

Обозрение **ДЕЛО**

ДЕЛО. Экономическое обозрение. №2/МАРТ/2021
журнал расследований & рейтингов

**ЗОЛОТОЙ
ПОРТФЕЛЬ**
НОВЫЙ ПРОЕКТ: ВСЕ
ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ

**30 САМЫХ
БОГАТЫХ
ВЛАДЕЛЬЦЕВ
ЧАСТНЫХ
МЕДКЛИНИК**

НОВАЯ ВОЛНА
КАКИЕ САМАРСКИЕ
БОЛЬНИЦЫ
ЗАРАБОТАЛИ
НА ПАНДЕМИИ

**ПОКОРИТЕЛИ
ПОЛИСА**
КТО БОЛЬШЕ
ВСЕХ ЗАРАБОТАЛ
НА БЕСПЛАТНЫХ
БОЛЬНЫХ: ТОП-25

ЛИХОРАДКА
К ЧЕМУ ПРИВЕДЕТ
БУМ ЧАСТНЫХ
ИНВЕСТИЦИЙ

**ОДИННАДЦАТАЯ
ЦИФРА**
ТРЕТЬЯ ФОРМА
ДЕНЕГ: К ЧЕМУ
ГОТОВИТЬСЯ

**ЗАРОЙТЕ
ВАШИ ДЕНЬГИ**
ЧТО ВЫРАСТЕТ
НА ПОЛЕ
КРИПТОЧУДЕС

РЕЦЕПТ НА МИЛЛИАРД

ПО НАЗНАЧЕНИЮ ВРАЧА:
КАК СОБИРАЛАСЬ ИМПЕРИЯ АКТИВОВ БУДУЩЕГО МЭРА ТОЛЬЯТТИ



В ПРОДАЖЕ ТРЕХКОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ!



Проектная декларация опубликована на сайте naidom.ru
Застройщик ООО СЗ «Шард»
Разрешение на строительство № 63-30/1000-174-2018 от 27.06.2018

Реклама



**НОВАЯ ПРОГУЛОЧНАЯ ЗОНА
«ЕРИК ПАРК»**

(846) 311 11 11; (846) 248 08 42

Амона
группа компаний

Дело. Экономическое обозрение
№2 (881), МАРТ (22.03.2021)



ЕМКОСТЬ РЫНКА
частной медицины
Самарской области
по итогам 2020 года
снизилась

СТР. 4



ЗОЛОТАЯ ЛИХОРАДКА

стр. 19



РЕЦЕПТ НА МИЛЛИАРД

стр. 42

Главное

4 Точная диагностика

«Дело» представляет новый рейтинг самых богатых владельцев частных медицинских компаний Самарской области

16 Новая волна

Пандемия заставила госбольницы делиться пациентами с частными клиниками. Кто заработал больше всех

Золотой портфель

19 Золотая лихорадка

На финансовом рынке начался новый бум частных инвестиций, чреватый новой катастрофой обманутых финансовых «дольщиков»

24 Заройте ваши деньги

Вырастет ли на поле крипточудес золотое дерево или деньги инвесторов останутся в Стране дураков

32 Одиннадцатая цифра

В России уже в этом году может появиться третья форма денег — цифровой рубль. К чему готовиться

36 Объяснимая ситуация

Марина Мясникова о кризисе, инфляции, оттоке вкладов из банков и ожиданиях финансового рынка

40 Кто больше

Самый подорожавший сектор месяца: какие инструменты в нем наиболее привлекательны

Story

42 Рецепт на миллиард

По назначению врача: как собиралась империя активов семьи будущего мэра Тольятти

ШЕФ-РЕДАКТОР

А.Н. Гаврюшенко

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

В.О. Петрова
e-mail: vittop31@mail.ru

НАД ВЫПУСКОМ РАБОТАЛИ:

Елена Иволгина
Даниил Сиднев

ФОТОИЛЛЮСТРАЦИИ:

Игорь Горшков
Михаил Новоселов

ДИЗАЙНЕР

Виталий Севостьянов

ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР

Л.Е. Филиппова

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ:

НАЧАЛЬНИК

Марина Деева
E-mail: deevamg@mail.ru
тел.: 334-69-23,
342-50-22, 342-50-27
E-mail: delo.63media@gmail.com

МЕНЕДЖЕРЫ:

Екатерина Батанова
Людмила Казадаева
Надежда Погорелова
Елена Третьякова

УЧРЕДИТЕЛЬ

ООО «Печатное дело»

ИЗДАТЕЛЬ

ООО «Печатное дело»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Алексей Смирнов

Издается с 1992 года.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

443086, Самарская область,
г. Самара, ул. Ерошевского, 3,
литер СЗ, офис 516.

АДРЕС ИЗДАТЕЛЯ:

443086, Самарская область,
г. Самара, ул. Ерошевского, 3,
литер СЗ, офис 516.

Телефоны: (846) 334-59-21,
342-50-27.

Факс (846) 334-67-13

E-mail: delo.63media@gmail.com

Зарегистрировано в Управлении
Федеральной службы по надзору
в сфере связи, информационных
технологий и массовых
коммуникаций
по Самарской области.
Свидетельство о регистрации
СМИ ПИ №ТУ 63-00527

Выпуск издания осуществлен
при финансовой поддержке
Федерального агентства по печати
и массовым коммуникациям.

Тираж 7 000 экз.

Отпечатано
в ООО «РПБ «ЭФФЕКТ»
(443086, Самарская область,
г. Самара, ул. Ерошевского, 3,
тел.: (846) 334-57-20, 279-20-46)
Сдано в печать 11.03.2021
Дата выхода в свет 22.03.2021
Цена свободная

САМАРСКОЕ Обозрение

Распространяется совместно
с общественно-политической газетой
«Самарское обозрение» по
подписчикам «СО» и в розницу через
киоски ОАО «Роспечать»,
ЗАО «Печать», торговые сети
и частных распространителей

Подписной индекс 31 019

СКАЧАЙ ПРИЛОЖЕНИЕ



В APP STORE



GOOGLE PLAY



ГЛАВНОЕ

АНАЛИЗ & КОММЕНТАРИИ

Тридцать самых богатых владельцев самарского медицинского бизнеса в 2019 году заработали более 4,6 млрд рублей, на 10% больше, чем годом раньше

Счетная палата

ТОЧНАЯ ДИАГНОСТИКА

«ДЕЛО» ПРЕДСТАВЛЯЕТ НОВЫЙ РЕЙТИНГ САМЫХ БОГАТЫХ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ЧАСТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ КОМПАНИЙ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

По итогам 2020 года емкость рынка частной медицины Самарской области снизилась на 14% и составила около 12 млрд рублей. В докризисные 2018-2019 годы рынок рос на 8-10% в год», — делится своими наблюдениями с «Делом» исполнительный директор семейной клиники «Косма» Сергей Космиров. Делят сократившийся рынок более 2,5 тыс. коммерческих медицинских учреждений, зарегистрированных в регионе. В мирное «доковидное» время 2019 года их совокупный оборот составлял более 13 миллиардов. Кто из самарских бизнесменов, взявшихся лечить, заработал больше всех?

лидеров отрасли вполне соответствует среднерыночной. По оценкам экспертов «Дела» из числа участников рынка, его динамика роста в 2019 году составляла около 11%. Половина этого показателя пришлась на инфляционную составляющую, а реальный рост фиксировался в пределах 5-7%, при средней маржинальности медицинского бизнеса на уровне 15%.

Структура рынка частной медицины в Самаре относительно стабильна, год от года

изменения здесь незначительны. «По нашей оценке, доля сетевых клиник на рынке порядка 35-40%, лабораторий — примерно 15%, компаний, специализирующихся на диагностике, — порядка 15%. Давать более точные оценки несколько затруднительно, так как на рынке, особенно в сегменте частных



СЕРЫМ ПО БЕЛОМУ

Тридцать самых богатых самарских владельцев самарского медицинского бизнеса в 2019 году заработали более 4,6 млрд рублей, на 10% больше, чем годом раньше. Такая динамика роста

ЭДУАРД МНАЦАКАНЯН ПЕРЕДАЛ УПРАВЛЕНИЕ КРУПНЕЙШЕЙ ЧАСТНОЙ КЛИНИКОЙ САМАРЫ СЫНУ

ЕМКОСТЬ РЫНКА ЧАСТНОЙ МЕДИЦИНЫ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ИТОГАМ 2020 ГОДА СНИЗИЛАСЬ НА 14% И СОСТАВИЛА ОКОЛО 12 МЛРД РУБЛЕЙ



САМЫЕ БОГАТЫЕ ВЛАДЕЛЬЦЫ ЧАСТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ КОМПАНИЙ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

по размеру выручки за 2019 год*, млн руб.

№	Бенефициар	Клиника	Чистая прибыль (убыток)			Выручка			Динамика выручки 2019/2018, %
			2017	2018	2019	2017	2018	2019	
1	Эдуард Мнацаканян	«Медгард», «УК Медгард», «Медгард – Ульяновск», «Медгард – Набережные Челны», «Медгард – Саратов», «Медгард – Оренбург»	107	86	36	922	1029	1078	4
2	Сергей Полешиков	ИФА «Наука», ПЦР «Наука», КДЛ «Наука», БАК «Наука», «Наука», «Наука – Самара», «Наука» (Волгоград), «Наука – Ульяновск», «Наука – Пенза», МЦ «Наука – Саратов», «Наука – Волга», «Наука» (Оренбург)	72	78	45	375	415	528	27
3	Алексей Трахтенберг, Александр Сержанин	Медицинский лучевой центр	34	55	23	186	254	334	31
4	Алексей Гаврилов – 51%, Татьяна Гаврилова – 49%	«Исток», «Реацентр Волгоградский», «Реацентр Ижевский», «Реацентр Казанский», «Реацентр Самара», «Реацентр Самарский», «Реацентр Санкт-Петербург», «Реацентр Саратов», «Реацентр Ставрополь», «Самарский терапевтический комплекс Реацентр», «Реацентр Тольятти», «Реацентр-Кузбасс», «Медицинский центр «Нейрон»	51	44	21	418	394	331	-15
5	Александр Попов	«Медикал Сервис Компани», «Медицинский сервисный центр»	18	6	9	274	232	259	11
6	Владимир Шарапов – 29,11%, Маргарита Шарапова – 25%, Денис Шарапов – 21,06%, Алексей Шарапов – 21,31%, Маргарита Шарапова – 0,0010%, Александра Белянкина – 0,00010%	«Самарский диагностический центр»	32	56	70	125	147	191	29
7	Антон Кравченко – 75%, Марина Кравченко – 25%	«Клиника доктора Кравченко», «Клиники доктора Кравченко»	8	36	40	95	167	186	11
8	Сергей Бранчевский	РМЦ, ФК «Лазерная коррекция зрения»	13	2	7	154	156	163	4
9	Екатерина Мельникова	СК «Биодент», «Стомалюкс»	4	2	3	110	113	118	4
10	Вероника Маковецкая – 28,5%, Татьяна Платонова – 43%, Игорь Платонов – 28,5%	«ССК», «ССК»	25	26	11	86	95	113	18
11	Ирина Иванова, Анатолий Кокотов, Александр Сиянкин, Алексей Фролов	«Региональный медицинский центр «Открытая Медицина»	0	0	0	92	104	98	-5
12	Виталий Космиров – 40%, Сергей Космиров – 30%, Надежда Космирова – 30%	Частная клиника «Косма»	-3	-22	6	96	75	90	20
13	Олег Фатенков – 59%, Дмитрий Фатенков – 21%, Глеб Фатенков – 20%	«Консультивно-диагностический медицинский центр»	1	0	5	58	57	76	33
14	Светлана Тарасова	«Вертебра»	7	15	11	32	50	76	52
15	Юлия Белякова – 50%, Элеонора Смуглова – 50%	«Доктор Линз»	2	0	0	67	70	74	5
16	Андрей Варюшин – 50%, Александр Леонов – 50%	«А2Мед», «А2Мед МРТ», «А2Мед – Пермь», «А2Мед – Симферополь»	0	-10	-69	0	15	72	380
17	Алексей Архипов	«Дентальная клиника Архипова»	5	4	0	62	60	70	16
18	Андрей Колесников – 50%, Ирина Колесникова – 50%	«Самарский региональный медицинский центр», МЦ «Самарская школа ультразвука. Диагностический офис», МЦ «Самарская школа ультразвука»	-3	0	8	53	60	70	16
19	Анастасия Васичкина – 51%, Станислав Губарев – 49%	«Прозрение»	1	11	6	56	49	64	30
20	Ольга Лобанова – 50%, Алексей Лобанов – 50%	«32 карата»	4	4	-2	62	66	63	-4
21	Андрей Аськов	«Призвание»	2	0	0	59	60	61	1
22	Ольга Короткова – 75%, Сергей Ерхов – 25%	«Фортуна», «Лада»	0	1	1	44	55	60	9
23	Сергей Стебнев	«Хирургия глаза»	19	28	28	44	56	59	5
24	Олег Иванцов	«Стоматология ЦСКБ»	5	4	7	54	56	59	5
25	Вячеслав Пилягин – 56%, Елена Пилягина – 28%, Сергей Голощапов – 16%	«Точка зрения», «СВС»	8	3	0	74	64	58	-9
26	Наталья Государева	«Клиника Медикал Сервис»	0	0	1	54	55	58	5
27	Гюзелия Древина – 68%, Игорь Кислицын – 6,6%, Евгений Зюбин – 12,5%, Елена Зюбина – 12,5%	«Диастом. Клиника доктора Древина», «Спектр»	1	1	2	43	50	57	14
28	Галина Фоменко	Медицинская компания «Клиника 4 Управления»	1	0	-3	55	57	56	0
29	Корней Шишкин	«Стоматологическая поликлиника «Ортодонт»	1	1	1	50	55	55	0
30	Александр Куцепалов	Поликлиника «Медицина»	0	1	0	35	43	48	11

Источник – ИС «СПАРК». *Приведены данные 2019 года – последней опубликованной финансовой отчетности в системе «СПАРК»

узкоспециализированных и государственных клиник, все еще присутствуют серые услуги».

К слову, «все еще серым» рынок коммерческой медицины в Самарской области называют и маркетологи сетевых самарских и федеральных медицинских клиник. «Основная проблема объективной оценки рынка в том, что он серый. Причем чем локальнее компания, тем больше в ее работе серого и черного», — говорит один из экспертов «Дела».

БЕЗ РЕЦЕПТА

Традиционно большинство позиций в рейтинге «Дела» самых богатых владельцев медицинского бизнеса занимают собственники многопрофильных клиник. Лидерами по-прежнему остаются Эдуард Мнацаканян, владеющий сетью крупных медицинских центров «Медгард», и Сергей Полещиков, собственник сети клиник «Наука».

Клиники «Медгард» в 2019 году принесли занявшему первое место в рейтинге Мнацаканяну чуть больше миллиарда — 1 млрд 78 млн рублей. В 2020 году «Медгард», несмотря на кризис в экономике страны, продолжил расти и даже увеличил выручку на 18%. «Планируемый рост в 2020 году составил около 25%, но вмешались пандемия и связанный с ней по сути запрет плановой медицинской помощи в апреле-мае 2020 года», — рассказывает «Делу» Армен Мнацаканян.

Уступающий абсолютному лидеру всего одну позицию в рейтинге «Дела» Сергей Полещиков заработал в два раза меньше, чем Эдуард Мнацаканян. Его клиники «Наука» нарастили в целом оборот на 27% — до 528 млн рублей.

Поменялись местами в рейтинге «Дела» Алексей Трахтенберг и Алексей Гаврилов. Падение выручки своего «Реацентра» Алексей Гаврилов объясняет оттоком иностранных и иногородних пациентов, которые в конце 2019-го и весь 2020 год не могли приехать в клинику из-за неблагоприятной эпидобстановки. Алексею Трахтенбергу, напротив, удалось увеличить вы-



СКОРАЯ ПОМОЩЬ
МЛЦ Алексея Трахтенберга принимал пациентов на КТ легких «по скорой»

ручку клиники «Медицинский лучевой центр» на 31%. К слову, его центр является и одним из лидеров по освоению рынка ОМС в регионе.

Дебютантом нынешнего рейтинга «Дела» стал Андрей Варюшин, владелец многопрофильных клиник «А2Мед». Клиника начала принимать пациентов в Самаре в конце 2018 года, что объясняет взрывную динамику роста выручки — 380%.

Кстати, второй результат в рейтинге «Дела» с точки зрения динамики — 52% роста — показала клиника «Вертебра», увеличившая выручку до 78 млн рублей. Это помогло ее владелице Светлане Тарасовой подняться с 25-го на 14-е место в рейтинге «Дела».

НЕ ЗАКРЫВАЙТЕ

По оценкам участников рынка коммерческой медицины, почти 30% на нем занимают услуги в сфере стоматологии.

Совокупная выручка владельцев стоматологических клиник, вошедших в рейтинг «Дела», составила 408 млн рублей. Это 8,8% от общего результата топ-30. Лидером по-прежнему остается

«ВСЕ ЕЩЕ СЕРЫМ» НАЗЫВАЮТ САМАРСКИЙ РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ

Д КРУПНЕЙШИЕ ЧАСТНЫЕ МЕДИЦИНСКИЕ КОМПАНИИ

В Самарской области, входящие в федеральные группы, по выручке за 2019 год*, млн руб.

№	Клиника	Выручка, млн руб.		Динамика выручки 2019/2018, %
		2018	2019	
1	«Медицинская компания ИДК»	1228	1663	35
2	КБ «РЖД-Медицина» г. Самара	1377	1614	17
3	«Инвитро-Самара»	532	1184	122
4	«Ситилаб»	299	324	8
5	ЛДЦ «МИБС-Самара», ЛДЦ «МИБС-Тольятти»	140	130	-7
6	«ММЦ Медикал Он Груп-Самара», «ММЦ Медикал Он Груп-Тольятти»	104	120	15
7	«ИнРос-Мед»	38	56	47

Источник – ИС «СПАРК». *Приведены данные 2019 года – последней опубликованной финансовой отчетности в системе «СПАРК»

Д ТОП-5 ОФТАЛЬМОЛОГИЧЕСКИХ КЛИНИК САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

По объему выручки компаний-операторов клиники за 2019 год*

№	Клиника	Владелец	Город	Выручка, млн руб.			Динамика выручки 2019/2018, %
				2017	2018	2019	
1	«Клиника Бранчевского»	Людмила Бранчевская	Самара	154	156	163	4
2	«Доктор Линз»	Юлия Белякова – 50%, Элеонора Смуглова – 50%	Самара	67	70	74	5
3	«Прозрение»	Анастасия Васичкина – 51%, Станислав Губарев – 49%	Тольятти	56	49	64	30
4	«Хирургия глаза»	Сергей Стебнев	Самара	44	56	59	5
5	«Точка зрения»	Вячеслав Пилягин	Самара	36	27	21	-22

Источник – ИС «СПАРК». *Приведены данные 2019 года – последней опубликованной финансовой отчетности в системе «СПАРК»

Екатерина Мельникова с компаниями «Биодент» и «СтомаЛюкс», занявшими 9-е место в рейтинге. В 2019 году две компании принесли Мельниковой 118 млн рублей, сохранив положительную динамику на уровне 4%. Вплотную к лидеру приблизилась Вероника Маковецкая, ее клиника «ССК» увеличила выручку на 18% до 113 млн рублей.

Единственная стоматологическая клиника рейтинга, которая потеряла обороты в 2019 году, — «32 карата» Ольги Лобановой. Выручка компании сократилась на 4% до 63 млн рублей.

В 2020 году стоматологи наиболее остро ощутили на своем бизнесе ограничительные меры по борьбе с пандемией. Специализированные учреждения переводились в режим оказания только экстренной помощи, а в многопрофильных клиниках стоматологические направления полностью закрывались.

«Стоматология у нас останавливалась в самом начале пандемии, на месяц или два», — вспоминает директор по развитию семейной клиники «Косма» Надежда Космирова.

ВИДЕТЬ ВСЕ

Совокупный оборот клиник, специализирующихся на офтальмологии, принадлежащих фигурантам рейтинга «Дела», в 2019 году составил 418 млн рублей. Лидером среди офтальмологов стал Сергей Бранчевский (8-е место), владелец клиники «Лазерная коррекция зрения», возглавляемой женой доктора Бранчевского Людмилой. Семейный бизнес принес Бранчевским в 2019 году 163 млн рублей.

С отрывом почти в 90 млн рублей оборота за Бранчевским следуют занявшие в рейтинге «Дела» 15-ю строчку совладелицы компании «Доктор Линз» Юлия Белякова и Элеонора Смуглова.

По словам экспертов «Дела», в 2020 году отрасль офтальмологии существенно не пострадала и не испытывала серьезный дефицит пациентов: «Вся страна сидела у компьютеров, все учились в онлайн-режиме, поэтому у очень многих детей начались проблемы со зрением. А если проблема возникает, люди обращаются к офтальмологам», — поясняет ситуацию в беседе с «Делом» Элеонора Смуглова, совладелец и исполнительный директор «Доктор Линз». Рассказать о финансовых результатах 2020 года Смуглова не пожелала. «Я могу сказать только то, что 2020 год был точно не хуже, чем 2019-й», — улыбается совладелица «Доктор Линз».

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЦЕНТР

Общая выручка крупнейших самарских медицинских компаний, интегрированных в федеральные холдинги, в 2019 году выросла на 35% и составила 5,1 млрд рублей (при 3,8 млрд рублей в 2018-м).

Лидирует в топ-7 «Дела» «Медицинская компания ИДК» с показателем выручки 1,663 млрд рублей. Упавшая с первого на второе место рейтинга «РЖД-Медицина» заработала 1,614 млрд рублей. Бурный рост продемонстрировала сеть лабораторий «Инвитро-Самара», которая увеличила свою выручку на 122% и заработала 1,2 млрд (против 532 млн рублей в 2018-м).

РЕАБИЛИТАЦИЯ

Пока трудно подвести окончательные итоги 2020 года и прогнозировать развитие событий в 2021 году, но уже понятно, что тренд роста рынка частной медицины, который наметился еще в 2009 году, прервется.

Участники рынка утверждают, что 2021 год станет неким реабилитационным периодом.

Кто поправится, а кто нет? Сводная отчетность компаний за коронавирусный 2020-й должна появиться только к концу лета нынешнего года. Подведем итоги через несколько месяцев. **Д**

— Даниил Сиднев

ОСТРЕЕ ВСЕГО ОГРАНИЧЕНИЯ ПОЧУВСТВОВАЛИ СТОМАТОЛОГИ



**Эдуард Мнацаканян,
Армен Мнацаканян***

«Медгард», «УК Медгард», «Медгард — Ульяновск», «Медгард — Набережные Челны», «Медгард — Саратов», «Медгард — Оренбург»

**1 место
1078 млн рублей**

«Прежде всего, положительная динамика обусловлена ростом наших развивающихся клиник в Оренбурге, Набережных Челнах и открытием лечебно-реабилитационного центра в Самаре. Кроме того, клиники, уже давно работающие на рынке в Самаре, Тольятти, Саратове и Ульяновске, показали динамику порядка 5-10%», — рассказывает «Делу» Армен Мнацаканян, директор управляющей компании «Медгард».

На протяжении последних трех лет

компания непрерывно растет. В 2019 году «Медгард» в Самаре провел масштабную техническую модернизацию и переоснащение клиники.

«Мы запустили в работу лучшие в своем классе магнитный и компьютерный томографы, открыли оснащенное суперсовременной техникой отделение офтальмохирургии. Расширили педиатрическое отделение, дооснастили операционные. По сути, получили принципиально новые возможности для лечения людей», — говорит о ключевых событиях Армен Мнацаканян. «Также в 2019 году для нас основным, безусловно, стал первый год работы лечебно-реабилитационного центра в Самаре. Это знаковый и новый проект государственно-частного партнерства, в рамках которого мы занимаемся реабилитацией пациентов после инсульта», — продолжает директор управляющей компании «Медгард».

Несмотря на кризис 2020 года, компании все же удалось сохранить тренд на увеличение выручки — 18%, хотя план роста 25% выполнить не удалось. Поток пациентов в прошлом году, по данным компании, вырос на 12%. «Часть прироста связана со спросом на компьютерную томографию легких и обращениями к врачам терапевтических направлений для своевременного лечения ОРЗ/ОРВИ», —

объясняет Армен Мнацаканян.

