

совместно с журналом

**DER SPIEGEL**

# профиль

profile.ru

деловой

еженедельник

№15-16 [904]

27 апреля

2015 года

## РУБЛЬ В БОЮ

Деньги на войне были  
таким же оружием,  
как танки, бомбы, самолеты



*А. Кокорекин. 45г.*

**ПОМНИ, ТОВАРИЩ, ТВОИМ РУБЛЕМ  
В ЛОГОВЕ ЗВЕРЯ СКОРЕЙ ДОБЬЕМ!**

# Новый Audi Q7

## Превзойти себя. И не только

Он пришел, чтобы установить новый предел совершенства. Мощный и решительный облик подчеркнут выразительной решеткой радиатора и фарами Matrix LED. Изысканный и ультратехнологичный салон рассчитан на 7 полноценных мест. Виртуальная, интуитивно понятная приборная панель Audi virtual cockpit делает управление всеми системами максимально простым, а 3D-аудиосистема Bang & Olufsen буквально переносит в настоящий концертный зал. Новый Audi Q7. Превзойти себя — превзойти всех.



[www.audi.ru](http://www.audi.ru)

Информационный центр Audi: +7 495 775 8888, 8 800 200 2333

[f/audiuru](https://www.facebook.com/audiuru)



Реклама

**Audi**  
Vorsprung durch Technik



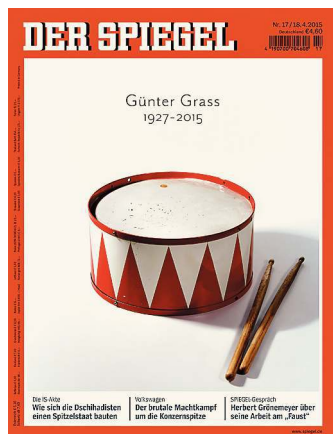
# В номере

## Главная тема



### 8 Победа рубля

Успехи и потери советской экономики  
в годы Великой Отечественной войны



### Экономика

#### 20 Центробанк сбился с курса

Банк России в очередной раз «потерял» рубль

#### 26 Еда без границ

Рестораны фастфуда не меняют агрессивных планов своего роста

#### 30 Кулебяки вместо гамбургеров

31 Быстрее, проще, эффективнее

#### 32 Премия в триллион

Рынок страхования уже в 2014 году прекратил свой рост

#### 37 Бизнес на письмах

Как открыть дело, имея 15 тыс. рублей

#### 38 Тренды недели

### Политика

#### 40 ШПИГЕЛЬ

«Вся Донецкая область – это наша территория»

Интервью главы непризнанной ДНР Александра Захарченко

#### 43 Политика ядерного недержания

Россия рассчитывает на «сдерживающий фактор» немирного атома

### Общество

#### 46 Долговая пучина

Банки не хотят выдавать кредиты, граждане – отдавать долги, а коллекторы – соблюдать закон

#### 52 Москвичам придется копить на капремонт

Насколько подорожает «коммуналка»?



### Автомобили

#### 54 ШПИГЕЛЬ

Авто как пазл

BMW отказался от производства машин из карбона

### Культура

#### 56 Суровым языком плаката

#### 58 ШПИГЕЛЬ Сокровища полицейских облав

Итальянская полиция раскрыла преступный синдикат торговцев ворованными античными артефактами



#### Уважаемые читатели!

В связи с технологическим перерывом следующий номер журнала выйдет 11 мая 2015 года.



## Гордимся и помним!

Сорок первый, начало войны.  
Никогда жизнь не будет как прежде.  
Увозили печаль вглубь страны,  
А оттуда везли надежду.

Сорок третий, четвёртый, любой...  
Через рельсов и шпал перекрестия  
Мы с фронтов увозили боль,  
Привозили на фронт возмездие.

В сорок-каждом военном году,  
От заката и до рассвета,  
Мы с востока, врагам на беду,  
Доставляли на запад Победу!

profile.ru СОВМЕСТНО С  
**DER SPIEGEL**  
**профиль**

**Объединенная редакция  
журнала «Профиль»  
и сайта www.profile.ru**

Главный редактор Светлана Лолаева  
Заместители главного редактора: Галина Соловьева, Алексей Михайлов,  
Дмитрий Комаров  
Редактор отдела внутренняя и внешняя политика Алексей Баусин  
Редактор отдела социальная политика/право Александр Баринов  
Редактор отдела специальных тем и спецпроектов Денис Ермаков  
Главный художник Павел Павлик  
Ответственный секретарь Ольга Жирнова  
Обозреватели: Дмитрий Быков, Инна Логунова  
Корреспонденты: Алина Гарбузняк, Дмитрий Иванов  
Дизайнеры: Светлана Корнеева, Наталья Пыльнева  
Группа выпуска сайта: Мария Мстиславская,  
Иван Дмитриенко, Наталья Ушакова, Юлия Кошеляева  
Фотослужба: Яна Векуа, Ольга Балакирева, Никита Литвиненко  
Фотограф Сергей Авдудевский  
Корректоры: Светлана Гавриленко, Людмила Фрейерова  
Цветоделение, препресс Эдуард Потапкин

Учредитель и издатель: ООО «ИДР-Формат», 109544, Москва,  
Б. Андроньевская ул., д. 17, тел.: (495) 745-84-01

Коммерческий директор  
Ирина Минакова (iminakova@idr.ru)  
Директор по рекламе журнала «Профиль»  
Марина Керимова (mkerimova@idr.ru)  
Корпоративный отдел Ирина Хохлова (ikhokhlova@idr.ru)  
Телефон рекламной службы (495) 745-84-02

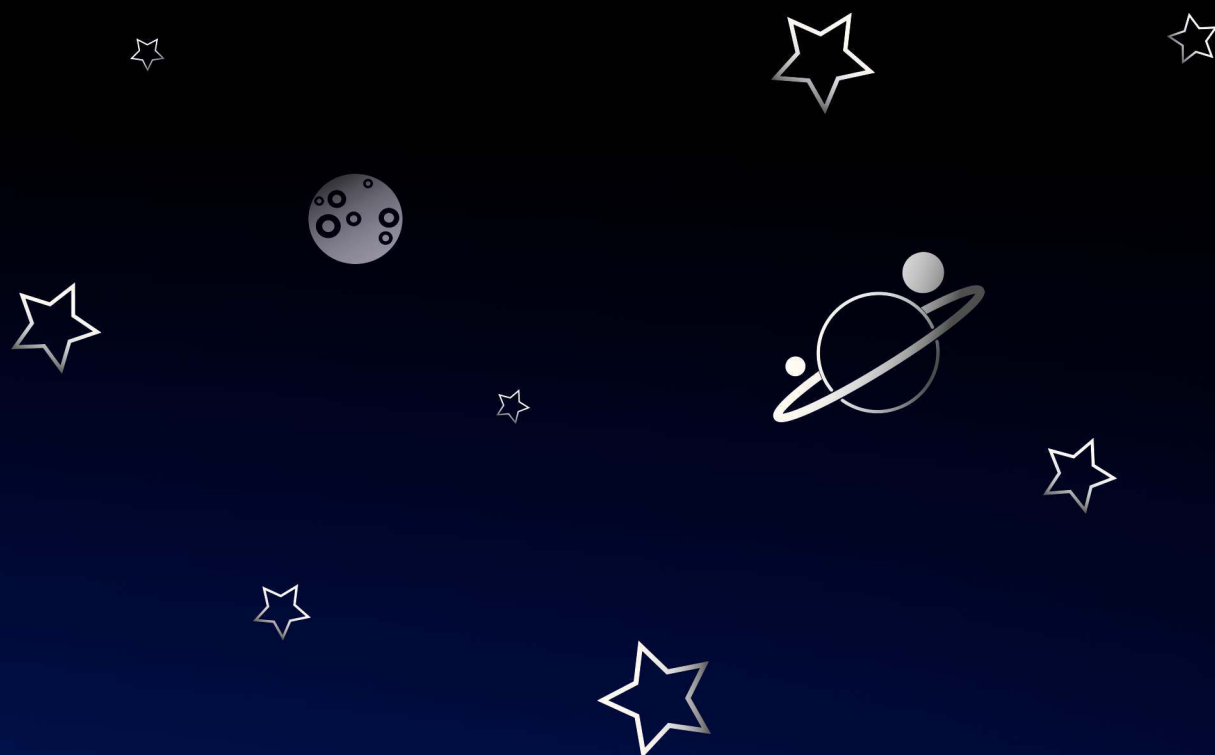
PR-менеджер Наталья Фокина (nfokina@idr.ru)

Издание зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи,  
информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор),  
свидетельство о регистрации ПИ №ФС77-47937 от 23 декабря 2011 г.

Журнал распространяется:

- в Совете Федерации и Государственной Думе Российской Федерации (адресная персональная рассылка)
- в салонах бизнес-класса авиакомпаний «Аэрофлот», Emirates, S7 Airlines; на бортах специального летного отряда «Россия»; в VIP и бизнес-залах British Airways, Lufthansa, Thai Airways, Austrian, Iberia, Egypt Air, Swiss Airlines, Royal Jordanian Airlines, Singapore Airlines, Emirates, JAL, «Армavia», El Al Israel Airlines Ltd, Sun D'Or, Qatar Airways, Vietnam Airlines, AirMalta, Turkish Airlines, Etihad
- в супермаркетах «Азбука Вкуса», «Бахетле», «Глобус Гурмэ», «Зеленый Перекресток», «Седьмой континент», «Алые паруса»
- в гипермаркетах «Ашан», «Метро», «Гиперглобус», «Перекресток», «О'кей», «Матрица», «Лента»
- на автозаправках ВР, ТНК, «Трасса», «Роснефть».

18+



# Астрономически выгодное Каско

С оплатой раз в месяц от 5000 рублей

**Ренессанс**<sup>®</sup>  
страхование



# главная тема





# Победа рубля

## Успехи и потери советской экономики в годы Великой Отечественной войны

«Для войны нужны три вещи: деньги, деньги и еще раз деньги». Историки и ныне спорят об истинном авторе этой знаменитой фразы: то ли Наполеон, а может, забытый итальянский кондотьер и французский маршал Тривульцио или иной армейский деятель бурного военного прошлого Европы. Бесспорен лишь смысл сентенции.

Не случайно вскоре по окончании войны министром Вооруженных сил СССР стал не кто-то из маршалов, а главный финансист Советского Союза. Тогда на посту руководителя военного ведомства самого генералиссимуса Сталина сменил генерал-полковник Николай Булганин, до мая 1945 года возглавлявший Государственный банк СССР.

В условиях Великой Отечественной войны глава советского Госбанка (Булганин возглавлял его с конца 1938 года) стал заместителем наркома обороны и входил в состав Ставки Верховного главнокомандования. Одним словом, даже лидеры сталинского СССР, стремившиеся в теории построить общество и экономику без денег, понимали, что рубль на войне – такое же оружие, как танки и бомбы.

### Рубль в отступлении

Война – это всегда удар по финансовой системе. С 22 июня 1941 года наступление агрессора ударило по ней и в прямом смысле – за первые полгода войны была захвачена или уничтожена четвертая часть всех банковских отделений и филиалов страны.

Рубль тоже нес боевые потери. Только за лето 1941 года 8 советских фронтов из 16, по неполным данным, оставили при отступлении на захваченной нацистами территории 44 млн рублей, и еще 45 млн было сожжено, зарыто в землю, захвачено противником или утрачено. И это только потери наличных рублей, числившихся за войсковыми частями. Общие потери рублевой наличности, оставшейся на оккупированной территории, были куда больше.

В 1941 году финансовый отдел Народного комиссариата обороны каждые две недели составлял ведомость о потерях наличных денег в частях действующей армии. Архивы сохранили эти документы, передающие ужас тех дней. Сводка от 1 сентября 1941 года, в частности, сообщает о потере 146 тыс. рублей в 605-м артиллерийском полку 162-й стрелковой дивизии – начфин полка оставил ящик с деньгами во время отступления при переправе через реку, за что военный трибунал приговорил его к 10 годам заключения. Тот же документ сообщает о потере 600 тыс. наличных рублей в 127-й стрелковой дивизии – машина с деньгами была расстреляна немецкими танками, сопровождавшие их военные финансисты погибли.

С 7 октября 1941 года специальным приказом потеря наличных денег в войсках была приравнена к потере боевого оружия. Так

Алексей Волюнец

**Специальным приказом потеря наличных денег в войсках была приравнена к потере боевого оружия. Так рубль официально стал вровень с винтовками и пушками**

рубль официально стал вровень с винтовками и пушками. А спасение наличности и банковской документации стало делом не менее важным, чем эвакуация в тыл промышленных производств.

Трагический июнь 1941 года вспоминает Григорий Боркин, тогда 10-летний сын главного бухгалтера Бобруйского городского отделения Госбанка, которого начало войны застало в пионерском лагере далеко от города: «По тогдашним правилам главный бухгалтер,

Основные показатели отраслевой структуры кредитных вложений Госбанка СССР за 1941–1943 гг. (% к общему объему)

Отрасли хозяйства	1941	1942	1943
Тяжелая промышленность	26,0	30,2	32,7
Легкая промышленность	16,5	19,9	22,0
Пищевая промышленность	19,4	16,1	14,8
Транспорт	2,7	2,6	3,8
Сельское хозяйство	3,9	3,4	2,8



Global Look press

Николай Булганин, глава Госбанка СССР, во время войны стал заместителем наркома обороны, а в 1947 году возглавил Министерство вооруженных сил СССР

главный кассир и управляющий Госбанком должны были жить на территории банка. Когда я пришел домой, отец расплакался от радости. Он не мог оторваться от работы, чтобы съездить за мной, – банк готовился к эвакуации. <...> Военные патрули останавливали в городе первые попавшиеся грузовые машины и отправляли эти машины в Госбанк. К 26 июня кроме банковской «эмки» в нашем распоряжении оказалось еще 5 грузовых автомобилей. В эти машины все служащие и технические работники Госбанка во главе с управляющим и главным бухгалтером грузили банковские активы. Мы с братом тоже помогали чем могли. Бумажные деньги нам не доверяли, мы таскали бумажные мешочки с мелочью, кстати, довольно тяжелые.

Мешков не хватало, поэтому деньги, облигации и прочие ценные бумаги стали складывать в противооперитные костюмы (специальные шелковые, проклеенные олифой костюмы на случай химического нападения), которых почему-то оказалось много. Туда заталкивали деньги, ценные бумаги, и эти мешки, напоминающие по очертаниям человеческие тела, грузили в машины.

В дороге произошел трагический случай. Один из милиционеров, охранявших банк, умолял управляющего отпустить его домой, чтобы забрать внучку, посадить ее в машину, на которой мы будем уезжать. Управляющий был чело-

## Карточки и карточная система в годы войны

За первые 2 года войны рыночные цены на продовольствие в СССР выросли в 10–13 раз. Например, с 1941 по 1943 год цена 1 кг картошки в среднем повысилась с 2 до 25 рублей, а свинины – с 28 до 250 рублей. При этом рост зарплаты был незначительным. Для рабочих и служащих в начале войны она составляла в среднем 375 рублей, а к концу – 573 рубля. Несколько выше к 1945 году была зарплата рабочих в оборонной промышленности – в среднем 775 рублей. То есть даже работник танкового завода во время войны мог купить на рынке не более 3 кг свинины в месяц. Поэтому население городов в 1941–1945 годах выживало исключительно за счет карточной системы. Продукты по карточкам в годы войны продавались по символическим ценам, почти в 20 раз ниже рыночных.

Переход к карточной системе занял все лето и осень 1941 года. В первую очередь постановлением правительства от 18 июля 1941 года карточная система снабжения хлебом и отдельными продовольственными товарами (мясом, рыбой, жирами, крупой и макаронными изделиями) была введена для Москвы и Ленинграда. В следующие месяцы она распространилась на все городское население не захваченной Гитлером части СССР. Так, в Казани карточки на хлеб и сахар ввели 25 августа 1941 года, а последним из городов, где появились карточки, стал дальневосточный Комсомольск-на-Амуре – там карточки заработали только 31 октября 1941 года.

Централизованное распределение продовольствия по карточкам распространялось в годы войны только на городских

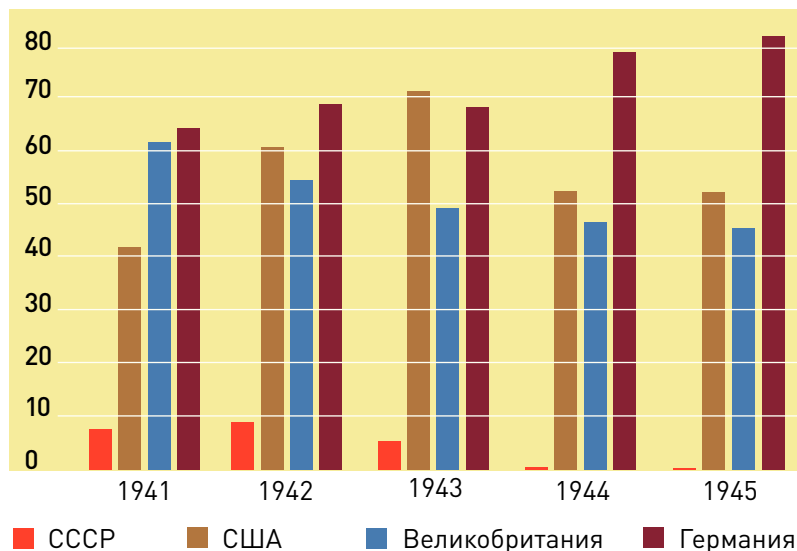
жителей. Крестьяне на государственное снабжение не принимались и выживали за счет личного хозяйства.

Нормы продуктов по карточкам были дифференцированы по социально-производственному принципу.

Преимущество имели рабочие военно-промышленного комплекса, тяжелой промышленности и железнодорожного транспорта.

Все горожане делились на 4 группы: рабочие, служащие, иждивенцы и дети. В зависимости от военного значения отдельных отраслей индустрии их работники получали разные «категории» снабжения. Например, продовольственное снабжение служащих делилось на 2 категории (по 1-й категории полагалось 500 г хлеба в день, а по 2-й – на 100 г меньше). Для рабочих снабжение делилось на 8 различных

## Дефицит государственных бюджетов СССР, США, Великобритании и Германии (% к расходам)



Всех их было необходимо снабжать не только патронами и снарядами, но и деньгами. За первый месяц войны специалисты из Генштаба и Госбанка разработали систему финансовых расчетов в действующей армии.

К августу на фронте появилась сеть «полевых отделений» и «полевых касс» Госбанка СССР. К концу 1941 года таких военных банков было уже 598. Например, все финансовые расчеты по обороне столицы проводило специальное «Отделение Госбанка Московской зоны обороны».

«Полевые отделения», работавшие при воюющих армиях, перемещались вместе с линией фронта. По архивной статистике, только один из таких военных банков с 1941-го

век весьма жесткий, и он категорически запретил ему покидать территорию банка. А у этого милиционера никого, кроме внучки, не было, а у нее – никого, кроме него, и когда 28 июня мы попали под Смоленском под бомбежку, он застрелился. Мы сидели в кузове грузовика рядышком, и, когда он начал заваливаться, я инстинктивно попытался его удержать, схватив за рубашку. После этого я сутки ехал рядом с трупом. Я почему-то запомнил сумму, которую мы эвакуировали, – 36 миллионов рублей. Это были не только деньги и облигации, но и валюта. Полных пять грузовиков...»

Почти месяц этот караван с деньгами под бомбежками уходил из окружений. Спасенные из Бобруйска деньги сдали в отделение Госбанка только в Калуге. «Надо сказать, что эпопея сдачи денег в Калуге так просто не закончилась, – вспоминал спустя полвека Боркин. – Из центра много раз посылали письма с требованиями немедленно отчитаться, почему итоговая сумма не совпадает на 24 рубля 17 копеек... Из-за этого управляющего Бобруйским отделением и моего отца вызвали в Москву для отчета».

## Рубль в окопах

Только за первую неделю войны на фронт было мобилизовано 5 млн граждан СССР, а численность армии превысила 10 млн человек.

категорий. Так, существовала отдельная «Особо повышенная норма забойной группы подземных рабочих угольной промышленности». По этой «категории» полагались ежедневно дополнительные 200 г хлеба, 100 г сала, 60 г мяса и 10 г сахара.

В конце 1942 года приказом Наркомата торговли СССР были введены единые для всей страны формы карточек на нормированные товары. Но нормы продуктов по карточкам отличались в разных регионах в разные годы войны. Например, в 1942 году на рабочего в Казани по карточкам в среднем в месяц полагалось 15–25 кг хлеба, 1,8 кг мяса или рыбы, 1,2 кг крупы и 0,4 кг жиров. Служащие, иждивенцы и дети получали меньше.

При этом многообразии карточек на продовольственные и промышленные

товары все время росло. Если в 1941 году печатались 12 видов карточек, то в 1942 году – уже 51, а в 1943-м – 112. Наиболее дифференцированная система карточек работала в Москве и Ленинграде – 149 видов.

Работники тяжелой и военной промышленности во время войны снабжались продовольствием по карточкам не в обычных магазинах, а в так называемых отделах рабочего снабжения на своих заводах и фабриках. Так, на Урале уже в 1942 году 45% продовольствия распределялось прямо на промышленных предприятиях.

По данным статистики, в годы войны численность населения СССР, находящегося на государственном снабжении хлебом и другими видами продовольствия по карточкам, достигала 77–80 млн человек.

При этом СССР был далеко не единственной страной в годы Второй мировой войны, прибегавшей к карточной системе. В гитлеровской Германии карточное распределение ввели уже 20 сентября 1939 года. За годы войны «имперская карточная система» Третьего рейха насчитывала 62 вида карточек.

В Англии карточки на мясо, масло и сахар ввели 9 января 1940 года. Даже в благополучных и далеких от мест боев США карточки на сахар ввели в начале 1942 года, а в дальнейшем и еще на ряд товаров, включая мясо, бензин и обувь. При этом если в СССР и США карточки полностью отменили в 1947 году, то в иных странах они действовали куда дольше. В Японии – до 1949 года, в Чехии до 1953-го, а в Англии введенные в январе 1940 года карточки на мясо отменили только в июле 1954 года.



Репродукция Валерия Христофорова / Фотохроника ТАСС

Только за первый год войны на Восток было вывезено 1523 промышленных предприятия

по 1943 год 39 раз менял место расположения, пройдя по военным дорогам 3,5 тыс. километров.

Зачастую вместе с войсками в окружении оказывались и полевые банки. Так, «полевая касса Госбанка № 187» в декабре 1942 года попала в окружение вместе с частями Калининского фронта. В штыковую атаку на прорыв начальник полевой кассы и ее главный бухгалтер – старший лейтенант Иванов и лейтенант Литасов – шли с мешками денег за спиной. Наличие и финансовую документацию удалось вынести из окружения, за что «банкиры» в лейтенантских погонах были награждены медалями «За боевые заслуги».

Напомним, что в годы войны за успехи в боях солдаты получали не только ордена и медали, но и премии, выдача которых была регламентирована целой системой приказов. В документах военных лет такие выплаты именовались «премиями по результатам боевой работы».

### Доходы и расходы госбюджета СССР в 1938–1945 гг. (млрд довоенных рублей)

Год	1938	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945
Доходы	127,4	156	180	177	165	202,7	268,7	302
Расходы	122,9	153,3	174,3	191,4	182,8	210	264	298
В т. ч. военные расходы	23	39	56,7	83	108,4	129	137,8	127,8

С 1941 года за каждый вылет на бомбардировку Берлина всем членам экипажа самолета платили премию по 2000 рублей. Летчик-истребитель за сбитый вражеский самолет получал 1000 рублей премии. Все годы войны за потопленный вражеский эсминец или подлодку летчику полагалась премия в 10 тыс. рублей. Но самыми высокооплачиваемыми были летчики-испытатели – в случаях особо опасных испытаний новой или трофейной техники им выплачивались премии в 100 тыс. рублей.

Боец воздушно-десантных частей за каждый прыжок с парашютом в боевых условиях получал премию в размере месячного оклада по званию. Тем же, кого в 1944 году для помощи местным партизанам сбрасывали на парашютах в Югославию, перед таким десантированием на почти неизбежную смерть давали месяц отпуска и авансом 25 тыс. рублей премии. Такая же сумма полагалась командиру подводной лодки за потопление вражеского линкора, а рядовым матросам подлодки после такого успеха полагалось по 500 рублей.

Накануне Курской битвы вышел отдельный приказ Наркомата обороны № 0387 «О поощрении бойцов и командиров за боевую работу по уничтожению танков противника» с подробными расценками разнообразных премий, от 200 до 1500 рублей, полагававшихся бойцам разных родов войск за подбитую вражескую технику.

## Территориальные учреждения Госбанка СССР

	1941	1946
Конторы (областные и республиканские филиалы)	163	180
Отделения, агентства, сберкассы	3785	3995
<b>Итого:</b>	<b>3948</b>	<b>4175</b>

Еще меньше известно, что в годы войны деньги выплачивались ополченцам и даже партизанам. В 1941 году за добровольцами, вступившими в народное ополчение, сохранялся их прежний средний заработок, который выплачивался по месту работы семьям. Помимо этого, ополченцам ежемесячно полагались «полевые деньги»: рядовым – 20 рублей, командному составу – от 30 до 75 рублей.

