Health assistance program) почти на 70% снизился показатель пропусков сотрудниками рабочего времени по различным причинам и более чем на 20% упал показатель непродуктивного присутствия на рабочем месте. Показатель общей удовлетворенности сотрудников жизнью вырос также более чем на 20%, а показатель рабочего стресса снизился на 10%.

Директор Центра развития здравоохранения московской школы управления «Сколково» Марина Велданова, ссылаясь на совместное исследование Aon и Ipsos, отмечает, что выявлена достоверная связь между well-being-результатами – то есть метриками, которыми измеряется атмосфера благополучия в компании, – и результатами компании по бизнесу.

WELL-BEING ПО-РУССКИ

По данным HeadHunter, на конец 2022 года те или иные программы well-being в России реализовывали чуть менее трети компаний (27%). При этом в 2023 году число вакансий, в которых упоминались какие-либо корпоративные бонусы, выросло на 58% – то есть более чем в полтора раза.

Пока самыми популярными бонусами по-прежнему остаются ДМС и корпоративный фитнес, но при этом почти в три раза (+277%) выросло число вакансий, в которых упоминался бонус в формате бесплатных консультаций психологов и юристов – популярность такого формата корпоративной заботы стремительно растет, догоняя мировой тренд.

Анализируя статистику по популярности конкретных бонусов в разных отраслях, эксперты выяснили, что в 2023 году резко выросло предложение психологических

и юридических консультаций для сотрудников в сфере розничной торговли (на 25%), а также в секторе услуг для населения (на 20%), перевозки и логистики (на 19%) и финансов (на 10%).

В целом активнее всего well-being бонусы в 2023 году предлагали компании, работающие в сфере розничной торговли (21% от общего числа компаний в отрасли), информационных технологий (15%) и финансов (11%).

Российский бизнес постепенно приходит к выводу, что инвестировать в благополучие и психологическое здоровье сотрудников выгодно. При этом если в недавнем прошлом внимание вопросам well-being уделялось в основном лишь эпизодически – например, в рамках отдельных разовых тренингов с психологами или специалистами по ЗОЖ, – то сегодня предприятия все чаще выбирают системный и долгосрочный подход.

Отечественные компании пробуют разные форматы: некоторые нанимают в штат корпоративных бизнес-психологов или коучей, но большое число предпочитает отдавать функцию заботы о благополучии сотрудников на аутсорс – то есть внешним поставщикам профессиональных услуг. EAP – это как раз про последнее: уже сегодня в России есть поставщики, которые под ключ предоставляют целый комплекс профессиональных well-being-услуг.

«В 2021 году нашим работникам было оказано более 1,8 тыс. консультаций, в 2022 году это число выросло до 3,5 тыс., а в 2023 году – почти 8 тыс. консультаций! Это говорит о том, что утилизация услуг в рамках программы поддержки сотрудников за два года выросла почти в 4 раза», – отмечает начальник управления социального благополучия ПАО «Промсвязьбанк» Светла-

на Светличная. В ПСБ связывают такой рост с внедрением выездной помощи в 2022 году. Подключение таких услуг, как помощь мастера по дому, клининг и помощь на дороге, позволило банку предоставить своим сотрудникам еще больше возможностей освободить личное время от бытовых вопросов и получить качественную помощь. Расширенный пакет услуг значительно увеличил интерес к программе и повысил удовлетворенность персонала. Программа поддержки сотрудников является важной составной частью социального пакета банка. Более того, планируется увеличение объема услуг и количества доступных сервисов.

В особенности важным фактором высокой востребованности программ корпоративной поддержки выступает рост популярности удаленного и гибридного формата работы. HR-специалисты и менеджеры отмечают, что, несмотря на окончание пандемии, этот

формат настолько полюбился сотрудникам, что компании, которые его не предлагают, сегодня зачастую просто неконкурентоспособны.

При этом удаленный формат не всегда позволяет руководителю или HR-менеджеру верно «считать» настроение сотрудника – например, понять, что тот страдает от одиночества, чувствует себя изолированным от команды или находится на грани выгорания и срочно нуждается в поддержке. Программа корпоративной поддержки помогает решить эту проблему: сотрудник может в любой момент обратиться за анонимной консультацией к профессиональному психологу.

«Мы отмечаем, что программы корпоративной поддержки продолжают набирать популярность на российском рынке. Если тенденция I квартала 2024 года продолжится – а она, судя по последним данным, только набирает силу, – за год число участников программ

Российский бизнес постепенно приходит к выводу, что инвестировать в благополучие и психологическое здоровье сотрудников выгодно

поддержки «ПРАВОКАРД» вырастет примерно на 20% по сравнению с 2023-м», – комментирует Станислав Каплан, генеральный директор компании «ПРАВОКАРД» – одного из крупнейших поставщиков комплексных EAP в России.

Пока российский бизнес только начал распробовать новый для отечественного рынка продукт – программы поддержки сотрудников. Но уже сейчас можно прогнозировать, что его востребованность будет расти. Опыт крупнейших международных компаний и данные исследований свидетельствуют, что это удобный

и экономически эффективный HR-инструмент.

Вложения в EAP возвращаются в форме повышения производительности труда сотрудников, снижения длительности больничных и частоты отгулов, роста вовлеченности в рабочие процессы и увеличения мотивации. Это, в свою очередь, напрямую сказывается на финансовых результатах бизнеса за счет увеличения потенциального дохода, который генерирует каждый сотрудник, и сокращения издержек, связанных с «текучкой» персонала, пропусками рабочего времени и низкой продуктивностью на рабочем месте.

Учитывая, какой эффект способны оказать EAP, можно с уверенностью предположить, что уже в ближайшем будущем они станут таким же обязательным атрибутом «приличного» работодателя на российском рынке, как ДМС и корпоративный фитнес, в особенности если учесть, что обходятся они, как правило, гораздо дешевле. 📌

Shutterstock/FOTODOM



ПАРАДОКС АБИЛИНА

Скандал и отставка президента США Ричарда Никсона, крушение шаттла «Челленджер», уход с рынка мобильных телефонов монополиста – компании Nokia – все это последствия парадокса Абилина: психологического феномена, при котором группа поддерживает решения, которые каждому из членов коллектива индивидуально глубоко неприятны. Разбираемся, как парадокс Абилина влияет на наши решения.

Текст: Алена Булавка

КТО ВИНОВАТ?

Город в штате Техас с населением всего 130 тыс. человек получил всемирную известность благодаря профессору менеджмента Джерри Харви. В 1974 году он описал случай, который произошел в его семье. Профессор с супругой отдыхал в загородном доме родителей жены. Семья спряталась от палящего техасского солнца на тенистой веранде с кондиционером. Все спокойно попивали холодный лимонад за неторопливыми беседами и игрой в домино. Все было отлично, пока тесть не предложил съездить за фастфудом в придорожное кафе города Абилин. Харви совершенно не хотел ехать в машине без кондиционера почти 100 км, но его жена неожиданно с воодушевлением восприняла предложение отца. Профессору ничего не оставалось делать, кроме как сказать, чтобы не обидеть семью, что он не против, если согласна теща. Та, в свою очередь, ответила, что раз все хотят ехать в закускую, то и она этого хочет.

Как и ожидал профессор, поездка оказалась ужасной: еда в абилинском кафе отвратительной, а четырехчасовая дорога по жаре просто изматывающей. Злые и уставшие, они вернулись в уютный загородный дом. На пороге своего дома теща заявила, что ни за что не поехала бы в Абилин, если бы другие члены семейства не горели желанием отправиться в путь. На что жена профессора возразила, что и она не хотела ехать, но просто поддержала отца. В конце концов и тесть профессора признался, что втайне надеялся, что родные откажутся от поездки, а предложил ее только из вежливости, поскольку, как ему показалось, гости заскучили.

«После взрыва взаимных обвинений мы замолчали. Вот они мы, четыре разумных человека, которые по собственной воле

только что совершили дальнюю поездку по богом забытой пустыне, по адской жаре и сквозь пыльную бурю, чтобы съесть невкусную пищу в абилинской забегаловке, когда никто из нас вовсе ничего этого не хотел.

▼ Выставка «Уотергейт: портреты и интриги» в Национальной галерее портретов



Парадокс Абилина встречается чаще, чем мы думаем, ведь он отсылает нас к базовым механизмам психики

Если быть более точным, мы совершили прямо противоположное тому, чего хотели», – написал позже в своей научной статье Харви.

Этот феномен группового мышления Харви назвал парадоксом Абилина. Он сводится к тому, что несогласные члены группы не хотят или не могут из-за отсутствия коммуникативных навыков донести свою позицию коллективу. И отсутствие обратной связи на предложение неверно трактуется как согласие. Так, проблемы начинаются не только при постоянных разногласиях в группе, но и при постоянном соглашательстве, ошибочно истолкованном как согласие. Как результат, реализация контрпродуктивных решений ведет к разочарованию, неудовлетворенности и фрустрации каждого члена коллектива, в том числе даже того, кто высказал идею.

БИЛЕТ В ОДИН КОНЕЦ

«Парадокс Абилина встречается чаще, чем мы думаем, ведь он отсылает нас к базовым механизмам психики. Ранговые различия, страх быть изгнанным из группы и желание угодить превращают в жертв людей даже с самым высоким эмоциональным интеллектом, даже самых проработанных руководителей. К тому же мгновенно оценить вред от принятого решения невозможно. Иногда проходит несколько месяцев, прежде чем коллектив осознает ошибочность решения и необходимость фиксировать убытки», – говорит бизнес-тренер Moscow Business School Лилия Абраменко.