В планах на 2021 год рост сети на 25%. До конца текущего года в сети станет на две клиники больше — откроются «Медгард-Пенза» и «Медгард-Энгельс». «Полным ходом идет строительство нового многопрофильного ЛДК в Саратове. В ближайших планах начало строительства ЛДК в Перми, где для этого мы уже приобрели здание под реконструкцию, и строительство такого же комплекса в Ульяновске, где перед нами стоит задача расширения наших производственных возможностей. На базе действующих клиник мы планируем и дальше развивать практически все направления, в том числе реабилитацию после инсульта. Возлагаем надежды на офтальмологию и офтальмохирургию. Мы также будем поддерживать и повышать уровень хирургии в нашем хирургическом корпусе в Самаре по таким направлениям, как урология, пластическая хирургия, гинекология, общая хирургия и так далее. Терапевтический стационар на Шестой просеке областной столицы должен наращивать динамику выручки кратно и стать одним из лучших частных терапевтических стационаров области. Такие же планы на развитие существуют по всем клиникам сети вне зависимости от региона», — говорит Армен Мнацаканян.

*Глава УК «Медгард» (на фото)

Сергей Полещиков

ИФА «Наука», ПЦР «Наука», КДЛ «Наука», БАК «Наука», «Наука», «Наука — Самара», «Наука» (Волгоград), «Наука — Ульяновск», «Наука — Пенза», МЦ «Наука — Саратов», «Наука — Волга», «Наука» (Оренбург)

**2 место
528 млн рублей**

Сергей Полещиков работает на рынке коммерческой медицины уже 15 лет, за это время центр лабораторной диагностики превратился в сеть многопрофильных клиник. В 2019 году «Наука» заработала 528 млн рублей, что на 100



млн рублей больше, чем в 2018-м.

В 2019 году Полещиков успел открыть две новые клиники: «Наука — Саратов» и «Наука — Волга». В 2020 году клиники

активно помогли в борьбе с пандемией. В каждом филиале клиники можно сделать все виды тестов на COVID-19: «Это одна из самых востребованных наших услуг», — рассказывает «Делу» представитель клиники «Наука» в Димитровграде. Одному из операторов лабораторной диагностики COVID-19, «Наука ПЦР», в 2020 году было выделено 119 млн рублей средств ОМС, очевидно, на работу с анализами на с ковид. По всем данным стоит ожидать, что 2020 год принесет Полещикову намного больше выручки, а тренд на динамику не только сохранится, но и в разы увеличится.

КРУПНЕЙШИЕ ЧАСТНЫЕ ПОЛИКЛИНИКИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

По объему выручки компаний-операторов клиники за 2019 год*, млн руб.

№	Владелец	Клиника	Чистая прибыль (убыток)			Выручка			Динамика выручки 2019/2018, %
			2017	2018	2019	2017	2018	2019	
1	Антон Кравченко — 75%, Марина Кравченко — 25%	«Клиника доктора Кравченко», «Клиники доктора Кравченко»	8	36	40	95	167	186	11
2	Олег Фатенков — 59%, Дмитрий Фатенков — 21%, Глеб Фатенков — 20%	«Консультивно-диагностический медицинский центр»	1	0	5	58	57	76	33
3	Андрей Варюшин	«А2Мед», «А2Мед МРТ», «А2Мед — Пермь», «А2Мед — Симферополь»	0	-10	-69	0	15	72	380
4	Андрей Аськов	«Призвание»	2	0		59	60	61	1
5	Ольга Короткова — 75%, Сергей Ерхов — 25%	«Фортуна», «Лада»	0	1	1	44	55	60	9
6	Галина Фоменко	Медицинская компания «Клиника 4 Управления»	1	0	-3	55	57	56	
7	Александр Куцупалов	Поликлиника «Медицина»	0	1	0	35	43	48	11
8	Алексей Каменев — 70%, Елена Ясинова — 20%, Елена Барсукова — 10%	«Первая самарская частная клиника»	-2	-2	0	29	33	32	-3
9	Любовь Варфоломеева — 70%, Татьяна Серова — 30%	«Поликлиника №508»	3	2	2	30	31	30	-3
10	Альбина Егорова	«Дализ»	0	1	-2	16	21	18	-14

Источник — ИС «СПАРК». *Приведены данные 2019 года — последней опубликованной финансовой отчетности в системе «СПАРК»



**Алексей Трахтенберг,
Александр Сержанин**

«Медицинский лучевой центр»

**3 место
334 млн рублей**

Единственные изменения, которые произошли в топ-5 рейтинга «Дела», — подъем многопрофильного центра Алексея Трахтенберга с четвертого места на третье. Это обуславливается высокой динамикой выручки, которую традиционно показывает лучевой центр. Сеть «МЛЦ» в 2019 году осталась одной из самых динамично развивающихся в рейтинге «Дела», заработав 254 млн рублей.

Предполагается, что в 2020 году «Медицинский лучевой центр» сохранил тренд роста выручки. Связано это, конечно, с востребованностью диагностики легких в период пандемии.

«Медицинский лучевой центр», единственный из организаций частной системы здравоохранения Самарской области, в первую волну пандемии выступил инициатором приема пациентов, доставленных бригадами скорой медицинской помощи с подозрением на пневмонию, в том числе вызванную вирусом COVID-19. Для этого в одном из филиалов были выделены отдельные часы, в которые осуществлялся прием пациентов с подозрением на COVID-19. Такое решение было принято, чтобы разделить потоки и максимально обезопасить пациентов, обращающихся в центр для решения проблем, не касающихся COVID-19. Практика показала, как существенно снизить нагрузку на государственные организации здравоохранения, она активно применяется и сегодня, с привлечением дополнительных участников из

сферы частной медицины», — рассказывает о работе «МЛЦ» в 2020 году его руководитель Алексей Трахтенберг.

Центр Трахтенберга в 2020 году стал одним из лидеров по освоению рынка ОМС, что опять же связано с пандемией. Алексей отмечает положительный опыт сотрудничества с государственными медицинскими учреждениями в сложный период: «В такие сложные моменты с положительной стороны показал себя опыт ГЧП. В период пандемии эта форма сотрудничества государства и бизнеса стала особенно актуальна. Когда все государственные медицинские учреждения закрыты под пациентов COVID-19, мы продолжаем принимать амбулаторных пациентов на КТ легких в рамках ОМС, которым в нынешних условиях больше негде получить медицинскую помощь. К сожалению, многие регионы могут похвастаться таким успешным опытом оказания медицинской помощи в период пандемии COVID-19».



**Алексей Гаврилов,
Татьяна Гаврилова**

«Исток», «Реацентр Волгоградский», «Реацентр Ижевский», «Реацентр Казанский», «Реацентр Самара», «Реацентр Самарский», «Реацентр Санкт-Петербурга» и др.

**4 место
331 млн рублей**

Клиника Алексея Гаврилова — узкоспециализированная и развивает применение микротоковой рефлексотерапии для лечения различных нарушений развития у детей. В 2019 году компания показала

падение выручки на 15%. Сам Алексей Гаврилов связывает это с пандемией: «Наш контингент — весь приезжий, а перемещения по территории страны, тем более из-за рубежа, были приостановлены. Приезд зарубежных пациентов у нас сократился практически на 90%, единицы «прорывались» с Кипра, из Европы, Швейцарии и Италии. Обычно у нас доля иностранных пациентов в потоке — 35%».

Итоги 2020 года пока не подведены, но Гаврилов дает негативный прогноз, потому что работы не было: «Центры стояли или работали с небольшой нагрузкой. В 2019 и 2020 году у нас открылись центры в Томске, Воронеже. Единственный центр, который мы закрыли, — Ульяновский. К сожалению, врачи, которые там работали, уволились».

В 2021 году «Реацентр» ожидает возвращения своих зарубежных клиентов и рост выручки: «Наша компания развивается стабильно с годовым ростом числа пациентов 10%».



Александр Попов

«Медикал Сервис Компани»,
«Медицинский сервисный центр»

**5 место
259 млн рублей**

В 2019 году клинике Александра Попова почти удалось вернуться к рекордному показателю 2017 года. В 2019-м Попов заработал 259 млн рублей, что на 17 млн больше, чем годом ранее. Динамика выручки составила 11%.

Помимо Самарской, клиника предпринимателя работает в Оренбургской области, что помогло увеличить выручку в 2019 году.

Основным направлением бизнеса остается гемодиализ. В Самаре у компании один филиал, в Тольятти работают обособленные подразделения «Центр нефрологии и диализа» и отдельный хирургический корпус. Отделения диализа также представлены в городских больницах Бутуруслана и Медногорска Оренбургской области.

ПАЦИЕНТОВ СТАЛО БОЛЬШЕ
У ОФТАЛЬМОЛОГОВ: СТРАНА
СИДЕЛА ЗА КОМПЬЮТЕРОМ



Владимир Шарапов

Самарский диагностический центр

6 место

191 млн рублей

В 2020 году Владимир Шарапов праздновал юбилей — 30 лет Самарскому диагностическому центру. Первопроходец частной медицины Самарской области остается в первой десятке рейтинга «Дела», сохраняя тренд на увеличение выручки. В 2019 году центр показал рост 29%, заработав 191 млн рублей.

В 2020-м Самарский диагностический центр начал работать с тестами на COVID-19, что, очевидно, способствовало росту выручки, а к концу года была запущена программа по лечению последствий коронавирусной инфекции.

В этом году центр анонсирует новые операции по достаточно редкому в Самаре направлению флебологии: мини-флебэктомия, склеротерапия, лазерная коагуляция. Центр также остается в списке лидеров на рынке ОМС. В 2020 году Шарапов освоил 184 млн, а в 2021-м — уже 107 млн рублей.



Сергей Бранчевский

РМЦ, ФК «Лазерная коррекция зрения»

8 место

163 млн рублей

Сергей Бранчевский из года в год оставляет всех офтальмологов позади, каждый раз доказывая, что он не только авторитетный доктор, но и успешный бизнесмен. Выручка глазной клиники Бранчевского в 2019 году составила 163 млн рублей, что на 7 млн рублей больше, чем в предыдущем периоде. Катализатором роста могло стать открытие нового подразделения в Самаре.

В 2020 году Бранчевский запустил новую услугу — вызов врача-офтальмолога на дом.



Антон Кравченко

«Клиника доктора Кравченко», «Клиники доктора Кравченко»

7 место

186 млн рублей

Многопрофильная клиника Кравченко началась с простого стоматологического кабинета профессора Валерия Кравченко.

Екатерина Мельникова

СК «Биодент», «СтомаЛюкс»

9 место

118 млн рублей

Екатерина Мельникова занимает лидирующую позицию в рейтинге «Дела» среди стоматологов. Положительная динамика выручки 4% сохраняется уже второй год подряд. Увеличилась в 2019 году и чистая прибыль клиники — до 3 млн рублей.

По словам представителя компании, залогом роста стала многопрофильность. Помимо полного спектра стоматологических услуг в «Биоденте» можно получить косметологические услуги: термоактивный уход, уход за контуром глаз, оптимальное увлажнение, оптимальное очищение, моделирующий уход, мезотерапия, контурная

Теперь его бизнес развивают сын Антон Кравченко и супруга Марина.

Кравченко предлагает пациентам большой спектр услуг: ЭКГ, УЗИ, рефлексотерапия, услуги в области отоларингологии, логопедии, психологии, наркологии, гастроэнтерологии, терапии, андрологии, урологии, маммологии, гинекологии, рентгенологического обследования. «Клиника Кравченко» предлагает лечение по ДМС, а также организацию лечения за рубежом: клиника является представителем греческой компании GREKOMED в Самаре.

В 2019 году положительная динамика оборотов клиники превысила 10%. Пропорционально выручке увеличилась и чистая прибыль компании по сравнению с 2018 годом. Она составила 40 млн рублей.



Вероника Маковецкая

«ССК»

10 место

113 млн рублей

В 2019 году Веронике Маковецкой практически удалось сместить устоявшегося лидера рынка стоматологических услуг «Биодент». Клиника «ССК» показала динамику 18%, увеличив выручку до 113 млн рублей.

«Рост показателей связан, как мне представляется, с грамотным менеджментом в сочетании с профессионализмом нашего медицинского и вспомогательного персонала. Ну и, конечно, с применением имеющихся в любой компании «секретов производства», — поясняет «Делу» Вероника Маковецкая, бенефициар компании.

В 2020 году поток пациентов клиники уменьшился, как и ее финансовые показатели: «Ограничительные мероприятия в рамках оказания плановой медицинской

пластика лица, коллагеновый уход, кислотный уход. Кроме того, в клинике «СтомаЛюкс» работает учебный центр, в рамках которого специалисты проводят семинары для всех желающих, хотя из-за пандемии многие были отменены или перенесены.

В 2020 году клиника работала только с неотложными состояниями и острой болью, по предварительной записи по телефону.



помощи, конечно, повлияли на динамику роста финансовых показателей нашей компании. С другой стороны, органы власти приняли значительные экономические меры по поддержанию сферы стоматологических услуг, которыми наша клиника воспользовалась, что позволило вполне удовлетворительно завершить этот год», — говорит Маковецкая.



**Виталий Космиров,
Сергей Космиров,
Надежда Космирова**

«Косма»

**12 место
90 млн рублей**

Семейный бизнес Космировых развивается в Самаре уже 23 года. Основатели клиники супруги Космировы работают теперь вместе со своими детьми, ставшими профессионалами. «Мы занимаемся управлением и организацией, а родители наши — директор и главный врач. Они отвечают за медицинскую часть», — упоминает в беседе с «Делом» директор по развитию клиники Надежда Космирова. В 2019 году совместными усилиями семьи выручку бизнеса удалось поднять на 20%. «Рост финансовых показателей был связан с ростом цен на

10%, открытием нового направления — стоматология, изменением финансовой модели», — рассказывает исполнительный директор Сергей Космиров.

По словам руководителей «Космы», выручка в 2020 году снизилась на 7% и составила около 83 млн рублей. Но все могло быть и хуже. Держаться клинике помогали социальные сети, которые они активно развивали и до пандемии, но в ее разгар пришлось усилить это направление: «Мы запустили проект «Онлайн-школа здоровья «Косма». Каждые два дня — прямой эфир с врачом на определенную тему, например, врач рассказывает о каком-либо заболевании, его причинах и о том, какие профилактические меры нужно соблюдать, какое обследование нужно пройти, если есть те или иные симптомы. Сейчас этот проект подхватили и государственные учреждения. Нам этот проект помог удержать поток клиентов», — рассказывает Надежда Космирова. Такой фокус на социальные сети связан с ее маркетинговым образованием, поэтому она и отвечает за развитие клиники. В «Инстаграме» у «Космы» более 11 тыс. подписчиков. В историях публикуют видео и отзывы пациентов.



**Андрей Варюшин,
Александр Леонов**

«А2Мед», «А2Мед МРТ», «А2Мед — Пермь», «А2Мед — Симферополь»

**16 место
72 млн рублей**

«Мы хотим вырастить монстра, который захватит весь мир!» — улыбается управляющая клиниками «А2Мед» Юлия Татаренкова. Новый игрок на рынке частной медицины Самарской области ворвался в середину топ-30 рейтинга «Дела», хотя свою работу начал только в конце 2018 года. Компания по понятным причинам пока убыточна. «В 2020 году некоторые клиники уже вышли в ноль, в 2021-м планируем вывести все», — делится Татаренкова с «Делом».

Клинику в Самаре Юлия Татаренкова называет «клиникой закрытого цикла», где человек может получить комплексную помощь, начиная от диагностики, заканчивая реабилитацией после операции. Операция проходит в самой клинике, а после человек может отправиться в отделение реабилитации «А2Мед». Клиника многопрофильная и включает в себя более 10 направлений.

2020 год сказался на новичке: «Первая волна пандемии очень напугала население, и люди старались никуда не выходить. У нас снизилось количество посещений, количество оказываемой помощи соответственно». Татаренкова признает, что это ударило по финансовым показателям клиники, но цифрами делиться не стала.

На 2021 год из основных проектов запланировано начало работы со средствами ОМС по направлениям: урология, гинекология, проктология, травматология и ортопедия. Компания также готовит к запуску новый медицинский продукт, параметры которого пока предпочитают держать в секрете. Юлия Татаренкова признается, что это будет реабилитационное направление.



**Юлия Белякова,
Элеонора Смуглова**

«Доктор Линз»

**15 место
74 млн рублей**

«Мы продолжаем основное развитие по ортокератологии — это решение проблем близорукости детей. Этим направлением занимаемся уже 17 лет. Мы были первой частной клиникой в Самаре, кто начал работать с ночными линзами, и первыми, кто занялся проблемой контроля миопии у детей в Самарской области», — рассказывает делу руководитель «Доктор Линз» Элеонора Смуглова. Новые направления и постоянное обучение персонала по-

зволяют компании сохранять тренд на развитие — около 5% роста ежегодно.

«Доктор Линз» — вторая по выручке клиника из сектора офтальмологии в Самарской области, в общем рейтинге «Дела» находится на экваторе — 15-е место с выручкой 74 млн рублей.

Динамика развития компании обуславливается востребованностью офтальмологии в целом: после 2020 года поток пациентов вырос в связи с ухудшением зрения, вызванным повышенной нагрузкой на зрение при удаленном обучении, работе, общении.

Элеонора Смуглова признается, что в 2020 году выручка компании точно не стала меньше, но делиться цифрами отказалась.

Сегодня клиника обратилась к новому направлению. «Мы начали серьезно заниматься косоглазием и бинокулярным нарушением. В таком объеме, как у нас, — мы первые в Самаре. Запустили большой проект по консервативному лечению косоглазия», — говорит о перспективах развития Смуглова.

Стратегию развития филиала АО «МАКС-М» в Самаре будет определять новый руководитель — потомственный врач

Новый, 2021 год филиал АО «МАКС-М» в Самаре встретил назначением нового директора. Им стала к.м.н. Валентина Романова-Салмина, в карьере которой эффективно дополняли друг друга врачебная практика, образование в области «управление в здравоохранении» и более десяти лет успешного руководства различными медицинскими учреждениями.

В интервью «Делу» новый руководитель самарского подразделения «МАКС-М» рассказала о стратегии развития филиала, о задачах, которые ставит известная федеральная страховая медицинская компания, работающая в системе ОМС, перед своими региональными подразделениями, и роли страховщиков в реализации программы госгарантий.

— **Что оказало на вас влияние в принятии решения возглавить подразделение страховой компании в Самаре?**

— Страховая медицинская компания сегодня — полноценный участник оказания медицинской помощи. Я, как врач в третьем поколении (в моей семье 15 врачей), уверена, что истинный врач видит свою миссию гораздо шире, чем лечение пациента. На нем лежит большая ответственность и за тех, кто окружает больного, членов его семьи, выстроить отношения, основанные на медицинской этике и деонтологии. Взамен мы получаем качественную медицинскую помощь на всех этапах оказания медицинской услуги. В этом мои личные убеждения созвучны с миссией страховой медицинской компании, работающей в системе ОМС, — качественная и доступная медицинская помощь застрахованным гражданам РФ.

До того момента, как я возглавила филиал АО «МАКС-М» в Самаре, более 10 лет проработала директором и главным врачом в крупных медицинских компаниях. В определенный момент я поняла, что для дальнейшего развития мне необходимо еще одно базовое образование. Я поступила в РАНХиГС (Москва), факультет управления в здравоохранении, где мои однокурсниками были главные врачи и директора крупнейших больниц РФ.



Знания, полученные во время обучения, нашли отклик в предложении возглавить филиал АО «МАКС-М» в Самаре.

3049

ПИСЬМЕННЫХ ОБРАЩЕНИЙ

застрахованных обработано экспертами компании филиала АО «МАКС-М» в Самаре в 2020 году. Достигнута договоренность о возмещении денежных средств на сумму почти 190 тысяч рублей

— **Какие задачи стоят перед возглавляемым вами филиалом?**

— В число первоочередных задач, стоящих перед филиалами АО «МАКС-М», входит контроль за качеством оказания медицинских услуг, защита прав застрахованных, сохранение коммуникации, как с лечебными учреждениями, так и с гражданами. Обязательно общение с нашими застрахованными. Так, в Самарской области уже несколько лет действует система оповещения застрахованных о необходимости прохождения диспансерных и профилактических осмотров.

Сейчас мы активно занимаемся информированием о вакцинации от COVID-19. Также лицам, страдающим хроническими

заболеваниями, путем СМС-рассылки регулярно напоминают о том, что пора сходить на прием к врачу, сдать контрольные анализы, пересмотреть терапию и список назначенных лекарств. В связи с пандемией многие аспекты этой работы, согласно ограничениям, были приостановлены, но постепенно возвращаются в нашу жизнь. У нас есть круглосуточный контакт-центр, который ответит на любые вопросы, решит задачи оказания медицинской помощи в Самарском регионе, принимаются обращения на сайте.

Для всех задач у нас есть грамотная команда, более 100 человек все время стоят на страже здоровья и прав наших застрахованных.

В этом сила федеральной компании, слаженная работа, коммуникации во всех регионах РФ, партнерские отношения со всеми руководителями лечебных учреждений, взаимодействие с Минздравом Самарской области и ТФОМС.

— **Каковы планы развития на текущий год?**

— В наших ближайших планах — расширение сети выдачи полисов, упрощение и максимальное удобство этой процедуры, в том числе для новорожденных и пожилых граждан. Мы усилим контроль за доступностью медицинской помощи для лиц 65+, ведь именно они больше всего пострадали в период пандемии. Кроме того, мы планируем усилить взаимодействие с медицинскими организациями, наши эксперты будут всегда открыты к разборам недочетов или спорных вопросов.

По всем вопросам, касающимся организации медицинской помощи, жители региона всегда могут обратиться к страховым представителям компании АО «МАКС-М» непосредственно в медицинских организациях по бесплатным федеральным номерам, на сайте или посредством телефонов внутренней связи и инфоматов, установленных в медицинских учреждениях.

8 800 5554403

8 800 3336003

www.makcm.ru



ВЫГОДНЫЙ ТРЕНД

Магазин техники и электроники «Ситилинк» встречает весну с выгодными предложениями для предпринимателей

«Ситилинк» — это одна из крупнейших сетей магазинов по продаже техники и электроники. В ассортименте — свыше 1000 брендов более 90 тысяч товаров от ведущих мировых и российских производителей. Компания проводит регулярные акции, подходящие под разные потребности бизнеса и любой бюджет. Здесь найдутся интересные решения как для владельцев малого бизнеса, так и для крупных корпораций.

Одним из самых актуальных сезонных товаров весной является климатическая техника. С ней управлять погодой в офисе под силу каждому. А забота и здоровье, ставшие трендом 2020 года, требуют особого внимания к комфорту и чистоте окружающего пространства.

«Ситилинк» предлагает большой выбор воздухоочистителей, осушителей, увлажнителей, сплит-систем и погодных станций, которые позволят сделать работу в офисе комфортной для всех сотрудников.

Если вы запланировали весеннее обновление офисного пространства, в продуктовой линейке компании есть различные инструменты для ремонта, строительства и монтажа.

А для приведения в порядок прилегающей территории, где работает ваша органи-



зация, в наличии также крупная садовая техника.

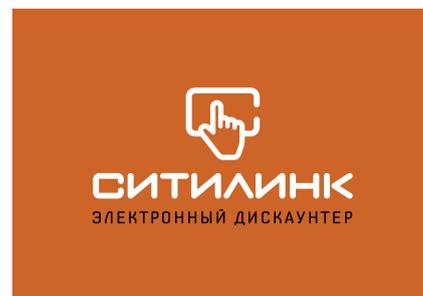
Компания делает все, чтобы ее партнерам было удобно и выгодно сотрудничать, став друзьями на долгие годы. На сайте компании создан специальный раздел «Ситилинк. Бизнес», где можно узнать об актуальных акциях для юридических лиц, а также информацию о том, как оформлять заказ, какие преимущества дает вступление в «Клуб Ситилинк» и ответы на другие вопросы. Одно из преимуществ работы с корпоративными клиентами — автоматизированные сервисы. К примеру, «Ситилинк» экономит время каждого клиента за счет B2B-кабинета. С его помощью можно резервировать товары по заявленной на сайте цене на срок до трех рабочих дней и получать

счета в режиме онлайн. Также доступен сервис отслеживания всех перемещений заказа и готовности к отгрузке товара. А услуга «персональный менеджер» упрощает все этапы заказа: ваш личный помощник подберет оптимальный вариант под конкретный запрос, проконсультирует об отличиях брендов и технических характеристиках товаров.