В августе 1942 года Народный комиссариат финансов, Народный комиссариат обороны и Центральный штаб партизанского движения разработали подробную инструкцию о выплатах бойцам за линией фронта. Командирам и комиссарам партизанских отрядов полагалось ежемесячное пособие не менее 750 рублей, командирам партизанских рот – 500 рублей. Рядовому партизану полагалось 300 рублей, а вступившим в партизаны подросткам, которые до войны не работали, а только учились, – 100 рублей.

Партизанские «зарплаты» были даже больше, чем в действующей армии, где рядовой боец получал 30 рублей в месяц, сержант – 100, офицерский состав – от 300 рублей и выше.

Интересно, что на оккупированной территории немцы сохранили советский рубль в качестве платежного средства, лишь приравняв 10 рублей к 1 марке, тем самым занизив существовавший до войны курс в 5 раз. На захваченной территории СССР гитлеровские власти организовали 30 банков, так называемых кредитных касс, занимавшихся финансовым обеспечением оккупации.

### Рубль в тылу

Только за первый год войны в массовой эвакуации от наступающего врага были задействованы 1,5 млн железнодорожных вагонов, которые вывезли на Восток 1523 промышленных предприятия и почти 17 млн человек. Среди эвакуированных были и почти 800 отделений и контор Госбанка СССР, сотрудникам которых пришлось не только спасти ценности,

ВРЕМЕНА МЕНЯЮТСЯ  
СОЗДАВАЯ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ



БАНК RIETUMU – ВАШ НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР В ЕВРОПЕ

 RIETUMU  
БАНК

+7 495 725 25 90 | info@rietumu.lv | www.rietumu.ru



РИА «Новости»



Фотобанка ТАСС

Вскоре после начала войны был создан «Фонд обороны», куда люди сдавали свои сбережения и ценности, а рабочие отчисляли ежемесячно свой одно- или двухдневный заработок

но и восстанавливать всю систему финансовых расчетов эвакуированных предприятий.

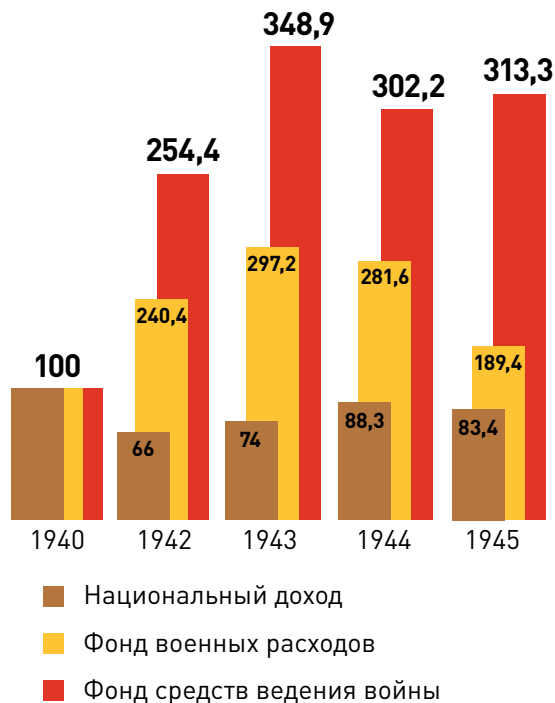
В условиях потери связи, перемещения на тысячи километров и утраты документов это было нетривиальной задачей. К февралю 1942 года Госбанк СССР, разослав по всей стране «специальных уполномоченных Госбанка» с особыми правами, сумел восстановить систему безналичных расчетов, успешно работавшую до конца войны.

В осажденном Ленинграде Госбанк работал всю блокаду. 10 ноября 1941 года немецкая авиация произвела целенаправленный налет на его главное здание. Под бомбами погибла часть сотрудников и архивов. В январе 1942 года ленинградский Госбанк функционировал всего в нескольких кабинетах, отапливавшихся буржуйками, на которых отогревали замерзавшие чернила. Но банковское обслуживание предприятий и организаций прерывалось только во время обстрелов и налетов. Согласно инструкции, каждый работник банка имел при себе специальный мешок, в него складывались деньги и документы, с которыми сотрудник работал до воздушной тревоги, чтобы только вместе с ними уйти в бомбоубежище. В первую блокадную зиму автомашин в ленинградском



Михайлов/Фотобанка ТАСС

**Объем и структура национального дохода СССР в 1940–1945 гг.**  
(% к 1940 г., принятому за 100%)





**БЕЙ ВРАГА ОРУЖИЕМ, ТРУДОМ И РУБЛЁМ!  
ПОДПИШИСЬ НА ТРЕТИЙ ВОЕННЫЙ ЗАЁМ!**

Госбанке не было и инкассацию денег проводили по всему городу вручную, перевоза их на санках.

В Сталинграде областное управление Госбанка попало в зону боевых действий в 1942 году. «Когда весь аппарат счетных работников уходил на строительство баррикад, мне вменялось в обязанность еще с одним бухгалтером и кассиром обслуживать всех клиентов, – вспоминала бухгалтер Мария Двинских. – Работали до 12 часов ночи без перерывов. Однажды, уже поздно вечером, при объявлении очередной воздушной тревоги к нам в отдел поднялся управляющий и предложил спуститься в бомбоубежище. Уйти без учетного материала мы не имели права, а вдвоем снести в подвал 30 ящиков картотек с лицевыми счетами было невозможно. Мы отказались от бомбоубежища и попросили разрешения остаться на рабочем месте».

К осени 1942 года в армию ушел почти весь мужской персонал сталинградского Госбанка, но сформированная в городе «полевая касса» работала даже тогда, когда центр Сталинграда стал линией фронта. Под бомбежкой, эвакуируя за Волгу сотни миллионов рублей, погиб управляющий областным Госбанком Александр Горбунов.

Сталинградская битва завершилась победой в феврале 1943 года, и уже в марте в одном из сохранившихся подвалов разрушенного города возобновила работу «контора Государственного банка СССР». Еще 26 декабря 1941 года, после первых успехов контрнаступления под Москвой, вышло распоряжение советского правительства: «Обязать правление Госбанка СССР в районах, освобожденных от оккупантов, возобновить кредитование торгующих организаций».

Инкассатор Госбанка Анатолий Мешков уже после войны вспоминал, как в начале 1943 года из-за разрушения всех коммуникаций почти месяц вез три мешка с наличными деньгами из Москвы в освобожденный Урюпинск: «Ночью погрузились в попутный товарняк и только через день доехали до Елани. Дальнейший путь до Урюпинска через Балашов длился больше недели. Пришлось делать самодельные сани, добираться до станции и снова ехать в холодном товарном вагоне».

Когда началось освобождение оккупированных территорий, работники отделений Госбанка из тыловых районов массово направлялись в разоренные города Украины и Белоруссии – возрождение мирной жизни было невозможно без восстановления системы

На долю займов приходилось 10,2% бюджетных доходов военного времени



Пресс-служба Банка России

С оккупированных территорий было эвакуировано почти 800 отделений и контор Госбанка (фото сверху: отделение в Великих Луках после освобождения, март 1944 г.)

Фото справа: в годы войны было несколько видов займов. Большинство рабочих и служащих подписывались на 1-2-месячную зарплату



РИА «Новости»

### Рост бумажной денежной наличности в странах Европы (1939–1945 гг.)

Швейцария	в 2 раза
Швеция	в 2,4 раза
Англия	в 2,5 раза
Португалия	в 3,3 раза
СССР	в 4 раза
Франция	в 5,9 раза
Германия	в 6 раз
Румыния	в 6,5 раза
Финляндия	в 7,5 раза
Италия	в 14,6 раза
Болгария	в 24 раза
Венгрия	в 26 раз

денежных расчетов. К 1 января 1945 года число местных учреждений Госбанка даже превысило довоенный уровень.

Война навсегда изменила и пол основного банковского сотрудника. Если до 1941 года свыше половины всех бухгалтеров, банковских и финансовых работников СССР составляли мужчины, то к 1945 году они составляли уже лишь пятую часть. С тех пор бухгалтерия и касса стали фактически женским царством.

### Война с инфляцией

К 1945 году через военную службу прошло почти 35 млн человек. И со всеми уходящими на фронт полагалось рассчитаться по зарплате, кроме того, им причитались пусть небольшие, но постоянные выплаты как военнослужащим и немалые (по довоенным ценам) ежемесячные пособия их семьям.

Одно лишь это могло вызвать всплеск инфляции и кризис финансовой системы. Советские «банкиры» победили эту опасность при помощи целой системы продуманных мер. Например, с 23 июня 1941 года по 1 января 1944 года в СССР выдача наличных денег с частных банковских вкладов ограничивалась 200 рублями в месяц. При этом на вклады, открытые уже после начала войны, такое ограничение не распространялось.

С началом войны были отменены отпуска рабочих и служащих. Но причитавшиеся по закону деньги за неиспользованный отпуск полагалось перечислять на безналичные вклады, которые можно было использовать только после окончания войны. Целая система подобных мер, на первый взгляд незначительных и мел-



ких, позволила предотвратить единовременный «вброс» наличных денег и тем самым сократить инфляцию.

Помимо этого, в годы войны было крайне важно обеспечить баланс денег в городе и деревне. С 1941-го по 1943 год наличные деньги утекали из городов в деревню из-за роста цен на продовольствие (к 1943 году цены на негосударственных рынках выросли в среднем в 13 раз по сравнению с довоенными). Важной задачей было не дать этой огромной массе наличности осесть в сельских «кубышках» и вернуть ее в обращение. Для этого власть, в частности, использовала введенный в декабре 1941 года специальный «военный налог» – его платили и все жители городов, но для крестьян он был заметно выше, каждый совершеннолетний житель деревни платил в год от 150 до 600 рублей «военного налога».

Начиная с 1944 года по мере освобождения страны и восстановления сельского хозяйства «базарные» цены стали снижаться. К концу войны цены свободного рынка на продовольствие снизились в 2 раза по сравнению с 1943 годом. И осенью 1945 года «военный налог» был отменен.

Инфляция во время войны стала главным врагом советского рубля. Если в 1940 году СССР тратил на нужды обороны около 15% национального дохода, то в 1942 году – уже 55%. На второй год войны 68% всей промышленности работало исключительно для фронта. Рост военных расходов породил дефицит госбюджета, который в 1942 году составил почти 18 млрд советских рублей. В ценах 2015 года это почти 7,5 триллиона рублей, то есть примерно половина всей доходной части госбюджета РФ в прошлом году.

В ходе мировых войн XX столетия все воюющие страны покрывали дефицит госбюджета выпуском необеспеченных наличных денег. Не избежал этой участи и СССР – за годы Великой Отечественной войны количество наличных рублей в обращении возросло в 4 раза. Но благодаря всем мерам, предпринятым советскими финансистами и банкирами, рубль оказался более устойчивым, чем валюта противника. В Германии за это же время сумма наличных денег в обороте выросла в 6 раз, в Италии – в 10 раз, а в Японии – в 11.

Для сравнения: за 3 года Первой мировой войны количество наличных денег в царской России увеличилось почти в 14 раз. Таким образом, советская финансовая система оказалась куда более устойчивой.

## Рубль в наступлении

Свой вклад в войну с инфляцией внесла и сражающаяся армия. Чтобы увеличить оборачиваемость наличности и сократить потери денежных купюр в боях, еще в конце 1941 года были установлены жесткие нормы хранения бумажных рублей в «денежных ящиках» воинских частей. Отныне полк мог иметь наличности не более 2000 рублей, батальон – не более 1000, а рота – не более 500. Все остальное сдавалось в «полевые банки» и превращалось в безналичные деньги на счетах.

**В декабре 1941 года был введен специальный военный налог. Его платили и жители городов, но для крестьян он был намного выше. Отменили этот налог осенью 1945 года**

К 1944 году военным финансистам удалось перевести на безналичный расчет 75% всех средств, выплачивавшихся на фронте. К маю 1945 года в действующей армии было почти 4 млн вкладчиков, то есть каждый второй солдат на фронте имел «сберегательную книжку» в «полевом учреждении Госбанка СССР».

## Возвращение «Нормандии–Неман»

4 июня во Франции в Музее авиации и космонавтики в Ле Бурже состоится открытие постоянной экспозиции, посвященной легендарному истребительному авиаполку «Нормандия–Неман».

В 1943–1945 годах в его рядах на стороне СССР сражались 96 французских летчиков. За годы войны они совершили 5240 боевых вылетов, сбили 268 самолетов противника, потери полка составили 42 человека.

С 1992-го по 2010 год в Лез-Андели (родном городе одного из героев полка Марселя Лефевра) существовал музей «Нормандии–Неман», но из-за финансовых трудностей он был закрыт. Правда, экспозицию, в том числе «Як-3», на котором летали французские пилоты, удалось сохранить. Ее воссоздание стало возможным благодаря усилиям российской банковской группы «Зенит», посольства РФ во Франции, Минобороны Франции и Музея авиации и космонавтики в Ле Бурже. Средства, выделенные группой «Зенит», пошли на реконструкцию помещения и оформление выставки. С французской стороны новую экспозицию будет курировать Минобороны Франции.



Летчики Мартен (слева) и Версини. Ле Бурже, 20 июня 1945 года

Из архива Ассоциации ветеранов авиации «Нормандия–Неман»



Осторожнина ТАСС

#### Список основных материалов, использованных при подготовке статьи:

- 1) Вознесенский Н.А. «Военная экономика СССР в период Отечественной войны», М., 1948 г.
- 2) «Государственный банк СССР», сборник документов под ред. В.Ф. Попова, М., 1957 г.
- 3) Тамарченко М.Л. «Советские финансы в период Великой Отечественной войны», М., 1967 г.
- 4) Зверев А.Г. «Записки министра», М., 1973 г.
- 5) Гераченко В.В. «Госбанк в годы Великой Отечественной войны», Вестник банка России, № 17(57), 1995 г.
- 6) Симонов Н.С. «Военно-промышленный комплекс СССР в 1920–1950-е годы: темпы экономического роста, структура, организация производства и управление», М.: РОССПЭН, 1996 г.
- 7) Заставкин В.П. «Банкиры на службе ратной», журнал Министерства обороны «Армейский сборник», №8, 1996 г.
- 8) Корчевников Ю.В. «Полевые банки России», Ярославль, 1996 г.
- 9) «Сотрудникам Госбанка, защищавшим Сталинград, посвящается», Вестник Банка России, № 8 (660), 2003 г.
- 10) Боркин Г.С. «Как спасали ценности Госбанка», Вестник банка России, № 22 (820), 2005 г.
- 11) Лоза Д. Ф. «Танкист на "иномарне"», М., 2005 г.
- 12) «Роль финансов в обеспечении победы в Великой Отечественной войне 1941–1945 гг.», сборник научных трудов по материалам научной конференции, проведенной в Финансовой академии 27 апреля 2010 года, М., 2010 г.
- 13) Аносов И.А. «Особенности применения законодательства о финансовом обеспечении участников ирегулярных вооруженных формирований в годы Великой Отечественной войны 1941–1945 гг.», Ученые записки университета имени П.Ф. Лесгафта, СПб, № 9 (103), 2013 г.

К тому времени советские войска вели бои уже за пределами СССР, и «полевым банкам» пришлось работать не только с рублями, но и с целой дюжиной валют – польскими злотыми, чешскими и словацкими кронами, румынскими леями, болгарскими левами, сербскими динарами, финскими марками, венгерскими пенгё, различными «оккупационными марками» и шиллингами для Германии и Австрии.

## Каждый второй солдат на фронте имел «сберегательную книжку» в «полевом учреждении Госбанка СССР». К маю 1945 года в армии было почти 4 млн вкладчиков

Герой Советского Союза Дмитрий Федорович Лоза командовал группой танков 9-го гвардейского корпуса, которая в апреле 1945 года первой вошла в столицу Австрии. Уже после войны в мемуарах он вспоминал, что перед рейдом отряд на всякий случай снабдили из «полевой кассы» пачками американских долларов и британских фунтов в банковской упаковке.

Танкист вспоминал, как в центре Вены под грохот канонады расплачивался с хозяином австрийского ресторана за обед для сотни бойцов: «Начальник финансовой службы батальона положил на стол три пачки ассигнаций: доллары, фунты стерлингов, австрийские шиллинги. <...> Хозяин немного помедлил с ответом, а затем, указав на «зеленые», назвал сумму. Я тут же взял пачку долларов в банковской опечатке и, сказав: «Битте!», подал ее

австрийцу. Тот, с легким поклоном головы, принял плату и вмиг запрягал ее во внутренний карман пиджака. Через несколько секунд вынул деньги оттуда и поспешно сунул их в карман брюк. Как-то тревожно бегал его взгляд по нашим лицам, да и зрачки глаз венца, как показалось не только мне, стали почти квадратными».

В ходе наступлений 1944–1945 годов Госбанк, чтобы обеспечить бесперебойную работу финансовой системы, был вынужден создавать даже специальные оперативные группы, которые шли на Запад вместе со стремительно продвигавшимися

войсками. Зачастую запасы рублей и валюты доставлялись к быстро смещавшейся линии фронта на самолетах. Для этих целей у военных аэродромов в Бресте и Львове даже были созданы стратегические склады наличных рублей и валюты.

## Цена войны

По подсчетам военных финансистов, один день Великой Отечественной войны обходился советскому государству в 362 млн довоенных рублей. При примерном пересчете в цены начала 2015 года это будет 2,5 млрд современных долларов. И это только прямые расходы.

Война всегда была чудовищно дорогим предприятием, а оружие – одним из самых дорогостоящих предметов. К 1945 году один танк Т-34 стоил госбюджету 135 тыс. рублей,

◀ В ресторанах освобожденных городов за пределами СССР советские солдаты расплачивались не рублями, а местной валютой

самолет-бомбардировщик Ил-4 – 380 тыс. рублей, самая распространенная в войсках 122-миллиметровая гаубица – 35 тыс., а один пистолет-пулемет ПППШ обходился в 148 рублей. К победному маю 1945 года одна «мосинская» винтовка стоила государству 100 советских рублей (что равно примерно 40 тыс. нынешних рублей). Всего за годы войны таких винтовок выпустили 12,5 млн – если пересчитать в современные российские рубли, то только они обошлись стране в 563 млрд. А 35 тысяч произведенных за годы войны танков Т-34 в современных ценах 2015 года – в 3 трлн рублей.

Отдельные примеры показывают фантастическую цену войны в рублях. Так, например, стоимость только собранных и возвращенных промышленности стреляных оружейных гильз за один только 1943 год составила по ценам того времени 738 млн рублей (или свыше 300 млрд в ценах 2015 года).

Сразу после 1945 года советские экономисты и статистики подсчитали прямой ущерб, нанесенный разрушениями в ходе боев и дей-

ствиями оккупантов, – 679 млрд советских рублей, или 128 млрд американских долларов в довоенных ценах. Если очень упрощенно пересчитать эту сумму на начало 2015 года, то получится цифра 4,5 трлн долларов.

Но это только прямой ущерб от военных разрушений. Вместе с военными расходами (включая расходы на армию, производство оружия и снаряжения, эвакуацию промышленности и т. п.) эта цифра вырастет в 3 раза – до почти 2 трлн советских довоенных рублей, или до 357 млрд довоенных долларов. В современных долларах это уже будет порядка 13 трлн.

Все это лишь прямые расходы на войну и прямой ущерб, ею нанесенный. Попытки же подсчитать все расходы и потери, включая отложенные и косвенные, дадут столь огромные цифры, что они уже будут относиться даже не к экономической теории, а скорее к теоретической математике. Поэтому будем помнить: 70 лет назад войну выиграл и наш рубль, но цена той Великой Победы и ныне неизмерима никакими деньгами. ■

## ПОБЕДНЫЙ ЭФИР

12+



**РАДИО  
РОССИИ**

- 9 мая** ● **«Великая Отечественная. 70 лет Победы»**  
художественно-публицистический проект  
16:10, 17:10, 18:10
- 9 мая** ● **«Мы к родной подлетаем земле»**  
рассказ Е. Кульковой, командира пикирующего бомбардировщика Пе-2  
11:15
- 13 апреля – 8 мая** ● **«Иван Никулин – русский матрос»**  
литературный сериал по одноименной повести Л. Соловьева  
по будням 13:10
- 27-30 апреля** ● **«Хроника времен Второй мировой»**  
радиофильм  
**1 мая** 16:33
- 4 – 15 мая** ● **Военные рассказы В. Кондратьева**  
«Будни», «Знаменательная дата», «Привет с фронта»  
литературные чтения  
по будням 22:30
- 16, 23 мая** ● **«Высшая мера»**  
радиоспектакль  
по одноименной драме В. Арно  
01:10

[www.radiorus.ru](http://www.radiorus.ru)



реклама

# Центробанк сбился с курса

Банк России в очередной раз «потерял» рубль, его динамикой опять управляют спекулянты

Алексей Михайлов

В последнее время мы видим абсурдную ситуацию укрепления рубля в слабеющей экономике. Идея «свободного плавания» рубля явно не работает и ведет к чрезмерной волатильности нашей валюты, колебанию ее в широком диапазоне, от переослабления до переукрепления. ЦБ начинает тренд, рынок его подхватывает, усиливает и продлевает. Именно в этом «секрет» укрепления рубля в последние три месяца. И, похоже, рубль достиг своего «дна».

Ключевая ставка процента, которую совет директоров ЦБ будет пересматривать 30 апреля, вдруг перестала быть «ключевой». Самой важной для экономической конъюнктуры вдруг стала ставка Центробанка по валютным кредитам (РЕПО). Стоит ждать снижения ключевой ставки чуть больше, чем на символическую величину, вероятно, на 2 п.п. – до 12%.

## «Экономическая весна» или «первые заморозки»?

Разговоры об «экономической весне» с указанием на укрепление рубля и снижение инфляции удивительно неуместны. Макроэкономика России в I квартале 2015 года резко ослабела.

По заявлению премьера Дмитрия Медведева, за первые три месяца ВВП России упал на 2% – впервые с 2009 года. При этом главными драйверами падения были основные элементы конечного спроса – потребительские расходы и инвестиции, а главным «тормозом» падения – государственные расходы (прежде всего на оборону).

Реальная зарплата населения упала на 9,3% (март к марту прошлого года). Реальные доходы – меньше, всего на 1,8%, их падение сдержала индексация пенсий и пособий в начале года. Но эффект индексации, как видим, уже растворился, и реальные доходы ушли в минус. Вслед за доходами упал розничный товарооборот (-9,7%) и платные услуги (-2%).

Инвестиции в основной капитал просели на 5,3%, за ними упало и строительство.

Впервые стала сокращаться промышленность. Весь прошлый год она держалась на уровне роста в 1,1–2,1% за квартал. В I квартале 2015 года упала на 0,4%.

Растет безработица, март – 5,9% от экономически активного населения. Численность официально зарегистрированных безработных преваляла за 1 млн человек.

Мощный скачок инфляции. Цены за квартал выросли на 7,4%, что втрое выше, чем за I квартал прошлого года. Годовой рост цен в марте составил 16,9%. Конечно, инфляция в марте–апреле замедлилась – еще бы, при таком падении реальных доходов населения. Это какую же мы все платим цену за торможение инфляции?

Очередным тревожным звоночком стал скачок цен производителей промтоваров, особенно в добывающей промышленности – сразу на 17,6% только за март. Эти цены будут давить на потребительскую инфляцию в дальнейшем.

Международные санкции сильно сказываются на валютном положении страны. Внешний долг РФ на 1 апреля 2015 года составил \$559 млрд и уменьшился за год на \$156 млрд, или на 22% в связи с резко сократившимися возможностями его рефинансирования. Причем опережающими темпами падали суверенные долги в российской валюте – иностранцы выводили деньги из российских гособлигаций (риски российского рубля иностранцам не нужны).

Более 4/5 сокращения внешнего долга было закрыто валютой Центробанка – его резервы сократились за год более чем на четверть, или на \$130 млрд. В I квартале 2015 года ситуация не улучшилась: долг сократился на \$38 млрд и 77% его было закрыто сокращением резервов ЦБР.

Это экономическая не «весна», а «осень», причем поздняя, с первыми заморозками и гололедом. Статистика говорит о том, что кризис в России только начинается и мы медленно вползаем в него.



Сегрей Бобильев/ТАСС

## Как ЦБ снова «потерял» рубль

В такой ситуации единственно логичное поведение национальной валюты, вытекающее из макроэкономики и валютной ситуации, – это ее ослабление. Во-первых, в связи с дефицитом валюты, а во-вторых, для стимулирования экономики. Но она уже почти 3 месяца укрепляется вопреки всему.

За без малого три месяца наша валюта укрепилась с 70 до менее 50 руб./долл. (рис. 1). На 40%. Это нельзя объяснить динамикой цен на нефть (нефть колебалась все три месяца в диапазоне 55–65 долл./барр.). Это нельзя объяснить макроэкономикой – кризис на подходе. Это нельзя объяснить геополитикой: успех переговоров по Украине крайне неустойчив, и под него никто не собирается снимать с России санкции.

