ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ — Коммерсантъ — 28.02.2017

ДЕНЬГИ

№3

10
АНОМАЛЬНЫЙ РУБЛЬ
КАКИМ БЫ НИ БЫЛ КУРС, ЭКСПЕРТЫ СОВЕТУЮТ НЕ ПЫТАТЬСЯ УГАДАТЬ «ЛУЧШИЙ МОМЕНТ» ДЛЯ ПОКУПКИ ВАЛЮТЫ

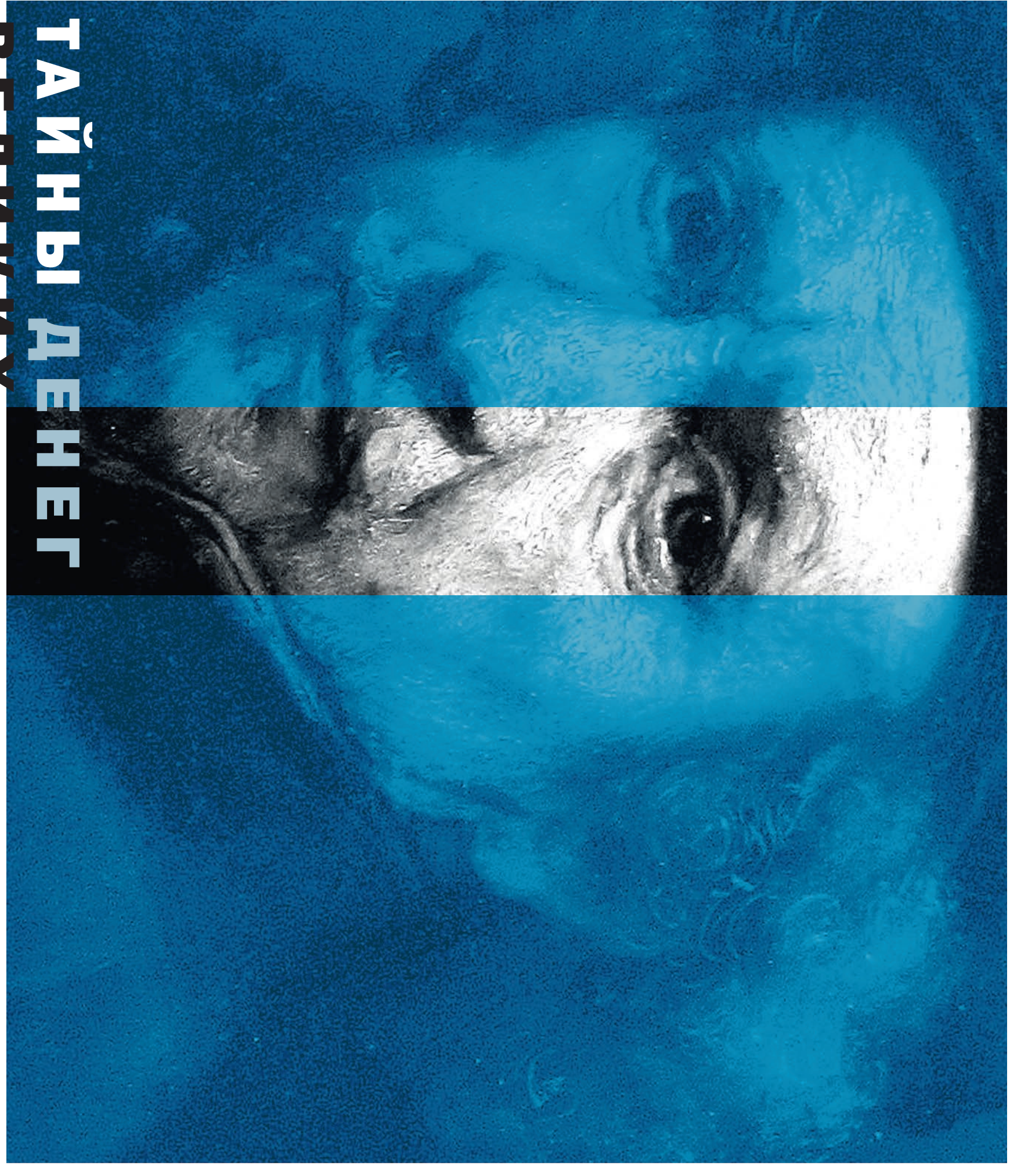
22
БЕЗУМНЫЙ ШЛЯПНИК ВЗБУНТОВАЛСЯ
ПОЧЕМУ ДЖОННИ ДЕПП ОБВИНИЛ THE MANAGEMENT GROUP В РАЗБАЗАРИВАНИИ СВОИХ ДОХОДОВ

24
ДЕТСКИЕ ДЕНЬГИ
КАК РОДИТЕЛИ ПРИУЧАЮТ СВОИХ ЧАД ПРАВИЛЬНО ЗАРАБАТЫВАТЬ И МУДРО ТРАТИТЬ

27
СЧАСТЛИВАЯ СТАРОСТЬ БЕЗ ПЕНСИИ
ЧЕТЫРЕ СПОСОБА ОБЕСПЕЧИТЬ БЕЗБЕДНОЕ СУЩЕСТВОВАНИЕ, НЕ НАДЕЯСЬ НА ГОСУДАРСТВО

32
АВТОМОБИЛЬНЫЙ РАСЧЕТ
НА СКОЛЬКО УВЕЛИЧИВАЮТ СТОИМОСТЬ НОВОЙ МАШИНЫ ЗАТРАТЫ НА ЕЕ СОДЕРЖАНИЕ

ТАЙНЫ ДЕНЕГ ВЕЛИКИХ



RANGE ROVER

ZENITH

WATCH MANUFACTURE SINCE 1865

ЛЕГЕНДЫ ЖИВУТ ВЕЧНО

EL PRIMERO | RANGE ROVER

www.zenith-watches.com

Часовая мануфактура. Основана в 1865 году Реклама

Marine Annual Calendar
Хронограф
Механизм автоподзавода
Кремниевая технология

ulysse-nardin.com

THE ETERNAL MOVEMENT*

Морская стихия — неисчерпаемый источник вдохновения мануфактуры Ulysse Nardin. На протяжении 170 лет она является непревзойденной движущей силой в поиске новых инженерных решений, позволяя по-новому взглянуть на традиционный образ механических часов.