Для всех бизнес-партнеров «Ситилинк» обновляет специальные весенние цены и дарит экстрабонусы на бизнес-покупки до 31 марта. Узнать все подробности можно на сайте

www.citilink.ru

«Ситилинк» — надежный партнер со справедливыми ценами на большой ассортимент товаров.



г. Самара

пр. Ленина, 25, ТОЦ «Звезда»
Московское ш., 163а, ТЦ «Империя»
Тел. +7 (846) 2-5555-71

www.citilink.ru

2.03 - 31.03

КЭШБЭК

БОНУСАМИ НА
КЛУБНУЮ КАРТУ

до 60%



АКЦИЯ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ И ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

пр-т Ленина, 25, ТОЦ «Звезда»

Московское ш., 163а, ТЦ «Империя»

Тел.: +7 (846) 2-5555-71, zapros_smrb2b@citilink.ru

РЕКЛАМА. АКЦИЯ ПРОВОДИТСЯ СО 2 ПО 31 МАРТА 2021 Г. АКЦИЯ РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ НА ФИЗИЧЕСКИХ, ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ. УЧАСТВУЮЩИЕ В АКЦИИ ТОВАРЫ ДОСТУПНЫ ДЛЯ ЗАКАЗА ЧЕРЕЗ САЙТ WWW.CITILINK.RU. КОЛИЧЕСТВО ТОВАРОВ ОГРАНИЧЕНО. ВОЗМОЖНО ДОСРОЧНОЕ ПРЕКРАЩЕНИЕ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ ПО УКАЗАННЫМ ЦЕНАМ ПРИ ПРОДАЖЕ ВСЕХ ТОВАРОВ, УЧАСТВУЮЩИХ В АКЦИИ. ПОДРОБНЕЕ ОБ ОРГАНИЗАТОРЕ АКЦИИ, СРОКАХ, МЕСТЕ, ПРАВИЛАХ И УСЛОВИЯХ ЕЕ ПРОВЕДЕНИЯ НА WWW.CITILINK.RU. ООО «СИТИЛИНК». ОГРН 1147746461422. ЮРИДИЧЕСКИЙ АДРЕС: 105122, Г. МОСКВА, ЩЕЛКОВСКОЕ ШОССЕ, Д. 7, СТР. 1, ЭТАЖ 1, ПОМ. I, КОМ. 51.

Счетная палата

НОВАЯ ВОЛНА

ПАНДЕМИЯ ЗАСТАВИЛА ГОСБОЛЬНИЦЫ ДЕЛИТЬСЯ ПАЦИЕНТАМИ С ЧАСТНЫМИ КЛИНИКАМИ. КТО ЗАРАБОТАЛ БОЛЬШЕ ВСЕХ

Бесплатная медицина давно стала средством хорошего заработка частных клиник. Прием больных «по полису» в 2020 году осуществляли, по данным Территориального фонда обязательного медицинского страхования Самарской области (ТФОМС), более 90 коммерческих медицинских организаций. Всего пять лет назад их было в полтора раза меньше.

В прошлом году частные клиники Самары освоили 2,4 млрд рублей средств ТФОМС, это на 100 млн рублей больше, чем годом ранее. Несколько изменилось и направление выделяемых бизнесменам от медицины средств. В приоритете ожидаемо оказалась диагностика COVID-19. Традиционно в топе услуг — амбулаторная поликлиническая помощь, долечивание в санаториях, репродуктивная медицина и скорая медицинская помощь. Участники рынка утверждают, что перераспределение средств обязательного медицинского страхования (ОМС) между игроками регионального рынка коммерческой медицины произошло не только и не столько из-за пандемии. Что помогало коммерсантам заработать на бесплатном приеме?

СИТО

«Рост заболеваемости новой коронавирусной инфекцией COVID-19 привел к росту финансирования тех медицинских организаций, которые оказывают помощь по диагностике и лечению пациентов с инфекционными заболеваниями. Это и государственные, и частные клиники», — рассказывает «Делу» директор ТФОМС Владислав Романов.

Среди частных медицинских организаций наиболее активное участие в диагностике коронавирусной инфекции, по данным минздрава Самарской области, принимали «Наука ПЦР» Сергея Полешикова, федеральный «Ситилаб», «Медицинский лучевой центр» Алексея Трахтенберга и медицинская компания «Гепатолог» Вячеслава Морозова. На четверку лидеров пришлось более 426 млн рублей освоенных средств. Это пятая

часть общей суммы, выделенной частным клиникам в системе ОМС в 2020 году.

К слову, «Наука ПЦР» Сергея Полешикова вошла в систему ОМС в 2020 году впервые. Дебют на этой площадке принес медучреждению с «говорящим» названием 119 млн рублей. Интересно, что в распределении средств ОМС на 2021 год «Наука ПЦР» в списке получателей уже не значится.

Средний показатель динамики освоения средств ТФОМС среди перечисленных Владиславом Романовым компаний в прошлом году по отношению к 2019 году более 90%. Столь весомый показатель обеспечила пулу фаворитов ТФОМС прошлого года МК «Гепатолог», с личным рекордом годового роста 327%. Однако 2020 год не сформировал устойчивый тренд. В 2021 году на 25 частных клиник — лидеров освоения средств ОМС прошлого года в системе предусмотрено на 300 млн рублей меньше.

Помощниками захлебывающейся государственной системы здравоохранения в прошлом году

стали входящие в федеральные группы крупнейшие частные клиники — «Клиническая больница «РЖД-Медицина» и «Медицинская компания ИДК», проводящие экстренную госпитализацию пациентов с заболеваниями неинфекционного профиля. Более полумиллиарда рублей освоено в 2020 году «Клинической больницей «РЖД-Медицина», что на 3% больше результата 2019 года. Входящая в группу «Мать и дитя» «Медицинская компания ИДК» повысила уровень освоения средств ОМС на 27%, заработав 177 млн рублей, оставив за собой возможность дальнейшего роста. В 2021 году ИДК может получить за «бесплатный» прием 229 млн рублей.

Участники рынка отмечают, что заработать в пандемию удалось только избранным. В целом в Самарской области всплеска поступлений средств ОМС на рынок коммерческой медицины не произошло.

«Резкий рост объемов средств ОМС на рынке частной медицины из-за ковида произошел в основном в Москве, Московской

📍 ПОКОРИТЕЛИ ПОЛИСА

Топ-25 частных медицинских компаний по объему освоения средств ОМС в 2020 году, млн руб.

	Освоено		Распределено в 2021	Динамика 2020/2019, %	
	в 2019	в 2020			
1	«Клиническая больница РЖД-Медицина» города Самара*	553	572	561	3
2	«ПЭТ-Технолоджи»*	253	249	192	
3	«Медицинский лучевой центр»	192	203	183	5
4	«Самарский диагностический центр»	221	184	107	-16
5	«Медицинская компания ИДК»*	139	177	229	27
6	«Медикал сервис компани»	180	175	175	-2
7	«Фрезениус Нейрокеа»*	132	152	162	15
8	«Наука ПЦР»	0	119	0	0
9	«СКАЙЛАБ»	87	79	0	-9
10	«Ситилаб»*	25	57	0	128
11	«Гепатолог»	11	47	4	327
12	«Региональный медицинский центр»	43	37	28	-13
13	«Лечебно-диагностический центр Иммунологии и Аллергологии»	37	35	0	-5
14	«Лечебно-диагностический центр Международного института биологических систем-Самара»*	44	35	42	-20
15	«Точка зрения»	39	34	27	-12
16	«Санаторий им. В.П. Чкалова»	82	31	112	-62
17	«МедСервис»	8	25	56	212
18	«ЦАД 63»	18	19	23	5
19	«Центр энерго-информационной медицины»	19	15	19	-21
20	«Частный офис Рязановой»	5	11	2	120
21	«Лечебно-диагностический центр Международного института биологических систем – Тольятти»*	12	11	12	-8
22	«ПРОБИР-КА»	11	10	0	-9
23	«Станция скорой медицинской помощи «Здоровая семья»	22	9	10	-59
24	«МедГард»	8	8	30	0
25	«Лечебно-диагностический центр Международного института биологических систем-Сызрань»*	9	8	5	-11

*Клиника является частью федеральной компании. Источник – ТФОМС Самарской области



области и частично в Санкт-Петербурге. Там, где частные медицинские компании на равных привлекались к борьбе с инфекцией. В регионах этого сделано не было, поэтому не могу отметить такой тренд, все в целом осталось на прежнем уровне, может быть, за исключением отдельных направлений, таких как КТ легких или ПЦР-тестирование», — делится с «Делом» наблюдениями Армен Мнацаканян, директор управляющей компании «Медгард». С ним согласен и исполнительный директор еще одной крупной самарской частной клиники «Косма» Сергей Космиров. «Пандемия усилила рост объемов ОМС только по высокотехнологичным направлениям», — говорит Космиров «Делу».

В рейтинге «Дела» топ-25 компаний — лидеров освоения средств ОМС присутствует четыре клиники, основным профилем которых являются высокотехнологичные исследования (по технологиям КТ и МРТ): упомянутый уже выше «МЛЦ» и три подразделения федеральной компании МИБС (в Самаре, Тольятти и Сызрани). На них пришлось более четверти миллиарда рублей.

ТРОМБЫ

Один из рекордов роста заработка в системе ОМС в 2020 году показала компания Дениса Андриянова и Галины Шекуновой «МедСервис» — 212%.

Если в 2019 году специализирующаяся на оказании скорой помощи фирма получила по ОМС всего 8 млн рублей (при выручке 8,2 млн рублей в 2019 году, по данным ИС «СПАРК»), то в 2020 году компания получила 25 млн рублей. На 2021 год сумма распределенных средств ОМС компании «МедСервис» выросла вдвое, до 56 млн рублей. Рекордный рост можно было бы объяснить нехваткой государственных бригад скорой помощи и включением в борьбу с пандемией частных компаний, если бы не рекордное падение другой самарской компании с аналогичным профилем — «Станции медицинской помо-

щи «Здоровая семья» Петра Середина.

Ситуация вызвала скандал на рынке. Фирму Дениса Андриянова назвали близкой к экс-министру здравоохранения. В качестве подтверждения этой версии указывали на медбизнес Андриянова в Северной Осетии, где бывший министр возглавлял здравоохранение до переезда в Самарскую область.

«Экс-министр завел «МедСервис» на рынок. Через полгода без объяснения причин уменьшили территорию обслуживания в три раза, и естественно финансирование в четыре раза. Соответственно увеличилось финансирование ООО «МедСервис», — с обидой объясняет «Делу» рекордные показатели роста средств ОМС у скорой помощи конкурентов Петр Середин, председатель ассоциации работников скорой медицинской помощи. Его «Станция скорой медицинской помощи «Здоровая семья» в 2020 году потеряла почти 60% объемов ОМС.

«Я могу своей организации 100 млн рублей закрепить, а тем, кто мне не нравится, — 10 млн рублей или 5 млн рублей, чтобы они сами развалились. У меня работало шесть бригад, с декабря 2019 года осталась работать одна бригада. Загнали нас в неприятную ситуацию, когда нужно уволить людей, где-то искать деньги на компенсационные выплаты, мы залезли в долги. Вот так и уничтожается конкуренция», — разводит руками Середин.

ДООБСЛЕДОВАНИЕ

Несмотря на конкуренцию и кулуарные интриги, с каждым годом в систему ОМС входит все больше частных клиник, расширяя для пациентов выбор.

Средний темп роста объема освоения средств ОМС коммерческими медучреждениями, по подсчетам «Дела», составил 16%. Отрицательная динамика наметилась лишь в 2021 году, но она прослеживается, если не учитывать сотни миллионов, которые част-

ные клиники получают от своих государственных коллег. Госбольницы часто становятся заказчиками услуг, которые не могут оказать своим пациентам самостоятельно, и им приходится расплачиваться с коммерческими клиниками напрямую. Кроме того, возможное незначительное снижение поступлений средств ОМС на рынок связано, скорее, с ослаблением влияния фактора пандемии и переходом существования медицинской системы из экстремальных в нормальные условия.

«На 2021 год частным медицинским организациям в рамках реализации территориальной программы ОМС распределено 2,116 млрд рублей. Кроме того, планируется, что за счет средств медицинских организаций-заказчиков частными медицинскими компаниями будет дополнительно получено еще около 400 млн рублей», — говорит Владислав Романов.

Гарантированные два с половиной миллиарда ежегодно — огромные возможности. На первый взгляд, может показаться странным, что многие лидеры рынка год от года не наращивают доли в этом сегменте. Что их останавливает?

Армен Мнацаканян в беседе с «Делом» высказал мнение, что это может быть связано с ограниченностью направлений услуг, которые могут оплачиваться ОМС. «Мы, как и все остальные игроки рынка медицинских услуг, заинтересованы в увеличении выручки вне зависимости от канала, в частности, мы можем оказывать услуги по офтальмохирургии и многим другим направлениям, но ограниченность оказываемых услуг в рамках ОМС прежде всего связана с политикой местных структур здравоохранения, мы в свою очередь готовы к сотрудничеству», — говорит управляющий «Медгардом».

Не все клиники обладают нужным объемом специалистов и набором услуг. «Мы не заявлялись в ТФОМС, хотя попробовать можно. Начало любого проекта требует дополнительных ресурсов, не всегда это денежные ресурсы, могут быть и человеческие. Это направление очень серьезное, нужен отдельный человек — профессионал, нужно создавать новое рабочее место», — объясняет ситуацию Элеонора Смутлова, директор офтальмологической клиники «Доктор Линз».

Стоит отметить, что узкоспециализированные клиники вне профиля высокотехнологичной помощи среди частных компаний, подпитывающихся в системе ОМС, в явном меньшинстве. Возможно, в следующем году скажется отложенный спрос на услуги таких специалистов, доступ к которым был ограничен пандемией, и потоки пациентов по полису будут снова перераспределены.

Покажет время и новый рейтинг «Дела». **D**

— Даниил Сиднев



«Дело. Расследования&Рейтинги» представляет новый постоянный проект «Золотой портфель. Путеводитель розничного инвестора».

Куда вложить свободный миллион? Падение спроса на банковские вклады в последние годы вызвало взрывной рост числа частных розничных инвесторов на рынке, обладающих свободными средствами, ищущих способы наиболее эффективно их инвестировать.

В каждом номере 2021 года вместе с экспертами финансового рынка «Дело. Расследования&Рейтинги» будет анализировать актуальные возможности инвестиций для частных лиц.

В каждом выпуске «Золотого портфеля» мы будем рассказывать о тенденциях, характерных для рынка и его отдельных секторов, о платформах и приложениях, призванных сделать процесс инвестирования проще, о популярных инструментах инвестирования и рисках, которые они в себе таят.

«Золотой портфель» — это практическое пособие, основанное на профессиональной экспертизе, дающее возможность каждому читателю сформировать собственное взвешенное представление о том, какой портфель инвестиций будет полезно собрать ему самому.

— *Виктория Петрова,*
главный редактор

24

Инструменты
ЗАРОЙТЕ
ВАШИ ДЕНЬГИ

32

Новые деньги
ОДИННАДЦАТАЯ
ЦИФРА

36

Интервью
ОБЪЯСНИМАЯ
СИТУАЦИЯ



Главная тема

ЗОЛОТАЯ ЛИХОРАДКА

НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ НАЧАЛСЯ НОВЫЙ
БУМ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ, ЧРЕВАТЫЙ
НОВОЙ КАТАСТРОФЕЙ ОБМАНУТЫХ
ФИНАНСОВЫХ «ДОЛЬЩИКОВ»

Ставки по банковским депозитам в России продолжают падать, а доходы по ним давно перестали поспевать за инфляцией.

Неудивительно, что люди даже с относительно небольшими свободными средствами активнее начали искать финансовые продукты с более высокой доходностью. Искать ее, по сути, нигде, кроме как на фондовом рынке.

На повышенный спрос реакция банковской системы оказалась предсказуемой: в банках, которые ближе всех к потенциальным клиентам и давно с ними «на короткой ноге» при помощи всевозможных мобильных приложений, все больше новых красиво упакованных и удобно продаваемых финансовых программ для частных инвесторов, сулящих в разы большую прибыль, чем вклады. Участником фондового рынка и вполне себе солидным инвестором можно теперь стать буквально одним движением пальца на телефоне в маршрутке.

Новые технологии уже в разы увеличили армию не особенно блестящих финансовой грамотностью граждан, ищущих блестящую альтернативу грустным трем-четырем процентам по депозиту. И альтернатива в виде красивых кнопочек с заманчивым словом «инвестиции» в многочисленных банковских приложениях и на сайтах банков не заставила себя ждать. Акции, облигации, фонды — варианты на любой вкус с «потенциальной» доходностью 10, 20 и даже более 30%. Трудно удержаться, ведь порог входа в сияющие чертоги невысок — как цена бутылки вина из «Пятерочки».

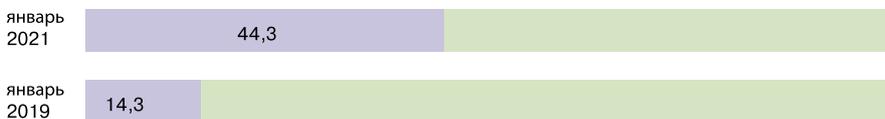
«Золотая лихорадка» начала выходить из-под контроля настолько, что встретила даже президента России, который заговорил о новых «обманутых дольщиках» — теперь на рынке финансового строительства. «Необходимо защитить интересы людей, которые вкладывают свои деньги в рынок ценных бумаг, но при этом не являются, конечно, профессиональными инвесторами. Нужно позаботиться о снижении их рисков. Нам не хватает только второго издания обманутых дольщиков, понимаете?» — заявил Президент.

ИМЯ ИМ ЛЕГИОН

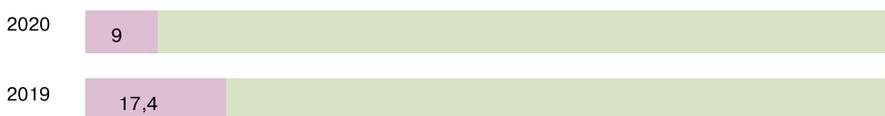
Как за год выросла доля частных инвесторов в общем объеме инвестиций

ДОЛЯ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ

в объеме торгов акциями



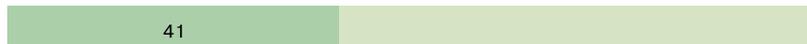
в объеме торгов облигациями



на спот-рынке валюты



на срочном рынке



Источник — «ФИНАМ»

К мерам защиты граждан был срочно призван Центробанк. Регулятор озаботился массовым финансовым ликбезом для народа и даже тестами для частных инвесторов. «Мы предлагаем как минимум на полтора-два года, пока не заработает инструмент тестирования, получения квалификации инвесторов, ввести прямые ограничения на продажу неквалифицированным инвесторам сложных финансовых продуктов, структурных продуктов, с плечом, с иностранной составляющей в базовом активе», — не заставил себя ждать отклик главы ЦБ Эльвиры Набиуллиной.

В Госдуму внесен законопроект, обещающий уже к осени этого года введение специальных требований по предоставлению полной информации о небанковских продуктах и их рисках, а также предлагающий проводить тестирование для неквалифицированных инвесторов. Если проект закона пройдет, уже с 1 октября 2021 года сложные финансовые инструменты нельзя будет продавать начинающим инвесторам без проверки их знаний и понимания возможных рисков.

Как это будет и будет ли так — разбиралось «Дело».

В ТРЕНДЕ

«Инвестиции — это просто. Никакого труда не составляет подписаться на несколько аналитиков в «Телеграме», взять в руки телефон и в несколько кликов распорядиться деньгами. Да, ни один аналитик не обладает хрустальным шаром и не предсказывает будущее. Вчера твои акции выросли на 2%, а сегодня, после коррекции, упали на 5%. Никаких гарантий стабильности вложений нет. Все просто: можно заработать, а можно за пару минут потерять деньги», — рассказывает «Делу» владелец небольшой самарской юридической фирмы Дмитрий Данилов. Именно эта пара минут и беспокоит специалистов Центрального Банка. Потеря денег рискует стать массовой.

«Инвестировать теперь стало модно, — утверждает Елена Попова, директор самарского отделения Райффайзенбанка. — В Самаре в 2020 году у нас произошли рекордные приросты в инструментах фондового рынка.

МНОГИЕ **ДАЖЕ НЕ ЗНАЮТ,**
ЧТО ОНИ ИНВЕСТОРЫ

Мнение

РАЗОЧАРОВАНИЕ

ПОТЕРЯ ДЕНЕГ НЕКВАЛИФИЦИРОВАННЫМИ ИНВЕСТОРАМИ: КАКИХ НЕГАТИВНЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ ДЛЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА ОПАСАЕТСЯ ЦБ

На вопросы «Дела» отвечает управляющий Отделением Самара Волго-Вятского ГУ Банка России Марина Мясникова.

— **Какая ситуация вызывает обеспокоенность ЦБ возможным нарушением прав розничных инвесторов?**

— За 2020 год в России на фондовом рынке появились более четырех миллионов новых розничных инвесторов. При этом проблема заключается не только в том, что неквалифицированные инвесторы не обладают специальными знаниями, чтобы осознанно нести риски по приобретенным сложным инвестиционным продуктам. Финансовые посредники могли намеренно вводить клиентов в заблуждение, не разъясняя характеристики приобретаемого продукта, последствия его покупки либо досрочной продажи. В итоге многие граждане вложили в инвестиционные продукты свои сбережения, оставшись без финансовой «подушки безопасности». Инвестировать же стоит тогда, когда такая финансовая «подушка безопасности» накоплена, есть свободные средства и понимание инвестиционных рисков.

— **К чему может привести потеря средств розничных инвесторов? Какие последствия могут возникнуть, если розничные инвесторы начнут уходить с рынка?**

— Розничные инвесторы, не получив ожидаемого дохода, могут потерять доверие к финансовому сектору, а недобросовестные продажи в долгосрочной перспективе бросают тень на весь финансовый рынок. Инвестирование — это важный инструмент как для самого инвестора, потому что может принести повышенный доход, так и для экономики страны, при вложении в ценные бумаги российских компаний. Потеря доверия к этому рынку будет означать потери и для экономики, и для людей — они останутся с ограниченным набором традиционных инструментов или, что хуже, будут искать другие способы приумножить сбережения, становясь жертвами различных недобросовестных практик или даже мошенников.

Банк России считает недопустимым предлагать людям, не обладающим специальными знаниями и не имеющим опыта инвестирования, сложные инвестиционные инструменты с высоким инвестиционным риском или сложными условиями определения размера дохода



по ним. Поэтому регулятор рекомендовал участникам рынка воздержаться от продажи неквалифицированным инвесторам сложных облигаций и сложных производных финансовых инструментов, стратегий доверительного управления с инвестированием в эти инструменты, а также маргинальных операций (торговли с плечом) и комбинированных вкладов.

— **Насколько будет эффективно ввести практику тестирования? Почему тестирование планируется провести уже в 2021 году, а не в 2022-м, как изначально обсуждалось?**

— Тест поможет людям, которые решили стать инвесторами, понять особенности и риски сложного финансового продукта, трезво оценить свои силы и сформировать осознанные ожидания до совершения сделки, а брокеру не позволит продать человеку инструмент, рисков которого он не понимает.

Корректировка сроков введения тестирования произошла в связи с тем, что в 2020 году на рынок пришло очень много новичков, многие из них вообще не подозревают, что стали инвесторами, другие не настолько хорошо разбираются в предлагаемых им продуктах и инструментах, чтобы понимать, чего можно ожидать в результате инвестирования. Именно поэтому Банк России рекомендовал участникам финансового рынка приостановить продажу ряда сложных инструментов неквалифициро-

ванным инвесторам и принял активное участие в разработке нового законопроекта о правилах продаж, который сейчас находится в Государственной думе.

— **Если потенциальный инвестор не прошел тест, откажут ли ему в услугах?**

— Если инвестор не прошел тест, то брокер может предложить ему подумать над приобретением более простого продукта, подходящего его знаниям и опыту.

Кроме того, неквалифицированный инвестор, который не сдаст тест, сможет воспользоваться механизмом «последнего слова» — совершить желаемую сделку на сумму не более 100 тысяч рублей (либо на сумму одного лота, если его цена превышает 100 тысяч рублей). При этом он в любом случае должен быть проинформирован о возможных рисках. Также начинающий инвестор сможет обратиться к различным обучающим курсам, которые есть в бесплатном доступе на сайте бирж, подготовиться, почитать литературу, посмотреть обучающие видео, чтобы получить базовые знания о том, как работать с тем или иным инструментом. Тест будет бесплатным, его можно пройти повторно.