Исследования этого психологического феномена проводятся уже 50 лет. В 1974 году самое раннее из них показало, как страх быть изолированным в коллективе и нежелание высказываться приводят к принятию неправильных групповых решений. В результатах исследования 2004 года «Глобальный взгляд на Парадокс Абилина через 30 лет» ученые пришли к выводу, что

эта ловушка мышления влияет на качество управленческих и маркетинговых решений в разных культурах. К слову, даже эффективность тимбилдинга снижается тем сильнее, чем ярче выражен парадокс среди участвующих. Исследователи сходятся во мнении, что устоявшееся убеждение «одна голова хорошо, а две – лучше» разбивается о парадокс, когда вторая голова соглашается с первой из-за слабой коммуникации или страха столкнуться с конфликтной ситуацией.

Парадокс Абилина считается причиной крушения «Челленджера». После проведения расследования о причинах катастрофы специальная комиссия при президенте США выяснила, что группа инженеров не решилась противостоять менеджерам из NASA, поскольку пуск и так переносили несколько раз и надо было вписаться в бюджетные и временные рамки проекта. Если опустить этическую сторону вопроса и забыть о человеческих жертвах – об экипаже шаттла, то можно отметить, что позиция соглашательства нанесла в том числе и колоссальные репутационные потери космическому агентству, ведь запуск «Челленджера» велся в прямой трансляции на многие страны мира и катастрофу наблюдали миллионы человек.

Еще один скандал, связанный с парадоксом Абилина, – Уотергейтское дело, результатом которого стала отставка президента Ричарда Никсона. До сих пор опубликованы не все материалы, связанные с этой историей, но есть свидетельства, что Никсон хотел воспрепятствовать работе своего штаба, который был пойман при попытке поставить «жучки» в штаб-квартире политического конкурента своего патрона и оказал ему



▲ Президент США Р. Рейган наблюдает за крушением «Челленджера», 03.02.1986

Парадокс Абилина считается причиной крушения «Челленджера»

в итоге медвежью услугу. О нежелании ставить прослушку в штабе Джорджа Макговерна позже говорили и госслужащие из команды Никсона.

«Поездку в Абилин» совершил и топ-менеджмент финского концерна Nokia. Как отмечает лидер направления развития и маркетинга сети ресторанов японской и азиатской кухни MYBOX Наталья Лепнухова, решение о реструктуризации фирмы Nokia в 2003 году было основано на предположении о быстром росте рынка мобильных телефонов. Однако эта гипотеза оказалась ошибочной, поскольку к тому моменту рынок уже насытился большим количеством моделей. Потребители искали качество и инновации, а не количество. Но в Nokia решили по-другому.

Ради того, чтобы ежегодно выпускать с десятком новых моделей (вспомним, сколько в год моделей смартфонов выпускает Apple), Nokia провела реорганизацию, внедрила сложную матричную структуру, заставив команды конкурировать между собой и бороться за ресурсы. Управлять таким монстром было крайне неудобно, собственно, как и работать в новых условиях. Мало того что реорганизация в штыки воспринималась сотрудниками, так и ее создатели из числа топ-менеджеров позже признавались, что с неохотой воспринимали структурные преобразования в компании.

АДВОКАТ ДЬЯВОЛА

А может ли ловушка группового мышления быть полезна в бизнесе или межличностном общении? Оказывается, может, считает Лилия Абраменко: «Хотя парадокс Абилина чаще всего рассматривается как негативное явление, существуют ситуации, в которых временное или частичное его проявление может служить стратегическим инструментом для достижения целей бизнеса».

Она вспоминает, как в ходе проведения проекта по оптимизации процессов в одной из финансовых компаний задействовала несколько кросс-функциональных команд, члены которых ранее не пересекались друг с другом. Парадокс Абилина помог командам сохранять позитивную атмосферу и избегать конфликтов, пока не наладилось открытое и доверительное общение.

«В ситуации чрезмерного анализа и нерешительности команд на том же проекте мы с участниками смогли преодолеть ступор. «Абилинское согласие» на временном решении, пусть и неидеальном для всех членов команды, все равно было лучше, чем полная остановка процесса. К тому же это дало командам чувство

оптимизма и продвижения вперед», – отмечает эксперт.

Однако примеров разрушительного влияния «поездки в Абилин» значительно больше. Поэтому психологи, социологи, бизнес-тренеры, специалисты по коммуникациям предложили огромное количество схем борьбы с этим явлением. О некоторых из них рассказываем ниже.

Метод Дельфи – это техника прогнозирования или принятия решений, которая основывается на коллективном экспертном мнении.

Пример: Анна рассылает коллегам приглашения на анонимные опросы, формируя тем самым скоп проекта. После каждого опроса участникам предоставляются результаты, чтобы они ознакомились с реальными мнениями группы. Подобная практика помогает решить вопрос замалчивания проблем среди коллектива, а также заблуждений относительно точки зрения большинства. Этот прием решает сложные вопросы, когда прямое обсуждение может привести к конфликтам или давлению со стороны авторитетов.

Круглый стол – это метод разрешения проблемы путем коллективного обсуждения и принятия решений. Участники садятся за круглый стол без иерархии и свободно обсуждают тему, делясь своими мнениями и идеями.

Пример: Вероника регулярно устраивает встречи, на которых участники по очереди высказывают свои предложения. Она поощряет коллег на открытые разговоры и устанавливает правила: не критиковать, не перебивать, придерживаться тайминга. Такой подход помогает создать уважительный и равноправный диалог, в котором каждый чувствует ответственность за итоговое решение. Однако в больших группах такие

встречи не всегда эффективны из-за ограниченного тайминга или большого иерархического разрыва участников.

Адвокат дьявола – это метод прагматического обсуждения и анализа идей, при котором участникам предлагается высказывать аргументы против предложенного решения.

Пример: Андрей намеренно принимает роль критика, пытаясь расшатать лодку, чтобы рассмотреть решение с разных сторон. Он задает членам группы неудобные вопросы и показывает, как недоброжелатели могут критиковать решение группы. Этот прием эффективен в группах с высоким доверием друг к другу, где участники понимают, что проверка слепых зон в принятии решений не приравнивается к нападкам.

Перечисленные техники эффективны в разных контекстах, но успех зависит от корпоративной культуры, размера команды, сложности проблемы и уровня владения

эмоциональным интеллектом.

Например, анонимные опросы и метод Дельфи подойдут для ситуаций, требующих искреннего мнения без давления со стороны коллег или руководства. Открытые обсуждения и круглые столы более эффективны в командах с высоким уровнем доверия и открытости.

Роль «адвоката дьявола» может быть особенно полезна при решении сложных и спорных вопросов. Однако она требует определенных навыков критического мышления и умения аргументированно выразить свою позицию.

Важно отметить, что эффективность техник зависит от конкретной ситуации и динамики команды. Ключевой фактор успеха – адаптация этих инструментов к конкретным потребностям и задачам в данный момент времени, а также способность лидера создавать открытую атмосферу, где различные точки зрения приветствуются. 🇺🇸





ПРЕМИЯ ЗА КРАСОТУ

Множество исследований в разных странах мира свидетельствуют: на доход и успех человека влияет вес, рост, цвет кожи, волос и глаз. С одной стороны, развивается тенденция на бодипозитив: так, с 2021 года Victoria's Secret перестала приглашать исключительно стройных «ангелов красоты» и сделала ставку на более приближенных к реальным женщинам моделей. С другой – Dodo Pizza «прославилась» сексистской рекламой. Может ли в обществе, ориентированном на бодипозитив и естественность, быть «премия за красоту»?

Текст: Алена Булавка

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ АКТИВ

О том, что красота – это актив, который можно монетизировать, знают все. Несколько лет назад американские ученые совместно с Procter & Gamble продемонстрировали взаимосвязь между наличием макияжа у женщин и их компетентностью, а также привлекательностью в восприятии окружающих. Все, наверное, видели эти фотографии «до и после» четырех типов: без косметики, просто ухоженное, свежее лицо, умеренный и яркий гламурный мейкап, рассказывает Елена Мельник, стилист, модный московский дизайнер, основатель российского бренда женской одежды +size Mono-Stil.

Эксперимент показал, что именно ухоженность и умеренность в облике формируют наибольшее доверие к его обладательнице и делают ее привлекательнее в глазах окружающих. От наличия макияжа на фотографии в резюме может зависеть стартовая зарплата. Например, брюнеткам без косметики предлагали, согласно исследованию американцев, годовой оклад почти на 3% выше, чем соискательницам с косметикой, а также рыжеволосым. Что касается цвета волос, то тут все еще печальнее: потенциальный оклад блондинок с макияжем был на 4% ниже.

«На то, как к женщинам относятся работодатели, влияет и вес, – продолжает Елена Мельник. По данным анализа, проведенного с 1986 по 2001 год на базе Панельного исследования динамики доходов США (PSID), с увеличением массы тела женщины на 1% ее доход снижается на 0,6 процентного пункта, а профессиональный престиж – на 0,4 процентного пункта в течение 13–15 лет. Также, по сведениям Университета Флориды, субтильные женщины с весом на 10–11 кг меньше нормы зарабатывали больше респонденток с обычным весом».

У мужчин, кстати, все ровно наоборот. Они дискриминации из-за веса подвергаются реже. Так, женщинам с ожирением отказывают в работе в 6,6% случаев (мужчинам – в 4,1% случаев). Не последнюю роль играет и гардероб, особенно в случае с женщинами, находящимися на руководящих постах. По результатам анкетирования более сотни студентов программы MBA Университета Флориды, провокационный образ (юбка выше колена и расстегнутая блузка) дамы топ-менеджера делает ее менее компетентной в глазах окружающих, снижая кредит доверия к ней.