ULYSSE NARDIN
SINCE 1846 LE LOCLE - SUISSE

Бутик Ulysse Nardin
г. Москва, ул. Петровка, д. 12; т.: 7 495 234 23 34

реклама *Вечное движение. **С 1846 года. Ле Локль – Швейцария. ***Марин Годовой Календарь.

д е н ь г и
ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ Коммерсантъ

№3
28.02.2017

НАШИ «ДЕНЬГИ»

МИХАИЛ МАЛЫХИН
выпускающий редактор

Друзья, вы держите в руках приложение к газете «Коммерсантъ». Как нетрудно догадаться, на его страницах мы хотим поговорить с вами о деньгах. Причем не о каких-то далеких и абстрактных, но вполне конкретных — о наших с вами деньгах. Давайте вместе попробуем разобраться в их цене и ценности в нашей жизни.

Учиться распоряжаться деньгами можно на примере великих — пусть даже и не финансистов. Почитайте материал «Венчурный инвестор Рембрандт Харменс ван Рейн» об инвестициях великого художника эпохи барокко. Оценить эффективность личных инвестиций можно и на современных примерах: откройте статью «Джонни Депп: инвестор или мот?», а еще — «Автомобиль: цена и стоимость владения» и «Кому нужен „гибридный“ спутник».

Старшее поколение помнит, что само слово «деньги» в советские времена было таким же ругательством, как «секс». Возможно, потому, что и того и другого в СССР «не было». Настоящая культура отношения к деньгам формируется ведь только сейчас. Как воспитывать отношение к деньгам детей, мы попытались понять в статье «Финансисты с пеленок, или Как воспитать в детях финансовую грамотность». Учиться родителям у детей иногда приходится на курьезных примерах. Почитайте колонку об игре в предпринимательство, которая довела детей до продажи родителям колорадских жуков.

Если вы хоть раз задумывались о безбедной старости, наверняка вас заинтересует статья «Как прожить без государственной пенсии?». Если же хотите узнать, как перемены в мировой и отечественной экономике могут сказаться на ваших кошельках, ознакомьтесь с аналитическим обзором «Если отменят санкции» или прочитайте статью «Время для carry trade». Приятного чтения.

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

ВЛАДИМИР ЖЕЛОНКИН — ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «КОММЕРСАНТЪ»
СЕРГЕЙ ЯКОВЛЕВ — ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ЖУРНАЛА, ШЕФ-РЕДАКТОР АО «КОММЕРСАНТЪ»
АНАТОЛИЙ ГУСЕВ — АВТОР ДИЗАЙН-МАКЕТА
ПАВЕЛ КАССИН — ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ

РЕКЛАМНАЯ СЛУЖБА:
ТЕЛ. (495)797-6996, (495) 926-5262

ВЛАДИМИР ЛАВИЦКИЙ — РУКОВОДИТЕЛЬ СЛУЖБЫ «ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СИНДИКАТ»

МИХАИЛ МАЛЫХИН — ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР
ОЛЬГА БОРОВЯГИНА — РЕДАКТОР
КИРА ВАСИЛЬЕВА — ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ
ПЕТР БЕМ — ГЛАВНЫЙ ХУДОЖНИК
ВИКТОР КУЛИКОВ,
НАТАЛИЯ КОНОВАЛОВА — ФОТОРЕДАКТОРЫ
ЕЛЕНА ВИЛКОВА — КОРРЕКТОР

АДРЕС РЕДАКЦИИ:
121609, Г. МОСКВА, РУБЛЕВСКОЕ Ш., Д.28
ТЕЛ. (435) 797-6970, (495)926-3301
УЧРЕДИТЕЛЬ: АО «КОММЕРСАНТЪ»
АДРЕС: 127055, Г. МОСКВА,
ТИХВИНСКИЙ ПЕР., Д. 11, СТР. 2.

ЖУРНАЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ СВЯЗИ, ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ (РОСКОМНАДЗОР)
СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ СМИ — ПИ №ФС77-64419 ОТ 31.12.2015
ТИПОГРАФИЯ: PUNAMUSTA
АДРЕС: KOSTI AALTOSEN, TIE, 9, 80140 JOENSUU, ФИНЛЯНДИЯ
ТИРАЖ: 75000. ЦЕНА СВОБОДНАЯ

16+

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: NATIONAL GALLERY OF ART, WASHINGTON, D.C.

В ЭТОМ НОМЕРЕ

ЦЕНА СЛОВ

8 **СЛОВЕСНЫЕ ИНТЕРВЕНЦИИ**
КАК ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК РЕАГИРОВАЛ НА ЗАЯВЛЕНИЯ ПОЛИТИКОВ

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

10 **ЧТО ДЕЛАТЬ С РУБЛЕМ**
АНОМАЛЬНЫЙ РОСТ КУРСА РУБЛЯ В ФЕВРАЛЕ ПРИВЕЛ В ЗАМЕШАТЕЛЬСТВО ПРАВИТЕЛЬСТВО И ВАЛЮТНЫХ СПЕКУЛЯНТОВ