Без тестирования неквалифицированный инвестор сможет приобрести наиболее простые и наименее рискованные инструменты: акции, включенные в котировальные списки, государственные ценные бумаги Российской Федерации (ОФЗ), облигации российских эмитентов с определенным уровнем кредитного рейтинга и инвестиционные паи биржевых, открытых и интервальных ПИФов, а также иностранные ценные бумаги, отвечающие определенным критериям (при условии раскрытия информации).

Для приобретения других инструментов, совершения маргинальных сделок и сделок с производными финансовыми инструментами профессионалик рынка ценных бумаг должен будет провести тестирование неквалифицированного инвестора на понимание соответствующего инструмента и связанных с ним рисков.

Тестирование введено федеральным законом, поэтому без соблюдения всех процедур приобрести сложный финансовый продукт будет нельзя. Прохождение теста будет бесплатным, сдавать его можно неоднократно.

Количество открытых ПИФов увеличилось в 2,6 раза, клиенты открыли на 20% больше счетов доверительного управления и индивидуальных инвестиционных счетов. Кстати, по данным Московской биржи, Самарская область заняла 10-е место в рейтинге по количеству открытых индивидуальных инвестиционных счетов среди 83 регионов России. Популярность этого инструмента объясняется еще и тем, что, помимо доходности, каждый год можно получить налоговый вычет. Объем средств клиентов в инвестиционных продуктах увеличился на 66%, что говорит о том, что средняя сумма инвестиций снизилась — операции совершают чаще, но на меньшие суммы. Это значит, что все больше клиентов осторожно пробовали инвестировать. Большинство инвестиционных инструментов, которые мы предлагаем нашим клиентам, дают доходность в полтора раза и более выше, чем банковский вклад».

Планомерный рост числа счетов частных инвесторов на Московской бирже наблюдается уже около десяти лет. Однако в прошлом году этот показатель вырос более чем вдвое, превысив 8 млн. «Сейчас их почти 10 миллионов! Это абсолютный рекорд за всю историю», — с азартом говорит Дмитрий Данилов. Массовый приток частных инвестиций на фондовый рынок зафиксировали и инвестиционные компании, и банки.

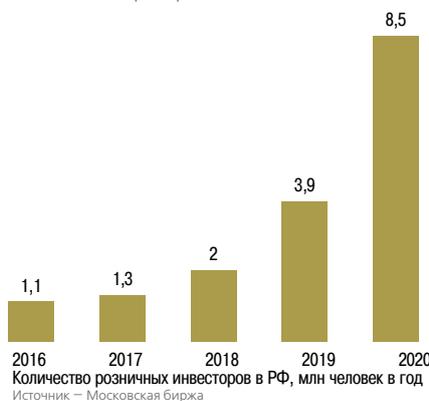
«По итогам 2020 года в ПСБ двукратно выросло количество брокерских счетов, открытых розничными клиентами, причем увеличился приток средств как со стороны новых клиентов, так и тех, кто имел открытые счета, но давно не пополнял их. Средний объем привлеченных средств на инвестора увеличился на 30%, а доля инвестиционных продуктов в розничном портфеле банка достигает почти 10%», — говорит представитель ОО «Самарский» Приволжского филиала ПАО «Промсвязьбанк» Анастасия Марычева.

По словам аналитика ГК «ФИНАМ» Леонида Делицына, доля роз-

ничных инвесторов на финансовом рынке в России на фоне роста интереса к инвестированию и рекордной динамики открытия брокерских счетов физлицами существенно выросла. «По данным Московской биржи, по итогам января 2021 года количество физических лиц, имеющих брокерские счета на этой площадке, достигло 9,4 миллиона. В январе 2019 года их было только 2 миллиона. Доля частных инвесторов в объеме торгов акциями в январе 2021 года составила 41% (34% в 2019 году), в объеме торгов обли-

ИДУ НА РЕКОРД

Ежегодный рост количества розничных инвесторов последних пяти лет не привлекал внимания до рекордной динамики 2020 года



гациями — 17,4% (около 9% в 2019 году), на спот-рынке валюты — 14,3%, на срочном рынке — 44,3%», — констатирует Делицын. Далеко не все из миллионов частных инвесторов, как утверждают участники рынка, «ведуют, что творят».

АНАЛИЗИРУЙ ЭТО

«В январе 2021 года Райффайзенбанк провел опрос и выяснил, что главной причиной желания начать инвестировать является стремление к получению дополнительного заработка, но большинство владельцев брокерских и инвестиционных счетов не имеют статуса квалифицированного инвестора. Профильное образование есть лишь примерно у 10% участни-

ков торгов», — делится результатами корпоративного исследования Елена Попова. Это становится поводом для беспокойства не только российских властей, но и специалистов рынка.

Проблема, по мнению экспертов «Дела», заключается не только в том, что неквалифицированные инвесторы не обладают специальными знаниями, чтобы осознанно нести риски по приобретенным сложным инвестиционным продуктам. «Финансовые посредники могут намеренно вводить клиентов в заблуждение, не разъясняя характеристики приобретаемого продукта, последствия его покупки либо досрочной продажи. В итоге многие граждане уже вложили в инвестиционные продукты свои сбережения, оставшись без финансовой «подушки безопасности». Инвестировать же стоит тогда, когда таковая накоплена, есть свободные средства и понимание инвестиционных рисков», — считает Марина Мясникова, управляющий Отделением Самара Волго-Вятского ГУ Банка России.

Работать на осознанное инвестирование и призваны планирующиеся «тесты ЦБ», система которых пока только разрабатывается. Бесплатное тестирование, которое будет представлять собой два блока вопросов, уже готовят саморегулируемые организации финансового рынка. Первый блок вопросов может быть, скажем, направлен на понимание клиентом своих возможностей на финансовом рынке (например, «Как долго вы занимаетесь инвестициями?»). Второй блок может быть связан уже с вопросами понимания клиентом процесса инвестирования и сущности конкретных финансовых инструментов.

Проходить тест может и в очном, и в дистанционном формате, исходя из возможности инвестора. Предполагается, что только после тестирования, на которое новичок будет перенаправляется брокером, заявка нового инвестора может быть принята. Тест можно будет проходить неоднократно. В случае провала теста брокером будут предложены наиболее простые продукты, которые бы оптимально подошли знаниям и опыту инвестора.

«Тест поможет людям, которые решили стать инвесторами, понять особенности и риски сложного финансового продукта, трезво оценить свои силы и сформировать осознанные

САМАРСКАЯ ОБЛАСТЬ ВОШЛА В **ТОП-10** РЕГИОНОВ ПО ЧИСЛУ ОТКРЫТЫХ В 2020 ГОДУ ИНВЕСТСЧЕТОВ


ВЫШЕ ВЫСШЕГО

Елена Попова,
Райфазенбанк:
«Прирост в инстру-
ментах фондового
рынка в 2020 году
рекордный»

ожидания до совершения сделки, а брокеру не позволит продать человеку инструмент, рисков которого он не понимает», — надеется на эффективность тестирования Марина Мяникова.

КТО НЕ ПЬЕТ ШАМПАНСКОГО

«Это как зависимость. Все начиналось постепенно. Сначала я следил за курсами валют и ценами на акции известных мне компаний. Потом начались просмотры интервью и прогнозов экспертов. В прошлом году я скачал приложение «Тинькофф Инвестиции». Полностью осознать риски я смог лишь через время», — рассказывает Дмитрий Данилов, не отрываясь от экрана своего смартфона. Куда вкладывают деньги все эти 10 млн человек, ворвавшихся вместе с самарским юристом на фондовый рынок?

«Интересы клиентов «ФИНАМа» по инструментам в 2020 году распре-

делились примерно следующим образом: около 30% инвестировали в российские и иностранные акции, около 35% — в государственные и корпоративные облигации, при этом около 20% имели позиции в валюте, на долю производных инструментов (фьючерсы и опционы) приходится около 10% инвестиций, на ETF и БПИФы — около 5%», — рассказывает о предпочтениях розничных инвесторов аналитик Леонид Делицын.

Все чаще в банках предлагают клиентам договоры инвестиционного и накопительного страхования жизни. Доходность по таким продуктам потенциально выше, чем по депозитам, но она не гарантирована и на практике может оказаться даже ниже доходности по вкладу. Средства клиента не попадают в систему страхования вкладов, договор заключается на достаточно длительный срок и при его досрочном расторжении вернуть все вложенные деньги не удастся.

В последнее время все более ши-

рокое распространение приобретают структурные продукты, выплаты по которым зависят от наступления или не наступления определенных обстоятельств. Например, продавец структурного продукта определил, что вы сможете заработать при росте цены акций десяти крупнейших российских ИТ-компаний от 5 до 12%. Если к моменту окончания действия договора эти условия будут выполнены, доход будет выше, чем по депозитам и облигациям. А если нет — ничего не заработаете или даже потеряете. Этим существенным условиям потребителю обычно не объясняют. В итоге он, конечно, не может оценить риски и понять, подходит ли ему предложение. Такая недобросовестная практика называется на языке специалистов мисселинг.

Чтобы помочь людям разобраться в особенностях того или иного финансового продукта, Банк России предложил еще на этапе консультирования знакомить клиентов с ключевыми информационными документами. Это своего рода паспорта финансовых продуктов. В них крупным шрифтом, кратко, в доступной форме должны быть прописаны все условия и возможные риски. Паспорт финансового продукта можно будет взять с собой и изучить дома и только после этого принять решение. С помощью таких паспортов удобно будет также сравнивать разные предложения финансовых организаций и делать взвешенный выбор.

Что изменится на рынке после введения практики тестирования? Начнут ли выходящие на фондовый рынок домохозяйки и таксисты заранее понимать, что инвестиционные продукты могут не только расти, но и падать в цене, представлять, чем отличается инвестирование «с плечом» и без?

Возможно, инвесторов, понимающих логику движения рисков и ведущих себя осознанно на фондовом рынке, станет больше. Или на самом деле их станет меньше, а клиенты банков вернутся к старым добрым депозитам. Готовых рисковать людей много, но не все готовы к провалу.

Известно, кто не рискует, тот не пьет шампанского. Однако с такими рисками денег на шампанское может уже и не хватить. **D**

— Елена Иволгина

Инструменты

ЗАРОЙТЕ ВАШИ ДЕНЬГИ

ВЫРАСТЕТ ЛИ НА ПОЛЕ КРИПТОЧУДЕС ЗОЛОТОЕ ДЕРЕВО ИЛИ ДЕНЬГИ ИНВЕСТОРОВ ОСТАНУТСЯ В СТРАНЕ ДУРАКОВ

В 2020 году число российских розничных инвесторов, вкладывающих деньги в криптовалюту, выросло на 300% даже по сравнению с бурным 2019 годом. Это произошло после принятия закона «О цифровых финансовых активах и цифровой валюте» и резкого подъема курса биткоина. Интерес к биткоину особенно проявился после первого «ралли» (резкого подъема курса) в 2018 году», — говорит «Делу» исполнительный директор компании по производству криптоматов RusBit Фанис Загитов.

Сегодня на одной только международной бирже Coinbase зарегистрировано свыше 43 млн пользователей из более чем 100 стран, которые покупают, продают, хранят, переводят и зарабатывают криптовалюты. Общий объем торгов на бирже превышает \$455 млрд. Взлет популярности инвестиционных инструментов, спровоцированный падением ставок по банковским вкладам, бурной рекламной кампанией брокеров, активным развитием мобильных инвестиционных приложений и снижением брокерских комиссий, переживает и Россия.

Криптовалюту аналитики относят к инструментам с высокими рисками — выше, чем риски инвестирования в акции. «Интерес к крипте достаточно высокий, но доля клиентов сравнительно невелика, в том числе из-за того, что этот инструмент доступен только квалифицированным

инвесторам», — говорит аналитик ГК «ФИНАМ» Леонид Делицын. Несмотря на сопутствующие риски, инвестиции в криптовалюты стали одними из самых доходных и заманчивых. Абсолютное число инвесторов в крипту продолжает расти. Что их ждет?

НАРИСОВАН НА ХОЛСТЕ

По оценкам аналитиков ГК «ФИНАМ», интересы российских инвесторов по инструментам в 2020 году распределились примерно следующим образом: около 30% инвестировали в российские и иностранные акции, около 35% — в государственные и корпоративные облигации, при этом около 20% имели позиции в валюте. На долю производных инструментов (фьючерсы и опционы) приходится около 10% инвестиций, на ETF и БПИФы около 5%. А что же модный биткоин?

Аналитики JPMorgan в недавнем отчете назвали биткоин «экономическим аттракционом», но не отказались от своего прогноза в \$146 тыс. за единицу. Согласно сообщениям Bloomberg, стратеги JPM Джойс Чанг и Эми Хо в конце февраля 2021 года заявили в записке для клиентов: «В портфеле с несколькими активами инвесторы, вероятно, могут добавить

до 1% своего распределения в криптовалюты, чтобы добиться какого-либо повышения эффективности в общей доходности портфеля с поправкой на риск». Весьма противоречиво, не правда ли?

До сих пор не все воспринимают криптовалюты всерьез. Из семи инвестиционных компаний, к которым «Дело» обратилось за комментариями, только две согласились говорить о криптовалюте. Остальные ответили отказом примерно с одной и той же формулировкой: «В России нет такого легального объекта инвестиций, 99% участников обсуждения криптовалют никогда их в реальности не покупали. Да и купить сложно — легальных путей нет».

Даже те аналитики, которые соглашаются обсуждать инвестиции в криптовалюту, высказывают весьма настороженное к ней отношение. «По уровню риска инвестиции в криптовалюты сопоставимы с вложениями в акции самых модных компаний, таких как Tesla или Zoom, а также в IPO раскрученных компаний. Если про IPO пишут все газеты — будьте осторожны, поскольку акции новой публичной компании сейчас будут заведомо очень дороги — дороже, чем при любых традиционных подсчетах. Однако даже если акции и упадут в цене,

**99% УЧАСТНИКОВ ОБСУЖДЕНИЯ
КРИПТОВАЛЮТ НИКОГДА ИХ
В РЕАЛЬНОСТИ НЕ ПОКУПАЛИ**



продукты и сервисы компаний нашли какое-то применение в экономике. А криптовалюты по-прежнему носят игровой характер — фактически одни игроки играют против других. Применения в реальной жизни они не нашли. Сегодня о них все говорят, а завтра они исчезнут, и их заменят какие-нибудь скучные цифровые валюты», — предупреждает Леонид Делицын.

Тем не менее доходами инвесторов в криптовалюты уже озаботилось государство, что можно назвать основным признаком реальности этих

доходов. Так, Росфинмониторинг разрабатывает сервис для отслеживания криптовалютных транзакций. Госдума РФ в первом чтении одобрила законопроект о налогообложении доходов от оборота криптовалют, если сумма поступлений или списаний в рублевом эквиваленте за календарный год будет превышать 600 тыс. рублей. Впрочем, совет при президенте его пока не одобрил, отметив, что для начала необходимо выработать единый подход к регулированию отношений на рынке цифровой валюты, а в настоящее время в ГК РФ вообще отсутствует

такое понятие. Криптовалюты попали в поле зрения и президента РФ. Недавно Владимир Путин подписал указ, согласно которому начиная с 1 января 2021 года чиновники обязаны отчитываться о наличии у них или членов их семей цифровой валюты.

Возможно, игры кончились. Реальность такова, что квалифицированные инвесторы, чиновники и рядовые жители российских регионов покупают и продают криптовалюту. Где и как они это делают?

ТАЙНАЯ ДВЕРЦА

...Типичный спальный район Старого города Тольятти со всеми депрессивными атрибутами: три пивнушки на пять хрущевок, потертые многоэтажки и расположившийся в модульном здании универсальный магазин прилавочного типа под названием ... правильно, «Лада». Почему-то именно в этом магазинчике, между отделами промтоваров и бакалеи еще пару месяцев назад стоял единственный в Самарской области криптомат. Он был установлен башкирской компанией RusBit и позволял купить биткоины с криптовалютной биржи ЕХМО за рубли с комиссией 6%.

RusBit — первая российская компания, открывшая производство криптоматов. Программное обеспечение криптоматов — собственная разработка уфимских предпринимателей, зарегистрированная еще в 2016 году. Производство терминалов RusBit находится в Уфе и Ялте, глава компании Фанис Загитов планирует открыть производство еще и в Сочи. У Загитова в Уфе две компании, одна специализируется на ломках металлов (оборот 15 млн рублей), другая — на производстве компьютерного оборудования, с оборотом менее 3 млн рублей. Фирма RusBit отчетность не раскрывает. По подсчетам «Дела», за год на торговле криптоматами по средней цене в 150 тыс. рублей RusBit выручает 28,5 млн рублей.

«Объем продаж на 2020 год составил 190 криптоматов, — утверждает в беседе с «Делом» Фанис Загитов, — план продаж на 2021 год — тысяча криптоматов на рынок РФ. Готовимся мы к выходу и на международный рынок. По этой причине в предстоящем обновлении предусмотрена возможность мультивалютности и мультиязычности ПО. Пока осуществляем



МЕСТО СИЛЫ
Тольяттинский магазинчик — единственный криптомат в регионе работал здесь

продажи только по России и СНГ (Беларусь, Казахстан, Армения)».

В 20 крупных городах России установлено 315 криптоматов RusBit, первый появился в Уфе в 2017 году. По словам Загитова, спрос на устройства обмена криптовалютой подстегнул положительный настрой со стороны президента РФ, который дал указание российскому правительству и Госдуме еще в 2016 году подготовить законопроект, регулирующий оборот криптовалюты. То есть была цель не запретить оборот, а регулировать его с помощью законодательно-нормативных актов, определяя тем самым роль криптовалюты на российском рынке. Возник интерес у граждан России, в первую очередь, к биткоину и, соответственно, к устройствам его добычи (майнинг) и обмена (криptomаты).

«Транзакции в криптомате проходят в автоматическом режиме, бит-

коины списываются с кошелька собственника криптомата. Собственник при этом зарабатывает на разности выставяемого им курса криптовалютой. Сейчас через криптомат можно приобрести биткоин, но уже в этом марте после очередного обновления будут добавлены новые пары альткоинов», — объясняет Фанис Загитов. После обновления ПО в «Ладу» вернется тольяттинский криптомат, кроме того, в конце марта появится первый криптомат в Самаре. «Владелец подбирает ему место в центральном районе города», — говорит Загитов.

БУДЬ ТЫ ХОЛДЕР, БУДЬ ТЫ МАЙНЕР

Стоит отметить, что терминал — это, конечно, не самый популярный путь приобретения криптовалюты. Купить криптовалюту можно в «обменнике», которых в сети появилось достаточное

количество, но курс будет, скорее всего, невыгодный (+7-10% к официальному). Криптовалюту можно покупать или продавать и на бирже или воспользоваться услугами криптовалютного брокера.

Биржи удобны при операциях с небольшим объемом средств. Биржа становится посредником, который организует сделку и берет за свои услуги комиссию. Крипту можно купить за так называемые фиатные (цифровые) деньги или обменять одну валюту на другую. Разные биржи предлагают разные обменные пары.

Услугами криптовалютных бирж чаще пользуются так называемые холдеры — клиенты, которые покупают конкретную криптовалюту и ждут увеличения ее стоимости. На бирже необходимо зарегистрировать учетную запись и получить биткоин-адрес, для этого потребуется подтвердить личность (нужны будут и фотографии), процесс может занять от нескольких часов до нескольких дней. После окончания проверки можно вносить деньги на счет. Что, к слову, опровергает мнение тех, кто считает криптовалюту удобным платежным средством для криминального сектора. Криптовалюты не более анонимны, чем другие электронные кошельки. Существуют, конечно, криптобиржи, позволяющие проводить анонимные операции, но самым анонимным платежным средством по-прежнему остаются наличные деньги.

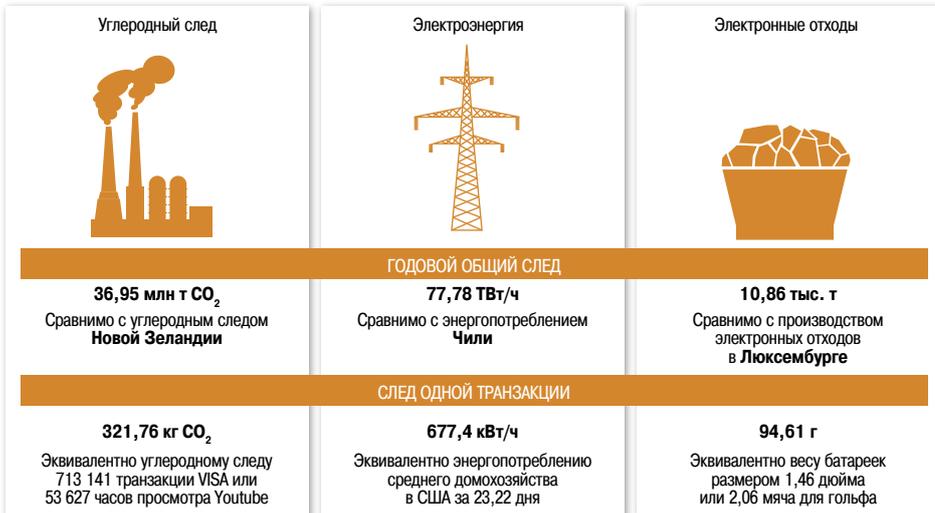
К услугам брокера обычно обращаются спекулянты, которые торгуют большими объемами валют и пользуются дополнительными услугами, например маржинальной торговлей. Их, как правило, интересует краткосрочная или среднесрочная прибыль.

Выбирая брокера, следует обращать внимание на удобство терминала, с которым он работает (наиболее популярной считается Meta Trader), на список доступных криптовалют, размер доступного плеча, размер комиссии, удобство пополнения и вывода средств.

Кроме того, зарабатывать можно не только на покупке, продаже или хранении криптовалюты, но и на ее добыче и обеспечении функционирования криптовалютных платформ — заниматься майнингом. Правда, если изначально майнить можно было на обычном персональном компьютере,

ЗАБУДЬ ОБ ЭКОЛОГИИ

Вред от добычи, обмена и продажи криптовалюты сопоставим с воздействием на среду целых отраслей и даже стран



Источник — digiconomist.net

МИЛЛИОН МОНЕТ

СКОЛЬКО МОЖНО БЫЛО ЗАРАБОТАТЬ, ЕСЛИ БЫ 1 ФЕВРАЛЯ 2021 ГОДА В КРИПТОВАЛЮТУ БЫЛ ИНВЕСТИРОВАН 1 МЛН РУБЛЕЙ

Доллар тогда стоил 75,8 рубля, следовательно, в долларовом эквиваленте размещаем \$13 192.

Распределим актив следующим образом: 50% в биткоин — наиболее популярную монету; 20% в эфир — главного конкурента биткоина и нашу веру в «смарт-контракты»; по 10% в Binance Coin — все-таки это монета главной криптовалютной биржи, Polkadot — мы верим в перспективность нового протокола, и Tether — самый торгуемый стейблкоин.

За период с 1 февраля по 1 марта 2021 года большинство наших позиций выросли в цене. Наибольший рост показал Binance Coin, стоимость доли в портфеле увеличилась с \$1 319 до \$6 866, доля в портфеле составляет 10%.

На втором месте биткоин, стоимость доли в портфеле выросла с \$6 596 до \$9 275, он занимает 50% портфеля.

Третье и четвертое место делят Polkadot (стоимость доли в портфеле увеличилась с \$1 319 до \$2 886, доля в портфеле составляет 10%) и эфир (стоимость доли в портфеле увеличилась с \$2 639 до \$3 051, доля в портфеле составляет 20%).

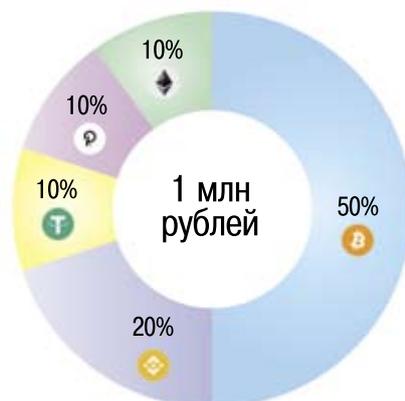
то со временем этот процесс сначала потребовал специальных графических процессоров, а дальнейшее увеличение требований к вычислительной мощности привело к появлению специализированных устройств. Такие устройства собираются в фермы, а фермы объединяются в пулы.

При добыче криптовалют сохраняется риск высокой волатильности, но создается дополнительная возможность окупаемости. Среди негативных характеристик майнинга можно назвать высокую стоимость оборудования и его быстрое устаревание.