С экспертом согласна и психотерапевт Марина Гринвальд.

Она рассказывает, что недавно американское издание HBR провело исследование (Attractive People Get Unfair Advantages at Work. AI Can Help – «Привлекательные люди получают несправедливые преимущества на работе. Искусственный интеллект может помочь»). Согласно исследованию, действительно существует несправедливое преимущество привлекательной внешности перед обычной или непривлекательной. Работодатели при выборе между сотрудником с лишним весом и стройным практически всегда выбирают последних.



Похожая история с неформальным стилем одежды, татуировками, необычными стрижками и модификациями тела. При выборе из двух вариантов лидирует тот, кто считается более социально приемлемым. Исследования, проведенные совместно учеными из США и Чили, доказали, что непривлекательным людям сложнее устроиться на работу и их чаще увольняют. Эксперимент показал, что, по статистике, анкеты красивых людей получают на 36% больше откликов, нежели резюме с менее привлекательными фото.

Авторы журнала Harvard Business Review, основываясь на своем анализе, вывели закономерность: люди с привлекательной внешностью получают зарплату на 10–15% выше, нежели коллеги с такими же обязанностями, но менее привлекательным внешним видом.

Проблема дискриминации по внешности, или лукизм, впервые упоминается в 1978 году в газете The Washington Post. «Отталкиваясь от культурного кода, а именно образов героев кино, представителей эстрады и шоу-бизнеса, в обществе формируется устойчивое представление о том, что внешняя красота идет в паре с успехом и богатством», – говорит Марина Гринвальд.

КРАСОТА СПАСЕТ МИР

Лукизм тесно связан с другими видами притеснений – к примеру, дискриминацией по возрасту, весу, цвету кожи и многому другому.

В России изучением влияния внешности на успехи в карьере тоже занимаются. В начале 2024 года сервис по поиску работы Superjob опубликовал результаты опроса, и оказалось, что большинство российских работодателей и соискателей считают: хорошая

внешность помогает людям в трудоустройстве и карьере, говорит Борис Богоутдинов, управляющий партнер «Консалтинговой компании «2Б Диалог». Такую позицию поддержали 69% работодателей и 64% экономически активных граждан. При этом люди старше 34 лет соглашались с ней чаще: о наличии лукизма говорят 66% респондентов старше 34 лет и 62% респондентов моложе этого возраста. Эксперт добавляет, что по сравнению с 2009 годом количество сотрудников, которые придерживаются этой точки зрения, снизилось сразу на 30 процентных пунктов – с 94 до 64%. Среди работодателей количество тех, кто разделяет мнение о важности красоты, также уменьшилось на 13 процентных пунктов – с 82 до 69%.

Несмотря на эти данные, лукизм прижился в российских компаниях. К примеру, не так давно прогремел скандал, связанный с сотрудниками одной авиакомпании, чей размер в одежде оказался чуть больше того, что установил перевозчик, говорит Елена Мельник: «Перевозчик аргументировал претензию так: каждый лишний килограмм стюардессы, которой необходима форма, приводит к ежегодным дополнительным расходам. Звучит логично, но при этом у тех же

Внешность может быть важным фактором в некоторых профессиях, где общение с клиентами или коллегами является приоритетным

бортпроводниц из зарплаты ежемесячно удерживали по несколько тысяч рублей. Разумеется, суд в итоге встал на сторону стюардесс».

Причины дискриминации по внешности кроются в самой психике человека. По словам карьерного консультанта, руководителя практики «Финансовые институты» Оксаны Семенов, работодатели считают привлекательных сотрудников более успешными и надежными. Например, люди с привлекательной внешностью могут казаться более уверенными в себе, что положительно влияет на их репутацию и карьеру.

«Как работает красота и как помогает в жизни, я впервые заметила во время получения второго высшего образования, – приводит пример из жизни Татьяна Федорова, руководитель компании по подготовке специалистов «Академия спец». – На моем курсе училась очень красивая женщина – прекрасно одетая, очень ухоженная, с великолепной осанкой и походкой, с чудесными волосами. Она вдохновляла! Эта однокурсница окончила институт с красным дипломом. На всех экзаменах она получала пятерки, и не всегда заслуженно. Просто каждому преподавателю было приятно находиться рядом с ней, быть сопричастным такой красоте – и они ставили ей высший балл».

Психика человека состоит из стереотипов, наш мозг в потоке информации хватается за них, чтобы рационализировать, объяснить и упростить сложные явления вокруг, минимизируя затраты на умственную деятельность. Соответственно, веками выработано убеждение, что есть прямая зависимость между тем, как человек выглядит, и тем, как он относится к делу. Считается, что вкладывающая в себя (стиль, ухоженные

лицо, волосы, ногти и прочее) женщина (как и мужчина) столь же ответственно подходит и к работе.

ВАРИАНТЫ НОРМЫ

Внешность может быть важным фактором в некоторых профессиях, где общение с клиентами или коллегами является приоритетным. Например, в сфере услуг, бьюти-индустрии, HoReCa, fashion. Внешность может повлиять на восприятие клиента и его удовлетворенность сервисом. Также «фасад» может играть ключевую роль в профессиях, связанных с рекламой, моделингом, кино и телевидением, где привлекательные люди имеют больше шансов на успех.

«В моей практике был случай, когда успешный кандидат, профессионал в своем деле, проходил интервью на позицию заместителя председателя правления одного хорошего банка и не смог пройти отбор из-за своей внешности и, в частности, неряшливой прически, – комментирует Оксана Семенова. – Несмотря на то что я очень аккуратно обсуждала с ним эту тему, кандидат считал, что все с ним в порядке и он и так идеален. Также был случай, когда на роль директора по маркетингу банка проходила собеседование кандидатка не из банковской отрасли, которая была вся в татуировках, в особенности на руках. Со стороны банка было пожелание предупредить соискательницу надеть закрытую одежду, чтобы не вызывать повышенного интереса и чтобы в отношении нее не делались противоречивые выводы. В итоге соискательница была успешно трудоустроена».

С Оксаной Семеновой согласен и Борис Богоутдинов. По его словам, внешние данные важны для сотрудников, которые постоянно



Интересно, что помимо «премии за красоту» существует и «премия за некрасивость». Во всяком случае, к такому выводу пришли экономисты из Технологического университета Квинсленда (США). Они разработали градацию привлекательности с помощью фокус-групп и сравнили гонорары за публичные выступления ученых, специализирующихся на социальных науках, и ученых из сферы естественных наук. Оказалось, что докладчики-социологи получают «премию за красоту» в полном соответствии со стереотипом «чем красивее, тем умнее». Но вот ученые-естествоиспытатели, наоборот, выигрывают от непривлекательности: снижение привлекательности лица на одну единицу увеличивает их минимальную плату за выступление на 19%.

общаются с клиентами, партнерами, представителями государственных органов. Это специалисты в области консалтинга, менеджеры по продажам, маркетологи, PR- и GR-специалисты, организаторы мероприятий. При трудоустройстве на такие вакансии и при построении карьеры внешняя привлекательность важна, но не становится решающим фактором. Скорее, это один из критериев наряду с профессиональными знаниями и лидерскими качествами.

Внешние данные также важны для секретарей и личных помощников руководителей, администраторов, бортпроводников, официантов. Они лицо компании, поскольку постоянно общаются с клиентами и партнерами. Наиболее важную роль внешность играет в карьере актеров, певцов и телеведущих.

Но сегодня в мире делается ставка на толерантность к внешности и бодипозитив. Самые высокие подиумы мира покоряют нестандартные модели. «С одной стороны, мы за бодипозитив, с другой – человек остается человеком и хочет видеть красивую картинку. Даже +size с точки зрения рекламы должен быть эстетичным, – считает Елена Мельник. – Правда жизни, не соответствующая нашему восприятию прекрасного, отталкивает. Причем такая реакция возникает больше не у тех, кто находится в стандартном весе, а у людей в «плюсе». Им мало баланса. На подиум выходят модели с синдромом Дауна, витилиго, инвалиды-колясочники, а также альбиносы и другие. С ними с удовольствием сотрудничает множество брендов. То, что раньше в лучшем случае игнорировалось, сегодня считается вариантом нормы. Но эта норма все равно должна быть эстетичной».

В рекламном бизнесе все чаще используются образы самых обычных людей, реальные лица, потому что «продают» не красоту, а смыслы и ценности, продолжает мысль Татьяна Федорова.

На первое место даже в моделинге, не говоря уже о других профессиях, выходят такие качества, как профессионализм, умение общаться с коллегами и клиентами, обучаемость и адаптивность. Таким образом, «премия за красоту» не является непоколебимым законом успеха. 📌

ЭПОХА



Shutterstock/FOTODOM

ШЕЛКОВОГО ПУТИ

Великий шелковый путь – предтеча современных межконтинентальных транспортных коридоров – более полутора тысяч лет соединял Китай с Центральной Азией, Индией, Ближним Востоком и странами Средиземноморья. Своим появлением он обязан развитию экономических связей между древними государствами и успешным военным действиям китайских императоров против диких кочевых племен.

☛ Текст: Константин Смирнов

В НАЧАЛЕ ПУТИ

Первые постоянно действующие караванные торговые пути в Евразии появились еще в III тыс. до н.э. Археологические раскопки показали, что тогда был проложен так называемый «лазуриновый путь», по которому одноименный полудрагоценный камень перевозился из предгорий Памира (современный Таджикистан) в Месопотамию (современный Ирак) и Мохенджо-Даро (Пакистан).