12 **ЕСЛИ ОТМЕНЯТ САНКЦИИ**
СИЛЬНО ЛИ ВЫИГРАЕТ РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА, ЕСЛИ ПОЛИТИКИ ПОМИРЯТСЯ
ЕВГЕНИЙ ЯСИН: «ЕСЛИ БЫ БЫЛИ ОТМЕНЕНЫ САНКЦИИ И КОНТРСАНКЦИИ, НЕСОМНЕННО, ЭТО СЫГРАЛО БЫ ПОЗИТИВНУЮ РОЛЬ ДЛЯ НАШЕЙ ЭКОНОМИКИ»
ИГОРЬ САНДЛЕР: «СЧИТАЮ, ЧТО САНКЦИИ — ЭТО ХОРОШО, ПОТОМУ ЧТО ЭТО АКТИВИЗИРУЕТ РАБОТУ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ»
ОЛЕГ КАЧАЛОВ: «ОТМЕНА САНКЦИЙ УВЕЛИЧИТ ПОТОК ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЮ, ЧТО ПРИВЕДЕТ К ЗАГРУЗКЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ»

14 **ВРЕМЯ ДЛЯ CARRY TRADE**
РОССИЙСКИЙ РЫНОК ДОЛГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ СЕГОДНЯ ПОЗВОЛЯЕТ НЕ ТОЛЬКО СОХРАНИТЬ, НО И УВЕЛИЧИТЬ СВОИ СБЕРЕЖЕНИЯ

18 **ИГРА НА СТАВКАХ: ОТ МОСКВЫ ДО МЕКСИКАНСКОГО ЗАЛИВА**
ЕСТЬ ШАНСЫ ЗАРАБОТАТЬ НА ДОЛГОВЫХ БУМАГАХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

19 **АЛЬТЕРНАТИВНАЯ СТАВКА**
ЗАФИКСИРОВАТЬ БУДУЩИЙ ДОХОД МОЖНО НЕ ТОЛЬКО В БАНКОВСКИХ ВКЛАДАХ

22 **БЫСТРЫЕ ДЕНЬГИ**
СТАРТАПЫ, ОБЪЕДИНЯЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ И ФИНАНСОВЫЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ, ОБЛЕГЧАЮТ ДОСТУП К ДЕНЬГАМ

СВОИ ДЕНЬГИ

24 **ФИНАНСИСТЫ С ПЕЛЕНОК, ИЛИ КАК ВОСПИТАТЬ В ДЕТЯХ ФИНАНСОВУЮ ГРАМОТНОСТЬ**
В РОССИИ С СОВЕТСКИХ ВРЕМЕН СЧИТАЛОСЬ, ЧТО ДЛЯ ДЕТЕЙ ГЛАВНОЕ ДЕЛО ЖИЗНИ — УЧИТЬСЯ, А ЗАРАБАТЫВАТЬ ДЕНЬГИ — УДЕЛ ВЗРОСЛЫХ

26 **НЕУДОБНЫЙ ВОПРОС**
КОГДА-ТО САМЫМ НЕУДОБНЫМ ДЕТСКИМ ВОПРОСОМ БЫЛ «ОТКУДА БЕРУТСЯ ДЕТИ?». СЕГОДНЯ АКТУАЛЬНЕЕ ВОПРОС «ОТКУДА БЕРУТСЯ ДЕНЬГИ?»

27 **КАК ПРОЖИТЬ БЕЗ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПЕНСИИ**
ЧТОБЫ В СТАРОСТИ НЕ ЗАВИСЕТЬ ОТ НЕПРЕДСКАЗУЕМОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПЕНСИИ, ВСЕ БОЛЬШЕ РОССИЯН ВКЛАДЫВАЮТСЯ В НЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПЕНСИОННЫЕ ФОНДЫ. ЕСТЬ И БОЛЕЕ ЭКЗОТИЧЕСКИЕ СПОСОБЫ

28 **ДЖОННИ ДЕПП: ИНВЕСТОР ИЛИ МОТ?**
НЕКОТОРЫЕ ИЗ ТРАТ ЗНАМЕНИТОГО АКТЕРА БЫЛИ ОТКРОВЕННО ЭКСТРАВАГАНТНЫ, НЕКОТОРЫЕ ПРИНЕСЛИ ПРИБЫЛЬ

30 **КОМУ НУЖЕН «ГИБРИДНЫЙ» СПУТНИК**
ПЛАТНОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ ИЩЕТ НОВЫЕ ПУТИ В ДОМА РОССИЯН
КИРИЛЛ МАХНОВСКИЙ, ГК «ОРИОН»: «РЫНОК ПЕРЕЖИВАЕТ ОЧЕНЬ ИНТЕРЕСНЫЙ ПЕРИОД»

32 **АВТОМОБИЛЬ: ЦЕНА И СТОИМОСТЬ ВЛАДЕНИЯ**
ГОДЫ КРИЗИСА УСПЕЛИ ПРИУЧИТЬ: ГЛАВНОЕ В МАШИНЕ — ЦЕНА. ВОТ ТОЛЬКО ИСТИННАЯ ЦЕНА ЧАСТО ИМЕЕТ МАЛО ОБЩЕГО С УКАЗАННОЙ НА ЦЕННИКЕ

STORY

34 **ВЕНЧУРНЫЙ ИНВЕСТОР РЕМБРАНДТ ХАРМЕНС ВАН РЕЙН**
КАК ВЕЛИКИЙ ЖИВОПИСЕЦ ЭПОХИ БАРОККО СТАЛ ВЫДАЮЩИМСЯ БАНКРОТОМ СВОЕГО ВРЕМЕНИ

* НОВАЯ КОЛЛЕКЦИЯ RADO CERAMICA – РЕКЛАМА / RADO.COM

THE NEW RADO CERAMICA*
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНАЯ КЕРАМИКА. ДИЗАЙН - КОНСТАНТИН ГРЧИЧ.