Популярное интернет-издание Ferra.ru

со ссылкой на «Коммерсант» недавно сообщило, что в России растет спрос на подержанные видеокарты. Эксперты связывают это с ростом стоимости криптовалют. По данным сетевого издания CoinDesk, в феврале 2021 года

РАСПРЕДЕЛИМ АКТИВ



А вот стоимость Tether не изменилась. Доллар за тот же период слегка подешевел.

Таким образом, наш портфель показал доходность +77%, прибавив \$10 204. Его стоимость за период увеличилась с \$13 193 до \$23 397, что в рублевом эквиваленте составляет 756 тыс. рублей.

суммарный доход майнеров биткоина составил \$1,36 млрд.

КРЭКС, ФЭКС, ПЭКС

Несмотря на свою перспективность и доходность, инвестиции в криптовалюты несут в себе серьезный риск. Самый очевидный риск — волатильность. Только за февраль 2021 года стоимость криптовалют менялась неоднократно.

Стоимость биткоина в долларах США на бирже Binance 1 февраля 2021 года составляла \$33 207 и в течение трех недель уверенно росла. Наибольший дневной рост зафиксирован 8 февраля — за день биткоин прибавил 19,49%, 19 февраля за день он прибавил еще 8,07%, 21 февраля стоимость биткоина достигла исторического максимума и составила \$58 537,69. А дальше процесс развернулся: уже 22 февраля биткоин за день подешевел

ДОРОГО

Изменение стоимости криптовалюты за период с 1 февраля по 1 марта 2021 года

	Стоимость, \$		Изменение, %
	1 февраля	1 марта	
Биткоин	33 930	47 707	40,6
Эфириум	1317	1523	15,6
Binance Coin	49	255	420,4
Polkadot	16	35	118,8
Tether	1	1	0
USD	75,8	74,1	-2,2

* Торговля совершается круглосуточно, курсы на разных площадках могут отличаться

БОГАТО

Изменение стоимости портфеля, \$ за период с 1 февраля по 1 марта 2021 года

	Доля в портфеле, %	Стоимость, \$		Прирост
		1 февраля	1 марта	
Биткоин	50%	6596,31	9274,68	2678,38
Эфириум	20%	2638,52	3051,23	412,71
Binance Coin	10%	1319,26	6865,54	5546,28
Polkadot	10%	1319,26	2885,88	1566,62
Tether	10%	1319,26	1319,26	—
Общая стоимость портфеля		13 192,61	23 396,60	10 203,99

на 5,6%, стоимость в моменте достигала \$47 253,13, на следующий день падение ускорило — биткоин потерял 9,68%, его минимальная цена в моменте достигала \$44 900,98. И в последний февральский день, на закрытии, стоимость биткоина составляла \$45 169,33. Таким образом, за месяц биткоин показал рост 36%, в моменте 21 февраля доходность достигала 76,28%.

За этот же период стоимость второй по популярности криптовалюты — эфириума колебалась с \$1313 1 февраля до \$1422 28 февраля. В течение месяца максимальная доходность в моменте достигала 62,20% 19 февраля, а 28 февраля стоимость эфириума в моменте падала до \$1288, что меньше цены открытия на начало месяца.

Также, по информации Investing.com, на коррекции 23 февраля Litecoin потерял 14,8%, XRP — 16,33% и Dogecoin — 11,54%.

Заработать на криптовалюте можно вложившись в ICO (Initial Coin Offering). Это вложение в проект на стадии разработки, до того как криптовалюта появится на рынке. Как и при вложении в любой стартап, стоит

ПРОГНОЗИРУЕТСЯ ПОДЪЕМ СПРОСА НА КРИПТОВАЛЮТУ И БЛОКЧЕЙН-ПРОЕКТЫ

тщательно разобраться в проекте и оценить его перспективы.

Кстати, одним из крупнейших публичных провалов стал блокчейн-проект Telegram Open Network (TON) Павла Дурова, который за два с половиной года смог привлечь \$1,7 млрд, обещая перевернуть представления людей о платежах и построить децентрализованный интернет. Мечты же разбились о суровую действительность американской судебной системы.

Среди рисков, связанных с криптовалютами, есть и банальное криптомошенничество, основанное на низкой информированности населения. В середине прошлого года аналитическая компания Cipher, ссылаясь на результаты собственных исследований, сообщала, что за период с января по май 2020 года в результате краж, взломов и мошенничества было потеряно больше \$1,36 млрд в цифровых деньгах. Большая их часть, 98%, была потеряна в результате обмана и незаконного присвоения.

Ну и, наконец, нужно иметь в виду риски, связанные со сбоями в работе электронных систем.

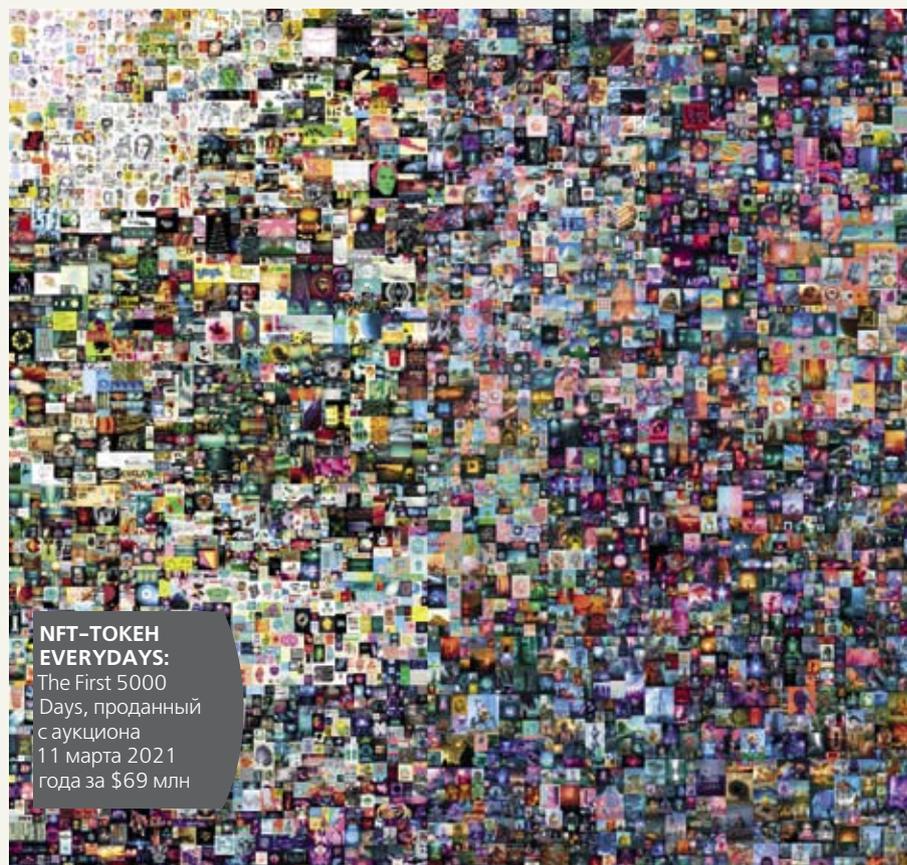
МИРНОЕ СОГЛАШЕНИЕ

В довольно спорном вопросе целесообразности инвестиций в криптовалюты существует путь примирения. Не обязательно инвестировать в криптовалюту напрямую. Можно использовать более понятные и привычные средства, например, покупку акций компании, занимающейся развитием инфраструктуры для производства, хранения, передачи или защиты криптовалюты.

«Например, инвестиции в компании, производящие видеокарты, к примеру, NVidia — тикер NVDA или AMD. Сейчас спрос на видеокарты очень высок, и они быстро прогрессируют. На биржу выходят и специализированные компании, производящие оборудование для майнинга, например, китайская eVang (тикер — EBON). Ее будущее, безусловно, зависит от успеха

ЦИФРОВАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ

АУКЦИОНЫ НЕВИДАННОЙ ЩЕДРОСТИ СРЕДИ ИНВЕСТОРОВ, ВКЛАДЫВАЮЩИХ В ЦИФРОВЫЕ АКТИВЫ



биткоина. Но если компания серьезно занимается диверсифицированием рисков, то даже в случае ухода биткоина с рынка спецпроцессоры eVang найдут другое применение, — приводит в беседе с «Делом» простые примеры аналитик «ФИНАМ» Делицын. — Кроме того, есть и такие варианты, как инвестиции в акции платежных систем PayPal (PYPL) или Square (SQ). Для них криптовалюты — далеко не основное направление деятельности, однако, объявив о том, что позволят клиентам совершать операции с криптовалютами, они существенно увеличили спрос на свои акции».

Наконец, считают многие специалисты, не следует игнорировать акции компаний, связанных с кибербезопасностью. По сути, это вложения в американские акции технологического сектора, или FXIT ETF.

ПОЛЕ ЧУДЕС

Интерес к криптовалютам в мире растет, не заметить это невозможно. Так, Bloomberg, например, сообщает, что Morgan Stanley рассматривает возможность покупки биткоинов на \$150 млрд. Хотя четыре года назад аналитик Morgan Stanley Джеймс Фосетт приравнивал биткоин к нулю (биткоин тогда торговался в районе \$14,4 тыс.).

Сингапур поддерживает криптовалюту. В прошлом году там была запущена программа по исследованию блокчейнов на сумму \$9 млн. Из 430 финтех-стартапов в качестве основно-

«ПРОГНОЗИРУЕТСЯ ПОДЪЕМ СПРОСА НА КРИПТОВАЛЮТУ И БЛОКЧЕЙН-ПРОЕКТЫ»

В феврале 2021 года аукционный дом Christie's выставил на продажу NFT-токен Everyday: The First 5000 Days автора Майка Винкельмана (aka Beeple). 11 марта он был продан более чем за \$69 млн, сделав художника самым дорогостоящим из ныне живущих.

По сути, это коллаж из тысяч работ художника, ранее опубликованных в интернете, начиная с 2007 года. Стартовая цена, указанная на странице аукциона, была всего \$100.

Незадолго до этого цифровое произведение Crossroad того же автора с изображением проигравшего на выборах бывшего президента США Дональда Трампа перепродали за \$6,6 млн (до этого его продали за \$66 666,66).

По задумке автора, картина должна была измениться в зависимости от результатов выборов. После победы Байдена Трамп изображен лежащим в куче мусора.

Если бы победил Трамп, картинка бы изменилась на спортивного коронованного Трампа.

Это самая наглядная иллюстрация набирающих популярность NFT-токенов (от английского non-fungible tokens, что можно перевести, как «невозмозгаменяемые токены»). Это цифровые активы, криптоидентификаторы, которые удостоверяют право собственности на цифровые предметы. Вся информация о владельце токе-

на, информация о транзакции и предмете передачи закрепляется в блокчейне и заменить или стереть ее нельзя. Каждый токен уникален и имеет собственную ценность. Это как бейбольный мяч или карточка с автографом, популярные у американских коллекционеров. Это товар или актив, главное свойство которого — уникальность.

Недавно на платформе Origin Protocol прошел аукцион, на котором за \$11,6 млн был продан музыкальный альбом американского диджея Justin David Blau (aka 3LAU)

Сама идея не нова, еще в 2017 году появилась игра CryptoKitties, в которой игроки могли покупать, продавать, собирать и даже разводить цифровых котиков. Цена за котика в 2017-м колебалась от \$3,5 до \$100 000, а самый дорогой из них был продан на аукционе за \$118 тыс. Пользователи, «разводившие котиков», использовали блокчейн Ethereum и спровоцировали сбой в сети.

По данным Nonfungible на 1 сентября 2020-го, основной сферой применения токенов — 41% — является игровая индустрия, игроки готовы платить за возможность играть уникальным персонажем, использовать эксклюзивную амуницию, на втором месте — 29% — использование токенов для коллекционирования: если человек хочет продать на аукционе в офлайне предмет искусства или, скажем, бутылку вина, продавец может включить информацию о предмете в описание своего токена.



nftgateway.com

NFT CROSSROAD после победы Байдена, недавно был перепродан за \$6,6 млн



nftgateway.com

NFT CROSSROAD В случае победы Трампа

го направления блокчейн и криптовалюты указали 19%.

Visa объявила о партнерстве с First Boulevard, который опробует новый набор криптографических API-интерфейсов, позволяющий клиентам покупать, хранить и торговать цифровыми активами, принадлежащими Anchorage (федеральному банку цифровых активов). Также Visa анонсировала кредитную карту с кешбэком в биткоинах.

MasterCard объявила, что позволит продавцам принимать к оплате некоторые криптовалюты, а BitPay сообщила, что планирует добавить биткоин-карты MasterCard в Apple Wallet, что позволит расплачиваться криптовалютой через Apple Pay.

Чикагская товарная биржа уже предлагает фьючерсы и опционы на криптовалюту, что говорит о повышенном интересе со стороны институ-

циональных инвесторов, из чего можно сделать вывод, что рост интереса к криптовалютам продолжится.

Пожалуй, никакой другой инструмент не показывает такой доходности. Если вложения в бизнес будут окупаться годами, то, например, покупка оборудования для майнинга может окупиться за несколько месяцев.

«Прогнозируется только подъем спроса на криптовалюту и блокчейн-проекты в ближайшем будущем со стороны любого инвестора.

В любом случае 2020-2021 годы показали нестабильность мировой экономики, что, в конечном итоге, приведет к краху ее привычного для нас вида и, соответственно, к переходу к электронным денежным средствам, — прогнозирует Фанис Загитов. — Биткоин при сохранившейся динамике мировой экономической рецессии продолжит свой уверенный

рост. Также стоит обратить внимание на монету Top Crystal, которая работает на блокчейне Free TON. У этой монеты есть достаточно большой потенциал для роста — высокая скорость транзакции и низкая стоимость за отправку».

ЗОЛОТОЙ КЛЮЧИК

«Никогда не вкладывайте деньги в бизнес, который вы не можете понять», — советует один из самых известных инвесторов, миллионер Уоррен Баффетт.

Криптовалюта, или виртуальная валюта — разновидность электронных денег, которую можно обменять на товары и услуги. Согласно отчету ЕЦБ 2012 года, виртуальная валюта отличается от ставших уже традиционными электронных денег тем, что расчетная единица виртуальной валюты не имеет физического аналога

ВТБ ПРИВЛЕКАЕТ В ВАЛЮТЕ

Банк ВТБ начал продажу своих бессрочных номинированных в валюте субординированных облигаций для квалифицированных инвесторов, которые получили уникальную возможность сохранять свои сбережения в валюте, имея доход на уровне рублевых депозитов

С февраля банк ВТБ начал продажу на Московской бирже уникального инструмента — субординированных облигаций. К приобретению предлагается сразу четыре выпуска бумаг с фиксированной и плавающей ставкой купона в долларах США и евро. Фиксированная ставка купона составляет 5% годовых в долларах и 3,75% годовых в евро, размер первого купона по флоутеру — SOFR + 4,5% годовых в долларах и EURIBOR + 4,15% годовых в евро. Размещение выпусков продлится до 24 марта текущего года включительно.

Основное новшество бумаги — ее привязка к курсу доллара и евро, что позволяет защитить свои сбережения от риска колебания валютных курсов, при сохранении доходности на уровне, который демонстрируют рублевые депозиты. При этом валютные депозиты в банках дают сейчас доходность менее 1%, а облигации такого эмитента, как ВТБ, отличаются крайней надежностью, не меньшей, чем депозит в крупном банке.

Все это в комплексе обеспечило большую популярность бумагам — по итогам первого месяца продаж было продано бумаг более чем на 42 млрд рублей, из которых большую часть купили клиенты Private Banking. Порог входа для покупки нового выпуска субординированных облигаций ВТБ достаточно высок. Он составляет \$150 тыс. или 125 тыс. евро. Впрочем, одновременно с этим размещением для клиентов-квалифицированных инвесторов доступно приобретение паев фонда с активами на базе субординированных выпусков. В этом случае минимальный порог входа составляет уже 500 тыс. рублей. Это делает облигации доступными для более широкого круга инвесторов.



ДМИТРИЙ БРЕЙТЕНБИХЕР, старший вице-президент, руководитель Private Banking ВТБ

По результатам размещения наибольший интерес инвесторов вызвали бумаги с фиксированным купоном. «Мы наблюдаем укрепление тенденции активного вовлечения VIP-клиентов в инвестирование с целью сохранения и приумножения своего капитала, — говорит старший вице-президент, руководитель Private Banking ВТБ Дмитрий Брейтенбихер. — Наш инвестицион-

ный портфель за 2020 год увеличился более чем на 70% и сейчас превышает 1,2 трлн рублей. Этому способствует как новая модель продаж, так и выпуск инструмента, способного удовлетворить даже инвестора с консервативным риск-профилем. Объем продаж субординированных облигаций на текущий момент отвечает нашим ожиданиям, поскольку они обеспечивают большую



доходность по сравнению с депозитами. Сейчас ставки по валютным депозитам находятся на достаточно низком уровне, а вложения в корпоративные евробонды или суверенные еврооблигации РФ не всегда позволяют обеспечить желаемый уровень доходности. Поэтому субординированные облигации ВТБ являются оптимальным инструментом для инвестирования части валютных накоплений».

Новая бумага обладает очень интересной конкурентной характеристикой. Она содержит дополнительную премию в размере около 1% годовых, по отношению к рыночным бенчмаркам. Это обеспечивает владельцу ценной бумаги полную компенсацию расходов на НДФЛ от валютной переоценки даже при сценарии ослабления курса рубля на 50% за каждые 5 с половиной лет или на 100% за каждые восемь лет владения облигацией.

Гибкая работа с клиентами и расширение продуктовой линейки дает свои результаты. ВТБ остается одним из признанных лидеров на рынке Private Banking. За последние 3 года инвестиционный портфель этого направления банка увеличился более чем в 5 раз, демонстрируя наличие стабильного интереса VIP-клиентов к инвестированию. «В 2018 году мы разработали, а в 2019 году внедрили умную модель продаж инвестиционных продуктов, которая основана на индивидуальных стратегиях, оценке инвестиционных ожиданий и отношении к риску. За 2020 год более полутриллиона рублей было направлено в инвестиционные продукты, — комментирует Дмитрий Брейтенбихер. — Такая динамика роста показывает, что клиенты доверяют нам все больше и больше средств на формирование и наращивание своего инвестиционного портфеля. За те же последние 3 года доля инвестиционных продуктов в общем портфеле увеличилась более чем в 2 раза. Для нас это показатель доверия нашей профессиональной экспертизе».

Доверие лучше всего демонстрируют цифры: за последние три года произошел двукратный рост количества обслуживаемых в категории Private Banking в ВТБ клиентов, портфель средств под управлением вырос с 1,3 до 2,7 трлн рублей.

со статусом законного платежного средства, отсутствует четкая правовая база, регламентирующая обращение виртуальных валют.

Эмитентом цифровой валюты выступают нефинансовые частные компании, что означает, что типичное регулирование финансового сектора и механизмы надзора к ним не применяются.

Криптовалюту можно обменять на традиционную местную фиатную валюту, однако этот обмен не регулируется законом, а значит, может быть проблематичным и дорогостоящим.

Тем, кто видит криптовалюты, такие как биткоин, как валюту будущего, следует помнить, что это новый инструмент, который нуждается в стабильности, чтобы продавцы и потребители могли определять справедливую цену на товары. Не стоит забывать, что биткоин и другие криптовалюты не были стабильными на протяжении большей части своей истории. Например, в то время как в декабре 2017 года биткоин торговался на уровне около \$17,5 тыс., через год его стоимость упала до \$3,4 тыс. К концу ноября 2020 года он снова торговался на рекордных уровнях, а с начала 2021-го регулярно обновляет максимум и ставит новые рекорды, но кто знает, как долго это продлится?

Принимая решение торговать биткоином, стоит помнить о рисках и не забывать о необходимости пользоваться страховыми продуктами, например фьючерсами. Если продать фьючерсы на количество имеющихся биткоинов, то в случае падения цены криптовалюты фьючерс позволит сократить убытки. Например, ГК «ФИНАМ» предоставляет клиентам со статусом квалифицированного инвестора возможность торговать фьючерсными контрактами на ключевые криптовалюты эфириум и биткоин, которые обращаются на Чикагской товарной бирже (CME). «Главный плюс для трейдеров заключается в том, что, в отличие от торговли базовым активом на криптобиржах, операции с фьючерсами на CME полностью соответствуют требованиям американского финансового регулятора

SEC. Доступ к торгам фьючерсами на эфириум был пока реализован только «ФИНАМом» (на CME торги контрактом запущены 8 февраля 2021 года). Помимо этого, через «ФИНАМ» можно купить крупнейший профильный ETF, инвестирующий в биткоин, — Grayscale Bitcoin Investment Trust (GBTC). Торговля вышеперечисленными инструментами доступна с единого счета, позволяющего совершать сделки на основных биржевых площадках: XETRA, NYSE, CME, LSE, NASDAQ», — говорит аналитик группы «ФИНАМ» Леонид Делицын.

Чтобы криптовалюты сохраняли свою стоимость, требуются доверие пользователей и распространенность валюты, ведь ее ценность определяется людьми, готовыми ее принимать в качестве платежа. Как и любая другая валюта, криптовалюты могут обесцениться. В истории достаточно подобных примеров.

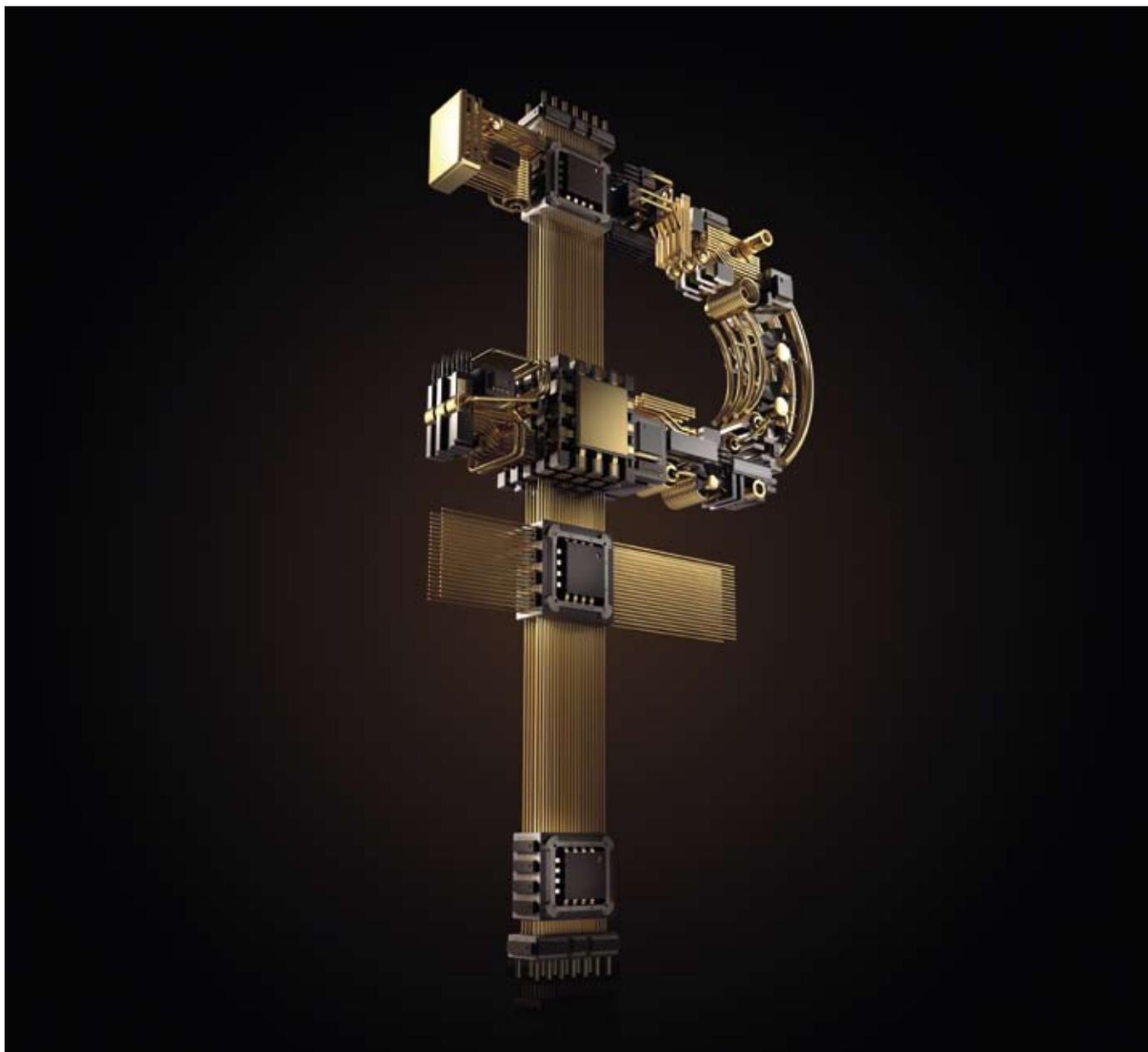
По мнению экспертов рынка, криптовалюты имеют огромный потенциал роста. Однако инвестирование в криптовалюты — это, по сути, вложение денег в стартап: взлетит — не взлетит.