В конце II тыс. до н.э. сформировался «нефритовый путь», объединивший Иран, Междуречье, Древний Египет, Сирию, Анатолию, Туркестан, Узбекистан и даже Индию. Первоначально по нему осуществлялась поставка только драгоценных камней, затем добавились и другие товары: шелк, специи, предметы быта.

В середине I тыс. до н.э. эти две караванные дороги пересеклись: памирский лазурит доставляется в Китай, а в Персии и в долине реки Инд появился шелк из Поднебесной. Однако торговля тогда шла через длинную цепочку посредников, поэтому китайцы и народы Средиземноморья долгое время не имели представлений о существовании друг друга.

Собственно Великий шелковый путь стал главной торговой артерией, соединившей Евразию от Тихого океана до Средиземного моря в конце II века до н.э. И решающую роль в этом грандиозном историческом процессе сыграл всего один человек – древнекитайский чиновник Чжан Цянь. События, захватившие его вначале как мелкую щепку, а потом как удачливого авантюриста, достойны героического эпоса.

► Торговые караваны на Великом шелковом пути, гравюра XIX века

В 138 году до н.э. император отправил Чжан Цяня с дипломатической миссией к племенам юэчжи. Эти ираноязычные кочевники в то время занимали часть пограничных империей Хань земель. Чжан Цяню было предписано убедить юэчжи стать союзниками в борьбе с кочевниками сюнну (хунну, или гунны). Но юэчжи неожиданно откочевали в Среднюю Азию, а китайский чиновник попал в плен, в котором провел десять лет, к главным врагам китайцев – сюнну.

Бежать ему помог один из лучших воинов сюнну, с которым он отправился далеко на Запад – в Согдиану и Бактрию (нынешняя Средняя Азия). Он оказался первым китайцем, который достиг этих земель. Но договориться о военном союзе с юэчжи не удалось. Зато Чжан Цянь узнал, что китайские товары, прежде всего шелк, пользуются в странах Средней Азии большим спросом.

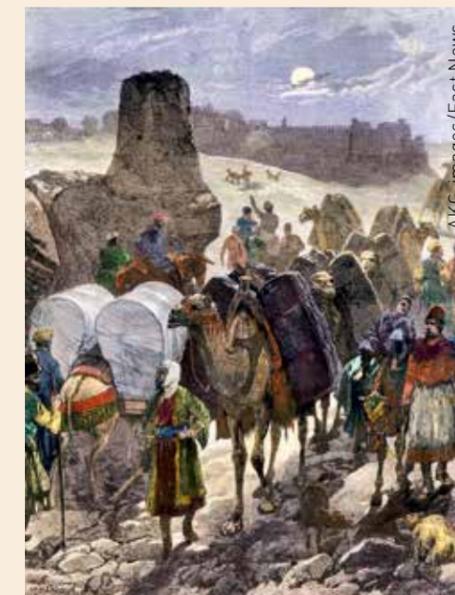
Спустя 12 лет (в 126 году до н.э.) китайский первопроходец вернулся на родину, представив императору доклад

о выгодах прямой торговли между Китаем и государствами Средней Азии. Собранные им сведения были признаны исключительно важными.

В 123–119 годах до н.э. китайские войска нанесли поражение сюнну, обезопасив путь из Китая на запад. И первый караван из Чанъаня отправился в путь на заход солнца в 121 году до н.э. И уже в конце II века до н.э. заработал полноценный Великий шелковый путь как сквозной маршрут, соединивший все четыре великие цивилизации того времени: Китай, Индию, государства Ближнего Востока и Древний Рим.

Маршруты Шелкового пути постоянно менялись, но все равно можно выделить две основные трассы, соединявшие Восток и Запад:

- южная дорога – от севера Китая через Среднюю Азию на Северную Индию и Ближний Восток;
- северная дорога – также от севера Китая через Памир и Приаралье к Нижней Волге и бассейну Черного моря.



AKG-images/East News

Термин «Великий шелковый путь» был введен в научный оборот немецким географом Фердинандом фон Рихтоффеном в 1877 году в его труде «Китай».

Археологические изыскания на маршрутах Пути ведутся с конца XIX века и не прекращаются по сей день, предоставляя историкам массу интересных подробностей о международной торговле в эпоху Древнего мира и Средневековья. Так, в могиле китайского полководца Ли Сяня был обнаружен кувшин, искусно украшенный фигурами героев «Илиады». Кроме того, в Китае были найдены древнеримские монеты, относящиеся к I веку н.э. Более того, монеты, отчеканенные на Апеннингах, нашли даже при раскопках в Японии и на острове Бали.

Между южной и северной дорогами существовало несколько соединяющих их промежуточных отрезков. С течением времени сеть коммуникаций становилась все более разветвленной. Основные маршруты сдвигались то севернее, то южнее. Поэтому реальную протяженность Великого шелкового пути определить довольно сложно. В разных исследованиях приводятся данные то о 7 тыс., то даже о 12 тыс. км.

Функционирование трансевразийского караванного пути было невозможно без строительства массы небольших крепостей и целых городов с колодцами, караван-сараями, местными базарами, лавками менял и, наконец, военных гарнизонов, подчиняющихся разным правителям. Многие азиатские города пережили длительные периоды расцвета именно в тот период. И исчезли с закрытием Великого пути.

В ходе полуторатысячелетней истории этого легендарного маршрута международная торговля замирала по причине волн жестоких войн между различными азиатскими и европейскими империями. Наиболее распространена оценка конца Пути в результате крушения Византии в 1453 году, а затем еще и Великих географических открытий в конце XV – XVI веке (в частности, морской маршрут вокруг Африки из Европы в Индию). Но отдельные отрезки Пути между Средней Азией и Китаем использовались купцами вплоть до конца XVIII века.

БЕССМЕРТНЫЕ ДАРЫ ВОСТОКА

Из самого названия Великого шелкового пути ясно, что главным товаром международной торговли времен Античности и Средневековья был шелк. Эту ткань, обладающую особыми потребительскими качествами (с нее, например, соскальзывают любые вредные насекомые)

Wikimedia Commons



производят в Китае уже более 5 тыс. лет. Согласно одной из легенд, первую нить, выделенную тутовым шелкопрядом, заметила жена императора Хуан-ди Лэй Цзу примерно в 2700 году до н.э. Она же изобрела первый шелкоткацкий станок.

За шелк платили золотом по весу. В результате за потоки шелка с Китая расплачивались звонкой монетой, так как аналогичных ценных товаров у контрагентов почти не было. Впрочем, китайцы все же завезли из Европы лен, из Средней Азии – люцерну и лошадей, из Индии – хлопок. В Средние века Китай стал поставлять по Великому шелковому пути чай, изделия из фарфора и фаянса, а также бумагу. Правда, монополию на производство шелка Поднебесная утратила в V–VI веках н.э. Сначала коконы тайно ввозили в Среднюю Азию, где уже росли тутовые деревья, затем в Византию. В XII веке коконы и саженцы тутового дерева попали на Сицилию. Спустя 300 лет шелк стали ткать и во Франции, которая в XVII веке превратилась в главного поставщика разного рода шелковых тканей, включая бархат и парчу, в европейские страны. Это также способствовало свертыванию Великого шелкового пути.

▲ Женщины, изготавливающие шелк, фрагмент картины времен династии Сун

Кроме того, по Пути к тому времени сошли на нет и поставки пряностей из Индии: с начала XVI века их стали завозить морем.

Ряд исследователей полагают, что Великий шелковый путь стал своего рода предтечей экономической глобализации. Однако единого мнения на этот счет нет. Современная глобализация основана на длинных и сложных производственных и финансовых цепочках, охватывающих большое количество государств. Некоторые страны уже не производят никаких конечных продуктов, а обеспечивают работу отдельных участков глобальных производственных сетей, причем на самом высоком уровне (например, к такому Всемирный банк относит Венгрию). Конечно, в эпоху династии Хань такой уровень экономических взаимоотношений между государствами представить было невозможно.

Многие институты рыночного хозяйства зародились в период функционирования Пути. Так, в итальянских купеческих ре-

спубликах Генуе, Венеции, Флоренции, бывших в Средневековье конечными пунктами Пути в Европе, появились торговые компании на паях (прообраз акционерных обществ) и банки, дающие ссуды таким компаниям. В системе денежных расчетов прежде всего использовали золотые и серебряные монеты самых мощных на тот или иной момент стран: Византии или Арабских халифатов.

Широко использовался и бартер. Наконец, в X веке н.э. появились чеки. Отправляясь в опасный дальний путь, торговец шелком сдавал свои наличные деньги кому-либо из авторитетных менял в обмен на расписку. Ее он предъявлял в тех городах Шелкового пути, где работали доверенные люди этого человека, и получал вновь наличные деньги за вычетом платы за услуги. Кстати, на этой основе во многом до сих пор работает система исламского банкинга – хавала.

Система защиты прав частной собственности также появилась на Шелковом пути. И государства, и кочевники объективно были заинтересованы в сохранении торговых коммуникаций. Поэтому, чтобы не потерять доходы, правители стран Азии принимали строгие законы, охранявшие купцов. Так, в империи Тамерлана та провинция, на территории которой ограбили купца, была обязана компенсировать ему потери в двойном размере и еще заплатить штраф самому эмиру в пятикратном размере.

«ШЕЛКОВАЯ» МНОГОПОЛЯРНОСТЬ

Становление Великого шелкового пути было бы невозможно без определенной геополитической стабильности на всем его протяжении. Однако за контроль над караванными путями все время шла ожесточенная борьба между империями и кочевыми ордами. Поэтому обеспечить хотя бы

временную устойчивость можно было либо созданием огромной империи, контролирующей все важнейшие караванные дороги, либо разделом континента между крупными региональными державами, способными обеспечить безопасность торговли.