Так почему? Короткий ответ: двойная ошибка ЦБР и реакция рынка.

Первая ошибка ЦБ – сверхпродажи валюты, которые не стабилизировали рубль, а развернули его к укреплению. За январь – февраль ЦБР сократил свои международные резервы на \$25,2 млрд, в основном предлагая доллары банкам на аукционах валютного РЕПО (кредит под залог). Конечно, это было вызвано пиком платежей по внешнему долгу страны (рис. 2). Но все же стоит предположить, что предложение валюты было чрезмерным, и оно развернуло тренд рубля от падения в январе к росту в феврале. Идеально для ЦБ было бы стабилизировать рубль, но он не сумел этого сделать, а свалил рубль в другую крайность – из тренда ослабления в тренд усиления.

За первые 3 месяца 2015 года рубль существенно укрепился.

Но обывателей это не порадовало: реальные зарплаты упали более чем на 9%



Михаил Мельцель/ТАСС



Семен Липовцев/ТАСС



Михаил Прушев/ТАСС

Первый зампред ЦБ Ксения Юдаева в очередной раз взбаламутила рынок, заявив, что укрепление рубля «почти закончилось»

Задолженность по валютному РЕПО резко выросла – до более чем \$30 млрд и в начале апреля, вероятно, даже превышала задолженность по рублевому РЕПО, которая так же круто упала.

Более того, быстро выяснилось, что есть вполне надежные инструменты инвестирования валюты под процент, куда больший, чем приходится платить ЦБР. Например, российские суверенные еврооблигации с доходностью 5–6% или корпоративные еврооблигации крупнейших российских компаний с доходностью свыше 10% в валюте. А эти облигации легко заложить в ЦБ и получить под них новые деньги и т. д. по кругу.

Ну и третья ошибка ЦБ – просчет в отношении реакции рынка. Конечно, спекулянты подхватили появившийся тренд на рынке и начали его эксплуатировать. А потом и население сдвинулось в своих приоритетах и стало снижать долю валюты в своих сбережениях (по рублям больше процент).

ЦБ снова «потерял» рубль. Как в декабре 2014-го он «потерял» его на падении, так теперь «потерял» его на росте. Когда ЦБ «теряет» рубль, его начинают контролировать крупнейшие игроки на рынке. Кстати, главными приобретателями валютного РЕПО ЦБР стали не какие-то безликие «спекулянты», а гранды наших финансов – банк «Открытие», ВТБ и Сбербанк.

### ЦБ пытается исправить ситуацию

Диспаритет процентных ставок не прошел мимо внимания ЦБ. Раньше Банк России пытался регулировать валютный рынок уровнем своей ключевой ставки. Теперь она стремительно потеряла свое значение, и «ключевой» для рынка стала ставка по валютному РЕПО. В течение апреля ЦБ несколько раз повышал ставку по валютному РЕПО и повысил их за месяц вдвое (с почти 1% до почти 2%). И это дало некоторые плоды – за прошлую неделю рубль несколько скорректировался (рис. 1), хотя говорить о смене тренда еще слишком рано.

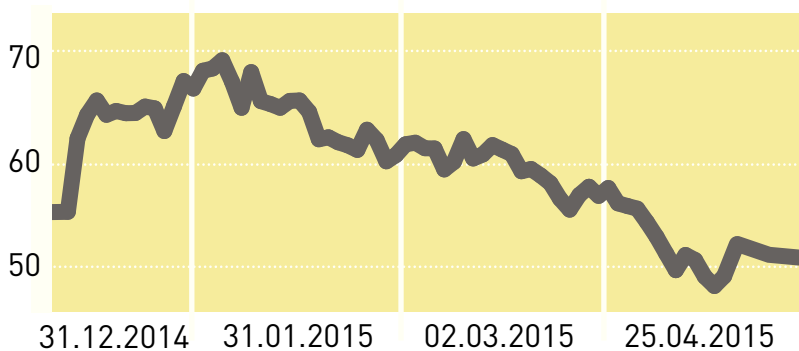
Кроме того, стоит признать, что реакция ЦБР на сложившуюся ситуацию, как обычно, явно запоздалая. Существенно сокращать диспаритет ставок надо было не в конце апреля, а в марте.

Свои усилия по изменению процентной политики ЦБР подкрепил на прошлой неделе «словесными интервенциями». В среду, 22 апреля, первый зампред ЦБ Ксения Юдаева заяви-

## Как в декабре 2014-го Центробанк «потерял» рубль на падении, так теперь «потерял» его на росте. Когда ЦБ «теряет» рубль, его начинают контролировать крупнейшие игроки на рынке

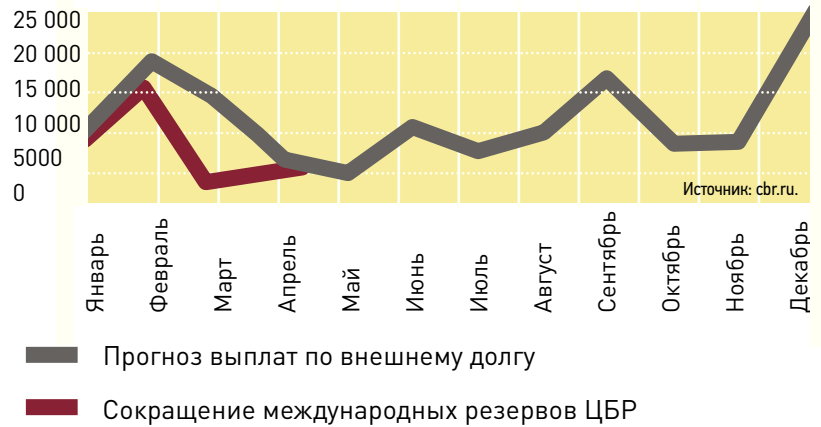
Вторая ошибка ЦБ – это диспаритет процентных ставок по рублям и валюте. Едва рубль перестал падать, выяснилось, что рублевое РЕПО в ЦБ стоит 14–16%, а валютное под тот же залог – около 1%. И как только ушел валютный риск (падения рубля), банки тут же решили сэкономить на процентах. Получив валюту в размерах больше, чем им надо для обслуживания клиентских запросов, банки скинули валюту на рынок, и изобилие долларов дало второй импульс к укреплению рубля.

Рис.1. Динамика курса рубля к доллару в 2015 году



Источник: cbr.ru.

Рис. 2. Выплаты по внешнему долгу РФ и динамика золотовалютных резервов ЦБ, 2015 год (\$ млн)



ла, что укрепление рубля закончилось. Потом добавила какую-то странную фразу: «почти закончилось»... Днем раньше премьер-министр Дмитрий Медведев сообщил в Госдуме, что нам не нужно ни избыточного ослабления, ни укрепления рубля. Раньше такого слова – «перекрепление» – из уст наших денежных властей мы никогда не слышали, всегда по умолчанию считалось, что чем крепче рубль, тем лучше.

30 апреля совет директоров ЦБР будет рассматривать уровень своей ключевой ставки (сегодня – 14%). Кажется, никто на рынке не сомневается, что ЦБ снизит ставку, вопрос – насколько? Думаю, ЦБ немного выйдет за пределы символического снижения на 1 п. п. и решится сократить ее до 12%. На большее он вряд ли пойдет. Все-таки инфляция, по последним данным Росстата, ниже 0,2% в неделю не спускается, а это около 11% годовых.

### Куда двинется рубль?

Разница в процентных ставках валютного и рублевого РЕПО даже после ожидаемого снижения ключевой ставки ЦБ все равно останется огромной (2% и, возможно, 12%). Диспаритет ставок будет толкать рубль вверх, а макроэкономика и платежи по внешнему долгу – вниз.

Посмотрим на график предстоящих платежей по внешнему долгу. Первый, небольшой пик предстоит в июне (\$10,7 млрд), второй – в сентябре (\$17 млрд), третий – в декабре (\$24,6 млрд).

Помнится, в марте глава ЦБР Эльвира Набиуллина говорила, что пик платежей по году мы прошли и худшее осталось позади. Но после этого вышел новый расчет по графику предстоящих платежей. И выяснилось, что главный пик еще впереди – декабрь. А кроме того, общая сумма к выплате выросла на \$8 млрд по сравнению с расчетом того же ЦБР кварталом ранее. Теперь по году предстоит выплатить \$142,5 млрд, а за предстоящие 8 месяцев (начиная с мая) – \$93 млрд. То есть главные трудности еще впереди.

А сейчас мы переживаем лучшие месяцы с минимальными выплатами по долгу – апрель-май. И скоро это закончится. Во второй половине мая должники начнут копить/скупать валюту для расплаты по долгам в июне, спрос на нее может вырасти, что вновь поставит ЦБР перед выбором: либо допустить падения рубля, либо снова (как в январе-феврале) закрыть «дыру» сокращением своих валютных резервов.

Пока валютные резервы ЦБР еще полны. Но если дальше главный банк страны будет закрывать своими резервами 80% платежей

по внешнему долгу (как это происходило до сих пор), то валюты надолго не хватит. По простым расчетам, к концу будущего года у ЦБ в распоряжении останется только самый минимум в 2–3 месячных импорта, что сделает рубль чрезвычайно уязвимым для атак любых валютных спекулянтов – и российских, и международных.

Если уж в декабре 2014 года, имея валютный резерв размером в годовой импорт, ЦБ не смог удержать рубль от совершенно выдающейся волатильности, то что говорить о возможностях и способностях Центробанка, когда его валютный резерв снизится до уровня в 2–3 месяца импорта?





Yuri Koshnikov/EPA/TASS

Премьер-министр Дмитрий Медведев (фото вверху) не хочет не слишком сильного, ни слишком слабого рубля.

Фото справа: долгосрочные планы Центробанка в отношении национальной валюты остаются загадкой



Сергей Андрушский/«Профиль»

## Рынок будет всегда пробовать раскачать ситуацию. Если рубль не идет вверх, то, может быть, он пойдет вниз? И кто его остановит, если ЦБ делает вид, что ни в чем не участвует?

Рано или поздно руководство ЦБР (или руководство в Кремле) должно будет схватиться за голову и спросить: как нам удалось растратить полтриллиона долларов валютных резервов и при этом уронить рубль?

Когда именно ЦБ примет решение не поддерживать массивно рубль своими резервами и дать ему упасть – это дело совершенно субъективное и не поддающееся объективному экономическому анализу. Может быть, это

произойдет в июне, сентябре или декабре этого года, а может – к середине следующего. Но рано или поздно это должно произойти.

Пока же руководство ЦБ пребывает в твердой уверенности (судя по мартовским заявлениям Набиуллиной), что в этом году больше \$50 млрд резервов ему потратить не придется. Правда, \$31 млрд из них уже потрачен – удивительные математики работают в ЦБ...

### Нужна ли свобода рублю

Но есть и другой риск, касающийся именно политики ЦБР на валютном рынке.

ЦБ ушел с биржи и больше не осуществляет прямых валютных интервенций на ней. А значит, и контролировать и «тонко» вмешиваться в динамику курса не может. Объявив о «свободном плавании» рубля, Банк России лишил себя возможности вмешиваться в рынок непосредственно. Да, он по-прежнему может оказывать

определяющее влияние на рынок, но рынок теперь «на длинном поводке», и на нем банкуют совсем другие «короли».

Даже если ЦБР захочет поддержать рубль и выйдет

с повышенными объемами валютного РЕПО на рынок, надо ведь еще, чтобы банки захотели взять в кредит эту валюту. А если они будут ожидать падения рубля, они не только не захотят брать валюту в кредит, они захотят избавиться от той валюты, которую уже набрали, чтобы не нести убытки на курсовой разнице. И ЦБ окажется в классической ситуации, которая в экономической науке описывается так: можно подвести лошадь к воде, но нельзя заставить ее пить.



Это не теоретическое рассуждение, так уже было в ноябре–декабре прошлого года, когда ЦБР впервые пытался ввести свои валютные РЕПО: провал одного аукциона за другим. Банки в условиях ожидания падения рубля не хотели валюту в кредит, а вот покупать ее они были готовы. Эта история вполне может повториться.

На самом деле стоит понимать, что рынку нужен тренд. Все равно какой, важно, чтобы он был. Рынок заработает на нем. И рынок будет всегда пробовать раскатать ситуацию. Если рубль не идет вверх, то, может быть, он пойдет вниз? И кто его остановит, если ЦБ спрячется где-то «за кулисами» и делает вид, что ни в чем не участвует?

Не созрел наш рынок для «свободного плавания» рубля. Не потому, что он плох или на нем засилье спекулянтов – ничего подобного. Проблема в другом. В стабильной ситуации (например, середина нулевых годов) «свободное плавание» рубля обернулось бы резким переукреплением рубля с полным букетом симптомов «голландской болезни» (импортозависимость,

зависимость от мировых цен на нефть, стагнация нефтегазовых отраслей и т.д. Мы бы получили все это в еще большей степени, чем имеем сейчас). А в нестабильной ситуации, например, сегодня, вводить свободу рубля – это обрекать его на повышенную волатильность и постоянные шарахания из одной крайности в другую, от переослабления к переукреплению и обратно. И ничего хорошего в такой «свободе рубля» нет, он только дополнительно дестабилизирует и так неустойчивую экономическую ситуацию.

Боюсь, структура экономики в нашей стране не вынесет «свободного плавания» рубля ни в каком виде. Это ненужная и губительная для нас концепция, совершенно напрасно взятая к исполнению руководством ЦБР. В этой точке зрения нет либерализма, тоталитаризма или еще какого «изма». Исключительно экономическая целесообразность. В конце концов, классические либералы в экономике и представить себе не могли систему, где деньги не привязаны к золоту и курсы валют не фиксированы, а определяются рынком. ■

# ПРОДАЖА

ПАКЕТА АКЦИЙ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА  
«Особое конструкторское бюро  
кабельной промышленности»

Московская область, г. Мытищи

Дата проведения конкурса:

**01.06.2015**



**Стройтех**

Организатор  
АО «РТ-Строительные технологии» -  
продажа непрофильных активов  
Государственной Корпорации «Ростех»

(495) **909-00-00**  
**www.stroytech-rt.ru**





# Еда без границ

Кризис – не повод для уныния, рестораны фастфуда в России не меняют агрессивных планов своего роста

**Алексей Михайлов,**  
при участии  
**Дмитрия Иванова**

Одна из самых динамичных и высококонкурентных отраслей российской экономики уже почувствовала на себе первое давление кризиса. И это давление обещает быть сильнее, чем во время прошлого кризиса 2008–2009 годов. Но представители отрасли сохраняют оптимизм и амбициозные планы роста своих сетей. Они рассчитывают, что кризис станет не препятствием, а толчком к росту отрасли.

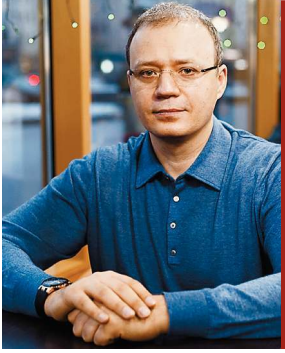
## Битва продолговатого с круглым

История современного российского фастфуда началась 27 лет назад. 29 апреля 1988 года представитель сети ресторанов McDonald's объявил о предстоящем открытии своего заведения в Москве. Первый российский ресторан компании (на тот момент – самый большой в мире, ныне остается самым большим в Европе) открылся в Москве на Пушкинской площади 31 января 1990 года. Он не вмещал всех желающих быстро поесть москвичей и гостей столицы, и в течение многих лет туда всегда стояла очередь, поначалу даже многочасовая, что совершенно невероятно для заведения фастфуда.

Во всем мире McDonald's обычно работает на модели франчайзинга (80% ресторанов), предоставляя за определенную регулярную

плату (роялти) местным бизнесменам свои технологии, рецепты, бизнес-модели и бренд. Но в России он стал развиваться иначе – тут не было лицензированных поставщиков и других необходимых элементов модели франчайзинга. В нашей стране McDonald's развивает свою собственную сеть ресторанов, не доверяя этого дела никому. До сих пор из 492 ресторанов только один (в аэропорту Пулково, Санкт-Петербург) работает на модели франчайзинга. Более того, McDonald's и размещает свои рестораны часто в собственных, выкупленных зданиях и помещениях – он пришел в Россию не на время, а навсегда.

Видя успех McDonald's, в страну потянулись и другие сети, но именно на бизнес-модели франчайзинга. Однако вместо быстрого старта это оказало, наоборот, сдерживающий эффект. Конкурирующая во всем мире с McDonald's сеть Subway предложила свои первые франшизы в России еще в 1994 году, но бизнес не задался: спустя 10 лет открылось всего 10 ресторанов этой сети. Только после кризиса 2008–2009 годов бизнес Subway пошел в гору, и в 2011 году он обогнал по числу ресторанов в России



### Михаил Гончаров,

основатель и акционер сети ресторанов «Теремок»: «Сокращение числа посетителей из-за кризиса у нас составило примерно 10%. Для сетевого бизнеса это довольно много.

Мы стараемся пользоваться кризисами для ускорения развития. Наша компания была создана в кризис 1998 года, а в 2008–2009 годах развитие было самым интенсивным за всю историю. За два последних месяца 2014 года мы открыли 8 ресторанов, а за 3 месяца 2015 года – еще 5.

На сегодня у нас 267 объектов. Мы не пошли по пути ухудшения качества продукции, мы повысили цены. Это было необходимо, так как мы столкнулись с очень серьезным увеличением стоимости аренды и себестоимости. К сожалению, по многим нашим договорам аренды ее стоимость исчисляется в долларах по текущему курсу. Было бы интересно законодательно продумать методы ограничения подобной практики. Думаю, что это основная причина роста цен на товары народного потребления».

McDonald's. Subway работает исключительно на условиях франчайзинга: это значит, что сеть развивают российские бизнесмены своими собственными деньгами и, несмотря на иностранный бренд, все рестораны сети принадлежат российским компаниям и гражданам.

Subway предлагает немного другой сервис – не выбор из стандартных готовых продуктов, а возможность самому покупателю собрать сэндвич себе по вкусу. И форма сэндвича у него не круглая, как у Mac, а продолговатая (за что он и получил свое название – сэндвич в форме подложки, submarine по-англ.).

Одновременно развивались и российские сети. Но дело шло с переменным успехом. Быстро взлетела и упала звезда «Русского бистро». Российская сеть жареных курочек «Ростикс» постепенно перешла на франшизу от KFC, отказавшись от собственного бренда. Быстро росла сеть кофеен и кафе-мороженого – прежде всего именно российских. Настоящий звездный час отрасли настал после кризиса 2008–2009 годов. Число заведений стало расти невероятными темпами – многие сотни новых ресторанов в год. К апрелю прошлого года число заведений фастфуда в России увеличилось на треть. Кажется, Россия распробовала вкус быстрой еды. И тут пришел новый кризис.

### Высококонкурентная и динамичная

На сегодня фастфуд – одна из самых динамичных и высококонкурентных отраслей в российской экономике. На конец апреля

2014 года в России работало 3788 сетевых ресторанов под управлением 99 операторов. Конкуренция между сетями острая, но каждый бренд (или отдельное заведение) предлагает свою оригинальную рецептуру, специализацию. Поэтому их можно встретить не только в виде отдельно стоящих заведений, конкурирующих заочно, но и на одной площадке в торговом центре (фуд-корте), где они работают, не мешая друг другу.

Хотя McDonald's уступил первенство по количеству ресторанов, но по посетителям и оставляемым ими в ресторане деньгам он продолжает удерживать безусловное первое

## Нынешний кризис обещает быть более глубоким прежде всего из-за скачка потребительских цен – в марте годовая инфляция составила 17%, а во время прошлого кризиса рост цен, наоборот, замедлялся

место, занимая около трети рынка. Остальные сети далеко позади: «Бургер-кинг» – 5,3%, Subway – 4,5%, KFC с 4,3%. Самый крупный российский бренд – кофейни «Шоколадница» – держит 3,3% рынка.

На сегодня все крупнейшие мировые игроки фастфуда уже представлены на российском рынке (за исключением Wendy's, которая в 2014 году ушла из России).

### Быстрый кризис для быстрой еды

Прошлый кризис 2008–2009 гг. сильно ударил по российской отрасли общественного питания (общепиту), в которой подотрасль фастфуда занимает, по оценкам, 30–40%. Кризис в общепите длился год – с сентября 2008-го

Авторитетный британский журнал The Economist с 1986 года ведет статистику индекса БигМака (The Big Mac index). БигМак – стандартный продукт, обычно локализованный во всех странах (производящийся из местного сырья) и включающий широкий перечень ингредиентов – хлеб, сыр, овощи, мясо. Сравнивая стоимость БигМака в разных странах, The Economist делает выводы о силе нацио-

нальных валют. По последним данным за январь 2015 года, цена БигМака у нас после девальвации составляла 89 рублей (\$1,36), что в 3,5 раза дешевле, чем в США (\$4,79). Российский рубль стал одной из самых недооцененных валют в мире с показателем 57,8%, при том, что еще в 2011 году он был переоцененным. Впрочем, не стоит относиться к этим расчетам излишне серьезно...

Индекс  
БигМака



### Алексей Семенов,

генеральный директор ООО «Макдоналдс»:

«На сегодняшний день более 85% продукции компания закупает у 160 российских производителей. Общий объем закупок составляет около 25 миллиардов рублей в год. Все основные категории меню «Макдоналдс», кроме картофеля фри, производятся в России.

Более 100 тысяч рабочих мест создано на предприятиях поставщиков для работы по обеспечению «Макдоналдс» в России. В самом же

«Макдоналдс» работает более 40 тысяч сотрудников. В 2014 году было создано более 6200 рабочих мест, в 2015 году появится около 5 тысяч новых рабочих мест.

Более половины сотрудников «Макдоналдс» в России – студенты. Средний возраст сотрудника компании – 20–24 года. Компания заинтересована в удержании своих сотрудников: многие руководители компании начинали свою карьеру за прилавком первых ресторанов в России».

по сентябрь 2009-го, и падение составило более 20%. Конечно, основной удар кризиса пришелся по дорогим ресторанам и на фастфуде отразился меньше. Часть потребительского спроса из ресторанов средней ценовой категории с падением доходов населения перемещается именно сюда, в дешевый сектор. Возможно, именно это и дало невероятный толчок для бурного роста российского фастфуда в 2010–2014 годах.

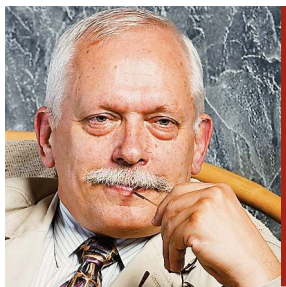
Несильно отразилась на отрасли и обвальная девальвация рубля 2014 года – российский фастфуд мало зависит от импорта, будучи почти полностью локализованным, т. е. производимым из российских компонентов. McDonald's импортирует в основном картошку, а Subway – муку специальных сортов для булок, остальное берут у российских поставщиков. Волна инфляции почти не коснулась фастфуда, и цены тут не выросли (за некоторым исключением).

Несмотря на кризис, фастфуд пользуется популярностью и остается одной из самых динамично развивающихся отраслей в России

Однако, несмотря на это, кризис в отрасли уже начался – заметен спад количества посетителей. И это вполне ожидаемо. За первые три месяца 2015 года реальные располагаемые денежные доходы населения упали на 1,8%, а реальная начисленная зарплата – на 9,3%. Такого сильного падения не было во время кризиса 2008–2009 годов. В 2009 году реальные доходы населения даже выросли на 3,1% (в основном за счет индексации пенсий), а реальная зарплата упала всего на 3,5%. Нынешний кризис обещает быть более глубоким прежде всего из-за скачка потребительских цен. В марте годовая инфляция составила 17% (по сравнению с 7% в прошлом году), а во время прошлого кризиса скачка цен не было вообще, наоборот, рост цен замедлился – инфляция 2009 года составила 9% по сравнению с 13% в 2008 году.

Тем не менее фастфуд, замечая кризис, все же набрал большую инерцию роста и пока не пересматривает свои планы по расшире-





**Геннадий Кочетков,**  
*вице-президент «Сабвэй Россия», руководитель  
департамента развития системы Subway  
на территории России:*

«В целом по сети Subway сокращение числа посетителей по сравнению с I кварталом 2014 года составляет 4–5%. Это полностью перекрывается увеличением среднего чека, и в рублевом выражении даже есть некоторый рост, но для нас гораздо важнее именно количество посетителей. Обычно в кризис – а мы уже не единожды их переживали – мы предлагаем нашим франчайзи использовать «упрощенный» вариант сэндвичей, который ниже по цене, но не по качеству. Из обязательного меню убрали наиболее дорогие позиции и позволили ввести некоторые сэндвичи, которые хорошо себя «зарекомендовали» в локальной практике. Но окончательное решение по меню принимают сами франчайзи. Наши франчайзи уже давно используют для сэндвичей продукцию практически только российских поставщиков, и продуктовые санкции нас почти не коснулись. У Subway два уровня бизнеса. Первый – продажа и обслуживание

франшизы, этим занимается представительство «Сабвэй России». Второй уровень – как раз продажа сэндвичей, чем занимаются исключительно российские компании. Мы выступаем организатором частных российских инвестиций: привлекли деньги более 300 предпринимателей в экономику регионов.