RADO
SWITZERLAND

ОЩУТИ ХОД ВРЕМЕНИ

Бутик RADO, ул. Петровка, 30/7, тел. (495) 650 58 94
Hour Passion, ТЦ Мега Белая Дача, тел. (495) 915 84 49 • **Салон часов**, ул. Большая Якиманка, 19, тел. (499) 250 56 86
Тайм-Авеню, ТК Атриум, Земляной вал, 33, тел. (495) 937 62 05 • **Тайм-Авеню**, ТРЦ Европейский, пл. Киевского вокзала, 1, тел. (495) 225 73 54
Тайм-Авеню, ТРЦ Метрополис, Ленинградское ш., 16а, стр. 4, тел. (499) 270 04 10 • **Тайм-Авеню**, ТЦ Авиапарк, Ходынский бульвар, 4, тел. (495) 933 70 08

Официальный дистрибьютор ООО «Свотч Груп (РУС)», тел. (495) 580 98 45, факс (495) 580 98 48

СЛОВЕСНЫЕ ИНТЕРВЕНЦИИ

Деньги любят тишину. Эту фразу финансисты обычно вспоминают, когда периоды относительной стабильности нарушают заявления, способные изменить движение капитала. Слова влиятельных политиков или бизнесменов способны, как взбодрить рынок, так и охладить его. В результате крупнейшие компании мира, чьи акции торгуются на биржах, могут в считанные минуты терять миллиарды долларов, а финансовые спекулянты фантастически обогащаться… или разориться до основания.

Разумеется, сильные мира сего знают о силе слова и, порой, мудро манипулируют рынком, роняя пару фраз. В рубрике «Цена слов» мы приводим свежие примеры подобных «словесных интервенций».

REUTERS

ПРЕЗИДЕНТ США

ДОНАЛЬД ТРАМП

в интервью The Wall Street Journal:

«НАШИ КОМПАНИИ НЕ МОГУТ С НИМИ КОНКУРИРОВАТЬ, ПОТОМУ ЧТО НАША ВАЛЮТА СЛИШКОМ СИЛЬНА, И ЭТО НАНОСИТ НАМ ВРЕД

17 января

КУРС ДОЛЛАРА СНИЗИЛСЯ К ЕВРО НА 1,1%, ДО $1,0713 ЗА ЕВРО.

ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ПРЕМЬЕР РФ

ИГОРЬ ШУВАЛОВ

в интервью Bloomberg:

«ОЧЕВИДНО, ЧТО ПРИ СЕГОДНЯШНИХ ЦЕНАХ НА НЕФТЬ И ПРИНЯТОГО РЕШЕНИЯ НЕ ТРАТИТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ НЕФТЕГАЗОВЫХ ДОХОДОВ МЫ МОЖЕМ С УВЕРЕННОСТЬЮ ГОВОРИТЬ О ВОЗМОЖНОСТИ ПОКУПКИ ВАЛЮТЫ НА РЫНКЕ

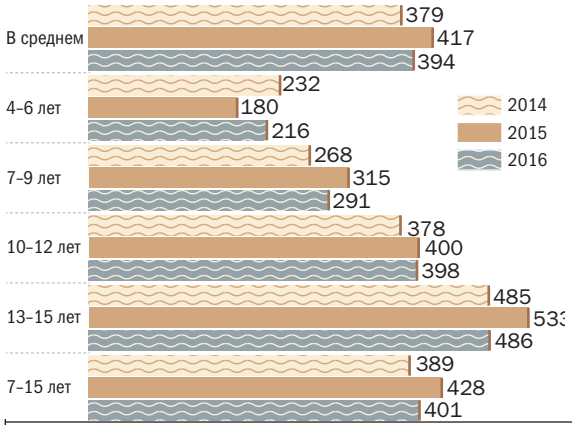
ПЕТР КАССИН

19 января

КУРС ДОЛЛАРА ПОДНЯЛСЯ НА 90 КОП., ДО ОТМЕТКИ 60,27 РУБ./$.

ДЕТИ ПОУМЕРИЛИ АППЕТИТЫ

Сколько еженедельно тратят российские дети (руб.)



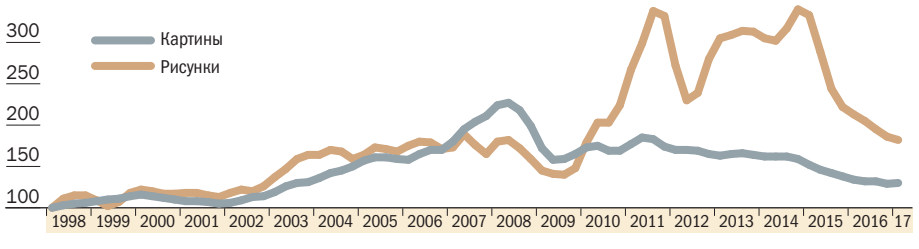
В минувшем году российским детям сократили карманные расходы — на 5,5% в среднем, до 394 руб. в неделю, подсчитали аналитики Ipsos Comcon, опрашивая ежегодно 2,8 тыс. детей в возрасте от 4 до 15 лет и 2,8 тыс. женщин, имеющих детей. Судя по результатам, 8% детей зарабатывает на карманные расходы самостоятельно — это почти вдвое больше, чем год назад. 93% получают деньги от родителей; еще 37% снабжают карманными средствами бабушки и дедушки; деньги от братьев, сестер и других родственников получают менее 10% детей.

Источник: Ipsos Comcon

КАК В СЕМЬЯХ УЧАТ ЦЕНИТЬ ДЕНЬГИ, ЧИТАЙТЕ В МАТЕРИАЛЕ «ФИНАНСИСТЫ С ПЕЛЕНОК, ИЛИ КАК ВОСПИТАТЬ В ДЕТЯХ ФИНАНСОВУЮ ГРАМОТНОСТЬ» НА СТРАНИЦЕ 20.

СТАРИКИ НЕ РАСТУТ В ЦЕНЕ

Как менялись индексы цен на предметы искусства Artprice Global (пункты)



За последние десять лет цены на произведения старых мастеров просели. По данным компании Artprice, отслеживающей результаты крупнейших публичных аукционов, классические картины, гравюры и скульптуры за десятилетие подешевели на 20–46%, зато цены на произведения послевоенных и современных художников подросли на 2–8%. Ценовые индексы Artprice рассчитываются с 1998 года. С того времени произведения искусства в целом подорожали в 1,6 раза. Пиковых значений они достигали в 2011 и 2014 годах.