В истории Великого шелкового пути было три кратковременных периода, когда он почти полностью контролировался одним государством: Тюркским каганатом в последней трети VI века н.э., империей Чингисхана во второй четверти XIII века и империей Тимура (Тамерлана) в последней трети XIV века. Однако из-за высокой протяженности путей объединить их под единым контролем было чрезвычайно трудно. Чаше наблюдался раздел Пути между несколькими крупными странами.

Например, до III века н.э. почти вся Евразия контролировалась четырьмя региональными империями: Римской, Парфянской, Кушанской и Ханьской. Они жестко контролировали за контроль над торговыми путями. Но в целом этому «квартету империй» удавалось обеспечить стабильность караванных маршрутов. Затем эта система рухнула:

ИССЛЕДОВАТЕЛИ ПОЛАГАЮТ, ЧТО ВЕЛИКИЙ ШЕЛКОВЫЙ ПУТЬ СТАЛ СВОЕГО РОДА ПРЕДТЕЧЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

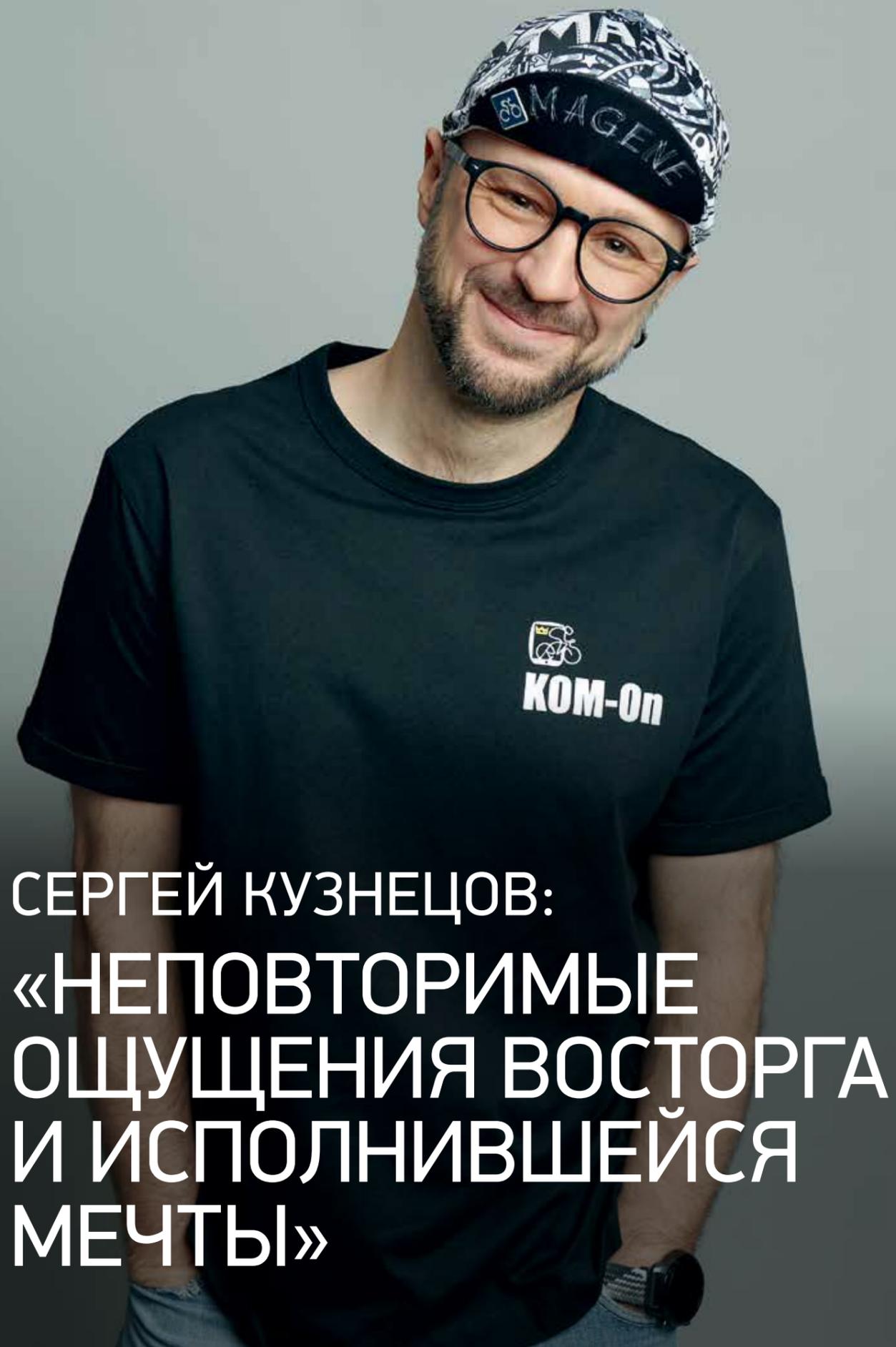
от Римской империи осталась только Византия, Парфянскую империю сменило государство Сасанидов, Кушанская и Ханьская империи распались на многие враждующие друг с другом государства. Этим воспользовались различные кочевые племена (гунны, авары, огузы, тюрки), перехватившие власть над торговлей в Средней Азии. В 570–600 годах Тюркский каганат объединил территории от Причерноморья до Северного Китая и стал контролировать большую часть Шелкового пути.

На историческую арену в VIII веке вышла китайская империя Тан. Она завоевала почти всю Среднюю Азию, но в 751 году китайцы проиграли вторую Таласскую битву арабам и уступили Шелковый путь Арабскому халифату. Потом властвовали Чингисхан (XIII век), а затем на короткое время Тамерлан (к. XIV века), которые просто уничтожили практически все торговые города на Пути.

После смерти Чингисхана Шелковый путь снова контролировали четыре империи: Юань в Китае, среднеазиатская империя (Джугатайский улус), иранская империя Хулагидов и Золотая Орда. Эти государства враждовали, но их правители старались обеспечивать безопасность купцам независимо от их веры и национальности.

Таким образом, уже в Средние века многополярная геополитическая система значительно эффективнее монополярной поддерживала развитие международной торговли.

Исторический опыт Великого шелкового пути учитывает и председатель КНР Си Цзиньпин, предложивший десять лет назад инициативу «Один пояс – Один путь», которая, так же как и полторы тысячи лет назад, предполагает создание взаимовыгодного и равноправного экономического сотрудничества стран Евразии и других континентов. 🇨🇳



СЕРГЕЙ КУЗНЕЦОВ: «НЕПОВТОРИМЫЕ ОЩУЩЕНИЯ ВОСТОРГА И ИСПОЛНИВШЕЙСЯ МЕЧТЫ»

Понятие «велоспорт» на наших глазах становится всеобъемлющим, ежесезонно рождая новые направления и наращивая аудиторию. О том, как правильно, с пользой для тонуса и бизнеса, крутить педали, рассказывает мастер международного класса по роллер-спорту, серебряный призер чемпионата Европы 2004 года, основатель проекта КОМ-Оп – пионера в области фиджитал-сайклинга – Сергей Кузнецов.

Беседовала Анна Чистоделова

Вы в прошлом серьезный профессиональный спортсмен. Расскажите, с чего начинали и как впоследствии ощущали себя на пьедестале чемпионата Европы?

Моя спортивная карьера началась с бега: сначала соревнования в школе, затем в институте. Однажды на пробежке в 1994-м увидел роллеров и... увлекся настолько, что к 2003-му поехал на международные соревнования, а в 2004-м занял второе место на ЧЕ. Неповторимые ощущения восторга и исполненной мечты! Я их всегда испытываю от любой победы.

В своей нынешней ипостаси вы также добились впечатляющих успехов. С чем связываете интерес людей к фиджитал-сайклингу?

«Фиджитал» – это сочетание спорта и цифровых технологий. Для участия в соревнованиях вам понадобятся велосипед, велостанок с измерителем мощности и подключение к программе виртуальных велотренировок.

Фиджитал-сайклинг предназначен для тех, кто хочет максимально продуктивно использовать свое время, при этом не теряя ни в качестве тренировок, ни в удовольствии от процесса. Если поездка на уличные соревнования занимает целый день,

то фиджитал-сайклинг сужает эти временные рамки до трех часов с учетом подготовки до и чашки кофе после. При этом соревнование настоящее! Такой тайминг может себе позволить даже очень занятой человек.

Чашка кофе – это хорошо; получается, ничто человеческое в умеренных количествах спортсмену-любителю не чуждо?

Ну не совсем. Мы не поддерживаем, например, употребление алкоголя, ибо в городских условиях и так много факторов, негативно сказывающихся на здоровье. А каждый из нас, я уверен, хотел бы до глубокой старости быть подвижным и жизнерадостным.

И красивым! Не секрет, что людям важно, как они выглядят: что скажете, если новый участник придет к вам ради эффектных селфи? Или выберет велоспорт из-за яркой стройнящей экипировки?

Почему нет? Даже если вы пришли в спортивный зал, чтобы заснять, как крутите педали велотренажера или поднимаете гантели, то это уже большой и важный шаг в сторону ЗОЖ! А экипировка сегодня действительно яркая, стильная, она не может не привлекать. Но главное, чтобы в первую очередь она все-таки выполняла свою функцию: была

по размеру, имела компрессионный эффект, если это необходимо, отводила пот. Второй аспект – чтобы нравилась внешне – тоже важный! Но первый все-таки важнее. Никогда не идите на жертвы в удобстве ради внешнего вида при покупке спортивных товаров!