В среднем ресторан стоит \$125 тыс., ресторанов – около 700. По нашим оценкам, инвестиции приближаются к \$100 млн. Создано более 10 тыс. рабочих мест, персонал проходит обучение стандартам качества. В 2014 году новые рестораны появлялись в основном на юге, в Сибири, на Урале.

Сейчас у нас около 300 франчайзи (и их количество продолжает расти, несмотря на кризис), более 700 действующих ресторанов. И примерно 200 «открытых франшиз» – либо ресторанов в процессе создания, таких около 50, либо закрывшихся из-за очень высоких арендных ставок. Рестораны могут как закрыться и вообще уйти из системы, так и переехать в более выгодное по арендной плате место. А некоторые франчайзи дождутся лучших времен в экономике».

нию. McDonald's и Subway продолжают гонку на российских просторах. Не отстают от них и российские сети. А некоторые из них лелеют амбициозные планы выхода за пределы страны. Например, «Теремок» планирует до конца года открыть 2 кафе в Нью-Йорке.

В самом деле, в России фастфуду есть куда развиваться. Существующая сеть ресторанов быстрого питания просто крохотна для нашей страны и напоминает конкуренцию нескольких песчинок в вакууме. Если ориентироваться на двух мировых лидеров – McDonald's и Subway, то на 100 тысяч человек в США они вместе имеют 13 ресторанов. А в России – только 0,8. ■



Сергей Андрушский, «Профиль»



**Мераб Бен-Эл (Елашвили),**  
*президент холдинга «Г. М. Р. Планета  
Гостеприимства»:*

«В первую очередь сокращение числа посетителей Sbarro коснулось регионов. В начале года, как правило, посещаемость всегда несколько снижается, однако в этом году с конца февраля мы ощущаем чуть больший отток, чем обычно.

На планах развития кризис в целом не сказался, скорее, были перераспределены приоритеты и изменена структура деятельности. Что касается цен, в большинстве ситуаций мы стараемся максимально их удерживать. Численность сотрудников «Сбарро» в собственных ресторанах, не включая франчайзинговые, около 2 тысяч человек, но в целом в холдинге работает порядка 5 тысяч. Женщин в ресторанном бизнесе традиционно больше, в «Сбарро»

этот процент составляет около 70. Средний возраст сотрудника «Сбарро» 25–35 лет. У менеджерского состава – высшее образование, у линейных сотрудников – среднее. Для всех сотрудников предусмотрены программы обучения. С момента появления в России инвестиции в экономику страны составили более \$100 млн. Ежегодно компания закупает продукцию российского сельского хозяйства в объеме более 1 млрд рублей. Российские компании обеспечивают нас продуктами и расходными материалами практически на 99%. Вычленив, сколько приходится именно на бренд «Сбарро», просто невозможно. Также при прочих равных условиях мы всегда делаем выбор в пользу российского оборудования и материалов. Единственное пожелание к российским властям – обеспечить стабильные и предсказуемые условия ведения бизнеса в стране».



# Кулебяки вместо гамбургеров

К чему может привести вмешательство государства в конкурентный рынок фастфуда

Алексей  
Мельников

Опасения передела рынка фастфуда государством еще недавно могли восприниматься как фантастические. После встречи двух известных российских кинорежиссеров с президентом России, где весьма конкретно была поднята тема «импортозамещения в области фастфуда», это вовсе не кажется невероятным.

Для привыкшего к природной ренте российского государства эта отрасль с ее сложившимся триллионным оборотом и относительной устойчивостью в период экономических кризисов выглядит вполне привлекательно. Заводы вместо чужих гамбургеров свои булочки с котлетами – и пусть тешат патриотический вкус и карман начальства. Дополнительный стимул для вмешательства дают санкции Запада против России и ее контрсанкции в отношении иностранных товаров. Идея «импортозамещения» покоится на ложном посыле, будто сети фастфуда завозят продукты из-за границы и в отрасли нет российских компаний. Наверно как второе (достаточно вспомнить «Теремок»), так и первое. Например, «Макдоналдс», по данным самой компании, 85% покупок осуществляет на российском рынке, сотрудничает более чем со 160 российскими компаниями. Что же здесь нужно замещать?

Но для наших властей это слабые аргументы. Если компания иностранная, то не важно, сколько товаров и услуг она закупает на внутреннем рынке, скольким людям дает работу, сколько налогов платит. Если у нее устойчивый бизнес и слабые политические

позиции, то такого «импортного» собственника можно постараться заместить близким к себе – «отечественным». Это самый желанный вид «замещения». Работая в системе, где частная собственность является условным владением и достаточно эфемерным явлением, иностранные участники российской отрасли фастфуда сегодня столкнулись с идеологической атакой на отрасль. Лозунги все те же – «неотечественное», «ненатуральное», «нездоровое». Апелляция все та же – к государству.

Но ведь государство в России уже пыталось создать конкурента «Макдоналдсу», поддержав в 1995 году сеть «Русское бистро». Проект создавался при участии московских властей и лично мэра Юрия Лужкова. «Русское бистро» пользовалось беспрецедентной административной поддержкой. В него было вложено, по оценкам, около 50 млн долларов. Не помогло ничего.

В итоге после медленного угасания где-то к середине «нулевых» «Русское бистро» исчезло окончательно. Работы на конкурентном рынке проект не выдержал. Один остроумный аналитик, имея в виду товарный знак «Русского бистро», отметил: «Гусар так и не выслужился в фельдмаршалы столичного быстрого общепита».

Но это кулинарно-патриотическое фиаско никого не пугает: братья-режиссеры мечтают кашеварить, а отставной московский голова готов поставлять им собственную экологическую крупу. ■

# Быстрее, проще, эффективнее

SAP представила инновационную систему управления бизнесом



Сергей Аздуевский / «Профиль»

В апреле в столичном выставочном комплексе «Крокус-Экспо» состоялся SAP-форум 2015. Имидж-партнером выступил «Аэрофлот», чем объяснялась тематика оформления залов: расположенные повсюду изображения самолетов, бейджи гостей, стилизованные под посадочные талоны, «выходы на посадку» между различными сессиями форума, в duty-free расположились стенды партнеров SAP, а встречали гостей очаровательные стюардессы в ярко-алой форме.

На пленарном заседании форума участникам сообщили о достижениях компании SAP (Systems, Applications and Products in Data Processing) за прошлый год. Так, SAP теперь имеет в России собственный дата-центр, в Санкт-Петербурге открылся международный центр поддержки клиентов, а совместно со «Сбербанк АСТ» – лидирующей российской площадкой электронных торгов – компания создаст крупнейшую в России бизнес-сеть для проведения электронных закупок.

Но главной новостью, безусловно, стала презентация инновационного решения SAP S/4HANA. Как рассказал в интервью «Профилю» корпоративный директор SAP в Центральной и Восточной Европе Штефан Хехбауэр, перейдя на SAP S/4HANA, клиенты получают максимально упрощенную систему, которая обеспечит прозрачность и простоту в принятии бизнес-решений, повышая их эффективность. «Уникальность заключается в том, что мы радикально упростили модель данных, – рассказывает Хехбауэр. – Пользовательский интерфейс стал значительно понятнее и про-

ще. Также клиенты теперь могут выбирать: устанавливать систему на своих серверах либо воспользоваться облачными сервисами, которые стали доступны с введением в строй нашего дата-центра». По словам Хехбауэра, есть два вида «облака»: публичный, где все решения стандартизированы, и предполагающий точную настройку под запросы конкретного заказчика.

Новая модель данных позволит в режиме реального времени проводить анализ бизнес-процессов. Также благодаря ей можно значительно – до 10 раз – сократить объем обрабатываемых данных. Скорость обработки транзакций вырастет до 7 раз, аналитические процессы будут выполняться в 1800 раз быстрее.

Генеральный директор SAP СНГ Вячеслав Орехов в интервью «Профилю» отметил, что время «большой неопределенности» миновало. «В I квартале этого года мы наблюдали большое число новых клиентов, – рассказывает Орехов. – По новым проектам динамика в несколько раз лучше, чем в аналогичном периоде прошлого года. Поэтому с уверенностью можно прогнозировать рост в сегментах продаж и внедрения программного обеспечения».

В сегменте сопровождения будет снижение выручки в валютном выражении, признает Орехов. По его словам, «это связано с тем, что мы зафиксировали для всех клиентов на этот год ставку сопровождения по курсу 53,5 рубля за евро. Причем решение было принято, когда курс евро приближался к 70 рублям».

В SAP с оптимизмом оценивают перспективы на российском рынке. «Кризис – это хорошее время пересмотреть концепцию ведения бизнеса, внедрить инновации, создать базу для ускоренного развития», – уверен Орехов.

И, похоже, бизнес всерьез заинтересовался возможностями S/4HANA: на сегодняшний день в СНГ уже подписано 12 контрактов на внедрение системы. Первая функциональная часть системы, предназначенная для управления финансами (Simple Finance), уже выпущена на рынок, вторая, отвечающая за управление логистикой (Simple Logistics), также будет доступна пользователям в 2015 году. ■

Дмитрий Рябинин



Штефан Хехбауэр

Сергей Аздуевский / «Профиль»



Вячеслав Орехов

Сергей Аздуевский / «Профиль»



Замир Усманов/ТАСС

# Премия в триллион

Рынок страхования в реальном выражении уже в 2014 году прекратил свой рост

**Татьяна Никитина,** руководитель проекта «Рейтинги страховых компаний» Национального рейтингового агентства

Страховой рынок в России в 2014 году рос медленнее инфляции, а выплаты росли медленнее премий. Сказались рост политических и валютных рисков, уход иностранных страховых групп и жесткая политика ЦБР по отзыву лицензий у страховых компаний. В то же время начали развязываться некоторые «узлы» в отрасли, в частности, повысились тарифы ОСАГО. В 2015 году произошел второй раунд повышения тарифов ОСАГО, страховой рынок ждет возможного введения массового страхования жилья и опасается последствий сокращения платежеспособного спроса населения, а также высокого уровня мошенничества.

## Участники

По состоянию на 31.12.2014 года в реестре субъектов страхового дела зарегистрированы 404 страховые и перестраховочные компании и 12 обществ взаимного страхования. В течение года отозваны лицензии у 20 страховых организаций, у 10 из них – в четвертом квартале. Только 3 общества с отозванными лицензиями входили в первую сотню компаний.

Иностранный капитал покидает российский страховой рынок. В 2014 году заявили о полном или частичном выходе из российского бизнеса некоторые международные страховые группы (Allianz, Zurich, Achmea), что связано

с низким уровнем развития классических видов страхования, серьезным влиянием нестраховых факторов на финансовый результат, ростом политических и валютных рисков. По данным ЦБ РФ, доля участия иностранных компаний в уставных капиталах российских страховщиков продолжает снижаться (на 31.12.2014 г. – 15,4%, на 31.12.2013 г. – 15,88%, годом ранее – 17,4%).

В рэнкинге присутствуют лишившиеся уже в 2015 году права заключать договоры страхования ООО «СК «Северная казна», ООО «СО «Купеческое» и ОАО «РСТК». Убыточность этих компаний не превышала 100%, а претензии регулятора связаны прежде всего с качеством активов.

## Ключевые показатели развития страхового рынка

Объем премий по всем видам страхования вырос на 8,5%, до 987,8 млрд рублей. Поквартальное замедление темпов прироста, наблюдавшееся в течение полутора лет, прервалось в IV квартале 2014 года. Как и ожидалось, сохранилась тенденция превышения темпа роста выплат над темпом роста премий. Объем выплат вырос на 11,4%, до 472,3 млн рублей.

Концентрация рынка по сравнению с прошлым годом снизилась: на долю 50 крупнейших компаний приходится 842,81 млрд руб-



## Рэнкинг страховых компаний по объему премии в 2014 году

№ п/п	Рег. №	Наименование организации	Город	Премии всего (тыс. руб.)	Изменение всего по отношению к 2013 году (%)	Добровольные виды страхования (тыс. руб.)	Доля добровольных видов в портфеле (%)	Изменение премий по добровольным видам по отношению к 2013 году (%)	Обязательные виды страхования (тыс. руб.)	Доля обязательных видов в портфеле (%)	Изменение премий по обяз. видам по отношению к 2013 году (%)
1	977	РОСГОСТРАХ	ЛЮБЕРЦЫ	129 866 349	30,14	75 937 190	58,47	19,93	53 929 159	41,53	47,84
2	1208	СОГАЗ	МОСКВА	105 229 870	24,13	97 648 825	92,80	23,79	7 581 045	7,20	28,64
3	928	ИНГОСТРАХ	МОСКВА	65 774 492	-1,27	56 917 022	86,53	2,31	8 857 470	13,47	-19,39
4	1209	РЕСО-ГАРАНТИЯ	МОСКВА	65 252 234	13,60	47 502 428	72,80	6,88	17 749 806	27,20	36,58
5	2239	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	МОСКВА	47 779 953	17,38	41 494 104	86,84	26,50	6 285 849	13,16	-20,45
6	621	ВСК	МОСКВА	37 680 235	-0,35	28 517 514	75,68	0,82	9 162 721	24,32	-3,85
7	3398	ВТБ СТРАХОВАНИЕ	МОСКВА	36 630 989	19,10	27 295 184	74,51	27,56	9 335 805	25,49	-0,25
8	3692	СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	МОСКВА	36 487 794	302,98	36 487 794	100,00	302,98	0	0,00	0,00
9	1307	СОГЛАСИЕ	МОСКВА	33 856 521	-18,95	26 921 084	79,52	-20,42	6 935 437	20,48	-12,73
10	290	АЛЬЯНС	МОСКВА	24 650 288	-25,12	22 309 711	90,50	-19,48	2 340 577	9,50	-55,07
11	1284	ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ	МОСКВА	19 460 857	2,99	16 626 399	85,44	6,39	2 834 458	14,56	-13,28
12	1427	МАКС	МОСКВА	16 470 008	6,42	7 494 337	45,50	22,52	8 975 671	54,50	-4,11
13	983	УРАЛСИБ	МОСКВА	15 839 449	-2,24	10 723 386	67,70	-3,84	5 116 063	32,30	1,28
14	3984	РОСГОСТРАХ-ЖИЗНЬ	МОСКВА	14 545 532	28,45	14 545 532	100,00	28,45	0	0,00	0,00
15	263	ЖАСО	МОСКВА	13 024 265	6,46	11 106 978	85,28	1,30	1 917 287	14,72	51,10
16	3972	РЕНЕССАНС ЖИЗНЬ	МОСКВА	12 936 060	-39,33	12 936 060	100,00	-39,33	0	0,00	0,00
17	461	СТРАХОВАЯ ГРУППА МСК	МОСКВА	11 064 257	-40,88	9 760 814	88,22	0,22	1 303 443	11,78	-85,48
18	3447	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ-ЖИЗНЬ	МОСКВА	10 617 707	-1,63	10 617 707	100,00	-1,63	0	0,00	0,00
19	1834	ЭНЕРГОГАРАНТ	МОСКВА	9 281 430	2,81	7 509 573	80,91	6,95	1 771 857	19,09	-11,68
20	3256	МЕТЛАЙФ	МОСКВА	8 818 509	-10,45	8 818 509	100,00	-10,45	0	0,00	0,00
21	1864	ТРАНСНЕФТЬ	МОСКВА	8 603 584	-8,09	8 269 725	96,12	-6,92	333 859	3,88	-29,94
22	1298	КАПИТАЛ СТРАХОВАНИЕ	КОТАЛЫМ	7 328 227	-6,27	7 020 481	95,80	-6,53	307 746	4,20	-0,05
23	3301	КОМПАНИОН	САМАРА	7 193 264	6,77	6 824 248	94,87	5,59	369 016	5,13	34,46
24	2733	РЕЗЕРВ	ХАБАРОВСК	7 017 867	232,62	7 017 867	100,00	232,62	0	0,00	0,00
25	1083	ЦЮРИХ	МОСКВА	6 324 496	-27,71	4 740 179	74,95	-24,92	1 584 317	25,05	-34,96
26	3211	ЮГОРИЯ	ХАНТЫ-МАНСКИЙС	6 210 060	29,93	3 884 001	62,54	23,81	2 326 059	37,46	41,63
27	4105	СИБ ЛАЙФ	МОСКВА	5 351 631	36,16	5 351 631	100,00	36,16	0	0,00	0,00
28	177	ЭРГО РУСЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	5 208 155	53,45	4 783 706	91,85	53,47	424 449	8,15	53,11
29	1155	СЕВЕРНАЯ КАЗНА	ЕКАТЕРИНБУРГ	5 137 642	37,21	2 930 037	57,03	16,53	2 207 605	42,97	79,45
30	4079	СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	МОСКВА	4 585 306	-5,90	4 585 306	100,00	-5,90	0	0,00	0,00

Источник: НРА на основе данных ЦБ РФ.

лей (85,3% премий против 86,6% за 2013 год). Снижение концентрации происходит в основном за счет компаний третьего десятка и ниже.

Если в прошлом году 12 компаний из первой двадцатки показали темп роста выше среднерыночного, то в 2014 году – только 7. Из Топ-50 таких страховщиков было 23 (в 2013 году – 28). Лидерами по темпам роста бизнеса среди них являются 2 страховщика жизни: ООО «СК «Согласие-Вита» и ООО «СК «Сбербанк Страхование жизни».

## Отраслевая структура рынка

Сохраняется тенденция уменьшения доли добровольных видов страхования, не относящегося к страхованию жизни. Доля обязательных видов стабильна (~18% в течение последних 3 лет). По объему премий наибольший прирост дали страхование жизни (+23,7 млрд рублей) и ОСАГО (+16,7 млрд рублей).

Объем страховых премий по добровольным видам страхования за 2014 год составил 809 млрд рублей. Из них на долю 50 крупнейших



**Антон Легчилин,**  
заместитель генерального  
директора, главный  
андеррайтер ОАО  
«САК «Энергогарант»:

«2014 год для всего страхового рынка был достаточно тяжелым. Убыточность по автокаско и по другим видам страхования продолжала расти. Нашей компании удалось по итогам 2014 года увеличить прибыль, но со второй половины 2014 года мы видим явное падение реальных доходов и интереса к страхованию как со стороны физических, так и юридических лиц. В I квартале 2015 года компания показала небольшой рост сборов брутто-премии, но серьезного повышения рентабельности операций в текущем году будет добиться

достаточно сложно, хотя очевидно, что наши планы по сбору брутто-премии будут выполнены. Основная наша задача в текущий кризисный период – это сохранение и расширение своей клиентской базы, совершенствование бизнес-процессов и профессиональное развитие коллектива компании. Кризис – это ведь не только тяжелое время, на самом деле это время возможностей. Сейчас, когда ряд наших конкурентов испытывает серьезные трудности, мы готовы помочь и клиентам, и коллегам этих компаний».

## Рэнкинг страховых компаний по объему выплат в 2014 году

№ п/п	Рег. №	Наименование организации	Город	Выплаты всего (тыс. руб.)	Изменение всего по отношению к 2013 году (%)	Добровольные виды страхования (тыс. руб.)	Доля добровольных видов в портфеле (%)	Изменение премий по добровольным видам по отношению к 2013 году (%)	Обязательные виды страхования (тыс. руб.)	Доля обязательных видов в портфеле (%)	Изменение премий по обязательным видам по отношению к 2013 году (%)
1	977	РОСГОСТРАХ	ЛЮБЕРЦЫ	55 061 376	16,85	29 264 928	53,15	16,84	25 796 448	46,85	16,85
2	928	ИНГОСТРАХ	МОСКВА	48 396 353	7,24	43 526 968	89,94	14,92	4 869 385	10,06	-32,89
3	1208	СОГАЗ	МОСКВА	42 172 807	8,71	39 708 390	94,16	6,35	2 464 417	5,84	69,26
4	1209	РЕСО-ГАРАНТИЯ	МОСКВА	38 295 803	13,89	29 808 433	77,84	9,11	8 487 370	22,16	34,61
5	1307	СОГЛАСИЕ	МОСКВА	26 999 543	4,68	22 310 423	82,63	1,51	4 689 120	17,37	22,96
6	2239	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	МОСКВА	24 799 484	27,37	20 543 714	82,84	30,26	4 255 770	17,16	15,01
7	290	АЛЪЯНС	МОСКВА	21 553 401	30,84	17 655 097	81,91	22,92	3 898 304	18,09	84,77
8	621	ВСК	МОСКВА	20 820 306	14,89	15 473 192	74,32	13,80	5 347 114	25,68	18,17
9	3398	ВТБ СТРАХОВАНИЕ	МОСКВА	14 581 915	23,27	5 455 884	37,42	32,56	9 126 031	62,58	18,32
10	1284	ГРУППА РЕНЕССАНС									
		СТРАХОВАНИЕ	МОСКВА	13 796 362	5,27	11 841 227	85,83	3,93	1 955 135	14,17	14,20
11	461	СТРАХОВАЯ ГРУППА МСК	МОСКВА	12 699 456	-14,58	8 089 188	63,70	-3,33	4 610 268	36,30	-29,07
12	1427	МАКС	МОСКВА	12 370 280	9,93	4 210 256	34,04	4,79	8 160 024	65,96	12,78
13	983	УРАЛСИБ	МОСКВА	11 613 080	19,41	8 664 807	74,61	20,17	2 948 273	25,39	17,22
14	263	ЖАСО	МОСКВА	9 947 723	8,79	8 993 620	90,41	3,53	954 103	9,59	108,86
15	1864	ТРАНСНЕФТЬ	МОСКВА	5 638 834	22,91	5 531 898	98,10	23,27	106 936	1,90	6,85
16	1083	ЦЮРИХ	МОСКВА	5 511 856	-6,91	4 079 517	74,01	-14,83	1 432 339	25,99	26,63
17	1834	ЭНЕРГОГАРАНТ	МОСКВА	4 886 972	15,88	3 799 424	77,75	11,30	1 087 548	22,25	35,31
18	3211	ЮГОРИЯ	ХАНТЫ-МАНСКИЙ	4 353 335	-20,98	3 110 278	71,45	-28,31	1 243 057	28,55	6,19
19	1820	ГУТА-СТРАХОВАНИЕ	МОСКВА	4 226 018	-20,22	2 943 049	69,64	-21,97	1 282 969	30,36	-15,90
20	3984	РОСГОСТРАХ-ЖИЗНЬ	МОСКВА	3 237 058	17,83	3 237 058	100,00	17,83	0	0,00	0,00
21	3127	СУРГУТНЕФТЕГАЗ	СУРГУТ	3 235 419	-23,16	3 019 459	93,33	-24,57	215 960	6,67	4,05
22	3301	КОМПАНИОН	САМАРА	3 146 461	71,47	2 904 755	92,32	72,79	241 706	7,68	57,03
23	3256	МЕТЛАЙФ	МОСКВА	2 948 763	39,15	2 948 763	100,00	39,15	0	0,00	0,00
24	177	ЭРГО РУСЬ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	2 549 962	50,40	2 358 352	92,49	49,80	191 610	7,51	58,28
25	3487	БИН СТРАХОВАНИЕ	МОСКВА	2 485 350	29,97	2 067 852	83,20	42,56	417 498	16,80	-9,56
26	1298	КАПИТАЛ СТРАХОВАНИЕ	КОГАЛЫМ	2 289 966	-45,50	2 219 218	96,91	-46,37	70 748	3,09	11,16
27	2708	ЧРЕЗВЫЧАЙНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	МОСКВА	2 223 355	2,45	372 543	16,76	28,84	1 850 812	83,24	-1,60
28	3028	ОРАНТА	МОСКВА	2 104 134	0,76	1 496 827	71,14	-8,40	607 307	28,86	33,72
29	1155	СЕВЕРНАЯ КАЗНА	ЕКАТЕРИНБУРГ	2 058 625	96,14	915 665	44,48	124,94	1 142 960	55,52	77,89
30	2243	ЮЖУРАЛ-АСКО	ЧЕЛЯБИНСК	1 782 755	83,91	555 425	31,16	35,10	1 227 330	68,84	119,85

Источник: НРА на основе данных ЦБ РФ.

компаний приходится 683 млрд рублей. 17 компаний из Топ-50 занимаются только добровольным страхованием.

В целом по рынку выросли премии по всем видам добровольного личного страхования. При этом темп роста выше прошлогоднего показало только добровольное медицинское страхование. Существенно замедлился темп роста премий по страхованию жизни (+27,9% против 60,5% за 2013 год) и по страхованию от несчастных случаев (+0,9% против 23,9%).

Лидером страхования имущества юридических лиц остается ОАО «СОГАЗ» (45,13 млрд из 112,2 млрд рублей). Разница с ОСАО «Ингосстрах», находящимся на 2-м месте в рейтинге по данному виду, составляет почти 26 млрд рублей.

Второй год подряд происходят катастрофические убытки с имуществом, застрахованным в ОАО «СОГАЗ» – на Загорской ГАЭС-2 в сентябре 2013 года, на Ачинском НПЗ – в июне 2014 года. Урегулирование этих убытков еще не закончено, но уже понятно, что это крупнейшие страховые случаи в новейшей страховой истории России.