«Появляется несколько криптовалют в сутки. О большинстве из них не слышал никто, кроме разработчиков, — говорит Леонид Делицын. — Инвестиции в некоторые из новых криптовалют могут окупиться — тот, кто обладает волшебной способностью видеть будущее, обязательно на них заработает. Тому, кто такой способностью не обладает, лучше инвестировать в то, что понятнее».

Да, триллион долларов капитализации в 2021 году — очередной рекорд для криптовалют, но это лишь капля в финансовом море. Для сравнения, рыночная капитализация одной только Apple составляет \$2,18 трлн, а это лишь одна компания, одного сектора, фондового рынка одной страны.

Рынок криптовалют еще очень молод. Но кто сказал, что это плохо? **D**

— Никита Дрозд



Новые деньги

ОДИННАДЦАТАЯ ЦИФРА

В РОССИИ УЖЕ В ЭТОМ ГОДУ МОЖЕТ
ПОЯВИТЬСЯ ТРЕТЬЯ ФОРМА ДЕНЕГ —
ЦИФРОВОЙ РУБЛЬ. К ЧЕМУ ГОТОВИТЬСЯ

Цифровой рубль — не альтернатива наличности или безналу. Это третья форма денег, которая будет иметь хождение наряду с привычными рублями в кошельке или на карте. Его нельзя назвать новым видом криптовалюты. Криптовалюты предполагают децентрализацию, а цифровые национальные валюты строго централизованы. Это тот же рубль, который сочетает в себе функции и наличных, и безналичных денег, имея возможность конвертироваться 1 к 1. Сейчас, наверное, есть люди, которым это сложно осознать, но через короткий отрезок времени мы не сможем представить свой обычный день без него, как сложно представить, что каких-то десять лет назад мы не могли, не покидая рабочего места, скинуть ребенку на карту деньги для школьного буфета», — объясняет корреспонденту «Дела» суть концепции цифрового рубля сотрудник самарского подразделения ЦБ.

Разработанная российским Центробанком концепция национальной цифровой валюты была представлена несколько месяцев назад — в октябре прошлого года. По словам главы ЦБ РФ Эльвиры Набиуллиной, в случае принятия решения о запуске третьей формы денег цифровой рубль может появиться уже к концу 2021 года. «Мы подготовим полноценную концепцию. Затем должен быть обязательно этап пилотирования на ограниченном количестве пользователей, для того чтобы все было отработано и мы понимали, как это все работает. И такое пилотирование мы считаем возможным где-то к концу следующего года», — сообщила Набиуллина на пресс-конференции в октябре 2020 года.

«Сильной стороной концепции можно считать уже сам факт того, что Банк России занимается изучением и разработкой этой тематики, предлагает для обсуждения сообществом варианты реализации, модели, — считает Анна Евсева, директор департамента розничного бизнеса банка «Солидарность». —

РАЗНИЦА ТРЕХ ДЕНЕЖНЫХ ФОРМ

Появление новой денежной формы заставляет задуматься, какая из существующих наиболее известна. Дабы понять это, необходимо их сравнить

	Цифровые	Наличные	Безналичные
Степень защиты	Цифровой код	Защищенная бумага	Цифровая запись в банковской базе данных
Персонализация	Персонализированные либо на предъявителя	На предъявителя	Персонализированные
Средства сбережения	Без начисления процентов	Без начисления процентов, есть риск безвозвратной утраты	С возможностью начисления процентов

Источник — Банк России

Слабая сторона носит общий для всех характер — сейчас, ввиду отсутствия реального опыта внедрения в мире подобных инструментов, никто не может подтвердить или опровергнуть предположения и прогнозы о влиянии внедрения цифровой национальной валюты на уровень ликвидности профессиональных участников национального финансового рынка (коммерческих банков и других организаций), на макро- и микропараметры функционирования финансового сектора и экономики страны в целом».

Зачем Центральному Банку России понадобился цифровой рубль, чем он может быть полезен населению и почему его введения в оборот боятся банки?

ЗОНА ПОКРЫТИЯ

«У нас нельзя расплатиться картой — это Крым. Не знаю, пройдет ли онлайн-перевод, с интернетом постоянные проблемы — это Крым», — объяснял корреспонденту «Дела» прошлым летом владелец небольшой крымской гостиницы в горном поселке.

Необходимость в цифровом рубле наиболее остро испытывают малонаселенные и удаленные территории, где плохо обстоят дела с банкоматами и терминалами оплаты. Цифровым рублем можно будет расплачиваться и офлайн, без доступа к сети Интернет. Кроме того, благодаря уникальному коду каждого рубля будет легко отследить передвижение денег. Для того чтобы расплачиваться, нужно просто за-

резервировать определенную сумму в своем онлайн-кошельке, подобно тому, как положить наличные деньги в обычный кошелек.

Стоит отметить, что Россия с ее территориями «вне зоны доступа к сети» в этом вопросе находится в авангарде цифровизации. Страны, уже внедрившие в свою финансовую систему цифровую национальную денежную единицу, пока в абсолютном меньшинстве, их можно пересчитать по пальцам одной руки. Совсем недавно цифровой юань в тестовом режиме запустил Китай, торопившийся к Олимпийским играм в Пекине.

В целом менее 60 стран мира стали участниками реализации собственных проектов Central Bank Digital Currency (CBDC), большинство из них находятся в стадии обсуждения концепции. В России этот этап подходит к концу.

«Сейчас подводятся итоги обсуждения консультативного доклада Банка России о цифровом рубле, которые будут опубликованы в первом квартале этого года. На следующем этапе будет разработана концепция с описанием предпочтительных моделей. И после обсуждения концепции с рынком нам предстоит разработать прототип и провести пилотирование прототипа», — комментирует представитель ЦБ. Пилотный проект цифрового рубля может быть запущен уже в 2021 году. Как это будет работать?

БЛАГОДАря УНИКАЛЬНОМУ КОДУ КАЖДОГО РУБЛЯ БУДЕТ ЛЕГКО ОТСЛЕДИТЬ ПЕРЕДВИЖЕНИЕ ДЕНЕГ



УНИВЕРСАЛ
Евгения Овчинникова видит плюсы цифрового рубля в его универсальности

того, не будет больше необходимости носить при себе крупные суммы, даже хранящиеся на карте. Будет осуществлена привязка к абонентскому номеру мобильных операторов.

«Это даст возможность более гибкого управления цифровой валютой: с помощью смартфона можно будет хранить средства, переводить и расплачиваться ими. Благодаря массовости услуг связи операторы смогут обеспечить быстрый запуск и распространение цифрового рубля. В роли идентификатора для привязки цифрового рубля к кошельку может выступать сервис «Мобильный ID», а для обеспечения безопасности возможна запись криптоключей пользователя на сим-карту», — рассказывает «Делу» участник рабочей группы обсуждения концепции цифрового рубля Максим Токаренко, директор Самарского филиала «МегаФона».

«Один из возможных сценариев — использование цифрового рубля из приложения любого банка или финансового сервиса, — делится с корреспондентом «Дела» планами на цифровую эру Евгения Овчинникова, руководитель центра технологических инноваций Райффайзенбанка. — Для клиентов важным сценарием может стать автоматическое исполнение платежей по договорам, при этом программирование шаблонов смарт-контрактов может быть частично реализовано на стороне банков. Мы будем наблюдать за реакцией рынка и спросом со стороны клиентов, чтобы гибко адаптировать наш сервис под их потребности».

КАК ПРИВЯЗАННЫЙ

Известно о трех, обсуждаемых как наиболее вероятные, моделях. Первая. ЦБ открывает клиентам электронные кошельки и осуществляет расчеты по ним без участия банков. Вторая. ЦБ открывает клиентам электронные кошельки, а банки или финансовые посредники выступают инициаторами открытия этих кошельков и осуществляют расчеты по ним. Третья. ЦБ открывает электронные кошельки банкам и финансовым посредникам, банки и финансовые посредники открывают электронные кошельки клиентам и осуществляют расчеты по ним. Бытует мнение, что итоговой станет смешанная модель.

Предполагается, что операции с цифровым рублем будут осущест-

вляться через специальные платежные приложения, аналогичные GooglePay, ApplePay и другим подобным сервисам, или с использованием средств дистанционного банковского обслуживания (таких как мобильные и онлайн-банки).

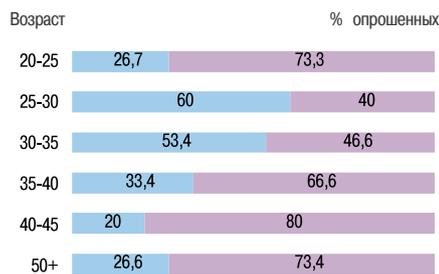
На сайте Банка России указано, что, подобно банкнотам, каждая из которых имеет свой номер, «единицы» цифрового рубля будут идентифицироваться, то есть обозначаться уникальным цифровым кодом. Такая схема призвана обезопасить население от мошенников, число которых, как и способов краж с пластиковых карт, увеличивается в геометрической прогрессии.

Благодаря цифровому рублю можно избежать опасности, да и личные данные при оплате в интернете останутся закрыты. Кроме

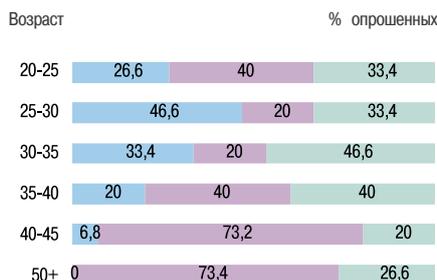
В СЛЕПУЮ

Большинству опрошенных «Делом» самарцев ничего не известно о концепции цифрового рубля

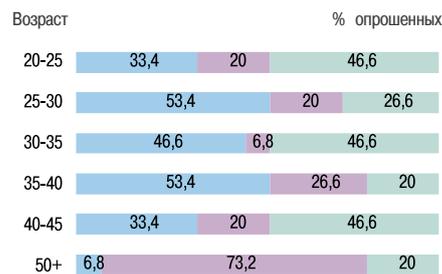
Знали ли вы, что такое цифровой рубль?



Вы считаете цифровой рубль наиболее удобной формой денег, в сравнении с наличными и безналичными деньгами?



Будете ли вы уверены в безопасности своих денег и личных данных при использовании цифрового рубля?



Источник — собственное исследование

④ ЧЕТЫРЕ СТОРОНЫ

Обсуждаемые модели цифрового рубля



Источник — Консультативный доклад Банка России

ДОВЕРЯЙ, НО ПРОВЕРЯЙ

На первоначальном этапе внедрения уровень доверия к цифровому рублю вряд ли вырастет по отношению к сегодняшнему. В первую очередь, по причине неосведомленности физических и юридических лиц об этом инструменте. Как и о некоторых других, весьма полезных, но мало востребованных сервисах. Взять хотя бы Систему быстрых платежей (СБП) — до сих пор значимая часть населения в нашей стране не знает ее возможностей, тогда как сам сервис работает уже более двух лет.

«Дело» провело собственное исследование о том, насколько са-марцы осведомлены о грядущих

нововведениях и готовы ли доверять одиннадцатой цифре (см. инфографику «Вслепую»). Мы опросили более ста человек в различных возрастных категориях от 20 до 50 лет, по равному числу респондентов в каждой категории. В опросе принимали участие студенты, работники различных сфер и пенсионеры. Опрос проводился как в социальных сетях («Инстаграм», «ВКонтакте»), так и посредством личных бесед, в ходе которых звучивалось три вопроса: знали ли вы ранее, что такое цифровой рубль; считаете ли вы цифровой рубль наиболее удобным вариантом расчетов, в сравнении с наличными и безналичными деньгами; будете ли вы уверены в безопасности своих средств и личных

данных при использовании цифрового рубля.

Результаты опроса можно назвать вполне ожидаемыми. Большинство респондентов не было знакомо с понятием цифрового рубля до встречи с корреспондентом «Дела». Участники до 35 лет наиболее открыты к эксперименту, уровень доверия к цифровой валюте среди них высок. В старшей возрастной категории люди с опаской относятся к этой идее. Участники рынка утверждают, что это легко поправимо.

«Со временем уровень доверия должен будет вырасти. При условии, конечно, соблюдения строгих мер информационной безопасности, наличия понятных механизмов страхования рисков, работы с претензиями потребителей и отсутствия случаев развития на основе внедрения цифрового рубля новых мошеннических технологий работы с неосведомленными физическими и юридическими лицами. Такие случаи будут сильно влиять на формирование доверия», — говорит Анна Евсева. При сегодняшнем уровне интереса населения и доверия к концепции на ее внедрение уйдет значительно больше времени, чем заявленные два-три года, скорее, шесть-семь лет.

Пока не совсем понятно, по какому пути пойдет оцифровка рубля и какой будет экономическая модель работы финансовых институтов в выбранном варианте развития. Даже банки, куда более осведомленные о финансовых инструментах, к цифровому рублю относятся настороженно.

«Есть опасение, что банки, потратив трудовые и финансовые ресурсы на внедрение технологии, получат взамен инструмент оттока своей ликвидности, а значит, уменьшение возможностей кредитования реального сектора экономики и физических лиц, снижение своей доходности, удорожание пассивов и, как следствие, увеличение ставок по кредитам», — объясняет настроение участников рынка директор департамента розничного бизнеса банка «Солидарность».

Так или иначе, цифровые валюты распространяются по миру, и вряд ли Россия станет исключением. За прогрессом придется успевать. Даже если это кому-то не нравится. **Д**

— Елена Иволгина

④ ХОЛОДНЫЙ РАСЧЕТ

Положительные и отрицательные стороны концепции цифрового рубля

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ

УПРОЩЕНИЕ ПЛАТЕЖЕЙ
для малонаселенных пунктов

УВЕЛИЧЕНИЕ ОХВАТА
населения финансовыми услугами

ОГРАНИЧЕНИЕ РИСКОВ
перераспределения средств
в иностранные цифровые валюты

Возможность транзакций
В ОНЛАЙН- И ОФЛАЙН-режиме

СНИЖЕНИЕ СТОИМОСТИ
платежных услуг

ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ

НИЗКАЯ ОСВЕДОМЛЕННОСТЬ о концепции
цифрового рубля среди НАСЕЛЕНИЯ

НИЗКИЙ УРОВЕНЬ ДОВЕРИЯ к концепции
цифрового рубля среди населения

Возможность, что концепция цифрового рубля
не оправдает себя и участники рынка
получат **ОТТОК ЛИКВИДНОСТИ**

Источник — Мнения участников рынка

Интервью

ОБЪЯСНИМАЯ СИТУАЦИЯ

МАРИНА МЯСНИКОВА О КРИЗИСЕ, ИНФЛЯЦИИ, ОТТОКЕ ВКЛАДОВ ИЗ БАНКОВ И ОЖИДАНИЯХ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

В 2020 год жители Самары и области задолжали банкам более 305 млрд рублей. Ипотечных займов самарцы взяли почти на 42% больше, чем в 2019 году. Вырос и объем кредитов юридических лиц. Что стимулировало областной рынок кредитования и стало ли больше невозвратных кредитов? Как работали в кризис «оставшиеся в живых» региональные банки? Почему в Самарской области цены растут быстрее, чем у соседей по ПФО и в среднем по России? Каких новаций финансового рынка ждать в текущем году и куда самарцы вкладывают свои деньги, выведенные с теряющих доходность депозитов? В эксклюзивном интервью «Делу» рассказывает управляющая Отделением Самара Волго-Вятского ГУ Центробанка РФ Марина Мясникова.

«ПОЧТИ ВО ВСЕХ СЕГМЕНТАХ РОСТ»

— Насколько финансовый рынок, банковская система оказались готовы к кризисному 2020 году?

— Финансовый рынок, как и все сферы нашей жизни, оказался под влиянием пандемии, но он в целом и банковский сектор в частности уверенно и достойно встретили вызовы и испытания прошлого года. Банки выполняли свои задачи и обязательства бесперебойно. Банковская система не только сохранила устойчивость, стабильность и функциональность, но и выполнила свою миссию — оказала существенную поддержку экономике, реструктурируя долговые обязательства, выдавая новые кредиты, в том числе в рамках льготных программ, разработанных Правительством РФ. Благо-

даря введенным Банком России временным регуляторным послаблениям банки смогли быстро перестроиться на работу в кризисных условиях и, главное, поддержать своих клиентов.

— Насколько сложнее было перестроиться под новые условия региональным банкам, есть те, кто испытывал особые сложности?

— Понятно, что все банки включались в работу последовательно. У крупных федеральных банков и масштаб деятельности более широкий, и число клиентов больше. Региональные банки очевидно работают с меньшим кругом клиентов, и ими вопросы решались быстро и эффективно.

Кроме того, позитивным фактором стало то, что российский финансовый сектор, в том числе и в Самарской области, характеризуется высоким уровнем цифровизации. Это можно сказать обо всех участниках финансового рынка: банках, микрофинансовых, страховых организациях. Многие востребованные сервисы были доступны онлайн. Большая часть жителей региона еще до эпидемии активно использовали онлайн-услуги, но даже те, кто раньше мало обращался к дистанционным сервисам, без больших трудностей начали ими пользоваться. За этот период люди смогли оценить все преимущества дистанционных услуг и безналичных расчетов.

— В 2020 году Центробанк последовательно снижал ключевую ставку. В результате она достигла исторически минимального значения — 4,25%. Прошлые кризисные периоды сопровождалась повышением ключевой ставки. Чем Банк

России руководствовался при проведении такой политики и как это снижение повлияло на экономику?

— К периоду введения вынужденных противоэпидемических ограничений экономика и финансовая система подошли подготовленными: стабильно низкая инфляция, низкий госдолг, плавающий курс и сбалансированный бюджет. У банков — достаточно капитала и ликвидности. Постепенная девальютация кредитов и депозитов, продолжавшаяся в последние годы, способствовала повышению устойчивости банков к рискам волатильности валютных курсов. В 2020 году Банк России перешел к мягкой денежно-кредитной политике. Ключевая ставка неоднократно снижалась, и это, конечно, влияло на состояние в том числе и кредитного рынка.

Как этот механизм сработал: Банк России понижает ключевую ставку и через определенный лаг времени коммерческие банки начинают снижать ставки, по которым они кредитуют граждан и экономику. На этом фоне в нашем регионе, как в целом и по стране, сохранялась кредитная активность.

Цель денежно-кредитной политики Банка России — поддержание инфляции около 4% постоянно — при этом остается неизменной. Низкий и предсказуемый темп прироста цен позволяет гражданам и бизнесу строить долгосрочные финансовые планы.

— Насколько в Самарской области вырос рынок кредитования?

— По данным отчетности за 2020 год, практически во всех сегментах кредито-

ПРОШЛЫЙ ГОД СТАЛ РЕКОРДНЫМ ПО ОБЪЕМАМ ВЫДАЧИ ИПОТЕКИ: 74 МЛРД РУБ.



ния мы зафиксировали рост. Так, жители региона за 2020 год взяли на 8% больше кредитов, чем в 2019 году, — на общую сумму 305,3 млрд рублей.

Прошлый год стал рекордным по объемам выдачи ипотеки, в том числе благодаря исторически низким ставкам, сложившимся на ипотечном рынке вследствие мягкой денежно-кредитной политики Банка России, и действию программы льготной ипотеки под 6,5% годовых. Общая сумма выданных в регионе за 2020 год ипотечных кредитов составила 74 млрд рублей, это почти на 42% больше, чем годом ранее.

Юридические лица и индивидуальные предприниматели в Самарской области за 2020 год получили кредиты на общую сумму 418,1 млрд рублей, что на 4,6% больше, чем в 2019 году. Наибольший объем банковских кредитов пришелся на автопроизводителей региона — 76,5 млрд рублей.

Сегмент МСП также всегда в зоне нашего внимания. Здесь тоже сложился заметный рост. Многие меры поддержки правительства были направлены как раз на этот сегмент, именно на кредитную поддержку. В 2020 году в регионе выдано субъектам МСП на 11,6% больше кредитов по сравнению с 2019 годом на общую сумму 156,7 млрд рублей. Таким образом, кредитование и экономики, и жителей региона у нас не остановилось, а наоборот, шло весьма активными темпами.

«ЛЮДИ ИЩУТ АЛЬТЕРНАТИВУ»

— Увеличилась ли в связи с таким ростом доля проблемных кредитов?

— Если вы говорите о просроченных кредитах, то какого-то кардинального ухудшения кредитного портфеля под влиянием происходящих в 2020 году изменений мы не

зафиксировали. Доля просроченной задолженности в кредитном портфеле граждан на начало 2021 года составила 5,8%. При этом ипотечное кредитование остается наиболее качественным сегментом кредитного рынка, доля просроченной задолженности в портфеле ипотечных жилищных кредитов составила всего 0,9%. Ипотека — инструмент с наименьшей степенью риска, доля просроченной задолженности здесь колеблется в диапазоне 0,9-1%, выше в течение последних нескольких лет не поднималась.

Что касается кредитного портфеля корпоративных заемщиков, банки активно кредитовали бизнес по программам государственной поддержки и реструктурировали кредиты. В итоге доля просроченной задолженности в кредитном портфеле юридических лиц и ИП на 1 января 2021-го составила 10,2%.

— След за снижением ключевой ставки снижаются не только ставки по кредитам, но и по депозитам. Наблюдается ли в регионе отток вкладов из банков?

— Понижающаяся динамика ставок по вкладам в условиях проводимой мягкой денежно-кредитной политики совершенно объяснимая ситуация. Но на начало этого года мы фиксировали увеличение объема размещенных в банках средств граждан — на 8,9% по сравнению с началом 2020 года. Сейчас наши земляки разместили в банках 636,6 млрд рублей. Рост почти в 9% — это очень приличная цифра. Банковские вклады остаются понятным и надежным способом сбережения и приумножения денег, ведь они имеют гарантированную доходность, а хранящиеся на них деньги плюс проценты в сумме до 1,4 млн рублей застрахованы государством.

Тем не менее многие люди сейчас действительно ищут альтернативные способы получения дохода. В последнее время, к примеру, все большую популярность у граждан приобретают индивидуальные инвестиционные счета. По данным Московской биржи, на конец 2020 года в Самарской области были открыты 82,5 тыс. индивидуальных инвестиционных счетов, что более чем в два раза превышает количество счетов, открытых в 2019 году.

— Вы говорили о стабильно низкой инфляции, с которой мы встретили кризис. Насколько вырос этот показатель в регионе за 2020 год и как он соотносится со значениями по России и ПФО?

— Повышение инфляции в 2020 году в регионе было в значительной мере обусловлено действием общих для всей страны временных факторов. Они были связаны с противоэпидемическими мерами, динамикой предложения отдельных видов продоволь-

ствия, а также переносом в цены ослабления рубля. Кроме того, определенное влияние оказало и расширение потребительского спроса за счет большего туристического потока в регион в летние месяцы относительно предыдущих лет. Прошлым летом на фоне пандемии регион оправдал неофициальный статус «города-курорта» и принял не только желающих отдохнуть, но также перешедших на удаленную работу жителей Москвы и близлежащих регионов. Более высокий уровень инфляции в регионе по сравнению со значением по ПФО объясняется сохранением относительно высокой покупательной способности жителей региона.

В январе 2021 года основной вклад в ускорение инфляции в регионе вносила динамика цен в продовольственном сегменте, которая во многом определялась ростом мировых цен на продовольствие (прежде всего, на зерно), а также увеличением издержек производителей. Увеличение прироста цен на непродовольственные товары в основном произошло из-за сокращения по сравнению с прошлым годом предложения автомобилей и электроники на фоне падения объемов их производства в мире.

Годовой прирост цен на услуги, наоборот, замедлился. Основное влияние на замедление оказали решения региональных властей о меньшем, чем в прошлом году, размере индексации по отдельным категориям услуг. В результате в январе годовая инфляция в Самарской области составила 5,8%, в ПФО — 5,5%, в России — 5,2%. По прогнозу Банка России, в условиях проводимой денежно-кредитной политики годовая инфляция в стране составит 3,7-4,2% в 2021 году и останется вблизи 4% в дальнейшем.