Источник: Artprice.com

ВЫГОДНО БЫЛО ЛИ ВКЛАДЫВАТЬ ДЕНЬГИ В ИСКУССТВО В XVII ВЕКЕ, МОЖНО УЗНАТЬ ИЗ СТАТЬИ «ВЕНЧУРНЫЙ ИНВЕСТОР РЕМБРАНДТ ХАРМЕНС ВАН РЕЙН» НА СТРАНИЦЕ 34.

ВСЕ ДРУГИЕ СТРАНЫ ЖИВУТ ЗА СЧЕТ СНИЖЕНИЯ КУРСОВ СВОИХ ВАЛЮТ. ОНИ ИГРАЮТ НА ДЕВАЛЬВАЦИИ, А МЫ СИДИМ ЗДЕСЬ КАК КУЧКА ИДИОТОВ

AFP

ПРЕЗИДЕНТ США

ДОНАЛЬД ТРАМП

31 января

КУРС ДОЛЛАРА УПАЛ К ЕВРО ПОЧТИ НА 1%, ДО $1,0798 ЗА ЕВРО.

ПРЕСС-СЕКРЕТАРЬ ПРЕЗИДЕНТА РФ

ДМИТРИЙ ПЕСКОВ

ТЕМА МАКРОЭКОНОМИКИ В ТОМ ЧИСЛЕ, МОЖНО ОЖИДАТЬ, ЧТО ТАК ИЛИ ИНАЧЕ КАКИМ-ТО ОБРАЗОМ ЭТО (УКРЕПЛЕНИЕ РУБЛЯ. – „Ъ“) МОЖЕТ, НАВЕРНОЕ, ЗАТРАГИВАТЬСЯ НА СЕГОДНЯШНЕЙ ВЕЧЕРНЕЙ ВСТРЕЧЕ

ДМИТРИЙ АЗАРОВ

15 февраля

КУРС ДОЛЛАРА ВЗЛЕТЕЛ ПОЧТИ НА 1,4 РУБ., ДО 57,91 РУБ./$.

ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

ГЛАВА МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ

МАКСИМ ОРЕШКИН

МЫ СЧИТАЕМ, ЧТО ТО УКРЕПЛЕНИЕ, КОТОРОЕ МЫ ВИДИМ НА РЫНКЕ, НОСИТ КРАТКОСРОЧНЫЙ ХАРАКТЕР И НЕ СВЯЗАНО С ФУНДАМЕНТАЛЬНЫМИ ФАКТОРАМИ… В ЦЕЛОМ МЫ ОЖИДАЕМ, ЧТО В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ БУДЕТ НЕКОТОРОЕ ОСЛАБЛЕНИЕ РУБЛЯ, А ЗАТЕМ ЕГО СТАБИЛИЗАЦИЯ

17 февраля

КУРС ДОЛЛАРА ВЫРОС НА 60 КОП., ДО 58,35 РУБ./$.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ЕЦБ

МАРИО ДРАГИ

по итогам традиционного заседания регулятора заявил:

СТАВКИ СОХРАНЯТСЯ НА ТЕКУЩЕМ ИЛИ БОЛЕЕ НИЗКОМ УРОВНЕ В ТЕЧЕНИЕ ДЛИТЕЛЬНОГО ВРЕМЕНИ. К ТОМУ ЖЕ ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ ПРОГРАММА ВЫКУПА АКТИВОВ МОЖЕТ БЫТЬ ПРОДЛЕНА, А ОБЪЕМ ИЗМЕНЕН

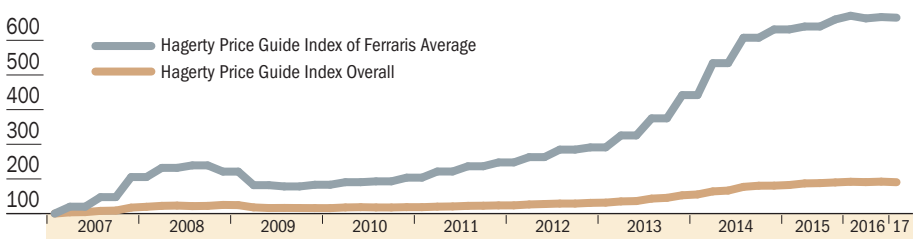
AP

19 февраля

КУРС ЕВРО ПОСЛЕ ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ ОБВАЛИЛСЯ НА 1%, ДО $1,0587.

СТАРЫЕ FERRARI ШУСТРЕЕ ВСЕХ

Как менялись индексы дорогих автомобилей за последние 10 лет
За 100% взяты значения на 31 января 2007 года



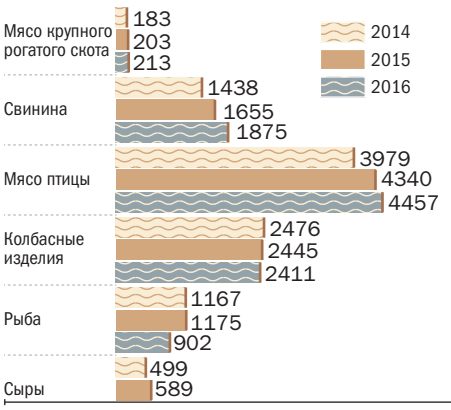
За последние десять лет коллекционные автомобили подорожали в среднем почти вдвое, подсчитали в страховой компании Hagerty. С большим отрывом от конкурентов следуют Ferrari, произведенные в 1960–1970-х годах,— они подорожали в 6,7 раза.

Источник: Bloomberg

НАСКОЛЬКО УСПЕШНЫ СЕГОДНЯ ВЛОЖЕНИЯ В АВТОМОБИЛИ, ЯХТЫ И ОСТРОВА, РЕШАЙТЕ САМИ, ПРОЧИТАВ НА СТРАНИЦЕ 18 МАТЕРИАЛ «ДЖОННИ ДЕПП: ИНВЕСТОР ИЛИ МОТ?».