«Изобретать велосипед» – не такая уж и метафора: вам в прямом смысле удалось открыть новое направление российского любительского спорта.

Вы правы: четыре года назад мы, по сути, изобрели новое направление сайклинга и прямо сейчас готовим много интересного на следующие серии соревнований. В течение прошлого года в наших гонках поучаствовало примерно

Мы, по сути, изобрели новое направление сайклинга. В течение прошлого года в наших гонках поучаствовало примерно 2,5 тыс. спортсменов

”

2,5 тыс. спортсменов, и каждому из них я безмерно благодарен за доверие и интерес.

Насколько фиджитал-сайклинг затратен для обычного человека?

Не поверите, но совсем недавно мы подсчитали, в какую сумму по сегодняшним ценам обойдется «входной билет», и были приятно удивлены. При наличии велосипеда и устройства для приложения – подойдет и телефон! – вам понадобится велостанок стоимостью от 35 тыс. рублей, пульсометр – от 3 тыс. плюс абонемент на год: это от 12 до 30 тыс. рублей в зависимости от интенсивности тренировок.

Сергей, правда ли, что современные велолюбители не ждут лета, чтобы кататься?

Конечно. Если мы говорим о спортсменах, то им вообще удобнее тренироваться на велостанках. Кроме того, лето лету рознь: в Дубае, например, в это время стоит невыносимая жара, какие тут тренировки? Для велогонщиков мы оставляем серии виртуальных гонок в шесть этапов: по одной в неделю, на станке, с комментаторами

и реальными соперниками. Пятерка лучших участников из шести категорий попадает в очный финал.

Но и уличный летний сезон в России отыгрываете?

Разумеется, причем для всех категорий участников. Есть обучающие заезды для новичков: тренер посвящает их в основы велоспорта, при необходимости корректирует технику и направляет на старт. А для более опытных проходят еженедельные выезды с машиной сопровождения. Как правило, это заезд на больших скоростях, поэтому участник должен оценивать свои силы перед тем, как присоединиться. Кроме того, раз в месяц проходит гонка за городом – этот формат мы перенесли из нашего самого популярного индор-заезда.

Начиная с весны и по осень мы проводим соревнования на популярнейшей всем подмосковной трассе Кленово в уникальном формате, который сами разработали: здесь каждый из участников гонки, независимо от категории, может выиграть в абсолюте.

Получается, в ваш клуб открыт вход и человеку с улицы, и профессионалу?

Да, и мы продолжаем улучшать продукт, делая его востребованным для людей с разной подготовкой. Поэтому постоянно «штурмируем», а бывает, и спорим! Но неизменно придумываем новое и интересное с командой вовлеченных ребят: с Евгенией Шороховой, с которой начинали проект, с известными тренерами и профессиональными велоспортсменами. И очень, очень приветствуем обратную связь как от постоянных, так и от новых участников – тех, кто только познает это направление в спорте.

А каков портрет классического участника сообщества?

Им может стать человек любого уровня подготовки и любого возраста. По статистике, средний возраст участников сообщества – 27–45 лет. А вот что касается дислокации, здесь наша особенность в том, что участвовать в гонках можно из любой точки мира и, главное, всегда найти себе соперников по силам.

Наивный вопрос от «чайника»: как правильно выбрать себе велосипед?

О, это отдельная история: можно долго говорить о настройке посадки, походам на «байкфит» и подгонке до миллиметра, чтобы окончательно запутать новичка, но самый верный совет – это начать с покупки подходящего вам по росту и внешнему виду. А затем, прочувствовав процесс, постепенно апгрейдить технику. Например, поменять седло, если оно неудобное, взять руль пошире или, наоборот, поуже, удлинить или укоротить вынос руля, выбрать покрышки под тип дороги, по которой вы чаще всего катаетесь.

А физически с чего начинать, если очень давно не каталась и марафон пока не потяну?

Есть отдельные заезды и гонки для совсем начинающих, где соревнуются равные по силам люди. Вход для более опытных спортсменов на эти мероприятия закрыт.

Сегодня в фаворе корпоративный спорт. Доводится ли вам проводить подобные старты?

В большинстве наших мероприятий есть и командный зачет, в котором соревнуются сборные разных организаций, городов и с недавнего времени стран – Белоруссии, Казахстана, Кипра. И этот формат на поверку оказался одним из самых жарких! Недавно мы провели офлайн-финал Весенней серии велогонок, в котором борьба за первое место между четырьмя командами продолжалась до последнего этапа. Вот это было напряжение!

А какие трассы и участки используете для заездов?

Доводилось ли пользоваться олимпийскими объектами?

Здорово, что спросили, потому что обучающие заезды по субботам действительно проходят на олимпийской трассе Кры-

латских холмов. Это те самые старты для новичков, о которых я рассказывал вначале: опытный тренер начинает с азов – учит, как правильно садиться на велосипед, как вести себя в окружении других участников заезда, а потом и до разбора сложных гоночных моментов с перестроениями доходит.

Есть ли крупные партнеры, поддержка администраций, власти?

Мы всегда рады сотрудничеству, открыты к партнерству. Каждое лето, в преддверии Осенней серии, ведем переговоры с заинтересованными компаниями и выстраиваем взаимодействие так, чтобы максимально закрывать базовые потребности наших участников. Кто-то с нами всего на одну серию, а кто-то поддерживает в течение года. Есть и постоянные партнеры, такие как MGADGET и GEL4U и Триатлон-центр. Отрадно, что направление онлайн-велогонок в нашей стране развивается и неравнодушных людей с каждым днем становится все больше!

Даже если вы пришли в спортивный зал, чтобы заснять, как крутите педали велотренажера или поднимаете гантели, то это уже большой и важный шаг в сторону ЗОЖ

”

Что нужно делать, чтобы сообщество прирастало регионами?

Уже сейчас несколько авторизованных велостудий работает в разных городах России, а также в вышеупомянутых странах – на Кипре и в Белоруссии. Интерес со стороны индивидуальных участников и организаций к формату онлайн-велогонок и нашему сообществу растет, поэтому мы готовим обновленные предложения для этих категорий пользователей. В общем, планы большие и амбициозные!

Тогда напоследок – пожелания читателям нашего журнала на предстоящий сезон.

Могу пожелать только удовольствия от любимого занятия велоспортом, посоветую открывать новые его грани и соблюдать технику безопасности – травмы нам не нужны! 🇺🇸



ГРИГОРИЙ ГЛАДКОВ: «КОЛЛЕКЦИОНИРУЙТЕ ВПЕЧАТЛЕНИЯ!»

В своей «фирменной» шляпе и с гитарой в руках он объездил всю Россию до самых окраин. О том, как сам город способен вдохновить на целый цикл произведений, автор рекордного количества песен для детей, композитор и продюсер Григорий Гладков рассказал в интервью журналу «ПСБ Деньги».

Беседовала Анна Чистоделова

Григорий, вас сложно поймать – вы колесите по всей стране, и преимущественно по фестивалям. Почему именно они, а не концерты, не корпоративы?

Фестиваль – это оптимальный формат творческих встреч. С одной стороны, он дает возможность пообщаться с друзьями и единомышленниками, а с другой – позволяет увидеть новое, определить лучших, если есть конкурсная система, обозначить новую планку. Ведь когда собираются близкие по духу люди, это всегда развитие, взрыв эмоций, котел, в котором варится что-то уникальное. Это фейерверк, и быть в гуще таких событий – бесценно для каждого.

И какими «фейерверками» порадовал текущий год?

А он продолжает радовать! В Питере отгремел фестиваль, посвященный 225-летию со дня рождения Пушкина, его организует московская школа «Интеграция. 21 век». Готовимся к юбилейному, 10-му фестивалю «Детство на Амуре», который проходит на Дальнем Востоке в двух соседствующих городах: российском Благовещенске и китайском Хэйхе. Я соорганизатор и председатель жюри. Скоро поеду на чеховский книжный фестиваль в Таганрог. Следом – «Малая земля» в Новороссийске. Затем лечу в Читу, на Забайкаль-

ский кинофест, президентом которого является известный актер и мой друг Александр Михайлов. В прошлом году удивил хабаровский «Анимур», посвященный анимационным работам, а в нынешнем – Суздальфест, самый крупный российский фестиваль анимации.

Он освещает все мультфильмы, выпущенные в стране за год. Летом поеду в Анапу, слушать «Музыку моря». Этот проект создала Малая академия наук «Интеллект будущего» более десяти лет назад. На время ковидных ограничений его создатели делали перерыв, который несколько затянулся, и вот опять меня зовут принять участие. Я, разумеется, согласился.

Как думаете, почему приглашают именно вас?

Наверное, потому, что я добрый. (Смеется.) Всегда ставлю высокие оценки, иногда организаторы ворчат: мол, вы нам всю конкуренцию сбиваете, это не доброта, а глупость какая-то! Но я же знаю, что кто-то из комиссии обязательно занизит балл, всегда найдется критично настроенный судья, а жизнь – она и так сложная, так пусть хоть хорошие оценки ее скрасят! Таким образом, стремлюсь поддержать каждого участника, ведь самое худшее – потерять веру в себя, особенно ребенку. Так что если коллеги

повально ставят 8 баллов, то я – 10, а в качестве председателя жюри еще и спецприз добавлю – конечно, если выступление меня тронуло.

Как вам удается в каждом городе сойти за своего?

Потому, что мой адрес не дом и не улица, мой адрес – большая страна. Россияне знают, что живут на огромной земле, но не видят ее, а я вижу – побывал в самых отдаленных ее уголках. И когда судьба занесла за рубеж, всегда отмечал, что у нас лучше. Как говорил мой любимый поэт Александр Кушнер, «знакомство с иностранцами сильнее притягивает к родине».