— По моим ощущениям, цены выросли не на неполные 6%, а в разы...

— Это вполне объяснимо. Во-первых, у всех есть своя личная потребительская корзина и, соответственно, личная инфляция. Например, кто-то не может представить свою жизнь без сладкого, а другой вообще его не ест. Среди нас есть любители мясных блюд, а чей-то рацион включает большое количество овощей и фруктов. У одного человека есть личный автотранспорт, а другой пользуется общественным. Разное потребление — разная инфляция. А Росстат фиксирует изменение цен на 500 с лишним товаров и услуг. И все они неодинаково важны для разных людей.

Во-вторых, мы больше обращаем внимание на цены тех товаров, которые покупаем часто, например продукты питания. Поэтому изменение цен на хлеб и молоко замечаем сразу. А, например, смартфоны приобретаем куда реже, поэтому можем и не заметить, что, к примеру, в январе в годовом выражении их цена практически не изменилась. Мы помним цены товаров последний раз покупали или хотя бы ими интересовались, и сравниваем сегодняшнюю стоимость с ценником трех- или пятилетней давности.

Кроме того, люди склонны чаще замечать рост цен, а снижение стоимости товаров воспринимают как само собой разумеющееся.

Банк России оперирует годовым темпом прироста потребительских цен. Люди же в большей степени замечают рост за более короткий период, например за месяц. Временный рост цен может быть связан с сезонностью или другими объективными факторами. Например, подорожали цветы к 8 Марта или тетради к 1 сентября. Банку России важно учитывать именно годовую динамику. При этом понятно, что в течение года могут быть колебания.

«ФИНАНСОВЫЙ СУПЕРМАРКЕТ»

— В начале нашего разговора вы упомянули реализуемые банками меры поддержки экономики, разработанные Правительством РФ. Какие из них пользовались наибольшим спросом в Самарской области?

— В Самарской области были востребованы все предоставленные формы государственной поддержки. Вы знаете, что для поддержки заемщиков был принят закон о кредитных каникулах. Помогли и регуляторные послабления Банка России, которые стимулировали реструктуризацию кредитов банками в рамках собственных программ. С начала пандемии банки в нашем регионе реструктурировали около 16 млрд рублей кредитов граждан и более 22,3 млрд рублей кредитов малого и среднего бизнеса.

Популярны у предпринимателей были и госпрограммы льготного кредитования. За период действия программы поддержки и сохранения занятости банки заключили

более тысячи кредитных договоров с субъектами малого и среднего бизнеса на общую сумму более 2,1 млрд рублей, а по программе кредитования под 2% на возобновление деятельности — более 5,6 тыс. договоров на общую сумму около 8,3 млрд рублей.

У граждан пользовалась спросом программа льготной ипотеки под 6,5% годовых. По ней в Самарской области, по данным ДОМ.РФ, в 2020 году заключено более 6,3 тыс. кредитных договоров на общую сумму более 11,9 млрд рублей.

— Какие нововведения ждут финансовый рынок в текущем году?

— Одно из важных направлений работы Банка России — повышение доступности финансовых услуг. Сегодня на рынке развиваются дистанционные платежные сервисы, которые удобны для людей и выгодны в использовании. Например, Система быстрых платежей (СБП). Напомню, что этот сервис позволяет гражданам мгновенно переводить деньги между разными банками по номеру мобильного телефона себе и другим людям, а с помощью QR-кодов — еще и организациям за товары и услуги. Кроме того, до 100 тыс. рублей в месяц граждане могут переводить бесплатно.

Сегодня доступность финансовых услуг выходит на новый уровень благодаря запуску проекта «Маркетплейс». Это финансовый супермаркет, который позволяет в режиме 24/7 выбирать нужные финансовые продукты по всей стране.

Например, вы хотите открыть вклад. Платформа предложит вам указать срок размещения средств и сумму, на которую вы хотите открыть вклад, а затем выдаст список предложений, соответствующих вашим условиям. Вы выбираете наиболее выгодные для себя условия и оформляете вклад онлайн. То есть теперь уже не нужно заходить на сайты разных банков или посещать их офисы, сравнивать условия вкладов и процентные ставки. География обращений за услугами не ограничивается домашним регионом.

В России успешно запущены три платформы, с помощью которых можно открыть вклады, приобрести облигации, полисы ОСАГО, паи ПИФов. В перспективе с помощью «Маркетплейса» можно будет оформить ипотеку.

Сейчас на финансовом рынке появляется много новых продуктов, новых решений, новых технологий, прежде всего направленных на повышение доступности финансовых услуг для населения и бизнеса. Это, на верное, основной тренд 2021 года. **□**

— Виктория Петрова

ИНФЛЯЦИЯ В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ ВЫШЕ, ЧЕМ ПО ПФО И РФ: 5,8%

ПОСТКРИЗИСНОЕ РАЗВИТИЕ

«Балтийский лизинг» поможет самарскому бизнесу сэкономить время на сервисе для авто

Как кризис 2020 года отразился на рынке лизинга, какие драйверы роста работают в посткризисный период, какие новые услуги выведены на рынок и почему ООО «Балтийский лизинг» видит перспективы в полносервисном договоре для клиента, в интервью «Делу» рассказала Наталья Рафикова, руководитель самарского филиала компании.

— Кризис 2020 года характеризовался переходом на дистанционную работу во всех отраслях. Как много клиентов «Балтийского лизинга» в Самаре перешло в онлайн?

— В компании инструменты онлайн-коммуникации с клиентами были внедрены еще до пандемии, был организован электронный документооборот. Сейчас в нашем филиале каждый третий договор подписывается удаленно, а если говорить о компании в целом, то уже более 64% клиентов взаимодействуют с нами в системе ЭДО.

— Какие дополнительные услуги вы предлагаете?

— На сегодня дополнительные услуги — это отдельное направление работ, мы сосредоточены на трансформации договора финансового лизинга в полносервисную услугу. Такой подход поможет нашим клиентам сэкономить и время, и деньги, так как мы берем на себя большую часть забот по обеспечению технических и организационных процедур, нужных для полноценной эксплуатации авто, а поскольку мы транслируем для своих клиентов предпочтения от наших партнеров, то стоимость услуги в рамках договора снижается. Практически в каждой сделке предусмотрена помощь в постановке на регистрационный учет в органах ГИБДД и Ростехнадзора, услуга эта стала очень популярна. Кроме того, мы предлагаем клиенту оформление КАСКО по спецтарифам даже



после окончания срока лизинга, опция также пользуется спросом, впрочем, как и оформление полиса ОСАГО. В прошлом году начали продвигать услугу по транспортировке имущества из разных регионов страны в точку локации бизнеса нашего клиента. Новинкой для Самары стала услуга шинного сервиса, которую наши клиенты будут получать в аккредитованных компаниях на особых условиях. Бизнес-среда отзывчива к нововведениям, позволяющим оптимизировать и ускорить работу, поэтому мы будем интересны рынку с нашей обновленной продуктовой линейкой и набором дополнительных опций, которые клиент может комбинировать, как ему удобно.

— Как филиал ведет работу в посткризисный период? На чем делается акцент?

— Посткризисный период характеризуется тем, что не всегда есть в наличии то имущество, которое необходимо клиентам для работы. В период пандемии заводы-изготовители приостанавливали работу, и на многие виды имущества сейчас иной спрос, идет некая корректировка тех результатов, которые мы обычно получаем в первом квартале, хотя на общих результатах она не сказывается. Мы стараемся на-

ходить выход из этой ситуации, используя масштабную базу контактов поставщиков и импортеров, сформированную всей филиальной сетью компании, а это 75 филиалов по всей России.

— Что стало драйвером роста спроса на лизинг в этом году?

— В прошлом году действовали и продолжают работать сейчас меры господдержки от Минпромторга РФ. В начале этого года клиентам была доступна субсидия на приобретение дорожно-строительной техники. Вновь запущена программа субсидирования покупки колесной техники, сейчас она наиболее актуальна и быстро набирает обороты. Мы рады предлагать своим клиентам возможность участия в этой программе.

Мы аккредитовались на площадке «Фонда развития промышленности», участвуем в его «Лизинговых проектах», условия которых позволяют производственным предприятиям получить заем под 1% годовых. Целевое назначение льготного займа — выплата аванса по договорам лизинга оборудования. Сейчас для участия в программе как раз рассматривается наш клиент.

Также стимулируют спрос специальные программы, которые мы запускаем как самостоятельно, так и совместно с партнерами. В рамках этих предложений клиент может получить скидку, услугу за счет компании и другие приятные бонусы. На сегодня в нашей линейке 40 таких предложений.

— Каков прогноз развития бизнеса компании в 2021 году?

— Многие компании в период пандемии переосмыслили подходы к бизнесу. Растущий уровень конкуренции на рынке и необходимость наращивать доходность с сохранением привлекательных для клиента условий заставляют лизинговые компании искать новые решения. Мы, как я сказала ранее, будем отвечать на эти вызовы запуском новых продуктов и дополнительных услуг. В целом прогноз развития рынка лизинга в этом году умеренно позитивный.

Сектора

КТО БОЛЬШЕ

САМЫЙ ПОДОРОЖАВШИЙ СЕКТОР МЕСЯЦА: КАКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ В НЕМ НАИБОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫ

Как сформировать сбалансированный портфель из акций разных секторов? — едва ли не первый вопрос начинающего розничного инвестора. «Дело» представляет постоянную рубрику «Графика» при экспертной поддержке ведущих инвестиционных компаний. В каждом выпуске мы планируем анализ одного из секторов российского финансового рынка.

Какие компании работают в секторе, чем зарабатывают, какие риски несут в себе различные инструменты сектора, какую динамику они показывали за прошедший месяц. В этом выпуске проекта «Золотой портфель» «Дела» о самом подорожавшем секторе месяца «Нефть и газ» рассказывает Ирина Афанасьева, директор филиала «Открытие Брокер» в Самаре.

КАНДИДАТЫ В ПОРТФЕЛЬ

Сектор нефти и газа является одним из лидеров отечественного рынка с начала года. В период с 12 февраля по 11 марта его рост составляет почти 7%. Однако в его структуре далеко не все инструменты показали повышение. К примеру, привилегированные акции «Транснефти» упали почти на 2%, а акции «Русснефти» опустились почти на 9%.

Самый сильный рост за этот период показали «Роснефть» (+12%), «Татнефть» (+15%) и привилегированные акции «Татнефти» (+15%). Немного разочаровала динамика бумаг «Газпрома», которые подорожали чуть более чем на 2%.

Однако в бумагах газовой монополии сохраняется наиболее сильный долгосрочный потенциал. Уже в январе цена газовых поставок в Европу выросла до \$170 за тысячу кубометров. Выручка «Газпрома» увеличилась в денежном выражении на 8,4% по сравнению с январем прошлого года. В феврале ситуация оказалась еще лучше, так как этот месяц был отмечен сильными холодами на европейском континенте. Соответственно, инвесторы

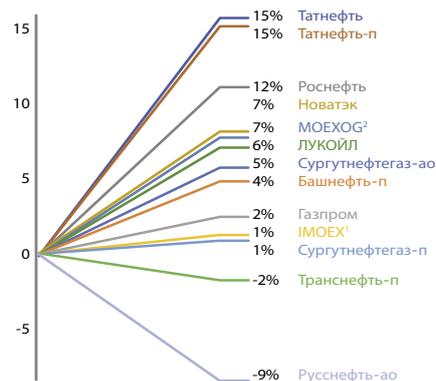


могут рассчитывать на улучшение финансовых показателей в I квартале и даже на увеличение дивидендных выплат по итогам текущего года.

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ БАЛАНС

Изменение стоимости акций, входящих в индекс Мосбиржи нефти и газа, за период с 12 февраля до 11 марта 2021 года

	Цена, руб.*	%
Татнефть	624	15
Татнефть-п	571	15
Роснефть	568,6	12
Новатэк	1519,4	7
Индекс Мосбиржи нефти и газа		7
ЛУКОЙЛ	6357	6
Сургутнефтегаз-ао	36,345	5
Башнефть-п	1257	4
Газпром	233,49	2
Индекс Московской биржи		1
Сургутнефтегаз-п	40,45	1
Транснефть-п	147700	-2
Русснефть-ао	190,2	-9



*На 12 марта.

Привилегированные акции «Сургутнефтегаза» почти не изменились в цене за последний месяц. Некоторое пренебрежение рынка связано с тем, что дивиденды за прошлый год вряд ли сильно обрадуют инвесторов. Однако в текущем году

ЭКСПЕРТ
Ирина Афанасьева, директор филиала «Открытие Брокер» в Самаре

компания способна заработать как на более выгодных ценах нефти, так и за счет своей валютной подушки. Соответственно, если рассматривать

кандидатов в долгосрочный портфель, то привилегированные бумаги «Сургутнефтегаза» заслуживают определенной доли вложений.

ЗЕЛЕНАЯ АЛЬТЕРНАТИВА

Рассматривать альтернативы нефтегазовой отрасли в сфере зеленой энергетики РФ пока крайне сложно. По сути, эта альтернатива сосредоточена лишь в двух бумагах — «РусГидро» и «ЭНЭЛ Россия». В акциях «РусГидро» в последнее время довольно сильная динамика благодаря улучшению перспектив дивидендных выплат. Цена акций находится в нескольких процентах от годового максимума. Во многом среднесрочные надежды уже отыграны, но в долгосрочном плане бумага может быть интересной. В свое время перспективы компании высоко оценивал такой известный инвестор, как Марк Мейбиус. В акциях «ЭНЭЛ Россия» пока больше неопределенности и среднесрочного негатива. Компания решила перенести выплаты дивидендов на сумму 3 млрд рублей с 2021-го на 2023 год. В плане стратегии развития данное решение можно считать позитивом, но рынку это не понравилось. Бумаги электроэнергетики многие рассматривают в качестве замены облигациям и любые дивидендные разочарования негативно отражаются на стоимости акций. Соответственно, может потребоваться достаточно длительное время, чтобы инвесторы вновь заинтересовались вложениями в «ЭНЭЛ Россия» и ее бизнес альтернативной энергетики. **D**

ИННОВАЦИИ И РОСТ



Управляющий банком «Открытие» в Самарской области Зарина Плукчи — об итогах 2020 года, изменении финансового поведения жителей нашего региона и планах по развитию бизнеса на этот год.

— Зарина Эркиновна, как чувствовал и чувствует себя бизнес в регионе сейчас? Чем поддержал банк своих клиентов?

— Год действительно был непростым, но мы смогли быстро перестроиться под новые реалии и научились в этом жить. При этом мы еще в прошлом году говорили о том, что не нужно преувеличивать возможный удар по отрасли. Если говорить про «Открытие», то мы достойно выдержали испытание коронакризисом. Мы разработали и представили собственные программы поддержки (кредитные каникулы и отсрочки) бизнесу одними из первых. За прошлый год представителям МСБ было выдано 3,7 млрд рублей кредитов и около 700 млн рублей гарантий. В итоге наш совокупный кредитный портфель по юридическим лицам на 31 декабря 2020 года составил 5,4 млрд рублей, увеличившись по сравнению с прошлым годом на 69%.

— Как менялось поведение клиентов — физических и юридических лиц, менялись ли их предпочтения?

— Из-за ограничительных мер и боязни заражения клиенты стали выбирать дистанционные каналы обслуживания. Мы были к этому готовы. Еще с 2019 года банк активно работал над переводом большинства продуктов и сервисов в «цифру». Сейчас перечень онлайн-услуг, доступных нашим клиентам, составляет уже более 90% от их общего объема. Даже довольно серьезные сделки, например получение и рефинансирование ипотеки, в нашем банке доступны полностью в онлайн-режиме. Клиент приезжает в банк только один раз, непосредственно для подписания договора. Неудивительно, что за прошлый год проникновение пользователей в наши дистанционные каналы увеличилось на 13,5% — почти до 70%.

— Какими банковскими продуктами чаще всего пользовались самарцы в прошлом году?

— В 2020 году одним из лидеров была ипотека. За это время мы выдали 828 ипотечных кредитов на общую сумму 1,6 млрд рублей, превысив данный показатель по сравнению с 2019 годом на 63%. Банк также укреплял свои позиции в сегменте розничного кредитования — за прошлый год население получило более 1,7 млрд рублей. Это происходит потому, что мы предлагаем рынку одну из самых комфортных ставок по «наличному финансированию». Также у нас работает сервис доставки дебетовых и кредитных карт на дом: их можно заказать даже в тех городах, где нет отделений банка «Открытие».



— Как считаете, что будет востребовано в этом году среди населения и бизнеса в нашем регионе?

— Для населения это в первую очередь ипотека, кредиты наличными, кредитные карты. Наш банк регулярно снижает процентные ставки по розничным кредитным продуктам, в начале этого года мы также пересмотрели ставки в сторону уменьшения. Кроме того, мы активно кредитруем региональных застройщиков, в частности, предоставили более 1 млрд рублей на строительство ЖК «Ракита». На период строительства комплекса, кстати, ставка по ипотеке для данного объекта составляет всего 1,9%.

Граждан также интересует вопрос сохранения и приумножения накопленных денежных средств. Для этого в банке постоянно разрабатываются новые и улучшаются действующие инвестиционные программы для клиентов, позволяющие получать стабильный доход.

Бизнес продолжит активно переходить на дистанционные каналы обслуживания, останутся востребованы кредиты на развитие предпринимательства. В нашем банке уже установлены лимиты более чем на 4 млрд рублей для финансирования предприятий и организаций. Мы не намерены останавливаться в своем развитии и продолжим работать на благо Самарской области.

ЛЮДИ

КТО ЕСТЬ КТО. STORY

Что на дне семейного саквояжа с красным крестиком самого, пожалуй, предприимчивого и обеспеченного человека, который может возглавить один из крупнейших и один из самых депрессивных городов Самарской области?



Story

РЕЦЕПТ НА МИЛЛИАРД

ПО НАЗНАЧЕНИЮ ВРАЧА: КАК СОБИРАЛАСЬ
ИМПЕРИЯ БИЗНЕС-АКТИВОВ СЕМЬИ
БУДУЩЕГО МЭРА ТОЛЬЯТТИ

ЗА ПЯТЬ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ ОСНОВНОЙ АКТИВ СЕМЬИ, ВОЗМОЖНО, БУДУЩЕГО МЭРА ТОЛЬЯТТИ ГЕНЕРИРОВАЛ 8,5 МЛРД ДОХОДА И ПОЧТИ МИЛЛИАРД ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ

Хотел ли я стать мэром? Конечно, хотел», — признавался в беседе с корреспондентом «Дела»

Николай Ренц пять лет назад. Бойтесь своих желаний, они могут исполниться. Уже в этом году 65-летний депутат Самарской губернской думы, главный врач тольяттинской горбольницы №5, один из последних «могикан» старой тольяттинской элиты Николай Ренц, скорее всего, станет мэром Тольятти. Уровень влияния фигуры градоначальника сегодня несравнимо скромнее, чем в нулевые, когда Ренцу довелось впервые побывать во власти, став на несколько лет вице-мэром города. Зато сейчас в кресле главы Автограда гораздо спокойнее. Николай Ренц, не только опытный политик, но и вдумчивый инвестор, наверняка это оценит.

К моменту исполнения заветного политического желания Николай Ренц подошел состоявшимся и состоятельным человеком. Семья политика владеет целой бизнес-империей из множества компаний, настоящей звездой среди которых сияет крупнейшее в Самарской области предприятие по производству хлебобулочных изделий — «Тольяттихлеб». Гигантский хлебозавод, бенефициары которого вышли из тьмы офшоров лишь недавно, уже давно многие считают бизнесом Николая Ренца, хотя официально в семье — в собственности супруги политика — лишь треть этой компании. За пять последних лет основной актив семьи, возможно, будущего мэра Тольятти генерировал 8,5 млрд дохода и почти миллиард чистой прибыли. Хлебная «монополия», недвижимость и даже грибы: что на дне фамильного саквояжа с красным крестиком самого, пожалуй, предприимчивого и обеспеченного человека, который может возглавить один из крупнейших и один из самых депрессивных городов Самарской области?

ТО, ЧТО ДОКТОР ПРОПИСАЛ

В Темиртау, небольшой городок в Казахстане рядом с Карагандой, отец Николая Ренца Альфред был выслан восьмилетним мальчиком из Москвы в 1941 году. В Казахстане сложилась сильная диаспора немцев — для

них даже выпускали газету на немецком языке. Однако в жены себе Альфред выбрал донскую казачку, также из семьи репрессированных. В 1956-м родился Николай. Вскоре семья переехала в Тольятти, где Альфред Ренц нашел работу на ТЭЦ.

Николай Ренц мечтал сделать карьеру врача. После вуза он четыре года работал в Куйбышев. В середине 80-х Ренц вернулся в Тольятти, где с должности завотделения больницы в поселке Шлюзовой начался его стремительный карьерный рост. Он возглавил детскую больницу, построенную на деньги от коммунистического субботника. Вскоре на восходе новой демократической России бешеный социальный лифт неожиданно вынес доктора в политику.

В 1990 году Николай Ренц, по рекомендации Виталия Гройсмана (еще одного известного в Тольятти врача и политика), получил должность заместителя главы Автограда Бориса Микеля. В горисполкоме Ренц отвечал за здравоохранение. Спустя всего два года, в декабре 1992-го, поступило предложение, от которого он не мог отказаться. Сам глава АвтоВАЗа Владимир Каданников пригласил Ренца на должность руководителя Медобъединения автозавода, которое впоследствии стало ТГБ №5, больше известной как Медгородок. «Ренц — это последний человек в тольяттинской политике, кто может сказать, что на него в свое время сделал ставку Каданников. Все, больше таких не осталось», — рассказывает «Делу» один из ветеранов-управленцев завода.

Главный врач огромного медицинского комплекса быстро набирал популярность. К моменту выборов мэра Тольятти в 2000 году после ухода с поста Сергея Жилкина Ренц считался едва ли не главным претендентом на его место.

«УЖЕ ЗОВЕТ МЕНЯ В ПОЛЕТ»

Однако кто пойдет на выборы и в каком качестве, решал тогда, как считается, «совет директоров Тольятти». В этот своего рода «консенсус по управлению городом» неформально входили гендиректоры крупнейших предприятий: АвтоВАЗа (Алексей Николаев), «КуйбышевАзота» (Виктор Герасименко), «ТоАЗа» (Владимир Махлай) и другие. Именно они, решая свои проблемы, заодно решали и проблемы окружающего мира в Автограде. Николая Ренца пригласили на собеседование этого «совета директоров», но там решили, что главой города должен стать Николай Уткин, его первым заместителем — Ренц, а спикером думы — Александр Дроботов. От мэрской должности

Ренца отговаривал тогда Сергей Жилкин. «Я стою жду, когда меня совет директоров пригласит на собеседование, и Жилкин мне говорит: «Коля, ты даже не представляешь, в какую грязь ты хочешь вступить». Прямо именно так и сказал», — вспоминал несколько лет назад в беседе с «Делом» Николай Ренц.

По одной из версий наблюдателей, Ренц приходил в администрацию как часть команды группы «Дельта», крайне амбициозного проекта Алексея Кузнецова. В нее входили сеть продуктовых магазинов «Елисейский», ночной клуб «Дельтаплан», комбинат праздничных вин «Росинка», дилерская компания «АвтоКомплект», сызранский Земский банк и несколько ЧОПов. Кузнецов как бывший офицер КГБ отвечал за силовое прикрытие и через Земский банк обеспечивал дешевыми кредитами. Ренц вместе с Валерием Кушнаревым, который курировал в администрации города финансы, формировали блок во власти.

На ВАЗе поддержку группе оказывали представители топ-менеджмента Михаил Добындю и Владимир Кучай, которые помогали с автомобилями. Еще одним ключевым партнером группы выступал Вячеслав Сигов, возглавлявший ЗАО «Агентство инвестиций и приватизации». «Мы подружались давно. Я с Дроботовым, Дроботов — с Кузнецовым, Кузнецов — с Сиговым. В итоге сошлись в компанию, стали общаться семьями...» — вспоминал Ренц в одной из бесед с корреспондентом «Дела».