СВОИХ ПРОДУКТОВ СТАЛО БОЛЬШЕ

Что в России смогли импортозаместить за время санкций (тыс. тонн)



По данным Минсельхоза, с момента введения продуктовых санкций России удалось произвести продовольствия, которое раньше импортировалось в страну, почти на $4 млрд. Как ранее заявлял министр сельского хозяйства Александр Ткачев, Россия снизила импорт пищевых продуктов из-за эмбарго с 2014 года с $60 млрд до $20 млрд. При этом в 2016 году экспорт отечественной сельхозпродукции составил около $17 млрд, что на 4% больше, чем в 2015-м. Прирост обеспечило увеличение поставок за рубеж зерна, растительного масла и рыбы. До 2020 года объем экспорта, по оценкам Минсельхоза, увеличится до $25 млрд в год.

Источник: Росстат

ПОДРОБНЕЕ О ТОМ, КАКИЕ ОТРАСЛИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ УСПЕШНО РАЗВИВАЛИСЬ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ, А КАКИЕ — НАОБОРОТ, ЧИТАЙТЕ НА СТРАНИЦЕ 12 В СТАТЬЕ «ЕСЛИ ОТМЕНЯТ САНКЦИИ».

ЧТО ДЕЛАТЬ С РУБЛЕМ

Аномальный рост курса рубля в феврале привел в замешательство правительство и валютных спекулянтов.

Текст АЛЕКСЕЙ САВКИН

После того как утром 15 февраля курс доллара неожиданно упал на 46 коп., достигнув минимального за 20 месяцев уровня 56,65 руб., успокаивать валютный шторм вышел пресс-секретарь президента России Дмитрий Песков. Он заявил, что Владимир Путин на встрече с главой Минэкономики Максимом Орешкиным затронет вопросы, связанные с курсом рубля и его влиянием на экономику. Словесные интервенции помогли: доллар немного отыграл позиции… Правда, ненадолго.

Поводы для волнения у правительства действительно имеются: чрезмерно высокий курс рубля — одна из угроз для российской экономики. Во-первых, сильный рубль не выгоден экспортерам, чья продукция станет менее привлекательна из-за роста цены на нее для зарубежных покупателей. Во-вторых, при отсутствии роста стоимости нефти создает угрозу для исполнения бюджета.

Ни один эксперт не смог толком объяснить причины роста рубля. Министр экономики Максим Орешкин счел, что укрепление вызвано сезонным фактором и притоками капитала, связанными в том числе с приватизационными сделками.

Среди наиболее вероятных причин аналитики называли и carry trade со стороны иностранных игроков. Суть в том, что участники рынка, заняв доллары под невысокий процент (2–3% годовых), могли разместить их на рублевых депозитах по более высокой ставке (7–8%), что само по себе дает неплохой доход. А при росте курса рубля — обеспечивает существенную прибыль. «Carry trade помогает и Банк России, который с января 2016 года снизил ключевую ставку лишь с 11% до 10% и обещает держать ее на текущем уровне, по крайней мере до середины 2017 года»,— считает управляющий партнер PFL Advisors Федор Наумов. Не обошлось и без влияния внешних факторов. Это стабилизация цены на нефть благодаря соглашению ОПЕК и России. Плюс к этому — активная политика России на Ближнем Востоке, и надежда на потепление отношений с Западом, уточняет Наумов. Пока правительство, по словам того же Орешкина, «просто следит за ситуацией».

Чего ждать?

Все валютные аналитики в один голос утверждают, что на занятой высоте в 58–59 руб. за доллар российская валюта продержится недолго. К концу года рубль упадет до значений 60 руб. и ниже. Однако эксперты расходятся во мнении, как будет развиваться ситуация в ближайшие два-три месяца.

Одни полагают, что уже в начале марта доллар отвоюет позиции. Ожидаемое ужесточение монетарной политики в США приведет к росту доллара против остальных валют и снижению цены на нефть, считает главный аналитик УК «Ронин Траст» Андрей Верхоланцев. «В середине года еще одним фактором будут дивидендные выплаты, большая часть которых может быть конвертирована в валюту. К тому же ожидаемое снижение Банком России процентных ставок снизит привлекательность рублевых инструментов. В итоге могут совпасть ряд негативных факторов для рубля, что может привести к его снижению в коридор 62–65 руб. за доллар»,— говорит эксперт.

Другие уверены, что к середине года курс рубля, напротив, еще немного вырастет. В конце февраля—начале марта рубль может ослабеть до 59–60 руб./$ на завершении налогового периода у компаний нефтяной отрасли и приходящихся на март относительно больших платежах по внешнему долгу, считает Федор Наумов. Однако летом, считает эксперт, произойдет новое укрепление российской валюты: «На интервале в шесть месяцев факторы стабильной нефти, спекуляций на тему смягчения санкций, разницы в процентных ставках в России и США продолжат положительно влиять на рубль. И к середине года мы можем увидеть курс 55 руб. за доллар»,— говорит эксперт. С ним солидарен и Алексей Михеев из ВТБ 24: «Мы прогнозируем, что уже до конца квартала цена нефти превысит $60 за баррель, а курс рубля выйдет на 55 руб. за доллар». Против российской валюты будут работать и другие факторы — в частности, политика Банка России. «Если Банк России понизит ключевую ставку, часть инвесторов будет фиксировать прибыль. Это может привести к ослаблению рубля к концу года»,— говорит Андрей Шенк из УК «Альфа-Капитал».