Мой адрес не дом и не улица, мой адрес – большая страна. Россияне живут на огромной земле, но не видят ее, а я вижу – побывал в самых отдаленных уголках

”



А что притягивает, допустим, к Петербургу?

Дожди. Когда я жил в Ленинграде, то любил гулять в ненастье. Надевал плащ, брал зонт и бродил по улицам. Было советское время, машин мало, да и те владельцы загоняли во дворы, чтобы никто не снял щетки ненароком. Люди куда-то прятались, и я ощущал себя героем фантастического триллера – абсолютно пустые набережные, вечные сумерки, дождь. Я недавно выпустил диск «Прогулки по Петербургу под аккомпанемент гитары и дождя» на стихи Александра Кушнера, Иосифа Бродского, Михаила Яснова, Вадима Шефнера и других. В последний свой приезд в любимый Питер, весной этого года, я не стал дожидаться осадков и сразу пошел в «Театр дождей» на Фонтанке. Его организовала моя соратница по театру «Суббота» Наталья Никитина. Теперь я в Москве,

” **Когда я жил в Ленинграде, любил гулять в ненастье. Надевал плащ, брал зонт и бродил по улицам, ощущая себя героем фантастического триллера – абсолютно пустые набережные, вечные сумерки, дождь...**

а Наталья отпочковалась от проекта нашей юности и создала свой. Так что Петербург и дожди неразделимы.

В некотором смысле и вы с Питером неразделимы – прожили в «городе дождей» не один год. Около десяти! Окончил здесь два учебных заведения, записал первую пластинку, первую концертную ставку получил, со-

чинил музыку к своему первому спектаклю – «Дети, дети, дети» в Ленинградском ТЮЗе. Именно здесь писал песни для «Пластилиновой вороны». Жил в одном дворе со Славой Полуниным, посвятил ему песню «В коробке с карандашами»: он очень разноцветно одевался и ходил так по улице. Не боялся, что будет раздражать народ своим «луком»: наоборот, его самого раздражало все серое. До сих

пор помню апрель 1980 года, когда Слава в зеленых штанах доверительно сообщил мне, встретив на остановке: «А я решил создать театр». Так родились «Лицедеи». И до сих пор дружу с ребятами-лицедеями, особенно с Леней Лейкиным и Анваром Либабовым.

Вы уже тогда давали концерты? Я собирал двухтысячный зал у Финляндского вокзала, сейчас он на реконструкции; несколько раз выступал в Театре эстрады, а на концерте в ДК Горького, помню, был аншлаг – люди стояли в проходах. Сейчас же душа просит камерности, клубного формата, поэтому любимое место – бар «Гнездо глухаря» в Петербурге. Его создал святой для меня человек – Алексей Георгиевич Ермилов. Сначала он придумал передачу с таким названием, потом клубы в Москве и Питере открыл, потом запустил «Поющий пароход» по Москве-реке, и, наконец, «Поющий троллейбус» по Арбату ходил, посвященный творчеству Булата Окуджавы.

А ваша дочь недавно посвятила его творчеству спектакль. Да. Моя дочь Александра, актриса театра «Школа драматического искусства», выпускница театрального училища имени Щепкина, сделала сольный спектакль «Ах, Арбат, мой Арбат» по песням и стихам Булата Окуджавы, а недавно, в канун

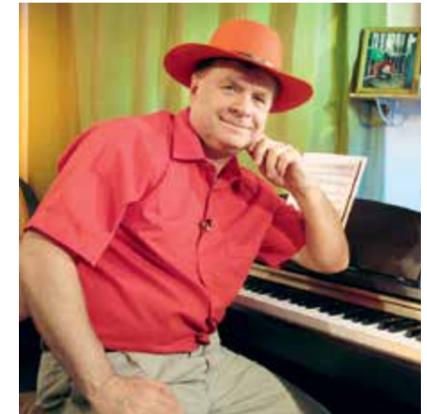
его 100-летнего юбилея, выступила в «Доме Булата», который находится рядом с памятником поэту на Арбате. Там открылась мемориальная квартира Булата Шалвовича – благодаря его вдове, хранителю памяти о великом человеке, Ольге Владимировне Арцимович. А афишу к спектаклю сделал его замечательный сын, Булат Булатович, который окончил когда-то ту же школу, в которой позже училась и Александра. Она с Булатом Шалвовичем и в одном роддоме родилась – имени Грауэрмана, на Арбате. Так что легендарная улица для нас не достопримечательность, а дом, место силы.

А чем занимается ваш младший – Павел?

Он совместил интерес к спорту с ораторским искусством. Паша с детства правильно и грамотно говорил, и тембр хороший, поэтому вместе с сестрой помогал мне в студии на озвучивании. Потом увлекся водным поло, занимался в ЦСКА ВМФ, а когда вырос – окончил Матч-академию как комментатор и спортивный журналист. Недавно комментировал финал чемпионата мира по водному поло из Катара вместе с сыном олимпийского чемпиона Павлом Кабановым. Тогда Хорватия победила Италию и стала чемпионом мира, причем шесть голов забил Дмитрий Хорьков, русский! Павел много и увлеченно работает над собой, развивается, ведет трансляции футбольных матчей и смешанных единоборств – ММА. Я горжусь своими детьми.

А для себя чего бы хотели? Известности вы достигли в стране и за ее пределами, на творческий кризис не жалуетесь. Спонсора, который помог бы издать ноты. Дисков у меня достаточно – по количеству изданных винила, CD и песен для детей я вошел в Книгу рекордов Гиннеса. А нот нет!

Имя Григория
Гладкова вошло в Книгу
рекордов Гиннеса
по количеству
написанных им песен
для детей



Григорий Гладков родился в Хабаровске в 1953 году.

Жил и учился в Брянске.

Сочинять и исполнять песни начал с 1968 года.

→ В 1975 году окончил Институт транспортного машиностроения и по распределению переехал в Ленинград.

→ В 1980 году окончил музыкальное училище по классам гитары и теории музыки, в 1984-м – Ленинградский государственный институт культуры.

→ С 1981 года живет в Москве. Пишет музыку к кинофильмам, спектаклям и мультфильмам (самые известные – «Пластилиновая ворона», «Про Веру и Анфису», «Падал прошлогодний снег» и др.).

→ В течение пяти лет был одним из ведущих телепередачи для детей «Спокойной ночи, малыши!» и к каждой своей передаче писал песню, которую исполнял под гитару.

→ Принимал участие в создании программ «В нашу гавань заходили корабли», «Улица Сезам».

→ Автор саундтрека «Если хозяин с тобой» для телепередачи «Дог-шоу. Я и моя собака».

Источник: «Википедия»



Вадим Тараканов/ТАСС

Моя дочь Александра – актриса театра «Школа драматического искусства», сын Павел стал спортивным журналистом и комментатором. Я горжусь своими детьми!

”

Может, потому, что это вроде как вчерашний день?

Да как бы не так! Тот, кто придумал ноты, сделал гениальнейшее открытие! Оно сопоставимо с изобретением лампочки, колеса. Если бы не было нотной грамоты, мы бы не знали, кто такие Бах, Чайковский: в их времена не существовало фонографа и сохранить звуки можно было только письменно. Эти крючки сумели пронести творения гениев сквозь века. Вы представьте себе, еще электричества не знали, а уже могли расставить акценты графически! Это манускрипты для будущих поколений, как книги, просто на своем языке, который объединяет людей во всех уголках планеты, будь то Гвинея, Куба или наш любимый российский Петербург.

◀ С дочерью, актрисой Александрой Gladkova

Какой он все-таки – ваш Петербург? Нева, Фонтанка или Мойка? Дворцовая или Английская?

Диск «Прогулки по Петербургу» по ним и ведет: все «мои» места – в названиях песен: «Вдоль Мойки», «За туманный Обводный». Песню «Воздухоплавательный парк» на стихи Александра Кушнера посвятил первым авиаторам России. «Там, где кончается Ленинград» – ода Балтийскому морю на Васильевском. «Дамба» на стихи Бродского, «Ленинградская блокада» – о послевоенном городе. А «На улице России» – баллада о самой красивой улице, на которой мне довелось работать по первой, инженерной специальности. Она тянется 400 метров прямо за Александринским театром. Напротив моей конторы было хореографическое училище, там днем играла музыка. Я видел порхающих балерин и написал такие строчки: «Я лечу, а две балеринки в окне по старинке мне держат свечу». Основная же для меня питерская улица – Рубинштейна.

Потому, что рок-клуб?

Рок-клуб был потом, а сначала – театр «Суббота», потом городской клуб песни, где композитор Борис Потемкин создал незабвенное «В нашем доме поселился замечательный сосед», помните? Потом уж пошли рок-фестивали. А еще в том районе когда-то жил Довлатов! Я очень люблю его прозу. Недавно посмотрел замечательный фильм Станислава Говорухина «Конец великой эпохи», а будучи в Питере, пошел и посетил довлатовские места.

Вы идеалист или минусы тоже видите?