ИНВЕСТИЦИИ И ПРИВАТИЗАЦИЯ

В круг полномочий Николая Ренца в мэрии Тольятти входила работа по двум крайне влиятельным, денежным и в связи с этим опасным направлениям. Первое — приватизация муниципальных активов. Второе — аренда и покупка земельных участков, которые находятся в муниципальной собственности. Под последнее была создана инвестиционная комиссия, которая предоставляла участки под реализацию проектов. «Комиссия в нулевых была самым простым способом получить участок», — говорит «Делу» один из тольяттинских бизнесменов. Однако всегда находились недовольные, и вспыхивали конфликты. Один из них едва не закончился убийством самого Ренца.

Покушение на вице-мэра Ренца готовил Сергей Свитинский, приемный сын Анатолия Степанова, авторитетного тольяттинского политика из 90-х, бывшего главы Центрального района Тольятти, а в то время — депутата губернской думы.

О готовящемся покушении Николай Ренц узнал в октябре 2004-го от чиновника мэрии Сергея Балахонкина. Тот за солидное вознаграждение в \$10 тыс. сообщил Ренцу, что заказчиком является заместитель генерального директора «РИИАС» Тигран Абелян. Информация была передана правоохранительным органам, Абелян был задержан, а в ходе допроса сообщил, что истинным инициатором был Свитинский, который не смог получить участок земли через инвестиционный комитет.

Свитинский был задержан, затем его отпустили под залог, и он сначала сбежал за границу, а затем вернулся на Родину, где и был осужден на 6,5 года.

На суде отличился Николай Уткин, который рассказывал, что на самом деле покушение должны были готовить на него, так как за ним решающее право в вопросах предоставления участков. Это аукнется ему через два года, когда мэр станет фигурантом в деле о взятке и отправится за решетку.

В 2007 году администрацию, где трудился Ренц, потрясли катастрофические события. В мае был арестован глава Тольятти Николай Уткин, а вслед за ним — руководитель управления земельных ресурсов Наталья Немых. Обыски, допросы, проверки — сложившийся тесный мир распределения влияния и ресурсов шатался и падал. Николай Ренц не стал дожидаться окончания затянувшегося «маски-шоу», а покинул городскую администрацию и вновь вернулся в кресло главного врача городской больницы №5. Тем более что пора было наводить порядок и в его собственном хозяйстве. В 2007 году в семье Ренцев уже началась активная работа с бизнес-структурами.

НИ РОСИНКИ

Первым официально известным сегодня из отчетности компаний бизнес-активом самого Николая Ренца стала доля в краснодарской фирме «Кубанская лоза». По данным ИС «СПАРК», Ренцу принадлежало 22,5% этой компании с 2004 года. Интересно, что в это время политик работал в администрации Тольятти. Партнерами по бизнесу выступали его друзья-партнеры: Александр Кузнецов, Вячеслав Сигов и Михаил Добындю. Выручка компании составляла более 46 млн руб. в 2005 году. По итогам 2006-го — 103 млн руб., в 2007-м — 109 млн.

История с «Кубанской лозой» была связана с приобретением Ренцем и теми же партнерами акций Тольяттинского комбината шампанских вин и коньяков «Росинка». Точные даты и доли сегодня не известны, а в списках собственников «Росинки» «Делу» Ренца обнаружить не удалось, но

об участии политика в бизнесе по производству и торговле шампанским известно было давно, а сам Ренц рассказывал «Делу», что приобретал акции предприятия в годы его банкротства. «Сигов тогда активно занимался работой на рынке ценных бумаг. Была возможность приобрести за абсолютную небольшую сумму, потому что предприятие действительно «лежало», — рассказывал Ренц «Делу».

«Мы собирались выстроить вертикальную компанию, — вспоминал в беседе с «Делом» Николай Ренц. — У нас была надежда создать компанию, которая была бы не зависима от сырья. Но там — ледяной душ: ошиблись с покупкой виноградников. Купили большие площади, а он оказался старым, не было опыта, и мало плодоносящим. Пришлось пересаживать, а это, соответственно, затраты. Урожай нет, а затраты есть. И потом потихоньку, скажем так, без



убытков удалось отсюда выйти. К тому же здесь мы не выдержали конкуренции с контрафактом». В 2011-2013 годах завод «Росинка» в несколько этапов будет продан петербургскому холдингу «Игристые вина».

В 2009 году, через два года после ухода из мэрии Тольятти, бывший первый вице-мэр, согласно данным ИС «СПАРК», стал владельцем 16% тольяттинского «Алкомира», занимавшегося, очевидно, реализацией продукции «Росинки» и, возможно, торговлей другим алкоголем. Доля перешла Ренцу от его сына Александра, который приобрел ее, согласно отчетности компании, весной того же 2007-го. Именно в этот год, когда Ренц, напомним, покидал администрацию Автограда, начался расцвет бизнес-активности сына заместителя главы города, ставшего главным официальным собирателем бизнес-активов семьи.

СОБИРАТЕЛИ

Сын Николая Ренца Александр в разные годы выступал совладельцем почти двух десятков компаний. И не только в Тольятти. Первые его следы в бизнесе «Дело» сумело обнаружить в 2003 году, в зарегистрированной в 2001-м компании ТД «Тольяттихлеб». Вероятно, тогда начиналась активная фаза процесса вхождения семьи Ренцев в бизнес этого гиганта хлебной промышленности.

В 2003 году у ТД «Тольяттихлеб» ИС

«СПАРК» указывает 10-процентную долю 24-летнего Александра Ренца. 40% принадлежало самому «Тольяттихлебу». Оставшиеся доли были распределены между Александром Кремневым, Сергеем Мулюкиным, Эльвирой Гаджибалаевой. За шесть лет присутствия в составе учредителей Александра Ренца (до 2009 года) совокупная выручка компании превысила 1,1 млрд руб.

В июне 2003-го в Санкт-Петербурге Александр Ренц вместе с Вячеславом Сиговым основали компанию, занимавшуюся размещением наружной рекламы, «МАРКЕТ БОАРД СПб». Бизнес, видимо, не пошел, потому что уже спустя два года у фирмы появились другие собственники.

В том же 2003 году Александр Ренц вместе с главным врачом ТГБ №5 Николаем Кардаковым, «замещавшим» Николая Ренца, ушедшего на работу в администрацию, и Алексеем Ереминым стали совладельцами компании по торговле лесоматериалами «Русская тайга». Фирма была ликвидирована совсем недавно, в 2017-м, но скорее всего не работала с 2007 года, когда главврач пятой горбольницы погиб в ДТП. Именно тогда Николай Ренц и вернулся в Медгородок из мэрии в свое кресло главного врача.

С 2007 года Александр Ренц является основным владельцем тольяттинской инвестиционной компании «Капитал-Инвест». В 2019 году фирма показывала официальные 3,5 млн выручки и небольшую прибыль. Среди партнеров здесь у Ренцев, по данным ИС «СПАРК» на 2007 год, числились Артем Волков, Роман Гусейнов и Артем Запитецкий.

Спустя два года после возвращения Николая Ренца на врачебную стезю Александр Ренц запустил еще несколько интересных проектов в партнерстве с известными в регионе людьми.

Например, в Самаре вместе с автодилерами, выходящими из группы «СОК» Артуром Гашимовым и Владиславом Новиковым, а также Владимиром Савельевым и Денисом Кандаловым Александр Ренц стал совладельцем компании «Первак — СА». Это оператор ресторанички украинской кухни, открытого неподалеку от автодеревни на Московском шоссе, в поселке Мехзавод. Заведение приносило партнерам около 5 млн руб. годового оборота и небольшую прибыль. После 2015 года перестало публиковать отчетность, фирма ликвидирована в 2017 году.

В 2009 году сын Николая Ренца вошел в состав учредителей торговой компании «Верона». Партнерами Александра Ренца по проекту стали Валерий Кушнарв, Михаил Добындю и экс-член совета директоров АвтоВАЗа Николай Ляченков. В 2012 году Ренц вышел из бизнеса, принеся по 25 млн руб. выручки в год.

В 2010-м была приобретена турбаз «Тихая гавань» в партнерстве с сыном известного бизнесмена владельца жигулев-



**ЮРИЙ
ЗЕЛЕНЦОВ**
партнер
семьи Ренц
по
«Тольяттихлебу»

Николай Ренц крайне редко лично появлялся среди учредителей семейных компаний. Одним из немногих исключений была сеть магазинов

«Елисейский». Компания «Елисейский» организована в 2003 году Михаилом Добындо, Михаилом Колесниковым, Александром Кузнецовым. В 2005 году с долей в 17,8% в ней появилась Галина Ренц. Николай Ренц тогда еще был вице-мэром. Ее доля менялась: в 2010 году она достигла максимума 37,6% и 18,6% — в 2011-м.

В 2010 году была зарегистрирована фирма «Елисеич», в которой Николаю Ренцу принадлежало 30%. С такими же долями в число совладельцев вошли Михаил Добындо и Валерий Кушнарев. Оставшиеся 10% принадлежали директору компании Ларисе Петровой. В лучшие годы сеть магазинов формата «у дома» «Елисейский» и «Елисеич» генерировала более 200 млн руб. выручки. Чуть менее 19% компании оператора сети принадлежало Галине Ренц. К 2018 году имя жены Николая Ренца исчезло из списка соучредителей. Да и сама сеть перестала существовать.

ЗЕЛЕНый КОРИДОР

У женской половины семьи Ренцев тоже целый ряд бизнес-активов. Ирина — жена Александра, развивает туристический бизнес семьи. Ее компания «Евротур+» уже восемь лет. Выручка фирмы около 1 млн руб. в год, при показателе чистой прибыли в несколько сотен тысяч руб. Похожая ситуация с компанией «Евротур», зарегистрированной в 2015 году. Второй туристической фирмой Ирина Ренц владеет в равных долях с Ириной Журавлевой.

Компания «Зеленый лист», специализирующаяся на выращивании грибов и салата, принадлежит в равных долях Ирине и Александру Ренц, а также Сатеник Камарян и Сергею Зайцеву. Компания зарегистрирована в 2018 году. Судя по сертификатам соответствия, фирма производит салаты и зелень (включая мяту) и салатные овощи. В первый год работы выручка компании составила 134 тыс. руб.

...Зеленая зона — предмет особой гордости тольяттинцев. Это лес вдоль берега

Волги между Автозаводским и Комсомольским районами. Автомобильная дорога петляет между пышных елей, в которых прячутся турбазы и санатории. Многие помнят, что в конце 90-х по зеленой зоне был запрещен сквозной проезд. Однако забота об экологии развивалась обратно пропорционально росту числа автомобилей тольяттинцев и доходов некоторых их представителей. На волжских берегах прямо в лесу стали появляться коттеджные поселки. С собственной территорией, спуском к Волге, берегоукреплением и пляжем.

Сразу в двух из них — «Свежесть» и «Тиво» — участвует Галина Ренц. Составы соучредителей «Свежести» и «Тиво» выглядят, как перепись тольяттинской элиты: Жилкины, Микели, Герасименко, Зеленцовы, Ягутяны, Кирасиловы, Очировы, Журавлевы и так далее.

«Тиво», в котором у Галины Ренц 5%, был введен в эксплуатацию в 2008 году. Однако судебные споры вокруг этой недвижимости продолжались вплоть до 2016 года. «Свежесть» более новый поселок, где домовладения разместились под надежной охраной на площади 50 тыс. кв. м. Галине Ренц в «Свежести» принадлежит 7,1%.

Скандалы вокруг поселков не утихают. Любовь к природе замешивается на классовой неприязни, заставляя активистов писать жалобы в прокуратуру, обращения в мэрию и гневные посты в соцсетях.

НА ЧУЖОЙ КАРАВАЙ

«Стоимость этого бизнеса колеблется в пределах 700-800 млн руб.», — дает свою оценку основному активу семьи Ренцев, предприятию «Тольяттихлеб», владелец одной из самарских оценочных компаний.

Борьба за «Тольяттихлеб» началась еще в середине 90-х, когда Николай Ренц познакомился с уже не раз упоминавшимися Юрием Зеленцовым, Александром Бычковым и Вячеславом Хазовым. Тогда трио инвесторов работало в ФИФ «Тект», занималось скупкой акций и ценных бумаг, в том числе «Тольяттихлеба».

Получить контроль над предприятием было сложно. Руководитель «Текта» Юрий Зеленцов начал с покупки контрольного пакета другого тольяттинского хлебозавода — «Лада-Хлеб». Операция производилась в интересах директора «Лада-Хлеба» Вячеслава Мартыянова. В итоге Зеленцов получил 10% акций предприятия и должность коммерческого директора.

Сложности с «Тольяттихлебом» возникли, во-первых, потому что хлебозаводом активно интересовался известный тольяттинский бизнесмен Виталий Зыков, который скупил почти 30% компании. Во-вторых, надо было найти общий язык с Виталием Минчуком, директором хлебозавода.

Ситуация была тупиковой. Каждый тя-

ского завода «Озон» Владимира Корнева. Некоторые источники утверждают, что Денис Корнев, Дмитрий Шевелев, Ирина Алексеенко и Ренц-младший планировали застройку турбазы, но что-то не сложилось. В 2019 году Александр Ренц вышел из проекта.

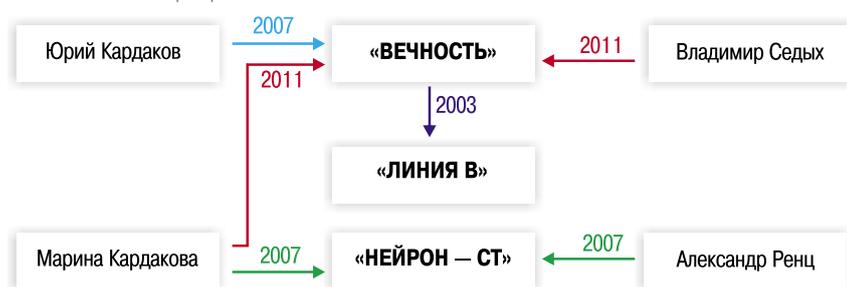
СТАРый ДРУГ

Ключевыми партнерами по семейному бизнесу Ренцев с середины 90-х выступают Юрий Зеленцов, которого Николай Ренц называл своим «близким другом», а также Александр Бычков и Вячеслав Хазов. Так, в равных долях Александру Ренцу и упомянутому трио инвесторов принадлежала компания «Лакомка», зарегистрированная в 2005 году. Финансовые показатели фирма не раскрывала, но известно, что она торговала изделиями «Тольяттихлеба» вплоть до 2010 года, затем была ликвидирована в 2012 году.

Фирмой «Волгапроммаг» Александр Ренц и давние партнеры его отца владеют в равных долях — 25% — в уставном капитале. Руководит компанией Вячеслав Хазов. Фирма сдает в аренду помещения общей площадью более 300 кв. м на первом этаже жилого дома в Комсомольском районе Тольятти. Судя по материалу арбитражного разбирательства с мэрией Тольятти о незаконной перепланировке помещения, его арендатор — магазин «Магнит». Такая же структура собственников и у компании с участием Александра Ренца «Волга-девелопмент». Фирма на рынке уже 15 лет, основной вид деятельности — аренда и управление недвижимостью. Ее выручка — 7,8 млн руб. в 2019 году, при чистой прибыли 4,7 млн руб.

НЕЙРОНЫ РЕНЦА

Как «Вечность» превратить в «Линию»



Источник — ИС «СПАРК»

нул в свою сторону. Пока не появился Николай Ренц, который в мае 2001-го на правах вице-мэра Тольятти инициировал в арбитраже банкротство «Тольяттихлеба». Поводом стал долг предприятия городскому бюджету в размере 523 тыс. руб. Позже и Ренц, и тогдашний мэр Тольятти Николай Уткин объясняли это решение не самим фактом наличия долга перед бюджетом, а плохим качеством управления предприятием, которое привело к накоплению задолженности перед другими контрагентами хлебозавода (от 13 до 17 млн руб. по разным данным).

«У нас была комиссия по увеличению доходов в городской бюджет, — рассказывал Ренц журналу «Дело» в 2016 году. — И мы на этой комиссии анализировали данные по задолженности перед тем или иным уровнем бюджета городских предприятий. Мы написали письмо, а такие письма мы писали многим, о том, что давайте, ребята, погашайте задолженность, иначе мы подадим иск о банкротстве». Стороны после этой ситуации стали вести себя иначе. Пришлось договариваться.

Зыков отступил, Минчук оказался готов работать с трио инвесторов под гарантию сохранения статуса директора, ФИФ «Тект» получила доступ на завод, а у самого Ренца как гаранта того, что все стороны будут соблюдать договоренности, оказалась в итоге треть гигантского предприятия-монополиста.

«Ренц в бизнесе — это как доктор Ливси из советского мультика «Остров Сокровищ». С виду — ну доктор, ну улыбается, ну шутит, ну весь такой обаятельный. Вроде посмеялись, пошутили, а из переговоров вышли уже с решением в его пользу», — иронизирует один из тольяттинских коммерсантов.

Собственником доли Ренцев на предприятии стала Галина Ренц. Она получила 33%, которые можно оценить более чем в полмиллиарда руб. Равные доли указаны с 2015 года у Лейлы Зеленцовой и Александра Бычкова. Стоит упомянуть, что многие годы, начиная с 2007-го, схема владения «Тольяттихлебом» была надежно укрыта в разных офшорах, сменявших друг друга, и об истинных собственниках наблюдатели могли только гадать. Безусловно, больше всего разговоров было о том, что хлебный бизнес принадлежит Николаю Ренцу.

Николай Ренц и его сын Александр по очереди входили в совет директоров компании. Директором «Тольяттихлеба» с 2018 года стал сын Юрия Зеленцова Антон. Интересно, что Галина Ренц не только акционер, но и залогодержатель хлебозавода. Галина Ренц как физлицо кредитовала предприятие под залог оборудования.

Что в итоге получила семья? В 2007 году произошла консолидация «Тольяттихлеба» и «Лада-Хлеба». Теперь у предприятия две производственные площадки, выпускающие хлебобулочные изделия под маркой «Край Каравай». Работают три распределительных центра: в Самаре, Тольятти и Ульяновске и логистический центр. Самый старый завод в

В ЛИНИЮ

Крупнейшие поставщики ТГКБ №5 с 2009 по 2019 годы

Поставщики	Заключено контрактов	Сумма контрактов, млн руб.
«ЛИНИЯ В»	99	1340
«ЛАНЦЕТ»	305	996
«ТЭК»	13	780
«ФАРМ СКД»	442	728
«Р-ФАРМ»	97	670
«ЦМТ АНАЛИТИКА»	319	666
«ТЕВИС»	24	549
«Т ПЛЮС»	14	420
«ФИРМА ЕВРОСЕРВИС»	221	368
«СОВРЕМЕННЫЕ МЕДИЦИНСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ»	74	353

Источник — ИС «СПАРК»

Комсомольском районе «Тольяттихлебу» пришлось снести, предварительно через суд лишив здание статуса исторического памятника. Говорят, что Ренц и компаньоны хотели застроить эту площадку, но что-то пошло не так. Завод снесли, а земельный участок продали.

Компания успешна. Выручка завода многие годы остается в пределах 1,5-1,9 млрд руб. при показателе чистой прибыли от 172 до 207 млн руб. За последние пять лет только дивидендов компания выплатила более миллиарда руб. Из них 333 млн могли быть выплачены Ренцам.

БОЛЬШОЙ КУШ

Немало крупных дел у Николая Ренца и на работе — в Медгородке. В 2021 году ТГКБ №5 — одна из крупнейших клиник региона, по сути, город в городе на 30 гектарах земли вдоль лесного массива. Ковид-госпиталь, службы хирургии, терапии, онкологии, гинекологии, межрайонный перинатальный центр, межрайонный травматологический центр I уровня, городской центр эндопротезирования крупных суставов, инфекционная служба, детская служба, диагностический центр, городской СПИД-центр. 3,5 тысячи человек персонала. В 2019-м бюджет больницы составлял почти 3,8 млрд руб. Кто их делит и как?

В 2019 году общий объем закупок для Медгородка составил 1,75 млрд руб., а в 2020-м вырос уже до 2,86 млрд руб. За неполные три месяца 2021 года были распроданы контракты на сумму более 600 млн руб.

Среди подрядчиков ТГКБ №5 Николай Ренца, согласно данным ИС «СПАРК», крупнейшим по сумме контрактов с 2009 года является скромная фирма «Линия В», с ежегодным оборотом 150 млн руб. В общей сложности она получила подрядов на сумму 1 млрд 340 млн. Источником дохода фирмы является исключительно организация питания в клинике. Фирма показывает стабильную прибыль, в среднем около 7 млн руб. Компания «Линия В» зарегистрирована еще 18 лет назад здесь же, в одном из корпусов самой ТГКБ №5. Ее история весьма интересна.

В 2003 году совладельцем 70% «Линии В» выступила ПКФ «Вечность», в свою очередь, зарегистрированная также на территории ТГКБ №5. В 2007 году в списке владельцев «Вечности» — с долей 28% присутствовал брат главврача ТГКБ Николая Кардакова — Юрий. К 2011 году в «Вечности» осталось с равными долями два человека — Марина Кардакова и Владимир Седых. «Вечность» занималась похоронными услугами и даже поставляла по контракту гробы — «деревянные ящики» — для горбольницы. В 2019-м, показав напоследок выручку под 20 млн, фирма ликвидировалась.

Совладелец «Вечности» Владимир Седых указан с 2009 года в качестве собственника главного подрядчика ТГКБ №5 — «Линии В».

Интересно, что Марина Кардакова в 2007 году была совладельцем еще одной компании, зарегистрированной по адресу горбольницы Ренца, — «Нейрон-СТ». Ее партнером по фирме выступал Александр Ренц. К слову, на территории ТГКБ №5, по данным ИС «СПАРК», за все время было зарегистрировано лишь четыре коммерческих компании. Кроме упоминавшихся «Нейрон-СТ», «Вечности» и «Линии В» здесь появилась и работает до сих пор еще одна — ЗАО «НПО «КОНКОРД-СК». Фирма поставляет фармпродукцию целому ряду клиник. С 2015 по 2019 год ее совокупный оборот превысил 1 млрд руб., а чистая прибыль — 66 млн. Ее собственники указаны только на 2003 год: некие Евгений Терентьев и Ирина Соловьева. Последняя фигурирует также в качестве собственника известной тольяттинской компании «Имола», бывшего крупного дилера, сегодня — мощной фирмы по ремонту и обслуживанию автомобилей. Директором «КОНКОРД-СК» является Юрий Черников. Он же возглавлял в свое время в качестве руководителя все тот же «Нейрон-СТ» Александр Ренца и Марины Кардаковой.

ДА ПРИДЕТ СПАСИТЕЛЬ

Что и говорить, Николай Ренц — одна из наиболее влиятельных фигур во втором по значению городе региона. Он построил серьезный бизнес для своей семьи. Он спас область от страшного вируса и заслужил еще больший авторитет в широких кругах. Он дважды провалил выборы во главе «Единой России» и, кажется, только выиграл от этого. Сейчас он приобретет привлекательное место работы на ближайшие пять лет. А если нет? Все равно выигрывает. «Кем стал Сергей Анташев без кресла главы города? — задается вопросом в беседе с «Делом» тольяттинский коммерсант. — Очередным коммуналщиком без работы. Кем станет Ренц, даже если лишится халата врача и не станет мэром? Он навсегда останется филантропом и мультимиллионером».

— Николай Краснов

АнтенМед®



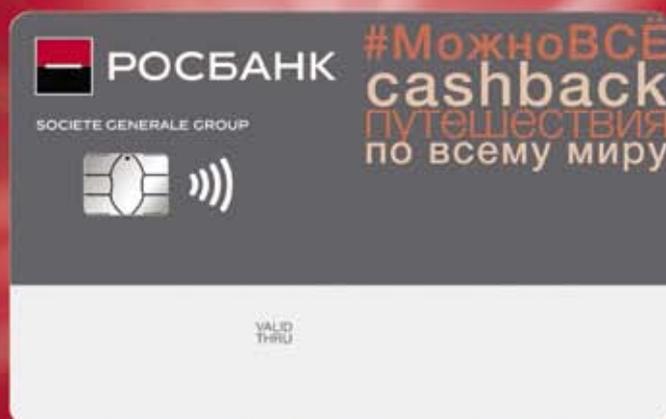
РЕКЛАМА

**21 год проектируем, строим
и оснащаем объекты
здравоохранения**

**+7 800 200-75-97
info@antenmed.ru
antenmed.ru**

ВАША ЛУЧШЕ ВСЕХ

Зарплатная карта



БУДУЩЕЕ – ЭТО ВЫ  **РОСБАНК**

SOCIETE GENERALE GROUP