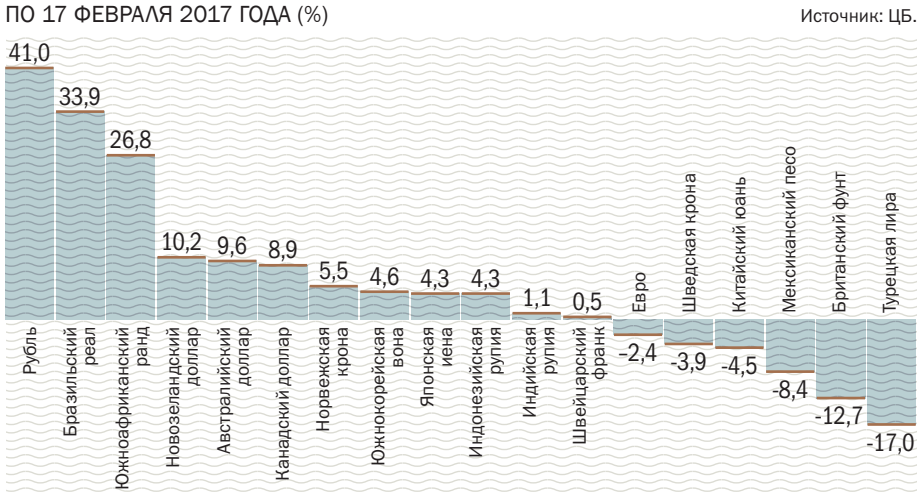
Как действовать?

Каким бы ни был курс в течение года, эксперты советуют не пытаться угадывать «лучший момент» для покупки: приобрести на минимуме и продать на максимуме у неподготовленного инвестора, скорее всего, не получится. Самым разумным решением было бы формирование корзины валют, состав и пропорции которой отражали бы цели человека, считает Андрей Верхоланцев. «Можно составить диверсифицированный портфель из рубля, доллара и евро. Рубли в первую очередь необходимо иметь людям, у которых есть траты в российской валюте, доллар и евро можно использовать для сбережений»,— отмечает Вадим Бит-Аврагим. Надо оценить свои текущие и будущие расходы и выстраивать структуру портфеля исходя из них, добавляет Андрей Шенк. «Например, для тех людей, кто покупает импортные товары, часто ездит за границу или планирует обучение за рубежом, доля валютных инструментов должна быть больше, чем у тех, кто больше ориентируется на рублевые расходы»,— говорит эксперт.

По мнению Федора Наумова, лучший способ сохранить сбережения на длинном интервале — это покупка долларов. За последние пять лет американская валюта выросла по сравнению с большинством других. «Благодаря реформам Трампа курс на укрепление доллара продолжится. В его политической программе есть цель сделать „энергию дешевой“, что напрямую противоречит благополучию экономики России»,— отмечает Наумов. Поэтому очевидной альтернативы доллару не видно. На евро рассчитывать не стоит из-за рисков распада ЕС, азиатские валюты плохо конвертируемы, заключает Федор Наумов. ●

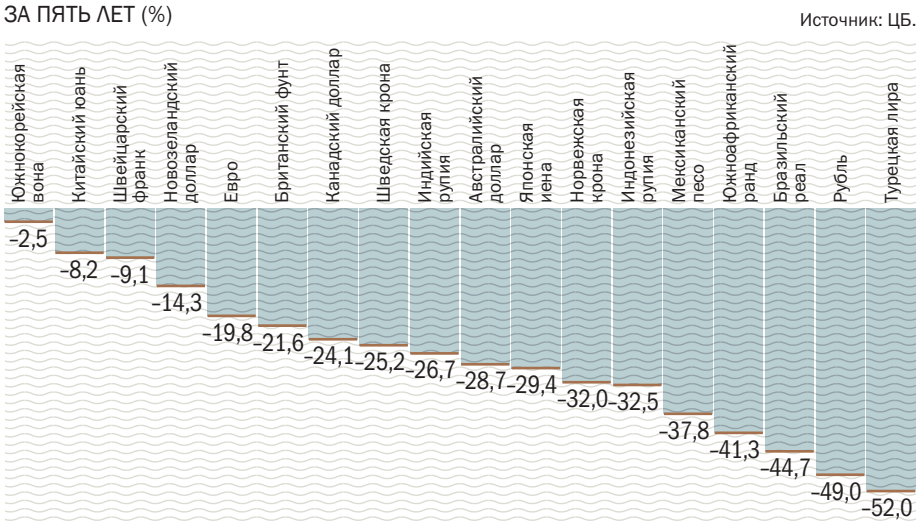
ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ ВАЛЮТ ПРОТИВ ДОЛЛАРА США
С 21 ЯНВАРЯ 2016 ГОДА (КОГДА КУРС РУБЛЯ БЫЛ НА ДНЕ — 82 РУБ./$) ПО 17 ФЕВРАЛЯ 2017 ГОДА (%)

Источник: ЦБ.



ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ ВАЛЮТ ПРОТИВ ДОЛЛАРА США
ЗА ПЯТЬ ЛЕТ (%)

Источник: ЦБ.



Товар сертифицирован. Реклама.
ООО «Интернет Бутик», 109012, Москва, Ветошный пер., 17, ОГРН 5087746235760

МОСКВА
НОВЫЙ МАГАЗИН: ГУМ, КРАСНАЯ ПЛОЩАДЬ, 3
ПЕТРОВСКИЙ ПАССАЖ, ПЕТРОВКА, 10 • ВЕСНА, НОВЫЙ АРБАТ, 19
ИНТЕРНЕТ-БУТИК: WWW.BOSCO.RU | 8 (495) 660 0550

ЕСЛИ ОТМЕНЯТ САНКЦИИ

Новые хозяева Белого дома не скрывают, что отмена антироссийских санкций — один из важных вопросов в разговоре с Кремлем. Снять санкции с России давно призывают и некоторые лидеры Старого Света. Допустим, что это свершилось! Представим, что и Россия отказалась от «асимметричного ответа». Как такой поворот отразится на российской экономике?