Очень хорошую динамику показало страхование имущества граждан (+29,4%, 38,6 млрд рублей). Лидером сегмента исторически

является ООО «Росгосстрах» с 16,1 млрд рублей премий. Активное развитие этот вид получил благодаря страхованию через банковский канал.

По сравнению с 2013 годом объем выплат в целом по портфелю увеличился у большинства страховщиков. Наибольший коэффициент выплат из Топ-50 страховщиков по премиям имеет ОАО «Страховая группа «МСК» (114,78%).

## Страхование средств наземного транспорта

В сегменте автокаско сохраняется тенденция опережающего роста выплат над ростом премий. Причинами уменьшения темпа роста стали сокращение продаж новых легковых автомобилей на 10,3% по сравнению с 2013 годом, введение заградительных тарифов на отдельные автомобили.

Ситуация с убыточностью по автокаско очень тяжелая. Коэффициент выплат вырос с 73,58% в 2013 году до 78,6% в 2014 году.

Количество страховщиков, занимающихся этим видом страхования, уменьшилось с 217 в 2013 году до 210 в 2014 году. У 65 из них коэффициент выплат превышает среднерыночный уровень, у 35 – 100% (в 2013 году таких компаний было 64 и 28 соответственно).



**Геннадий  
Гальперин,**

генеральный директор  
«ВТБ Страхование»:

«Портфель «ВТБ Страхование» по итогам 2014 года вырос на 20%, а чистая прибыль составила 8,5 млрд руб. В основном эти результаты были обеспечены за счет банко-страхования и корпоративного страхования, являющихся для компании приоритетными направлениями. Кроме того, в 2014 г. компания начала сотрудничество с рядом крупнейших ритейлеров по продаже страховых продуктов. Также было запущено направление «ВТБ Страхование жизни», в рамках которого стартовали продажи продуктов по накопительному и инвестиционному страхованию жизни. Уже к концу 2014 г. страховой рынок начал

показывать снижение темпов роста, и есть все основания считать, что в 2015 г. эта тенденция продолжится, за исключением лишь того, что в связи с повышением базовой тарифной ставки и ряда коэффициентов заметно вырастет рынок ОСАГО. При планировании нам, несомненно, пришлось скорректировать свои ожидания. Например, план по росту портфеля компании несколько меньше того, какой мог бы быть при прочих равных условиях. Однако общий принцип – рост быстрее рынка – для нас остается неизменным. Традиционно ключевой остается ориентация компании на прибыль и эффективность работы».

## ОСАГО

Сегмент ОСАГО остался в 2014 году наряду со страхованием средств наземного транспорта наиболее проблемным для рынка. При этом благодаря повышению тарифов удалось сократить разрыв между темпом роста премий и выплат. Концентрация сегмента снизилась среди компаний с 4-го места и ниже. Доля рынка 3 крупнейших страховщиков ОСАГО по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, наоборот, выросла на 9,5 п. п., до 51,79%. По итогам 2014 года коэффициент выплат по ОСАГО составил в среднем по рынку

59,84%, что на 2,2 п. п. больше, чем за 2013 год. В 8 регионах уровень выплат превышает 77%, при этом в Камчатском крае он составляет 295%. Если в 2013 году в составе Топ-20 страховщиков ОСАГО не было ни одной компании с коэффициентом выплат более 77%, то в 2014 году таких компаний уже 4, причем у 2 из них данный коэффициент превышает 100% (ОАО «Страховая группа «МСК» – 389% и ОАО «СК «Альянс» – 188%). Лидеры рынка ОСАГО – ООО «Росгосстрах» и ОСАО «РЕСО Гарантия» – улучшили показатели убыточности (соотношение выплат и премий по ОСАГО в 2014 году составило 49%).



*Пусть всегда светит солнце!*

Страховая Акционерная Компания  
**ЭНЕРГОГАРАНТ**

+7 (495) 737-03-30

energo Garant.ru



**Наталья Карпова,**  
исполнительный вице-  
президент «Группа  
Ренессанс страхование»:

«Для «Ренессанс страхование» 2014 год закончился очень удачно. Компания приросла в прибыльных и перспективных сегментах, существенно улучшила эффективность бизнеса. В корпоративном сегменте сохранились высокие темпы роста нового бизнеса (выше, чем в Топ-10 на страховом рынке), но что немало важно – пролонгированных договоров. Это означает, что клиенты выбирают нашу компанию из года в год. Например, рост бизнеса в ДМС превысил 15% (при росте рынка 7,9%), а уровень пролонгации договоров составил порядка 90%. У нас есть клиенты, которые страхуются в компании свыше семи лет. Рост бизнеса для нас – это прежде всего подтверждение правильности выбранной стратегии развития. Мы инвестируем в каче-

ство сервиса, урегулирования, привлекаем современные IT-технологии, которые позволяют нашим клиентам экономить деньги и время при покупке полиса в компании. В кризис разработали для работодателей бесплатные профилактические опции и программы управления здоровьем для дополнительной мотивации персонала.

В I квартале 2015 года доходы населения упали. Люди стали отказываться от страхования или делать выбор в пользу более экономичных продуктов. Мы вывели на рынок новые продукты в страховании автомобилей, ДМС, которые позволяют не отказываться от качественной страховой защиты даже в кризис. Это страхование с франшизой и возможность предоставления рассрочки платежей».

## Перестрахование

Объем премий по входящему перестрахованию, которым занимаются 104 компании (в 2013 году – 108 компаний), за 2014 год составил 48,45 млрд рублей. 34 перестраховщика из Топ-50 показали положительную динамику объема премий. По сравнению с 2013 годом объем входящего бизнеса вырос на 8,3%. При этом объем премий, получаемых в РФ, увеличился на 1,42%, а поступающих из-за рубежа – на 25,46%. В итоге доля зарубежного бизнеса составила 33% (в 2013 году – 29%).

Если в прошлом году темп роста объема входящего бизнеса был в 2 раза ниже темпа роста премий, то в 2014 году они практически равны. Наибольшее положительное влияние на рынок входящего перестрахования оказали перестрахование имущества юридических лиц, сельскохозяйственных рисков и ответственности за причинение вреда третьим лицам.

## В 2014 году соотношение страховых премий и ВВП составило 1,39% против 1,3% в 2013 году, но темп роста премий (8,5%) оказался ниже уровня инфляции (11,36%)

Доля специализированных перестраховщиков по сравнению с прошлым годом практически не изменилась. Лидирующие позиции остаются за крупными универсальными компаниями, которые имеют международные рейтинги, а также облигаторные договоры с крупными зарубежными перестраховщиками.

Объем премий, переданных в перестрахование, в 2014 году увеличился до 138 млрд рублей (в 2012 году – 112 млрд рублей, в 2013 году – 120 млрд рублей). 73% рисков передается за рубеж. Это объясняется слабостью российской перестраховочной отрасли (низкая емкость, более низкие рейтинги по сравнению с иностранными компаниями, малый опыт урегулирования крупных убытков).

## Итоги

2014 год характеризовался динамичностью событий. Замедление российской экономики сказалось и на страховом секторе. В 2014 году соотношение страховых премий и ВВП составило 1,39% против 1,3% в 2013 году, но темп роста премий (8,5%) оказался ниже уровня инфляции (11,36%).

В условиях отсутствия внешних «точек роста» внимание страховщиков сосредоточилось на развитии неагентских каналов продаж (банки, нефинансовые посредники, интернет).

Удалось частично снять напряженность в сегменте ОСАГО: проведен 1-й этап повышения тарифов, введен тарифный коридор, начато внедрение Единой методики расчета ущерба, работает автоматизированная система учета договоров ОСАГО. 2-кратное в течение полугодия повышение тарифов по ОСАГО

будет одним из драйверов количественного роста рынка в 2015 году.

Стагнация экономики, сокращение инвестиционных программ,

завершение крупных строительных проектов, исключение расходов на СМР из сводных сметных расчетов оказали негативное влияние на сегмент корпоративного страхования. В 2015 году влияние негативных факторов сохранится. Возможен отказ от страхования рисков экономических субъектов, попавших под санкции, в частности, предприятий оборонного комплекса, в том числе из-за проблем с перестрахованием.

Позитивные ожидания страховщиков в розничном сегменте связаны с продажами коробочных продуктов, возможным введением массового страхования жилья, негативные – с сокращением платежеспособного спроса, высоким уровнем мошенничества. ■

# Бизнес на письмах

Как открыть дело, имея 15 тыс. рублей, и за три года выйти на выручку в 10 млн

Основатель студии email-маркетинга Out of cloud Виталий Александров начал свой бизнес в 19 лет, учась на третьем курсе Высшей школы экономики, на факультете государственного и муниципального управления. После учебной практики в аппарате губернатора Тюменской области он быстро понял, что госслужба – не его призвание. «Результаты вложенного труда в этой сфере проявляются очень медленно», – говорит Александров.

Предприимчивый студент зарегистрировал компанию в октябре 2011 года со своим однокурсником, который имел опыт в SMM. Затраты на сайт и дизайн коммерческого предложения составили 15 тыс. рублей. Изучая западные источники, Александров наткнулся на термин email-маркетинг, в России практически неизвестный, и решил освоить это направление. Поначалу собеседники Александрова относились к идее с предубеждением. «Ок, спам», – слышал молодой бизнесмен. «Тогда я понял, что мне нужно самому «раскачать» рынок, – говорит основатель Out of cloud. – Я начал ходить по конференциям и преподавать в школе онлайн-образования «Нетология», выкладывая свои лекции на Youtube». Это позволило компании раскрутиться без инвестиций в продвижение. «Весь наш маркетинг – это полезный контент и «сарафанное радио», – делится опытом Александров.

Через два года российские интернет- и оффлайн-магазины, туркомпании, банки осознали полезность взаимодействия с клиентами при помощи email-рассылок. «Сегодня мы на гребне волны, в том числе благодаря кризису: клиенты снижают «косты» и ищут точечные инструменты, от которых можно просчитать отдачу», – объясняет Александров. По его данным, возврат вложений в услуги Out of cloud составляет не менее 400% в течение 180 дней. Один из кейсов Out of cloud – триггерное письмо «забытой корзины». По статистике, люди бросают 70% начатых заказов, зачастую отвлекаясь на другие дела.

Таких клиентов можно вернуть: им отправляется письмо со списком «забытых» товаров. Кроме того, студия предлагает такие услуги, как составление шаблона письма, автоматизация рассылки, разработка стратегии email-маркетинга.

По итогам 2012 года выручка Out of cloud составила 750 тыс. рублей, в 2013-м – уже 5 млн, а в 2014-м – 10,5 млн рублей. Среди заказчиков студии Metro Cash&Carry, Уральские авиалинии, Рута, АО «Альфа-банк». Росту компании не помешали личные убеждения Виталия Александрова: он не работает с производителями табака и алкоголя и не берет в команду соискателей с вредными привычками. «Такие люди на другой волне, чем мы», – объясняет бизнесмен.

Полгода назад компания пережила микропотрясение. «Банк24.ру», в котором обслуживалась Out of cloud, лишился лицензии. «Я в тот момент был на отдыхе и позвонил своей заказчице в Альфа-банк. Оказалось, у них есть возможность бронирования расчетного счета. Мне сразу же выслали новый номер, а после того как оформление было завершено, все перечисленные клиентами деньги «упали» на счет», – рассказывает Александров. Выбором банка предприниматель остался доволен: он активно пользуется «Альфа-Бизнес Мобайл» и сам проводит платежи, когда бухгалтер, молодая мама, отлучается на прогулки с детьми, а также использует корпоративную карту для регулярной оплаты digital-сервисов, таких как Google-приложения, система управления проектами и др.

Новые технологии предприниматель стремится привнести и в свой собственный бизнес. «Мы реинвестируем прибыль, вкладываем ее в разработку масштабируемых IT-решений. Те же письма «забытой корзины», к примеру, можно автоматизировать. И тогда силами команды в 20 человек мы сможем обслуживать не 30, а, скажем, 1000 клиентов одновременно», – мечтает Александров. «Наш план по выручке на 2015 год – 50 млн рублей, все предпосылки для этого есть», – уверен глава Out of cloud. ■

Андрей Веслов



**Виталий Александров,**  
основатель студии  
email-маркетинга  
Out of cloud

# Тренды недели

Почему правительство не в силах обеспечить экономический рост, и чем закончилась многолетняя дискуссия о накопительной пенсионной системе

Дмитрий Диков

## Документ, полный пустоты

Министерство экономического развития опубликовало проект «Основных направлений деятельности правительства на 2016–2018 годы» – документ, мягко говоря, ни к чему не обязывающий, но очень парадный. Парадность заключается в одном ключевом тезисе – к 2018 году Россия должна выйти на общемировые темпы экономического роста. Сразу скажем: как это должно произойти, авторы не уточняют.

Начинается документ достаточно бодро. Авторы перечисляют вызовы и проблемы, с которыми столкнулась российская экономика. Это, например, падение мирового спроса на традиционные сырьевые ресурсы, геополитическая напряженность, выражающаяся в ограниченности доступа к западным рынкам капитала и технологий, а также тяжелая демографическая ситуация, предполагающая ежегодное сокращение населения в трудоспособном возрасте на 1 млн человек. Говорится о чрезмерно раздутом госсекторе, неэффективности социальных расходов, тотальном отставании России от мирового технологического

прогресса. Причины, которыми можно было бы объяснить торможение российской экономики после 2011 года, не разбираются.

Остальная часть документа посвящена общим идеям и проектам, которые предстоит реализовать кабмину. Их много, поэтому перечислим самые показательные.

Сразу же смущают планы приватизировать к 2018 году большинство объектов нестратегического назначения и в целом сократить госсектор. Вызывает вопросы идея именно через госзаказ и закупки госкомпаний стимулировать развитие в стране инноваций. И совсем уж до неприличия напоминает президентский срок Дмитрия Медведева стремление разрабатывать инновации в рамках заданных сверху «дорожных карт» и на базе разномастных инновационных кластеров. О грядущем улучшении инвестиционного климата в стране можно даже не упоминать.

В самом начале документа говорится о проблемах с доступом к инвестиционному капиталу. Но раздел, посвященный этому вопросу, поражает своей слабостью. Конкретно в документе говорится только о докапитализации банков через механизм ОФЗ и субсидировании ставок по ипотечным кредитам. Авторов документа не смущает, что перечисленные инструменты по сути антикризисные, рассчитанные на короткий промежуток времени и, по мнению многих экспертов, явно недостаточные для активизации инвестиционного процесса. А вот про фронтальное снижение ставок, необходимое экономике, речи не идет – эта тема, видимо, окончательно отдана на откуп Центральному банку, самозабвенно борющемуся с инфляцией.

При этом упоминаются тарифы естественных монополий – те, что, по сути, подпитывают рост цен. Говорится, что они будут впредь индексироваться в соответствии с ориентирами ЦБ по инфляции. При этом же провозглашается благая цель по сокращению операционных

В надежде на рост экономики правительство решило положиться на закупки госкорпораций



издержек госкомпаний, к которым в том числе относятся естественные монополии. Но почему в случае повышения эффективности работы монополий и высвобождения у них дополнительных финансовых ресурсов необходимо по-прежнему индексировать их тарифы по инфляции? В таком случае ведь можно вообще рассмотреть вопросы заморозки тарифов.

Возможно, ОНДП и не предполагает подробных отраслевых планов по возобновлению экономического роста – как, в принципе, и все документы, выходящие из-под пера российских министерств. Но в таком случае возникает вопрос: в каком документе правительство наконец сможет продемонстрировать хотя бы начальные навыки стратегического планирования?

## Копить вас заставят

Власти наконец-то поставили точку в дрящемся не первый год споре о будущем накопительной пенсионной системы. «Судьба накопительного элемента пенсии – решение принято. Накопительный элемент сохранится», – торжественно заявил Дмитрий Медведев, открывая в минувший четверг заседание правительства. Таким образом, победа – за экономическим блоком кабмина и миллионами будущих российских пенсионеров. Среди проигравших – социальный блок, возглавляемый вице-премьером Ольгой Голодец, которая настойчиво боролась последние годы за отмену обязательных накопительных пенсий и превращение их в добровольные. Одно плохо – на то, чтобы отменить мораторий на перечисление в 2014–2015 годах накопительной части страховых выплат и в негосударственные пенсионные фонды, власть уже не хватило. А речь, между тем, идет о сумме более 0,5 трлн рублей, которые фактически изъяли у 22 млн будущих пенсионеров. Когда, в каком объеме и за счет каких источников будет происходить возврат этих денег, пока неясно.

В любом случае тот факт, что власти наконец-то определились в своем отношении к накопительной пенсионной системе, позволяет запустить на новом, более содержательном уровне еще одну застарелую дискуссию – как максимально эффективно использовать пенсионные накопления, объем которых сегодня составляет порядка 3 трлн рублей. Польза от них сейчас настолько мала, что даже пресловутая заморозка накопительных выплат на этом фоне выглядит удачной идеей: тут хотя бы деньги идут на понятные цели – вы-



Артём / Геодакент/ТАСС

платы нынешним пенсионерам. Еще одна претензия к накопительным пенсиям появилась как раз на минувшей неделе, когда Центробанк объявил годовые результаты НПФ по инвестированию накоплений. Средняя доходность 4,9% годовых при инфляции 11,4% – очень удручающие цифры. Только один небольшой фонд сумел обогнать инфляцию и продемонстрировал доходность 42% годовых. Правда, особо напрягаться для этого ему не пришлось – он вовремя вложил пенсионные накопления в валюту.

А хочется на самом деле, чтобы пенсионные накопления не просто лежали на депозитах в банках, но и вкладывались в реальную экономику. Для этого правительство готовит

Средняя доходность инвестирования накопительных пенсий в 2014 году отстала от инфляции более чем в два раза

## Правительство решило вернуться к общемировым темпам роста только в 2018 году, одновременно приватизируя госсобственность и увеличивая госзаказ и закупки госкомпаний

ряд новаций, расширяющих инвестиционные возможности НПФ. Наиболее интересная и рискованная из них – упростить покупку фондами облигаций, выпускаемых инфраструктурными организациями в рамках концессий. Сейчас покупать такие бумаги можно, только если им присвоен определенный рейтинг. Уже возникла идея вложить пенсионные деньги в строительство моста через Керченский пролив в Крым. Но обеспечат ли инвестиции приемлемую доходность? Вопрос остается без ответа. ■



Михаил Пучков/ТАСС

# «Вся Донецкая область – это наша территория»

Кристиан Нееф,  
текст  
Владимир  
Широков,  
перевод

Глава непризнанной Донецкой народной республики Александр Захарченко в интервью журналу «Шпигель» заявил, что теперь не верит в возможность федерации ДНР с Украиной, пригрозил выставить Киеву счет за разрушения в Донбассе и пообещал как можно быстрее и желательнее мирным путем восстановить ДНР в старых границах Донецкой области.

– В последние дни вы неоднократно утверждали, что Киев готовится развязать новую войну. И правда, на линии прекращения огня снова слышны выстрелы – в частности, рядом с аэропортом Донецка и под Мариуполем. Минские договоренности провалились?

– Аэропорт и населенный пункт Широкино под Мариуполем, за который ведутся бои, – это знаковые места как для нас, так и для украинских военнослужащих. Киев хочет как можно скорее вернуть аэропорт. И Киев из всех минских договоренностей не выполнил ни одного пункта. Прежде всего мы должны были выйти на прямой контакт с Киевом, но этого так и не произошло.

– Если мир так и не наступит, это будет вина исключительно Киева?

– 90% всех требований в минских договоренностях относятся к Киеву. Мы сделали все возможное: отвели военную технику, передали другой стороне пленных.

– Всех?

– Что значит «всех»? Мы передали последних 16 украинцев, но потом война продолжилась, и каждая из сторон берет новых пленных. Киев не отводит тяжелую военную технику.

– Но ведь и вы сделали так же мало. ОБСЕ подтвердила, что ваши люди в последние дни обстреливали такие города, как Авдеевка.

– Если мы отводим свою военную технику, а противная сторона наносит по нам удары, то мы должны отвечать. Ведь это логично, не правда ли? Поэтому в конечном итоге тяжелые вооружения возвращаются на свои прежние позиции.

– Это замкнутый круг. То есть война продолжается.

– Потому что наша территория незаконно оккупирована киевскими властями. А мы считаем, что «наша территория» – это вся Донецкая область в тех границах, в которых она раньше входила в состав Украины.

– Есть информация, согласно которой Россия продолжает присылать в поддержку



◀ Александр Захарченко против любых голубых касок – и западных, и российских

вам военнотружущих и военную технику, ее подтвердил в своем интервью один тяжелораненый российский танкист. Упорно отрицать данный факт – значит лицемерить.

– Послушайте, здесь, в ДНР, находятся два моих брата, двоюродный и троюродный. Оба они – граждане России, но вместе с тем это мои родственники. Один жил в Астрахани, другой – в Иркутске. Один из них бывший кадровый офицер. И это есть военная помощь России? Я говорю, что мои братья приехали сюда, чтобы помочь мне. Киев говорит, что это российская помощь.

– Сколько всего у вас человек под ружьем? 23 000, как вы сказали недавно? Плюс 60 000 резервистов?

– Уже больше, но это военная тайна. Те 60 000 – это добровольцы, которые записались в военкоматы и, если потребуется, готовы взять в руки оружие.

– В настоящий момент не похоже, что вы можете найти политический компромисс с Киевом. Президент Порошенко называет Донецкую и Луганскую народные республики «оккупированными территориями», а вы угрожаете, что пойдете брать Мариуполь и Харьков.

– Я всегда говорил: Донецкая народная республика – это вся бывшая Донецкая область. Ту ее часть, которая еще не контролируется, мы считаем незаконно оккупированной территорией. Харьков сюда не относится.

– До границ прежней Донецкой области вам еще далеко.

– Что значит «далеко»? Это всего лишь 120 км.

– Когда вы хотите занять эту остающуюся территорию?

– Чем быстрее, тем лучше. И по возможности мирным путем.

– Почему ни вы, ни глава Луганской народной республики в Минске не захотели подписать тот текст, который согласовали Меркель, Олланд и Путин?

– Потому что первоначальные варианты документа – а их было четырнадцать – абсолютно не соответствовали тому, с чем мы могли согласиться. В конечном итоге мы подписали то, что на тот момент считали наиболее выгодными для нас условиями.

– И только под давлением со стороны Владимира Путина.

– Да, давление было сумасшедшее не только со стороны Российской Федерации, но и со стороны Европы, и со стороны Киева. Но мы воспринимаем Минск только как первый этап к возможному урегулированию. Украинская сторона, напротив, считает документ соглашением, в котором были

окончательно урегулированы все спорные вопросы. Мы настаиваем на прямых переговорах с Киевом.

– Украинская сторона требует разместить в Донбассе международные миротворческие войска. Почему вы против?

– Существует, например, в Уставе ООН ряд условий для размещения таких войск. От Киева требуется признать, что на Украине идет настоящая война, и ввести военное положение. Но этого Порошенко делать не хочет, ведь тогда МВФ откажется предоставлять Украине кредиты. Кроме того, мы в состоянии самостоятельно решить проблемы у нас. Чужие войска едва ли смогут положить конец военным действиям.

– В российской Думе звучат требования направить в Донбасс российские голубые каски. Для вас это приемлемый вариант?

– Мы должны решить свои проблемы самостоятельно.

– Украинская сторона хочет сначала провести региональные выборы на востоке Украины, вы же настаиваете, что до этого должны быть внесены изменения в украинскую конституцию и определен статус мятежных территорий. Но ведь это займет месяцы.

## «Мы в состоянии самостоятельно решить проблемы у нас. Чужие войска едва ли смогут положить конец военным действиям»

– Почему нельзя делать эти вещи параллельно? Почему нельзя, не дожидаясь этого, снять экономическую блокаду?

– Если на контролируемых вами территориях состоятся открытые выборы, в них смогут принять участие в том числе и те люди, которые после начала войны бежали в другие регионы Украины, поскольку они не разделяют ваших политических установок?

– Их количество существенно меньше числа тех беженцев, которые уехали в Россию. В Донецкой народной республике до начала войны жили 4,8 миллиона человек, около миллиона из них сегодня находятся в России, возможно, 2,3 миллиона остаются здесь.

– Таким образом, остается еще больше миллиона.

– Пусть они проголосуют вместе с нами. Но из этого миллиона семьсот тысяч живут на временно оккупированных Украиной территориях Донецкой народной республики.

– Сразу после выборов киевское правительство должно полностью взять под свой контроль государственную границу. Разве вы можете



Вадим Брайдов / «Профиль»

Вверху: восстановление Донбасса должно финансировать Украина, считают власти непризнанной ДНР.  
Справа: численность армии ДНР – военная тайна



РИА «Новости»

принять такое решение? Ведь тогда вы окажетесь отрезаны от России.

– На самом деле там сказано, что это мы должны взять границу под свой контроль. В соответствии с минскими договоренностями мы сформировали пограничную службу, в ближайшие три недели будет завершено строительство пограничных застав. После этого незаконный переход границы станет уже невозможным.

– Если границу будете контролировать только вы, российская военная техника сможет и дальше беспрепятственно попадать на вашу территорию.