Вижу, конечно. Есть и пожелания к градостроителям и властям. Путешествуя по городам и весям, везде наблюдаю одну

картину: обилие торговых центров. Инвесторы заточены на открытие точек продаж даже в крошечных городах, где покупательская способность невысокая. Плюс в существовании моллов, конечно, есть: они заменяют клубы, где люди могут встречаться и общаться, – тут спасибо. Но я бы посоветовал



В 2023 году, к 70-летию композитора, издательство «АСТ» выпустило книгу «В коробке с карандашами. Любимые песенки. Музыка Григория Gladkova». К каждому тексту сборника прилагается QR-код, по которому можно прослушать песню. Также у композитора есть своя интернет-радиостанция: «Григорий Gladkov.101». Здесь круглосуточно звучат песни, мюзиклы и музыкальные сказки, написанные маэстро в разное время и для разных проектов

добавлять к обычному набору опций еще и культурный объект. На один концертный зал сто бутиков – ну люди, это же перебор! Хорошо бы иметь концертную площадку в каждом крупном торговом-развлекательном пространстве. А еще лучше – театр! Есть прецедент: «Легенда» в Петербурге. Его руководитель на этапе застройки предложил открыть подмости прямо в комплексе и спроектировал отдельный вход. Получилось великолепно и по дизайну, и по структуре. Никаких проблем с парковкой, с ожиданием. Люди приезжают красивые, элегантные – театр оживил торговый комплекс, озарил, обогатил. Так и должно быть! У нас ведь самая читающая и культурная страна – я специально изучал и сравнивал! Так давайте совмещать потребности человека и насыщенные, и духовные! Вот в Москве строят очередной ЖК – «Театральный». Очень надеюсь, что хоть здесь слова с делом не разойдутся и, кроме ивент-залов, будут еще и арт-объекты предусмотрены. Словом, нужно создавать больше культурных мест, а не сокращать их количество!

А сами вы скорее экономный человек или любите тратить заработанное – например, на новые гитары?

Я отрицательно отношусь к коллекционированию: считаю, что это разновидность психического расстройства. Если бы я вез шляпы и гитары отовсюду, где выступаю, мне бы уже было негде жить. (Смеется.) Коллекционировать надо впечатления! Жизнь пролетает так быстро! Счастье – сидеть на склоне лет у камина и перед сном и вспоминать радостные моменты, что Господь подарил. Это, пожалуй, главная ценность. 📌

ЭКОНОМИКА ДОВЕРИЯ: ЗАЛОГ РОСТА И УСПЕХА

В современном мире доверие – экономический фактор, влияющий, в частности, на такие критерии, как процентная ставка, механизмы контроля бизнеса, стратегии долгосрочного роста и развития, взаимоотношения внутри банковской или корпоративной системы. Анализу феномена экономики доверия посвящены десятки научных изданий, публицистических фильмов, тысячи статей и авторских блогов. Рассказываем, где почерпнуть информацию об этом явлении.

ЧТО ПОСМОТРЕТЬ?

Куда инвестировать?

Канал рассказывает об актуальных инструментах фондового рынка и инвестиционных идеях, об инвестициях в акции, облигации, недвижимость и другие направления. Также представлены новости финансового рынка, мнения экспертов и аналитиков, обзоры компаний-эмитентов и отраслей, обзоры ключевых событий на рынке и многое другое.

 1,1 тыс. подписчиков



РБК Инвестиции

РБК Инвестиции – канал для тех, кто заботится о своих деньгах и интересуется инвестициями. Здесь можно найти анализ важных событий рынка, обзор компаний, которые смогли завоевать доверие клиентов и партнеров, советы профессионалов и экспертов, личный опыт частных инвесторов и многое другое.

 223 тыс. подписчиков



Вольное экономическое общество России

Канал одной из старейших общественных организаций страны, включающей в себя больше 300 тыс. участников и около 65 региональных организаций. Здесь можно найти видео по самым разным темам, связанным с экономикой, а отдельный интерес представляет рубрика «Дом ..Э», в рамках которой российские и международные эксперты обсуждают актуальные экономические вопросы и проблемы.

 1,19 тыс. подписчиков



Официальный канал Президентской академии РАНХиГС

Официальный видеоканал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. Это крупнейшее учебное заведение в России, 54 филиала Академии представлены в восьми федеральных округах РФ. Канал посвящен преимущественно жизни учебного заведения, но здесь можно найти выступления российских и международных экспертов в Академии, видео с крупнейших экономических конференций.

 61,4 тыс. подписчиков



ЧТО ПОЧИТАТЬ?

Точка роста

Канал о том, как создать бизнес с нуля с учетом самых актуальных моментов: готовые инструкции, реальные примеры, разбор кейсов и интересные лайфхаки. Отдельное преимущество канала – простая подача материала. Советы и посты канала будут интересны и новичкам, и опытным бизнесменам.

 256 тыс. подписчиков



Сам ты инвестор

Официальный канал сервиса РБК Инвестиции – о фондовом рынке и личных финансах. Много интересных для широкой аудитории постов, в том числе о новостях экономики, перспективных инвестиционных направлениях, анонсы важных мероприятий по экономическим и финансовым темам, мнения и советы экспертов и многое другое. Главное – этому каналу точно можно доверять.

 98,2 тыс. подписчиков



Закон Успеха | Бизнес, Подкасты

Здесь много секретов и советов от тех, кто уже добился доверия клиентов и партнеров – от российских и международных экспертов, основателей крупнейших компаний, а также от знаменитых бизнесменов и предпринимателей. Также в простой и доступной форме обсуждаются перспективные направления бизнеса и инвестиций, качества, необходимые руководителю и успешному человеку, и просто интересные факты.

 94,1 тыс. подписчиков



Руслан учится

Основатель конструктора онлайн-магазинов Eswid рассказывает об интересных бизнес-книгах и профильных семинарах, а также делится своим мнением по актуальным бизнес-вопросам и лайфхакам по ведению бизнеса. «Когда я чему-то учусь, я стремлюсь этим поделиться. Пишу для себя, но рад буду, если полезно будет и другим».

 6,9 тыс. подписчиков



”

Рахул Ганди:
«Бизнес процветает на доверии. Каждая отдельная деловая сделка основана на доверии. Доверие – это то, с чем вы имеете дело. Из доверия возникает безопасная и предсказуемая среда».



«ЙОДА БИЗНЕСА. 5 НАВЫКОВ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ ПРЕУСПЕТЬ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ»
 (Джейкоб Морган)

Джейкоб Морган – востребованный бизнес-консультант, который работает с такими компаниями, как Microsoft, Disney, PwC, PepsiCo, IBM.

В своей книге Морган отмечает, что всего пять ключевых навыков могут превратить обычного руководителя в Йоду управленческого мастерства, уверенного в своем влиянии на команду. Эти ключевые навыки автор выявил, взяв больше 140 интервью у топ-менеджеров мирового уровня, среди которых руководители таких компаний, как Mastercard, Domino's Pizza, Audi и Philip Morris International. Морган заметил, что их подходы похожи, это позволило ему обобщить изложенный опыт и создать свою методику. С ее помощью руководители могут повысить авторитет в команде, развить навыки антикризисного менеджмента, мотивировать сотрудников, подготовить компанию к изменениям в экономике.



«ЭКОНОМИКА И СОЦИОЛОГИЯ ДОВЕРИЯ»
 (Веселов Ю.В., Капусткина Е.В., Минина В.Н.)

Книга посвящена проблеме доверия в современном обществе. В ней раскрывается общественная природа доверия, содержание его экономических и социальных функций, сущность трансформации доверия. Большое внимание уделяется исследованию доверия в современном российском обществе. Книга заинтересует не только специалистов в области общественных наук и студентов экономических и социологических факультетов, но и всех, кто хочет разобраться в экономике доверия и во влиянии фактора доверия на экономические механизмы.



Shutterstock/FOTODOM



«СКОРОСТЬ ДОВЕРИЯ. ТО, ЧТО МЕНЯЕТ ВСЁ»
 (Стивен Кови)

Стивен Кови – американский бизнес-консультант, писатель, обладатель премии Сикха за вклад в дело мира, медали колледжа Томаса Мора за заслуги перед человечеством, Международной премии «Предприниматель года», входит в 25 наиболее влиятельных американцев по версии журнала Time.

В книге «Скорость доверия. То, что меняет всё» Кови рассуждает о том, что доверие – основа как в личной жизни, так и в бизнесе. «Нет экономики более прибыльной, чем экономика доверия», – отмечает он и подтверждает это собственным опытом и примерами достижений многих выдающихся людей в мире бизнеса и политики. Книга посвящена тому, как доверие может изменить качество всей человеческой жизни. Также она отвечает на многие вопросы, например, «Как доверять людям и вызывать доверие к себе?», «Можно ли научиться доверию?», «Можно ли с помощью доверия форсировать события в бизнесе, извлекая больше выгоды, чем обычно?».



«4 ПРАВИЛА ЭФФЕКТИВНОГО ЛИДЕРА В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ»
 (Стивен Кови)

Еще одна книга Стивена Кови, которая также касается вопроса доверия в экономике и бизнесе. Автор рассуждает о том, какими качествами должен обладать настоящий лидер и руководитель. Он отмечает, что в периоды неопределенности компании подстерегают четыре основные бизнес-угрозы и одна из них – кризис доверия.



**BUSINESS
INTERNET
BANKING
RANK 2023**



ЛУЧШИЙ ИНТЕРНЕТ-БАНК ДЛЯ БИЗНЕСА**

Новейшие практики
цифрового обслуживания

8 800 333 25 50
psbank.ru



* Рейтинг интернет-банков для бизнеса 2023.

** По результатам исследования интернет-банков для малого и среднего бизнеса, проведенного аналитическим агентством Markswebb (Марксвебб) среди 14 российских банков в декабре 2023 г.

Предложение действует для ИП и ЮЛ. Кэшбек 10% действует для выбранных категорий. Подробная информация на psbank.ru.

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



**Надежная
опора**
для ВАШИХ
ДОСТИЖЕНИЙ

psbank.ru/Private