– Вы когда-нибудь сами наблюдали на границе такую картину?

– Бои за Дебальцево в феврале без российской помощи были бы невозможны.

– При взятии Дебальцево под моим командованием были 587 человек. Поверьте, я не видел ни одного регулярного подразделения российской армии. Я там сам получил ранение.

Продолжение темы читайте в следующем номере журнала «Профиль»

– Вы когда-нибудь верили в возможность федерации или конфедерации с остальной Украиной?

– В марте–апреле 2014-го конечно. Но сегодня такой возможности больше не существует.

– Вы требуете признания вашей республики Россией и Украиной?

– Еще быстрее ее следовало бы признать Германии, это облегчило бы жизнь людей здесь.

– С начала экономической блокады жителям вашей республики приходится несладко. Как вы с этим боретесь?

– Мы начали платить пенсии. Мы постепенно восстанавливаем добычу угля, кроме того, снова осуществляются железнодорожные перевозки. И по углю, и по металлу мы постепенно возвращаемся к объемам производства предыдущего года.

– Деньги на пенсии поступают из России? Поэтому вы производите выплаты в рублях?

– Мы поставляем уголь в том числе и в Россию, поэтому получаем в том числе и рубли. И неужели вы думаете, что Украина могла бы прожить без нашего угля? Она покупает его всеми возможными обходными путями. ЕС тоже заинтересован в нашем угле – Болгария, Польша, Румыния и в особенности Испания.

– Кто должен профинансировать восстановление Донбасса?

– Разумеется, Украина. Это она здесь все разрушила.

– Украина банкрот, а России достаточно забот с Крымом.

– То, что Украина банкрот, – это проблема не наша, мы не граждане Украины. Мы выставим ей счет.

– Насколько вы продвинулись с ликвидацией тех военных формирований, которые воевали самостоятельно?

– По условиям минских договоренностей мы были обязаны разоружить те формирования, которые не относились ни к народной милиции, ни к батальонам территориальной обороны. Это было сделано без эксцессов, и люди, которые были разоружены, нашли себя в Министерстве внутренних дел или в других батальонах.

– Ваш предшественник, бывший глава правительства Александр Бородай, сожалел, что Россия не поддерживает независимость людей в Донбассе так же, как она поддержала независимость русских в Крыму. Вы с ним согласны?

– Это его личное мнение. Но если бы здесь была такая же «русская весна», как в Крыму, я был бы только обеими руками за это. ■



Марина Гаспарян/ТАСС

# Политика ядерного недержания

В условиях конфронтации с Западом Россия рассчитывает на «сдерживающий фактор» немирного атома

Алексей Баусин

В понедельник, 27 апреля в Нью-Йорке собираются дипломаты из 190 стран, подписавших Договор о нераспространении ядерного оружия (ДНЯО), одно из краеугольных соглашений эпохи холодной войны, которое призвано ограничить возможность вооруженного конфликта с использованием атомных бомб.

Договор, вступивший в силу в 1970 году, предусматривает, что страны с наиболее масштабными запасами атомного оружия – СССР, США, Великобритания, Китай, Франция – сокращают свои арсеналы, а не успевшие вступить в ядерный клуб государства не предпринимают попыток их занять. Многие страны-участницы договора считают, что США и Россия фактически отказались от идеи дальнейшего сокращения своих стратегических вооружений.

В этом году группа стран собирается поднять вопрос о введении тотального запрета на ядерное оружие – инициаторами выступают в основном государства Латинской Америки и Африки. Но до конкретного воплощения этой

идеи дело вряд ли дойдет. В условиях нынешнего жесткого противостояния России и Запада именно ядерное оружие используется Москвой в качестве идеального «сдерживающего фактора» США и их союзников. Во всяком случае, такое впечатление возникает, если прислушаться к выступлениям российских официальных лиц и ведущим федеральных телеканалов.

## Бронепоезд на запасном пути

«Процесс пошел» 16 марта прошлого года, когда в Крыму состоялся референдум о присоединении Крыма к России. В тот день телеведущий Дмитрий Киселев напомнил зрителям в своей итоговой программе, что Россия – единственная страна, которая «способна превратить США в радиоактивный пепел». Позднее, впрочем, телеведущий в интервью датской газете Jyllands-Posten пояснил, что его высказывание нельзя истолковывать в том смысле, что будто у него или России – агрессивные намерения. Но цитата российского журналиста широко разошлась по иноязычным СМИ.

У России три верных союзника – армия, флот и ядерные силы (на фото: МБР «Тополь» на полигоне «Алабино»)



Борьба за лидерство в мире не мешала Леониду Брежневу и Ричарду Никсону обсуждать взаимное сокращение ядерных арсеналов

В России тема возможного применения «оружия Судного дня» стала неотъемлемой частью общественной дискуссии что невозможно было бы представить даже в эпоху СССР. О том, что Россия – ядерная держава, Владимир Путин регулярно напоминает общественности (см. справку).

В марте этого года информационные агентства цитировали комментарий Владимира Путина к фильму «Крым. Путь на Родину» о том, что российские власти были готовы привести в повышенную боеготовность ядерные силы в ходе присоединения полуострова к России. «Мы готовы были это сделать. Я же разговаривал с коллегами и говорил им, что это (Крым) – наша историческая территория, там проживают русские люди, они оказались в опасности, мы не можем их бросить», – сказал тогда Путин.

19 марта социологический центр ЦИМЭС опросил пользователей социальных сетей, согласны ли они с утверждением, что Россия должна применить ядерное оружие в случае внешнего вторжения в Крым. 47% опрошенных ответили, что применение ядерного оружия недопустимо, потому что оно может уничтожить все живое. 14% ответили, что Запад не способен вести диалог, и если он готов ввести войска на нашу территорию, то пусть готовится к ядерному возмездию. Согласно данным мартовского

опроса «Левада-Центра» на схожую тему, 50% респондентов поддержали тезис о том, что «с Западом можно только так и разговаривать, они понимают, когда с ними говорят с позиции силы». 27% опрошенных отнеслись к этому с осуждением.

«Декларации с самого верха раздаются грозные, мы ядерная держава и не советуем с нами связываться. На Западе не делают такого акцента на ядерном оружии», – отмечает академик, руководитель Центра международной безопасности ИМЭМО РАН Алексей Арбатов. Почему российские официальные лица стали так часто напоминать о наличии у России ядерного оружия? «Когда Россия присоединяла Крым и стала помогать повстанцам на юго-востоке Украины, возникло серьезное опасение, что НАТО вмешается напрямую, – выдвигает свою версию Арбатов. – И поэтому Западу посылался сигнал – не вмешивайтесь. Этим в значительной степени объясняется пафос, с которым разыгрывалась ядерная тематика». «В НАТО прекрасно осведомлены о нашем ядерном потенциале и вполне реально представляют планы его применения. Поэтому, может быть, напоминать об этом лишний раз и не было необходимости», – считает эксперт.

Российская ядерная риторика не осталась незамеченной. «В НАТО растет обеспокоенность российской стратегией использования ядерного оружия и признаками того, что российские военные планировщики могут понизить порог использования ядерного оружия в любом конфликте», – сообщало агентство Reuters еще в феврале этого года. «Американские официальные лица говорят, что у них нет каких-либо доказательств, что Россия действительно начала возвращать или же приводить в боеготовность свой ядерный арсенал», – писала на днях The New York Times. «Но эти угрозы неизбежно усиливают напряжение и могут повысить вероятность смертельных просчетов». Такова «волшебная сила» произносимых слов: они беспокоят, хотя в обновленной российской Военной доктрине, принятой в конце 2014 года, написано, что ядерное оружие может быть использовано только в том случае, если оружие массового поражения было применено против России или ее союзников или же в случае агрессии, которая ставит под угрозу само существование государства.

«Эти заявления, конечно же, используются на Западе, чтобы нарисовать картину теперь уже российской ядерной угрозы и под это дело выбить больше денег на военные нужды.

## Владимир Путин о ядерном оружии

«Я хочу напомнить, что Россия является одной из наиболее мощных ядерных держав. Это не слова, это реалии. Более того, мы укрепляем наши силы ядерного сдерживания, мы укрепляем наши вооруженные силы. Мы продолжаем наращивать этот потенциал и будем это делать, но не для того, чтобы кому-то угрожать, а для того, чтобы чувствовать себя в безопасности». (На молодежном форуме «Селигер» в августе 2014 года)

«Я приводил, знаете, на Валдайском клубе так называемом, пример и вспомнил наш наиболее узнаваемый символ: медведя, который охраняет свою тайгу. Вы знае-

те, в чем дело? Если продолжить такие аналогии, мне самому иногда приходит в голову мысль: может быть, мишке нашему надо посидеть спокойненько, не гонять поросят и подвинков по тайге, а питаться ягодками, медком. Может быть, его в покое оставят? Не оставят, потому что будут всегда стремиться к тому, чтобы посадить его на цепь. А как только удастся посадить на цепь, вырвут и зубы, и когти. В сегодняшнем понимании это силы ядерного сдерживания. Как только, не дай бог, это произойдет, и мишка не нужен, так тайгу будут сразу прибирать». (На большой пресс-конференции в декабре 2014 года).

Власти США сокращают военные бюджеты, ВПК и Пентагон этому отчаянно сопротивляются, а тут как нельзя кстати эти заявления», – отмечает Алексей Арбатов.

### Путем взаимных обвинений

В преддверии конференции в Нью-Йорке Россия обвинила США в нарушении одного из краеугольных пунктов ДНЯО. Согласно положениям договора, страны, обладающие ядерным оружием, обязуются не передавать его кому бы то ни было, так же как и контроль над таким оружием или взрывными устройствами, ни прямо, ни косвенно. «Американцы нарушают ДНЯО, потому что у них тактическое ядерное оружие размещено в Европе на территории пяти стран», – заявил на минувшей неделе министр иностранных дел Сергей Лавров в интервью радиостанциям «Спутник», «Эхо Москвы» и «Говорит Москва». «Более того, в НАТО существует программа, в соответствии с которой к обслуживанию, к обладанию навыками обращаться с этими системами тактического ядерного оружия привлекаются граждане этих государств и других стран НАТО помимо Соединенных Штатов», – отметил министр.

Заместитель госсекретаря США по контролю над вооружениями и международной безопасности Роуз Готтемюллер, в свою очередь, заявила, что тактическое ядерное оружие в Европе «в действительности остается под оперативным контролем США» и о нарушении договора речи не идет.

СССР и США вели переговоры по контролю над вооружениями даже в условиях конфронтации, напоминает директор программы «Ядерное нераспространение и Россия» ПИР-центра Андрей Баклицкий. «Сейчас, к сожалению, международная обстановка неблагоприятна и начинает влиять и на процессы ядерного разоружения», – отмечает эксперт. «До недавнего времени в мире была такая тенденция, что страны все меньше и меньше полагались на ядерное оружие, потому что понимали, что его использо-

вать не получится. Сейчас, в ситуации жесткого противостояния России и США, переговоры по сокращению ядерного оружия заморожены, к переговорам о мерах контроля в принципе относятся без особого энтузиазма. И у многих государств возникает ощущение, что обладание ядерным оружием дает привилегии».

### Гонка за лидером

«Ядерное оружие – слишком серьезная вещь, чтобы рассматривать его использование или даже возможность его использования в каких-то обычных политических обстоятельствах, особенно если мы говорим про отношения России с Западом», – отмечает Баклицкий. – «Угроза ядерной войны настолько отдаленна, что беспокоиться о ней не стоит».

Войны не будет, но битва за мир потребует известного приложения усилий. «Россия модернизирует свой ядерный потенциал – стратегический и оперативно-тактический, – но она не гонится за США, как это было в годы холодной войны, ракета к ракете», – говорит Алексей Арбатов. Российские ядерные системы развертываются так, чтобы иметь возможность преодолеть любую будущую систему американской противоракетной обороны, отмечает эксперт.

Соревнование разворачивается и на другом поле. Россия планирует сделать упор на высокоточные неядерные стратегические системы, в том числе большой дальности, чтобы не отстать от США, где ведутся работы над созданием сверхзвуковых неядерных ракет, способных поразить цель в любой точке земного шара. Кроме того, Россия развертывает систему воздушно-космической обороны, призванную парировать возможный удар американского высокоточного неядерного оружия.

Нынешняя российско-американская гонка вооружений несопоставима по своим масштабам со своим аналогом времен холодной войны, отмечает Арбатов. Но для российской экономики она может оказаться весьма обременительной. ■

# Долговая пучина

Российские банки больше не хотят выдавать кредиты, граждане – отдавать долги, а коллекторы – соблюдать закон

**Александр Баринов, Дмитрий Иванов**

Россиян уже в этом году может поразить новый опасный вирус – нежелание платить по долгам. Такой тревожный прогноз высказал на прошлой неделе финансовый омбудсмен (по-другому – общественный примиритель на финансовом рынке) Павел Медведев. В принципе, он сразу же предложил и рецепт от этой болезни – скорейшая реструктуризация долгов граждан перед кредитными организациями. Но даже название конференции, на которой об этом рассказал Медведев, – «2015: год невозвратных долгов» – внушало сомнение, что эту болезнь можно так легко вылечить. Тем более что эксперты нарисовали безрадостную картину: объемы кредитования граждан падают, число должников по уже выданным кредитам растет, возврат долгов замедляется, и даже у коллекторов, которые зарабатывают на их возврате, тоже все очень плохо.

Как ни странно и цинично, но в самом выгодном положении в теории оказались сами должники – в силу того, что им по большому счету просто уже нечего терять. Падение доходов из-за экономического спада лишило значительную часть граждан, набравших кредиты, возможности их оплачивать. А отбирать последние не только штаны, но даже квартиры и автомобили российские законы не то чтобы не позволяют (формально это предусмотрено), но дают массу возможностей этого избежать.

Судебные приставы в России выглядят внушительно, но в вопросах возврата долгов злостных неплательщиков пока остаются бессильны

## Хроника пикирующего заемщика

Ситуация на кредитном рынке выглядит действительно тревожно. По данным ЦБ РФ, на 1 марта этого года общая сумма просроченной задолженности по кредитам, предоставленным физлицам, составляла почти 730 млрд рублей (6,6% всего кредитного портфеля), увеличившись за год почти на 50%.

«Потребительское кредитование продолжает стагнировать», – отметил старший директор по финансовым организациям Fitch Ratings в Москве Александр Данилов. – Сектор вошел в пике, и пока неясно, с какими потерями и когда из него выйдет. Люди набрали слишком много долгов, это основная проблема. Когда люди тратят 30% своих доходов на обслуживание долгов, это уже серьезный уровень задолженности, 50–60% – уже запредельный. Начиная с 2012–2013 годов резко замедлился приток новых заемщиков. Но кредитные портфели продолжали расти. Это объясняется очень просто: существующие заемщики набрали больше кредитов. Средние потери по кредитам у банков достигли 17% за 6 месяцев 2014 года, а некоторые банки отчитались более чем о 20% потерь по итогам прошлого года. Просроченную на 90 и более дней задолженность фактически тоже можно относить к потерям, поскольку из таких долгов в итоге получается взыскать около 5%».

«В России насчитывается уже примерно 40 млн должников, примерно 10 млн из которых испытывают трудности с погашением задолженности, из них половина – 5 млн человек – просрочили платеж более чем на 3 месяца», – сообщил Алексей Саватюгин, президент Национальной ассоциации профессиональных коллекторских агентств (НАПКА), выступившей организатором конференции.

По многим параметрам данные о масштабах кризиса неплатежей отличаются. «Достоверной статистики по ситуации с невозвратом долгов крайне мало», – говорит Андрей Власс, финансовый омбудсмен Ассоциации антиколлекторов России (некоммерческая организация, занимающаяся защитой финансовых должников от неправомερных действий



кредиторов. – «Профиль».) – Последнее, что нам удавалось находить на сайте Минэкономразвития: сейчас в стране имеется порядка 50 млн заемщиков – частных лиц, из них порядка 20 млн числятся в должниках – это те, кто либо вообще уже не платит по кредитам, либо платит с задержками».

Даже при таком разбросе показатели числа россиян–неплательщиков по кредитам представляются сенсационными. Получается, что не способны вовремя или вообще платить по долгам от 25% до 40% граждан, взявших кредиты.

Чем это грозит в целом финансовой системе – вопрос отдельных исследований. Вкратце наиболее очевидные последствия советник председателя Ассоциации российских банков (АРБ) Эльман Мехтиев резюмировал так: «Количество убыточных кредитных организаций к марту 2015 года составило 252, или 30% от общего числа. В 2014 году таковых было вдвое меньше – 15%, в 2013 году – 10%, а в 2012 году – всего 6%.

На фоне беспрецедентно высокой доли убыточных банков общее число действующих кредитных организаций может продолжить сокращение не только вследствие отзывов лицензий, но и в результате экономической нецелесообразности продолжения деятельности».

## Дикое поле долгов

Что касается причин сложившегося положения, надо признать, что начавшийся в прошлом году экономический спад отнюдь не главная из них. Бить тревогу эксперты начали еще в 2012 году, когда стал наблюдаться устойчивый рост просроченной задолженности по кредитам физлиц (хотя тогда цифры были в разы меньше нынешних, к примеру, на 1 января 2012 года этот показатель составил всего 290 млрд рублей).

Тогда главной причиной наметившейся тенденции эксперты признали правовую неопределенность в сфере возврата кредитных и прочих долгов. Единственным законным механизмом их взыскания с физических лиц остается исполнительное производство по гражданским искам – то есть кредитор должен обратиться в суд, доказать свои претензии, и после в дело вступают судебные приставы, которые могут либо арестовать деньги и счета должника, либо арестовать и распродать его имущество. Однако на деле эти процедуры



## Показатели числа россиян–неплательщиков по кредитам представляются сенсационными. Получается, что не способны вовремя или вообще платить по долгам от 25% до 40% граждан, взявших кредиты

оказались крайне медлительными и несовершенными. Порой приставы решительно арестовывали любое имущество (включая анекдотические истории с арестом кошек и собак) за долги в несколько тысяч и даже сотен рублей, но могли годами тянуть истории с взысканием миллиардных долгов.

При этом основным инструментом возврата долгов, в том числе и для банков, стали появившиеся еще в 90-е годы коллекторские агентства. Законами их наличие и работа никак не регламентировались, зато эффективность не подлежала сомнению. Методы коллекторов были и остаются самыми простыми и действенными – всеми возможными способами (по телефону и при личных встречах) напоминать заемщикам о долгах, что нередко сопровождается угрозами и насилием.

В результате сложилась парадоксальная ситуация. Реально долги возвращались (в том числе и в интересах госбанков) коллекторами вне правового поля, а контролирующие органы в лице Генпрокуратуры и Роспотребнадзора выступали с разоблачениями незаконной деятельности коллекторов, давая гражданам советы, как от них избавиться. В итоге рост потребкредитования обернулся еще более

Согласно социологическим опросам, большинство россиян взяли потребкредиты лишь потому, что их предлагали, но многие не представляли, зачем это им нужно

стремительным ростом невозврата долгов, поскольку эффективных законных рычагов воздействия на заемщиков не было в принципе.

На этом фоне в 2012 году законодатели озаботились поправками в закон «О банкротстве (несостоятельности)», предусматривавшими введение института банкротства для физлиц, что, как считалось тогда, упорядочит и упростит систему возврата долгов. Но работа затянулась, и вступить в силу новые нормы должны лишь с июля 2015 года. Ситуация же с невозвратом кредитов за это время усугубилась и с началом экономического кризиса лишь проявилась более остро – у людей быстрее закончились деньги.

### Кредитные рекорды

Возможно, если бы кризис неплатежей развивался, как и прежде, неторопливо, у властей был бы временной запас на поиски решения. Но теперь его нет.

«Боюсь, этот «год невозвратных долгов» может превратиться в «вечность», – заявил финансовый омбудсмен Павел Медведев. – Ситуация ухудшается очень быстро. Я разговаривал с социологами и психологами, и они сравнили невозвращение долгов с заразной болезнью: если количество граждан, которые не обслуживают свои долги, становится слишком большим, тогда даже те, кто еще обслуживает свои долги, начинают сомневаться в том, что это необходимо. И платежная дисциплина нарушается».

Выражается это в том, что люди продолжают набирать новые кредиты, не расплачиваясь со старыми. По словам Медведева, прошли времена, когда большинство граждан имели на себе лишь один действующий долг, – теперь

на каждого заемщика приходится 2, 3 и даже 5 кредиторов. Последний такой «рекорд» – 46 кредитов в 28 финансовых организациях.

При этом отнюдь не рады возросшему объему работы и сами коллекторы, для которых чужие долги – фактически хлеб насущный.

«Сегодня те должники, которые впервые попадают к коллекторам, уже совсем не похожи на тех, что были год или два назад, – говорит гендиректор «Первого коллекторского бюро» Павел Михмель. – Теперь к нам попадают действительно проблемные заемщики. В последнее время мы наблюдаем рост доли кредитных карт в структуре долгов, которые передают нам на аутсорсинг, – это около половины из всего объема». В целом же, по данным Михмеля, рынок цессии (переуступки коллекторам долгов, которые сами банки уже не могут вернуть. – «Профиль») вырос в I квартале этого года к январю–марту 2014-го в 6 раз – с 32 млрд до 185 млрд рублей. То есть число людей, которые не хотят или не могут расплатиться по долгам, увеличилось в разы.

«По нашим оценкам, менее 0,2% должников, к которым впервые обращаются коллекторы, соглашаются оплатить долг с первого раза, – поделился проблемами президент НАПКА Алексей Саватюгин. – Сейчас только каждый четвертый должник, пообещавший заплатить долг, действительно его выплачивает в срок. Год назад это был каждый второй».

Глава «Первого коллекторского бюро» также привел примерный портрет современного должника: 48% мужчин, 52% женщин. Средний возраст мужчин – 33 года, женщин – 38 лет. Средний долг у мужчин – 74 тыс. рублей, у женщин – 68 тыс. рублей. Средний срок просрочки – 1,5 года у мужчин и 1,2 года у женщин.

### Инструкция по банкротству

Согласно вступающим в силу с 1 июля 2015 года изменениям закона, банкротом может быть признан гражданин, имеющий задолженность не менее 500 тыс. рублей и допустивший просрочку по выплате более 90 дней. Инициировать процедуру банкротства может как сам должник, так и его кредиторы.

Дела о банкротстве будут рассматривать суды общей юрисдикции. Если у должника есть постоянный источник дохода, составляется план реструктуризации долгов. На составление и согласование плана отводится полгода, в этом процессе участвуют сам должник, кредиторы

и финансовый управляющий. План реструктуризации должен быть реализован в течение 3 лет. Если согласовать план не удалось либо у гражданина нет постоянного источника дохода, суд признает его банкротом. После этого начинается реализация имущества должника, чем занимается финансовый управляющий. Вырученные средства распределяются между кредиторами пропорционально их требованиям к заемщику. Все долги, которые не удалось погасить, после завершения процедуры банкротства списываются, и гражданин-банкрот считается освобожденным от долгов.



## Дефицит цивилизации

Неадекватное поведение потребителей эксперты объясняют по-разному. «Сегодня около 40% потребителей пользуются кредитами, – говорит руководитель департамента исследований банковского сектора Национального агентства финансовых исследований (НАФИ) Ирина Лобанова. – В первую очередь это кредиты наличными, POS-кредиты (выдаваемые на конкретные товары прямо в торговых точках. – «Профиль») и кредитные карты. В основном люди оформляли кредиты потому, что им предлагали это сделать, многие даже не осознавали, есть ли у них такая потребность. Еще один грустный момент – 22% россиян, согласно опросам, считают, что нет ничего плохого в задержке выплат по кредитам. А 45% не знают, что делать, если у них возникнут трудности с выплатой кредита».

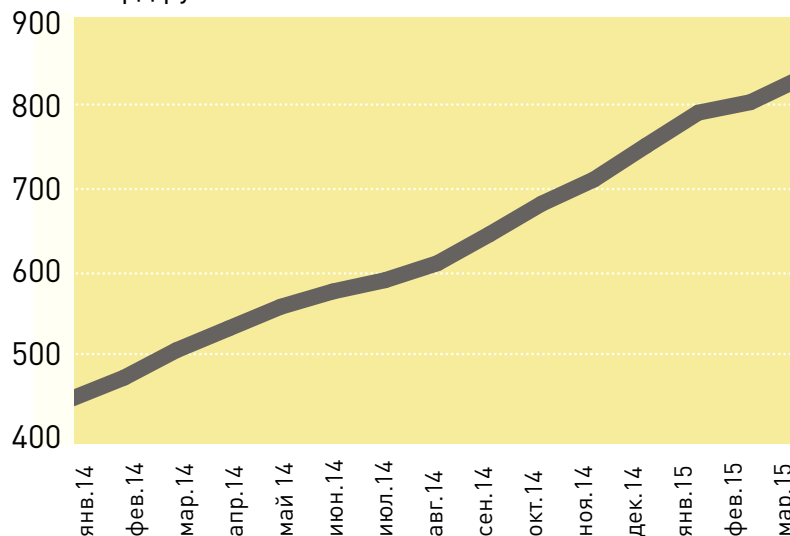
По словам Андрея Власа, им тоже все чаще приходится сталкиваться с гражданами, которые изначально берут кредиты без расчета их отдавать. И за юридической помощью обращаются не для того, чтобы им помогли цивилизованно рассчитаться с банком и закрыть проблему, а чтобы вообще избежать возврата денег.

«Фактически речь идет о своего рода потребительском экстремизме, злоупотреблении со стороны потребителей, – говорит представитель Ассоциации антиколлекторов. – И тому есть свои причины. В первую очередь насаждение полубандитских, «понятийных» способов ведения дел и выяснения отношений с клиентами и со стороны банков, все время норовящих надуть потребителя, и со стороны коллекторов.

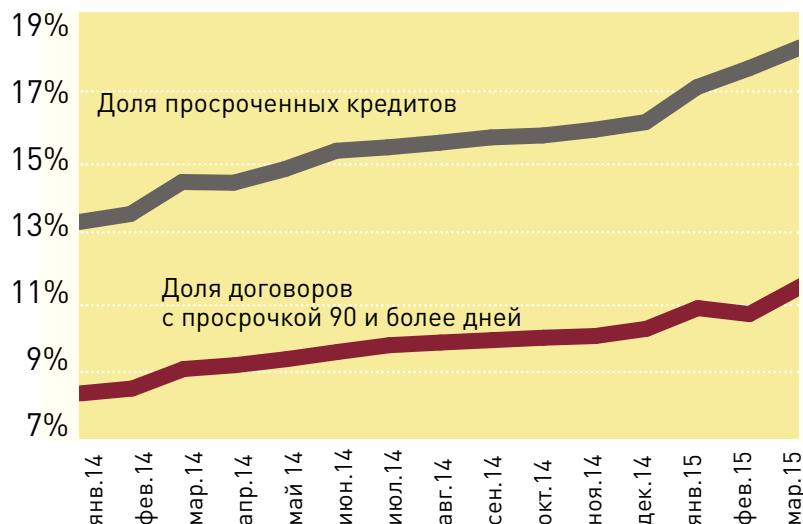
По сути, кто такие коллекторы? Это люди, которые до совсем недавнего времени не имели никаких полномочий и занимались обычными «разборками» и «наездами по понятиям», фактически прямым вымогательством. Главное в работе коллектора – балансирование на грани УК, чаще всего ст. 163 (вымогательство). Их задача – заставить клиента любыми способами – самый действенный, конечно, угрозы – выплатить деньги, причем формально не себе, а банку, что и позволяет коллекторам избегать обвинений в вымогательстве, поскольку стараются они вроде не для себя (хотя это отчасти не так).

С прошлого года, по словам Власа, коллекторы и банкиры пролоббировали поправки в закон «О потребительском кредите (займе)», которые в какой-то мере легализовали этот род занятий. В частности, была внесена норма о том, что третьи лица, «с которыми кредитор заключил агентский договор», «во внесудебном порядке возвращения задолженности» вправе

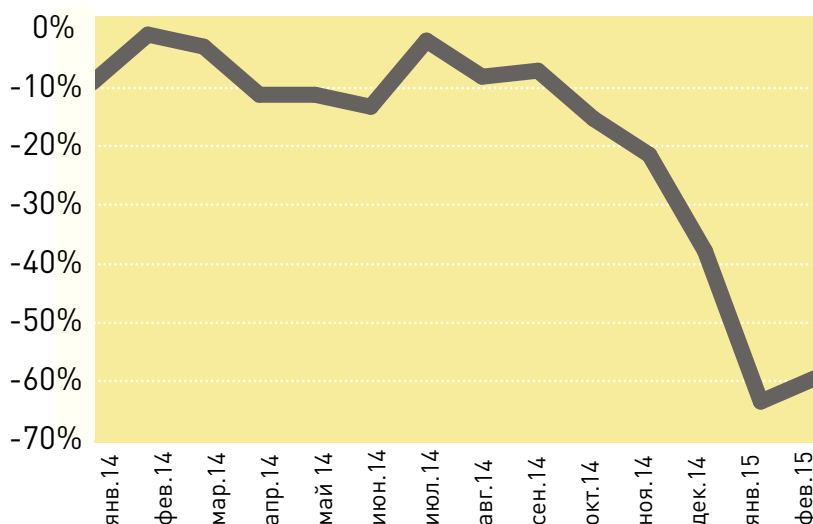
Общий объем просроченной задолженности (млрд руб.)



Общий уровень просроченной задолженности



Динамика выдач кредитов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года





Сергей Азбуковский / «Профиль»

Лишь после резкого снижения своих доходов россияне поняли, что погасить кредит намного сложнее, чем его оформить – за последний год объемы просроченной задолженности по потребкредитам выросли почти в 1,5 раза

«взаимодействовать с заемщиком» посредством личных встреч, телефонных разговоров, почтовых и электронных сообщений, а также с помощью иных способов.

«Однако ни в одном другом законе не расшифровывается, что же это за «внесудебный порядок» возврата долгов, – отмечает Власс. – С точки зрения логики и основ права, внесудебный порядок – значит, без суда и следствия. Так что по большому счету теперь закон еще больше запутал ситуацию».

Проверок на предмет соблюдения законности по деятельности коллекторов давно не проводится. Раньше этим занимался лишь Роспотребнадзор, пока его возглавлял Геннадий Онищенко. Теперь о ситуации с коллекторами, по словам Власса, вспоминают лишь после совсем вопиющих случаев, когда дело доходит до убийства или массовых побоищ. А драки с их участием в подъездах, на детских площадках стали уже почти обычным делом.

Этой же точки зрения придерживается и представитель НАФИ Ирина Лобанова: «За последние 2 года сильно – на 10% – выросло число россиян, полагающих, что их права на финансовом рынке никак не защищены. И люди, чувствуя свою незащищенность, думают, что имеют право играть нечестно. То же самое касается и коллекторского рынка. Если люди считают деятельность коллекторов незаконной, неподнадзорной государству, то они не готовы доверять и вообще разговаривать с коллекторами».

Примечательно, что правовую шаткость своего положения признают и сами коллекторы. По словам Алексея Саватюгина, на фоне кризиса неплатежей усиливается внимание государства и общества к их деятельности, и,

например, число запросов о нарушениях с их стороны в НАПКА за год увеличилось в 5 раз. «Проблемы коллекторского бизнеса обсуждаются на самом высоком уровне, внимание обратил уже даже Совет безопасности», – отметил Саватюгин.

О необходимости развития цивилизованного взыскания долгов, создания нормативно-правовой базы деятельности коллекторов говорила на конференции и начальник отдела банковской деятельности департамента финансовой политики Минфина Екатерина Трубникова. Она отметила, что объем просроченной задолженности, которую передают коллекторским агентствам, стабильно растет. И речь идет о долгах не только по кредитам, но и по оплате услуг связи, ЖКХ.

И даже представитель Общероссийского народного фронта (ОНФ) из проекта «За права заемщиков» Евгения Евмененко высказала озабоченность действиями коллекторов. По ее мнению, необходимо принятие специализированного закона, который в том числе должен предусмотреть запрет «на прямое взаимодействие с должником тех сотрудников, которые имеют в прошлом судимость за преступления против личности».

Андрей Власс обратил внимание, что в последнее время правительство выделяет сотни миллионов рублей на программы повышения юридической грамотности населения тем же банкирам и их ассоциациям, но сами банки продолжают ту же политику ростовщиков. «Самое обычное дело сейчас, если человек сам, без юридической поддержки обращается в банк из-за неспособности погасить кредит, всучить ему под видом якобы реструктуризации долга новый

кредит – в счет погашения предыдущего, под еще более грабительские проценты, – говорит эксперт. – Так человек становится еще более злостным неплательщиком».

Если же действовать по закону, через суд, подав заявление о расторжении кредитного соглашения, нормальный аудит и перерасчет кредита дает списание, по нашей практике, примерно 50–80% начисленных банком сумм. Это и все скрытые комиссионные, пени и дикие штрафы по 1% за день просрочки и т.д. Так что на самом деле вся нынешняя статистика неплатежей и просрочек по банковским кредитам – фикция. Половина называемых там сумм – 600–700 млрд рублей – это на самом деле «накрутки» банков клиентам, по сути, прямое жульничество».

## Банкротство для избранных

По поводу возможных способов выхода из положения эксперты говорят осторожно. Но все – и коллекторы, и юристы – сходятся, что долгожданный закон о банкротстве физлиц проблемы не решит. «Во-первых, механизмы, которые предлагает этот закон, не имеют каких-либо преимуществ для кредиторов по сравнению с передачей долга коллекторам, – говорит руководитель практики банкротства и антикризисной защиты бизнеса юридической компании «Пепеляев Групп» Юлия Литовцева. – Во-вторых, эти процедуры достаточно дороги, и затевать их будет иметь смысл лишь в тех случаях, когда задолженность намного выше установленного порога в 500 тыс. рублей. Поэтому массовых

банкротств физлиц мы не ожидаем. Сами должники, в отличие от кредиторов, могут возбуждать дела о банкротстве при любой сумме долга. Но для должника это не только дорого: ему нужно взвесить все риски перед началом, поскольку в рамках этой процедуры могут оспариваться сделки не только самого должника, но и, например, его супруги. В законе есть и пробелы. До сих пор не решен вопрос возможности обращения взыскания на единственное жилье гражданина. Если этим жильем будет даже дворец из 150 комнат, по закону все равно нельзя понудить избавиться от него и переселить в 1-комнатную квартиру».

«Сегодня на улицы выходят митинговать люди, взявшие валютную ипотеку, – отметил, в свою очередь, Андрей Власс. – А это состоятельные люди – те, кто раньше имел бизнес или работал в нескольких местах с хорошим доходом. Потребительские же кредиты брали люди куда менее состоятельные, которые жили от зарплаты до зарплаты, и их в десятки раз больше».

На этом фоне и коллекторов, вероятно, тоже ждут тяжелые времена. Люди теряют работу, их доходы сокращаются. Раньше не платили, когда денег просто переставало хватать на обычные расходы, и коллекторы брали большинство клиентов на испуг – люди отказывались от других расходов и шли к банкомату. Теперь же многие не платят, поскольку денег уже и на хлеб не хватает. И как бы коллекторы ни старались – денег им не получить, поскольку их у граждан уже нет». ■



## Помогите Коле!

СОЮЗ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РОССИИ  
ПРОСИТ СОТЕЧЕСТВЕННИКОВ ПОМОЧЬ

У москвича Коли Хритова хроническая почечная недостаточность в самой тяжелой, терминальной, стадии. Поскольку почки мальчика отказались работать совсем, Колю готовят к операции по пересадке почки, а пока ему необходим циклер. Этот портативный аппарат, который еще называют «искусственной почкой», позволяет очищать кровь во время сна автоматически. Однако приобрести его Хритовы должны самостоятельно. А стоит аппарат 560 000 рублей. Таких средств в семье, где воспитывается еще один несовершеннолетний ребенок, нет. Союз благотворительных организаций России просит всех, кто хочет и может помочь Коле Хритову, перечислить средства на его лечение.

**Более подробная информация по тел. (495) 225 1316 или на сайте [www.sbornet.ru](http://www.sbornet.ru). Платежи в адрес Коли Хритова принимаются во всех отделениях Сбербанка России без взимания комиссионного сбора.**

Получатель: некоммерческое партнерство «Союз благотворительных организаций России»

ИНН 7715257832

КПП 771501001

р/с 40703810287810000000

в Московском филиале ПАО РОСБАНК г. Москва

к/с 30101810000000000272

БИК 044583272

Назначение платежа: пожертвование на лечение Коли Хритова



РИА «Новости»

# Москвичам придется копить на капремонт

В платежках за июль за услуги ЖКХ москвичи обнаружат новую строку – плату за капитальный ремонт. Аккумулировать средства будет специально созданная организация – Фонд капитального ремонта Москвы. Насколько подорожает «коммуналка», как самостоятельно распоряжаться накопленными средствами, есть ли возможность снизить стоимость капремонта, рассказал журналу «Профиль» глава фонда Артур Кескинов.

– Какие задачи стоят перед Фондом капитального ремонта города Москвы?  
– Стратегическая задача – за ближайшие 30 лет провести капитальный ремонт всех жилых домов Москвы. Сейчас идет подготовительный этап. До 1 июня собственники должны принять решение о вариантах накопления денег на капитальный ремонт и осознанно сделать свой выбор.  
– Как будет фонд взаимодействовать с Департаментом капремонта правительства Москвы?  
– Раньше капитальным ремонтом жилых домов во всей Москве занимался департамент. Теперь ремонтом жилья займется фонд. Правительство Москвы в лице департамента является учредителем фонда. Для контроля над его деятельностью уже создан управляющий совет, куда вошли министры правительства Москвы, руководители профильных депар-

таментов и служб города. Одновременно для надзора за деятельностью регионального оператора создан попечительский совет фонда, работающий на общественных началах, в него входят депутаты Мосгордумы, члены Общественной палаты Москвы, главы муниципальных округов, представители общественных организаций в сфере ЖКХ, защиты прав потребителей.

– Как граждане будут информироваться о новой системе финансирования капремонта?

– За последние месяцы мы провели в городе настоящую информационную кампанию. Это публикации в СМИ, активная работа на территориальном уровне – управ, ТСЖ и ЖСК. Во всех управах созданы и работают методические кабинеты, где есть все необходимые материалы. Все это есть и в МФЦ. Там работают консультанты, которые владеют всей информацией. Также в префектурах и управах города проводятся учебные семинары и встречи для представителей ТСЖ и ЖСК.

Всегда можно зайти на сайт Департамента капитального ремонта ([www.dkr.mos.ru](http://www.dkr.mos.ru)), там также есть вся информация. Работает «горячая линия», специалисты которой ответят на все вопросы, связанные с региональной программой капитального ремонта (тел. 7(495) 539-37-87).

– Какова потребность в капитальном ремонте жилых домов в Москве?



**Артур Кескинов,**  
глава Фонда  
капитального  
ремонта Москвы

– Конечно, состояние не критическое, как во многих городах России, но в настоящее время в столице около 22% инженерных систем домов требуют капитального ремонта. Если вовремя не провести капитальные работы, уже к 2024 году эта цифра может возрасти до 45%, а это означает серьезные проблемы, вплоть до перебоев в отоплении и водоснабжении. Бюджетных денег не хватит, чтобы ликвидировать накопившийся недоремонт. Поэтому федеральное законодательство возложило на собственников обязанность по содержанию и капитальному ремонту общего имущества.

Московская программа предусматривает ремонт всех многоквартирных домов столицы, за исключением аварийных и подлежащих сносу и домов, где менее трех квартир, и таунхаусов. В 2015–2044 годы, на которые рассчитана программа капремонта общего имущества в многоквартирных домах на территории Москвы, планируется отремонтировать 31 728 домов общей площадью 244 259 500 кв. м и 325 000 инженерных систем.

– Известно, что предусмотрено два варианта накопления средств – на счете фонда или на спецсчете в банке, открытом для конкретного дома. В чем отличия?

– Каждый дом должен решать это сам. До 1 июня 2015 года во всех домах должно пройти общее собрание собственников, где 2/3 голосов им предстоит выбрать, кому доверить бюджет на капремонт дома.

Если дом новый или до ремонта согласно региональной программе еще много времени, я рекомендую выбирать специальный счет. В этом случае жители смогут сами решать, кто будет управлять их деньгами, искать подрядчиков, контролировать и принимать ремонтные работы. Более того, у жителей всегда есть возможность решением собрания собственников провести ремонт раньше нормативных сроков.

А жителям проблемных домов, где все коммуникации старые и менять их необходимо в самые короткие сроки, трудно будет накопить за год нужную сумму. Им логичнее накапливать взносы на счете фонда. В данном случае фонд берет на себя в полном объеме организацию проведения капитального ремонта в сроки, установленные региональной программой. Для нас самое главное – не мешать людям самим определиться в этом вопросе.

– Когда появится новая строка в платежках, и насколько в среднем дорожке станет квартплата?

– С 1 июля 2015 года, согласно принятому в конце прошлого года московскому закону. Минимальный взнос составляет 15 рублей

за квадратный метр в месяц. Это экономически обоснованный, взвешенный, основанный на серии серьезных экспертиз взнос. В нем нет популизма, поскольку он отражает реальное положение вещей, учитывает реальную стоимость ремонта. К примеру, за стандартную «двушку» площадью 55 метров собственникам нужно будет заплатить 825 рублей.

– Не ударит ли новая система по малообеспеченным группам граждан? Какие льготы предусмотрены и для каких категорий?

– Все категории граждан, имеющих те или иные льготы по оплате жилищных услуг, будут автоматически получать льготы по взносам на капитальный ремонт своих домов. Также предусмотрено предоставление субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг (в число которых входят взносы в Фонд капитального ремонта) семьям, у которых расходы на коммунальные платежи составляют более 10% от совокупного дохода семьи. Субсидии и дотации при оплате капремонта домов в 2015 году получат более 2 миллионов москвичей.

Субсидия носит заявительный характер, поэтому для ее получения собственникам необходимо обратиться в отделы жилищных субсидий. Если получатель субсидии не оплачивает взнос на капитальный ремонт в течение двух месяцев, то выплата приостанавливается до момента полного погашения долга.

– Правда ли, что частично капремонт можно оплачивать за счет размещаемой в домах платной рекламы?

– Да, согласно Жилищному кодексу РФ, доход, полученный от использования общего имущества, может быть направлен по решению собственников на капитальный ремонт их дома. Дополнительные средства могут пойти на выполнение не предусмотренных региональной программой видов работ или, например, на оплату банковских расходов.

– Каковы санкции за неоплату взноса?

– К неплательщикам будут применяться те же меры воздействия, какие применяются к должникам за жилищно-коммунальные услуги.

– Позволит ли новая система финансирования капремонта выработать у москвичей бережное отношение к общей собственности?

– Я считаю, что она поможет укрепить у москвичей чувство собственника, ответственности за свое жилье и общее имущество многоквартирного дома. Ведь своевременный ремонт дома обеспечит не только комфорт проживания, но и увеличит капитализацию имущества, поможет передать будущим поколениям надежную собственность. ■

Спорткар BMW i8  
из карбона



# Авто как пазл

BMW планировал перейти на производство автомобилей почти полностью из карбона. Однако теперь концерн пересматривает свою стратегию

Кристиан Вюст,  
текст  
Владимир  
Широков,  
перевод

Сколько может весить автомобиль, чтобы его конструкция считалась облегченной? Одну тонну? Полторы? Или две? Мюнхенский автоконцерн BMW до конца года выпустит на рынок новую модель своей 7-й серии, которая при массе 1,8 т должна стать образцом экономии в весе.

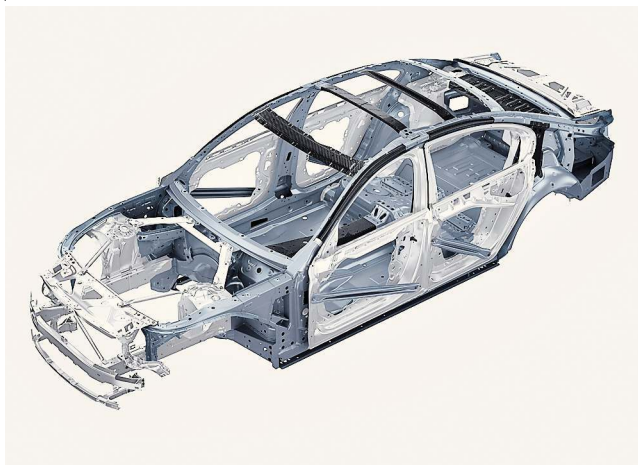
Возможно, кому-то такой результат покажется своего рода иронией, но вместе с тем можно признать его и большим достижением инженерной мысли. Ведь среди других люксовых седанов новая «семерка» действительно отличается самой легкой на сегодняшний день конструкцией. Как сообщает изготовитель, по сравнению со своей предшественницей она «сбросила» аж 130 кг, причем в основном за счет кузова. Такой результат, объясняет руководитель проекта Вальтер Шиндльбек, стал возможен благодаря использованию не просто некоего инновационного материала, а «умного сочетания разных материалов». Основой конструкции остается сталь, ее дополняют элементы из алюминия, магния, а в отдельных местах – из карбона, или углепластика (композитного материала, усиленного углеволокном), который ранее использовался главным образом в авиастроении и при изготовлении гоночных автомобилей.

Ни в каком другом серийном авто, говорит Шиндльбек, еще не было такого многообразия материалов, и работать с таким «лоскутным

одеялом» совсем непросто. При нагреве разные материалы по-разному расширяются, а в цехе окраски будущий кузов в сборе последовательно погружается в жидкости, температура которых достигает 180 градусов Цельсия. При такой комбинации материалов это получается пока только у BMW.

Однако гордость, с которой мюнхенские автоконструкторы рассказывают о собранном ими «пазле» материалов, не умаляет того факта, что честолюбивые амбиции BMW по использованию облегченных конструкций потерпели фиаско. В начале 2010-х годов концерн в сотрудничестве с компанией-поставщиком SGL Carbon запустил проект, вызвавший в отрасли переполох: электромобили и гибридные модели i3 и i8 BMW стали первыми серийными автомобилями с кузовами полностью из углепластика.

Для этого был создан огромный индустриальный комплекс, который уже обошелся автоконцерну более чем в 700 млн евро. Однако карбоновые автомобили из черного, запрессованного в смолу чудо-волокна, вероятно, останутся лишь сноской на полях истории BMW – дорогим и экстравагантным доказательством того, что выгода от повсеместного применения углепластика не может служить разумным оправданием производственных затрат.



Применительно к таким крупным элементам, как цельные крыши, оказывается, что экономия в весе не особенно велика. Зато стоимость производства намного выше. «Простая замена существующих автокомпонентов на карбоновые модули не позволяет добиться впечатляющих результатов», – констатирует эксперт по кузовам и облегченным конструкциям Райнер Курек, возглавляющий технологическую консалтинговую компанию АМС в баварском Пенцберге.

Самой перспективной в этом плане, по мнению Курека, является технология, патентную заявку на которую подал изобретатель, ранее занимавшийся бронированными автомобилями. Вместо общепринятого трудозатратного плетения или сшивания углеволокну (с образованием большого количества отходов) инженер из Зиндельфингера Петер Фассбендер просто обматывает его вокруг форм. Результат – ультратонкие детали из карбона, которыми можно заменять тяжелые металлические элементы структуры кузова.

Курек убежден: в этом и состоит идеальное применение углепластика, производство которого связано с колоссальными расходами и энергозатратами. Ему видится автомобиль

Остов из чудо-волокну, запатентованный инженером Петером Фассбендером

будущего, у которого из композитных материалов изготавливается прежде всего сам остов. Это прямая противоположность тому, что BMW представил в i3 и i8: «обшивка» из карбона и алюминиевый каркас. Первые прототипы концепции Фассбендера использованы в предсерийных автомобилях одного из конкурентов BMW, который считает такую технологию весьма перспективной и пока держит проект в тайне.

Инженеры BMW утверждают, что могут аналогичным образом производить элементы конструкции из углепластика. В качестве примера они приводят усиление рамы крыши в кузовах новой 7-й серии – сплетенную из карбона «дугу», полую внутри. В концерне такое решение считают чуть ли не самой сложной частью автомобиля. BMW производит ее на своем заводе в Ландсхуте в строго изолированном цехе, доступ в который имеют лишь избранные работники.

Работа с углепластиковыми деталями – это «сложный процесс обучения», говорит конструктор Михаэль Алерс, отвечающий за кузова. В будущем определяющую роль для разработки новых моделей должна играть «триада стали, легких сплавов и углепластика», убежден он.

## **Карбоновые автомобили, вероятно, останутся дорогим и экстравагантным доказательством того, что выгода от применения углепластика не может служить разумным оправданием производственных затрат**

Больше нет «догмы», предполагающей, что автомобили должны состоять главным образом из карбона.

Проблема в одном: новые производственные мощности, которые обошлись BMW в сотни миллионов евро, создавались именно под эту «догму», то есть для производства из карбона целых кузовов. И, вероятно, в скором времени BMW от такого подхода откажется. Вслед за i3 и i8 готовится еще одна модель семейства i. У следующего электромобиля под названием i5 будет комбинированная конструкция с одним доминирующим элементом – стальными листами. ■

# Суровым языком плаката

Альфа-банк организует благотворительную выставку к 70-летию юбилею Победы

В конце апреля в 50 городах России открывается выставка «Плакаты войны. На пути к Великой Победе». После ее завершения десятки региональных музеев получат в дар копии коллекционных плакатов советской эпохи. Директор по информационной политике и связям с общественностью АО «Альфа-банк» Леонид Игнат рассказал журналу «Профиль», почему банк уже шестой год подряд организует благотворительные выставки на историческую тему.



Александр Корольков

**Леонид Игнат,**  
директор по информационной политике и связям с общественностью АО «Альфа-банк»

– У выставки есть какая-то концепция или это просто собрание плакатов военного периода?  
– Для нее отобраны плакаты, наиболее полно отражающие историю Великой Отечественной войны, основные победы советского оружия. Это уже 6-я выставка, которую мы организуем. Мы начинали тоже с юбилея – с 65-летия Победы, выставка называлась «Война на первых полосах». Это были первые полосы газеты «Комсомольская правда» от начала войны до 9 мая 1945 года. Все эти выставки благотворительные, они бесплатны для посетителей.  
– Насколько близок язык плаката современной аудитории?  
– Для современного поколения плакат очень нагляден, лаконичен. Интерес к истории, особенно в последние годы, серьезно возрос. За 5 лет проведения выставок их посетило не менее 1 млн человек. Начинать мы с 20 городов, сейчас выставка планируется в 50. Она продлится около полутора месяцев и затем остается в том же городе, областные музеи передадут ее районным музеям и университетам. Так сложилось, что музейная инфраструктура сконцентрирована у нас в основном в Москве и Санкт-Петербурге. Однако за те пять лет, что мы организуем выставки, нам удалось существенно пополнить региональные коллекции: по окончании выставки все экспонаты передаются в дар местным музеям.  
– Откуда такое количество экспонатов?  
– Мы договариваемся с различными федеральными организациями и производим комплект выставочных материалов. Эту выставку мы

делаем совместно с Государственным музеем современной истории. Там хранится самая большая в мире коллекция советских плакатов.  
– Они представлены в единственном экземпляре?

– В свое время они печатались огромным тиражом, но сегодня плакаты времен гражданской войны, Великой Отечественной войны и даже времен покорения космоса – раритеты. Есть коллекционный рынок для них, и они стоят очень дорого. Большинству из нас известны лишь «канонические» военные плакаты, например, «Родина-мать зовет!» Но на самом деле за время войны было создано около пяти тысяч плакатов. Над их созданием работали лучшие художники того времени, взять хотя бы Кукрыниксов. Плакат вел людей в бой, он поддерживал наши войска в период наступления, во время освобождения сел и городов. Были плакаты, высмеивающие нацистскую идеологию, воспевающие мужество и героизм советских солдат. На выставке плакаты снабжены аннотациями, где описывается история отраженного на них события, дается контекст. У нас это уже не первый опыт: в прошлом году мы проводили выставку плакатов Первой мировой войны, малоизвестного для россиян периода истории. Это, к сожалению, забытая война.

– То есть оригинальный плакат сканируется и с него делаются копии для нескольких десятков городов?

– Совершенно верно. Это абсолютные копии, современная техника музейного сканирования позволяет воссоздавать вещь, почти не отличимую от оригинала, разве что по качеству бумаги. Все следы времени на плакате тоже остаются. Наша задача – дать возможность людям, интересующимся историей, узнать ее лучше. Копия или оригинал – не столь важно, потому что цель – донести информацию, которая стоит за этим плакатом. Информация, сопровождающая каждый экспонат, первична.

– Не кажется ли вам, что рассказ о войне через плакат – это все же несколько официозный взгляд на историю?



– Военная тематика представлена в региональных музеях достаточно хорошо. Эта выставка станет дополнением к уже существующим экспозициям, состоящим из образцов оружия, военной формы, орденов, фотографий. Мы дополняем эти выставки новой, компактной, емкой информацией об истории Второй мировой войны в целом. Ведь экспозиции региональных музеев во многом «специализированы». Например, в дальневосточных музеях больше экспонатов посвящено войне с Японией, освобождению Китайской Народной Республики; в западной части страны, которая была под оккупацией, представлена детальная экспозиция, рассказывающая о периоде оккупации и об освобождении. Проводя эти выставки, мы в меру своих сил помогаем через изучение истории патриотическому воспитанию граждан России. В ряде музеев, где были выставки к 200-летию войны 1812 года и 100-летию Первой мировой войны, прошли научные семинары.

– Как вы считаете, почему патриотическое воспитание в России тесно связано с военной темой?

– Это не только у нас, везде так. Ведь победа в войне – это проявление лучших качеств народа. Так произошло и в Великую Отечественную войну: мы победили машину, которая захватила всю Европу и казалась непобедимой. В Великобритании и Первая, и Вторая мировая война изучаются как образцы проявления английского духа. Каждая нация старается воспитывать своих детей на истории собственных побед. Победа – это то, что объединяет. Мы не уникальны в этом смысле.

– Банк проводит выставку на историческую тему шестой год подряд. Вы хотите донести до публики какой-то свой особенный взгляд на историю и современность?

– Мы пытаемся показывать историю с максимально объективистских позиций, поэтому при составлении выставок опираемся на безусловный авторитет федеральных музеев, с которыми мы работаем. Объективность Музея современной истории ни у кого не вызывает сомнений. То же самое с Музеем космонавтики и Госархивом. Артефакты говорят об этой истории лучше, чем кто бы то ни было. Люди, которые создавали плакаты в Великую Отечественную войну, жили этим. Их мысли, их переживания, их стремление к победе отражены в плакатах. Эти произведения отбирали художники на самом высоком уровне, создавалось много эскизов, проводились конкурсы,



и определялись победители. Советскую пропаганду часто критикуют, и я согласен с критикой конца советской эпохи, когда пропаганда не соответствовала реальности. Но Великая Отечественная война действительно была временем единения народа. Тогда вернули институт патриаршества Русской православной церкви, погоны, учредили ордена, названные именами великих русских полководцев, что до этого казалось невыносимым.

– Но ведь в истории Великой Отечественной войны есть много спорных, болезненных тем...

– Сейчас есть разные трактовки, многие рассуждают о цене победы, забывая, что, если бы эта цена не была заплачена, их бы просто не было. Любая война – это ужасно, войны не должно быть никогда. Я надеюсь, что человечество получило достаточный урок в XX веке, чтобы не повторять глобальных войн. Но войну выиграла вера советского народа в правое дело: на нас напали. И у нас было достаточно душевной щедрости, чтобы не навязывать абсолютную волю победителя остальному миру.

**«Великая Отечественная война действительно была временем единения народа. Мысли, переживания, стремление к победе отражены в плакатах той поры»**

– Насколько, по вашему мнению, распространено непонимание роли Советского Союза в победе во Второй мировой войне в нашем обществе?

– Какая-то полемика присутствует. Она носит ограниченный характер, сейчас ее меньше, чем раньше. Очень часто непонимание вызвано незнанием. И мы, показывая артефакты того времени, просвещаем. Когда мы делали выставку «Война на первых полосах» в 2011 году, она была частью большой экспозиции в Музее обороны, которая называлась «Тыл – фронту». Она рассказывала о том, как люди в тылу работали для Победы. ■





# Сокровища полицейских облав

Итальянская полиция раскрыла преступный синдикат торговцев ворованными артефактами. Конфисковано свыше 5000 предметов античности, судьба остальных до сих пор неизвестна

**Маттиас Шульц,** В римских термах Диоклетиана прошла не-  
текст  
**Владимир** обычная выставка – итальянские карабинеры  
**Шировков,** представили общественности сокровища экстра-  
перевод класса. Развалины античных бань, которые некогда строили 35 000 рабов, сейчас переоборудованы в музей, где можно увидеть столовую посуду этрусков, расписные эллинские амфоры, шедевры из золота, мрамора и бронзы.

Все эти ценности – в общей сложности 5361 единица – были конфискованы из хранилищ 75-летнего Джанфранко Беччины, который вместе со своей женой Урсулой Юрачек торговал предметами искусства в Швейцарии. Общая стоимость изъятых раритетов превысила 50 млн евро.

У супружеской четы покупали предметы искусства кураторы из Лувра и Нью-Йорка. В числе клиентов также были нефтяные шейхи, богатые промышленники, агенты аукционов Sotheby's и Christie's. Проблема в одном: шедевры, которые предлагал коренастый сицилиец в своей базельской галерее Palladion, были краденными.

На протяжении 14 лет 270 сотрудников итальянского Отдела по охране культурного наследия вели следствие, итогом которого явилась конфискация. «С учетом количества и ценности археологических находок это крупнейшая в истории операция по их возвращению», – говорит бригадный генерал карабинеров Мариано Мосса.



Экспозиция конфискованных у Беччины предметов античного искусства в Национальном музее в Риме

Таким образом они «обчистили» пол-Италии. Главный связной Беччины официально работал учителем начальных классов. На момент задержания на его счетах находилось 22 млн евро.

Директор галереи Palladion десятки лет безнаказанно проворачивал свои дела. Однако в 2001 году Беччина оказался под колпаком у Отдела по охране культурного наследия. По просьбе итальянских коллег швейцарская полиция провела обыск на пяти его складах в Базеле, где обнаружили фрагменты храмовых фриз и статуэтки. Стеллажи ломались от изысканной древнегреческой керамики. В общей сложности следователи изъяли 6315 предметов искусства, а также картотеку клиентов. Последняя содержала около 13 000 документов, таких как записки, накладные и 8000 фотографий, на части из которых «томбароли» позировали с только что обнаруженными артефактами, еще не полностью очищенными от земли.

Беччина придумывал легенды, объяснявшие происхождение предметов древности. Некоторые находки он передавал на реставрацию и, по всей видимости, иногда подсовывал своим клиентам подделки. Так, с высокой долей вероятности фальшивкой является двухметровая статуя архаического греческого юноши («курса»), проданная им в 1985 году за 9 млн долларов музею Гетти в Малибу.

Для специалиста в области классической археологии немца Штефана Леманна история с Беччиной, конца которой не предвидится, – это настоящий кошмар. Вдова американского

«Томбароли» – «черные археологи», которым платил Беччина, хозяйничали на территории кладбища в Черветере, являющегося объектом всемирного культурного наследия. Они похищали предметы искусства в Помпее, в развалинах Сиракуз, Таранто и Каносы, где 2700 лет назад обосновались греческие поселенцы, оставившие величественное наследие в виде языческих храмов и роскошных гробниц. Преступники тайно проникали в них, иной раз ночью, вооружившись фонариками, иной раз – среди белого дня. Часто это были простые рабочие, которые случайно наткнулись на некрополи при прокладке труб или электрического кабеля. Но вместо того чтобы официально заявить о своих фантастических находках, они продавали их *capri zona* – региональным боссам сети контрабандистов.

## «Черные археологи», которым платил Беччина, похищали предметы искусства в Помпее, в развалинах Сиракуз, Таранто и Каносы, где 2700 лет назад обосновались греческие поселенцы

миллиардера Шелби Уайт уже добровольно возвратила приобретенные у Беччины предметы древности; так же поступила нью-йоркская галерея Royal-Athena. Кроме того, серьезно пострадал и японский торговец Нориоси Хориучи. В его хранилищах в Женеве находились 337 украденных урн, фресок и других предметов общей стоимостью 15 млн евро. Однако большинство сокровищ, которые «благодаря» Беччине попали на рынок археологических находок, по-прежнему находятся в обращении. Их возврат связан с колоссальными трудностями. Так, недавно на родину вернулась скульптура спящей Ариадны, высеченной в мраморе

около 1800 лет назад на крышке гробницы. Расследование показало, что скульптура разбилась на две части, когда Беччина в 1981 году переправлял ее из Рима в Швейцарию. Затем он выставил ее в Историческом музее Берна. «Легализован» таким образом экспонат, он стал предлагать его заинтересованным лицам, но сделка сорвалась.

Где-то после 1986 года сломанная крышка гробницы была восстановлена подпольными реставраторами. В 2013 году она «всплыла» в ателье торговцев предметами искусства Хишама и Али Абутаамов на Манхэттене. Заявленная цена продажи – 4 млн долларов. Однако прошел еще почти год, прежде чем американские следователи наложили на нее арест. Слушание резонансного дела продолжилось в федеральном суде США в Бруклине. И только несколько недель назад мраморная Ариадна вернулась в Европу.

Итальянцы называют вновь обретенные предметы искусства *postoi* («возвращенцы»). Для них планируется выделить отдельный музей в Риме, который в узких кругах уже называют «сокровищницей полицейских облав». Экспозиция может превзойти всяческое воображение, ведь Беччина действовал не в одиночку. «Самую крупную и искусную группировку контрабандистов» возглавляло преступное трио, сообщает источник в Отделе по охране культурного наследия. Центральную роль в нем играл уроженец Балтимора Боб Хехт, специалист в области классической археологии. У него была галерея в Париже, и он обеспечивал преступникам связи в США. Беччина заботился о пополнении ассортимента преимущественно за счет находок в Апулии, Калабрии и Сицилии. Наконец, Джакомо Медичи контролировал север Италии.

## В Швейцарии «добросовестный» покупатель краденого по закону может его не отдавать, если владелец не заявит о своих правах в течение пяти лет

Чтобы раскрыть их деятельность, карабинерам пришлось взять показания у 10 000 человек и проследить судьбу миллиона древних предметов искусства. Только из США за последние годы в Италию вернулись свыше ста нелегально вывезенных ценных произведений античности. Однако трое «крестных отцов» отделались легким испугом. Хехт умер в преклонном возрасте в 2012 году вскоре после того, как процесс против него был прекращен за истечением срока давности – он был затян

стараниями адвокатов. Медичи приговорен к восьми годам лишения свободы и находится под домашним арестом на своей вилле в Санта-Маринелле.

Беччину спасли опять-таки сроки давности. Загорелый пенсионер живет в своем имении, затерявшемся среди живописных холмов Кастельветрано в окружении 3000 оливковых деревьев.

Его супруга Урсула проводит большую часть времени в Эльзасе. В настоящий момент она борется за возвращение конфискованных ценностей. 5000 драгоценных тарелок, ваз и статуэток, выставленных в Риме, потеряны для преступной четы навсегда – правомерность конфискации была подтверждена высшими судебными инстанциями в Риме и Берне. Однако в секретном хранилище прокуратуры Базеля находятся другие изъятые у супругов предметы, происхождение которых итальянским следователям выяснить не удалось.

В ответ на запрос журнала *Der Spiegel* комиссар уголовной полиции Петер Гилль подтвердил, что в хранилище находятся «1200 экспонатов». Это главным образом мозаики, гробницы, статуи, фризы и другие крупные архитектурные фрагменты. «Некоторые из них были завернуты в арабские газеты», – рассказывает археолог кантона Базель Гвидо Лассо, какое-то время имевший доступ в хранилище. Возможно, все эти предметы были доставлены с севера Африки. Но из каких именно храмов?

Этот «серый товар» и является предметом споров. Когда судебный процесс против Урсулы Юрачек был прекращен за истечением срока давности, она получила право свободно

распоряжаться соответствующими предметами античности. Однако, по словам Петера Гилля, в последний момент базельские правоохрани-

тельные органы вмешались и наложили на эти сокровища арест.

В своей «работе» сицилиец с самого начала опирался на связи в преступных кругах. Еще мальчишкой он уехал жить к своему дяде на Сардинию. Юный Беччина устроился официантом, обслуживал шахтеров.

Когда в 60-х годах шахты закрылись, он перебрался в Базель. Там молодого человека взяли посыльным в отель *Helvetia*, который сегодня принадлежит ему.

Уже тогда Швейцария была магнитом для сомнительных агентов, специализирующихся на предметах искусства. Ведь в Швейцарии

«добросовестный» покупатель краденого по закону может его не отдавать, если владелец не заявит о своих правах в течение пяти лет.

Сколотив стартовый капитал, новичок открыл галерею, куда вскоре стали заходить самые состоятельные в мире любители старины. К нему приезжали нефтяные шейхи, кураторы музеев в Йеле и Принстоне, а также главная закупщица античности музея Гетти Марион Тру. Годовой бюджет Гетти – 250 млн долларов.

Примерно такими же деньгами располагал внук боливийского оловянного барона Джордж Ортиц, выросший в Париже на авеню Фош. На своей вилле в Женеве эстет собрал одну из самых дорогих коллекций в мире, в которую входили произведения каменного века, античные статуи Аполлона и африканские маски. Его главным поставщиком был Беччина.

В своего рода акте взаиморасчетов, который подготовила галерея Palladion за 1986 год, значатся «бронзовая накидка воина (370 000 долларов)», «пять бронзовых сосудов из Помпеи (120 000 швейцарских франков)», «фрески Дионисия из Помпеи (150 000 швейцарских франков)» и многое другое.

Случалось, Беччина предлагал свои услуги новым клиентам даже по почте. Так, живущему в Цюрихе владельцу судоходной компании греку Ставросу Ниархосу (построившему в Санкт-Морице первую подвесную канатную дорогу) он по собственной инициативе послал фотографии, сделанные на «Полароид».

Знакомство с Хориучи тоже принесло ему большие деньги. В 90-х годах японец ездил по Европе по заданию секты «Божественное провидение – Высший свет», которая как раз строила свой футуристический музей «Михо». Глава секты выделила на закупку экспонатов для «Михо» 350 млн долларов.

При такой состоятельной клиентуре «бизнес» шел хорошо. Цена на кратер Астея взлетела в сто раз. Согласно документам, прекрасный эллинский сосуд нашел рабочий водоканала под Неаполем. Скупщик дал ему за эту находку 1 млн лир (в пересчете – 1533 доллара) и живого поросенка. Далее сосуд перешел уже за 8000 франков Беччине, который выручил за него в США 275 000 долларов.

В 1992 году сотрудники отдела по борьбе с мафией из Палермо ворвались в дом Беччины в Кастельветрано, заподозрив торговца антиквариатом в нелегальном бизнесе. Однако он тогда сослался на свои якобы легальные доходы от галереи Palladion. Кроме того, на тот момент он был директором фирмы



Торговец предметами искусства Беччина на своей вилле



Статуя юноши («курса») из музея Гетти



Передача крышки гробницы со спящей Ариадной 25 февраля в Нью-Йорке

Atlas Zement, ежегодно ввозившей в Грецию около 130 000 тонн строительных материалов. Наконец, он преуспел в производстве оливкового масла, которым заправляли свой салат даже американские президенты Билл Клинтон и Джордж Буш-младший.

Однако в 1994 году люди Беччины совершили ошибку. Грабители с оружием в руках вломались в Мельфийский замок, связали охранников, гаечным ключом разбили витрину и похитили восемь ваз эпохи Александра Македонского. Была объявлена общая тревога; карабинеры начали операцию «Герийон» с масштабной прослушкой телефонов. В 2001 году Беччина был задержан в аэропорту Милана, шесть месяцев провел в следственном изоляторе, однако снова вышел на свободу. Как говорит полицейский Антонио Коппола, чтобы раскрыть преступную игру, понадобились еще долгие годы.

Многие обстоятельства до сих пор остаются неясными. Возможно, Беччина сотрудничал в том числе и с «Испанским мастером» – в определенных кругах так называют одного виртуозного изготовителя подделок. По словам Беччины, он с ним не знаком.

Две великолепные бронзовые головы, предположительно изготовленные гениальным испанским мошенником – «Римская богиня» и «Портрет служительницы», – сегодня выставлены в Музее античности в Базеле. Тогдашний директор музея Петер Бломе купил целый ряд экспонатов в галерее Palladion.

Когда немецкий эксперт по фальшивкам Леманн на недавней конференции в Цюрихском университете обратил внимание на некоторые неувязки, его чуть ли не прервали.

Ясно одно: нервы у всех на пределе. Конфискованная картотека Беччины – это бомба замедленного действия. Никто не может сказать, какие еще разоблачения она скрывает.

Итальянский журналист Фабио Исману – единственный, кто мог бегло ознакомиться со 140 папками, в которых находятся записки и квитанции. В частности, он видел фотографию редкого терракотового алтаря, который Беччина, по всей видимости, продал частному лицу – остается лишь выяснить, кому именно.

Также не принесли пока результатов и розыски самой ценной находки «черных археологов». На допросе один из спекулянтов признался сотрудникам Отдела по охране культурного наследия, что его сообщники обнаружили в Помпее и присвоили состоявший из ста частей клад, в котором, в частности, были «сотни золотых и серебряных монет династии Юлиев-Клавдиев». Согласно свидетельским показаниям, фантастическая находка была доставлена в Базель, где ее разделили на части. Продажа только некоторых из них, например, англичанину по прозвищу Бэтмен, якобы принесла десятки миллионов.

Но где все эти монеты сегодня? Не исключено, что след сказочных сокровищ потерян навсегда.

Печатается в сокращении

# РЕДАКЦИОННАЯ ПОДПИСКА НА «ПРОФИЛЬ»



## Подписаться очень просто

1. Заполните и оплатите квитанцию\*
2. Пришлите фото или скан квитанции, точный адрес доставки и комментарии к нему по адресу [idr@cpss.ru](mailto:idr@cpss.ru) или по факсу: +7 (495) 663-91-88 (доб. 300)

\*Для юр.лиц направляется счет-оферта по запросу

## Стоимость подписки\*

- 12 месяцев – 3389 руб. 76 коп.
- 6 месяцев – 1834 руб. 80 коп.
- 3 месяца – 972 руб. 84 коп.
- 1 месяц – 373 руб. 12 коп.

\*на журнал «Профиль»

Цены включают НДС и стоимость доставки

## Доставка

по Москве (в пределах МКАД) осуществляется курьерской службой, за пределами МКАД, а также в другие регионы РФ – простой почтовой бандеролью



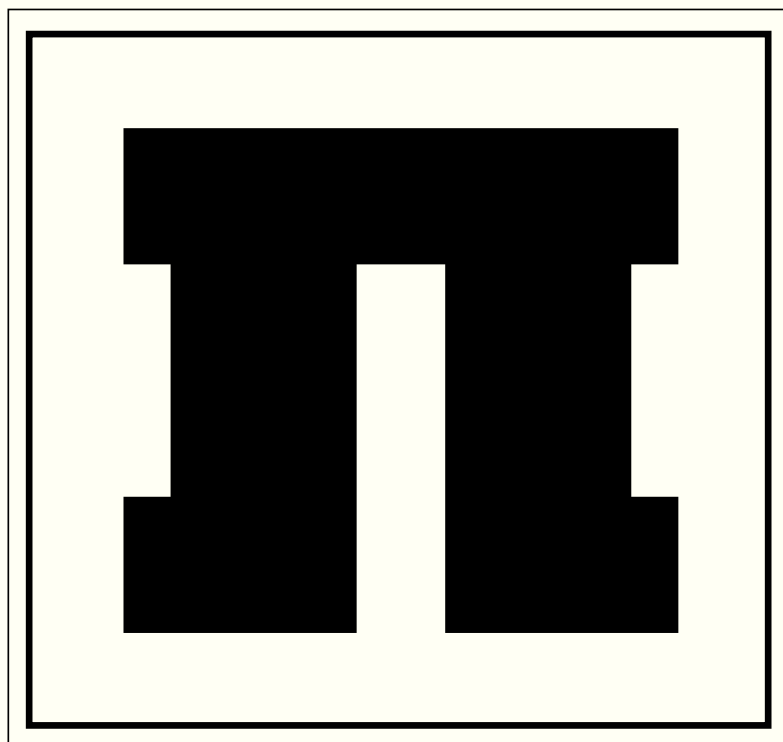
Подробная информация на сайте [www.idr.ru](http://www.idr.ru)

**СПРАВКИ ПО ТЕЛЕФОНУ: +7 (495) 663-91-88 (доб. 300)**

Извещение	Форма № ПД-4								
	<b>ООО "Прямые контакты" ИННКПП 7717746123\771701001</b> <small>(наименование получателя платежа)</small> 7 7 1 7 7 4 6 1 2 3      4 0 7 0 2 8 1 0 2 3 8 2 9 0 0 1 7 7 5 3 <small>(ИНН получателя платежа)      (номер счета получателя платежа)</small> в <b>Сбербанк России ОАО г. Москва</b> БИК 0 4 4 5 2 5 2 2 5 <small>(наименование банка получателя платежа)</small> Номер кор./сч. банка получателя платежа      3 0 1 0 1 8 1 0 4 0 0 0 0 0 0 0 2 2 5 Ф.И.О., адрес плательщика _____ <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>Вид платежа</th> <th>Дата</th> <th>Наименование платежа</th> <th>Сумма</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table> Подпись плательщика _____	Вид платежа	Дата	Наименование платежа	Сумма				
Вид платежа	Дата	Наименование платежа	Сумма						
Кассир									
Квитанция Кассир	<b>ООО "Прямые контакты" ИННКПП 7717746123\771701001</b> <small>(наименование получателя платежа)</small> 7 7 1 7 7 4 6 1 2 3      4 0 7 0 2 8 1 0 2 3 8 2 9 0 0 1 7 7 5 3 <small>(ИНН получателя платежа)      (номер счета получателя платежа)</small> в <b>Сбербанк России ОАО г. Москва</b> БИК 0 4 4 5 2 5 2 2 5 <small>(наименование банка получателя платежа)</small> Номер кор./сч. банка получателя платежа      3 0 1 0 1 8 1 0 4 0 0 0 0 0 0 0 2 2 5 _____ <small>(наименование платежа)      (номер лицевого счета (код) плательщика)</small> Ф.И.О., адрес плательщика _____ <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>Вид платежа</th> <th>Дата</th> <th>Наименование платежа</th> <th>Сумма</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table> Подпись плательщика _____	Вид платежа	Дата	Наименование платежа	Сумма				
	Вид платежа	Дата	Наименование платежа	Сумма					

еще одно слово на букву «п»

# WWW.PROFILE.RU



новый сайт журнала

## **профиль**

---

другие слова на букву «п» присылайте по адресу [nabukvyr@profile.ru](mailto:nabukvyr@profile.ru)