ИСТОРИЯ ВОПРОСА

Напомним, отношения России и Запада ухудшились в связи с ситуацией в Крыму трехлетней давности. Первые санкции против России были введены США в марте 2014 года в связи с событиями на Украине и присоединением Крыма к России. Они были точечные — в санкционный список попали лишь 11 российских чиновников. Летом того же года США и ЕС совместно перешли в атаку на целые сектора российской экономики. Крупнейшие российские банки и компании были ограничены в доступе к зарубежному капиталу, санкции были предусмотрены для российской сырьевой сферы, авиастроения и оборонного комплекса. В ответ Россия ввела контрсанкции, начало которым положено в августе 2014 года указом президента «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации». В конце 2016 года экспрезидент США Барак Обама продлил санкции на год, а лидеры ЕС договорились об их пролонгации до середины 2017 года.

Текст АНАСТАСИЯ МАНУЙЛОВА
Фото ОЛЕГ ХАРСЕЕВ, КРИСТИНА КОРМИЛИЦЫНА

С момента введения санкций против России прошло уже более двух лет, но однозначной оценки их последствий для российской экономики не существует. По расчетам Минэкономики, из-за санкций российская экономика только в 2015 году потеряла около 1,5% ВВП, или примерно $25 млрд. Аналитики Центра Сулакшина (Центр научной политической мысли и идеологии) дают еще более печальную оценку: там говорят о потере примерно $140 млрд за весь период санкций (с учетом косвенных факторов). А в свежем докладе экономистов Госдепартамента США влияние санкций на экономику России в целом оценивается весьма скромно. По их данным, большая часть снижения ВВП России связана с волатильностью цен на нефть и лишь очень небольшая объясняется санкциями или другими факторами. «Со своего пика до настоящего времени реальный ВВП России снизился примерно на 5%, и максимум 20% от этого снижения, то есть 1% ВВП, можно потенциально объяснить санкциями»,— отмечают авторы доклада. Впрочем, по их же оценке, некоторым российским компаниям санкции стоили примерно трети операционного дохода и более половины стоимости активов.

Без резких движений

По оценкам экспертов, возможный прогноз развития экономической ситуации в России в случае отмены или смягчения санкций не предполагает неожиданных перемен. «Отмена санкций, которой я не ожидаю в 2017 году, вряд ли сможет существенно изменить ситуацию с ростом российской экономики. Если российский ВВП и мог бы вырасти в условиях отмены санкций, показатель этого роста был бы существенно меньше 1%»,— считает Владимир Саламатов, завкафедрой международной коммерции Высшей школы корпоративного управления РАНХиГС.

По словам Виктора Супяна, профессора департамента мировой экономики НИУ ВШЭ, благодаря денежно-кредитной политике ЦБ российская экономика уже адаптировалась к введению санкций и их смягчение или ликвидация не окажут на нее существенного влияния. «Также не следует ожидать больших перемен курса рубля. Этот показатель зависит не столько от санкций, сколько от цен на нефть, на металлы и от состояния российской экономики в целом»,— уверен господин Супян. К тому же, по его словам, сильное укрепление рубля будет невыгодно экспортным отраслям российской экономики и правительство будет стараться его избежать.

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

КРИСТИНА КОРМИЛИЦЫНА

Вне опасности

Среди отраслей, для которых отмена санкций принесет относительно немного изменений, по крайней мере в ближайшей перспективе, в первую очередь оказываются нефтегазовая отрасль и оборонно-промышленный комплекс. В первом случае санкции США и ЕС закрыли доступ российским компаниям, занимающимся добычей нефти и газа, к зарубежным технологиям добычи на шельфах, в Арктике и глубоководной добычи. Однако это не помешало нефтяникам в 2015 году превзойти по объему добычи результаты 2014 года (534,1 млн против 526,7 млн тонн). В 2016 году добыча нефти и газового конденсата в России выросла еще на 2,5% по сравнению с показателями 2015 года (547,499 млн тонн), а показатель экспорта нефти увеличился на 7%. Прироста объема добычи удалось достичь за счет повышения выработки на уже существующих месторождениях, что на какое-то время позволит компенсировать невозможность разрабатывать более сложные залежи, например проекты «Газпрома» и «Роснефти» на шельфах арктических, дальневосточных и южных морей.

Тем не менее, по словам господина Супяна, без снятия санкций получить доступ к необходимому оборудованию Россия не сможет. «Некоторыми технологиями в нефтегазовой сфере владеют только две страны в мире — США и Норвегия, поэтому нормализация отношений с ними была бы очень важна для модернизации российского нефтегазового сектора»,— говорит он. При этом, по словам господина Супяна, взаимодействие с зарубежными партнерами в оборонной сфере для России не так важно. «И в лучшие годы наших отношений с Западом, после распада СССР, для России все равно существовали ограничения на импорт оборудования и технологий, поэтому ситуация с санкциями последних двух лет мало что изменила»,— считает он.

Позитивный эффект

Однозначно позитивный эффект отмена санкций США и ЕС может оказать на российский финансовый сектор. Он пострадал от введенных западными странами ограничений, в первую очередь на движение капитала, больше всего — только за 2015 год, по статистике Банка России, внешний долг российских банков и корпораций сократился на $150 млрд (с $659 млрд до $509 млрд). По итогам 2016 года объем активов российских

БОРИС СИНЯВСКИЙ/ PHOTOXPRESS.RU

ИГОРЬ САНДЛЕР,
учредитель компании «Альянс Молоко» и владелец бренда «Молочник Тевье»:

Считаю, что санкции — это хорошо, потому что это активизирует работу российского производителя. Мы сами должны научиться производить все, что покупаем на Западе, должны еще и экспортировать то, что производим. На мой взгляд, контрсанкции пока отменять не нужно, надо дать возможность российскому производителю подняться.
Вот что действительно плохо, что у нас банковские ставки нереально высоки. Люди не могут брать кредиты и развивать бизнес. И дело тут не в санкциях. Да, на Западе мы раньше брали громадные кредиты в валюте — под два, три, четыре процента. Потом на этом зарабатывали. Сейчас такой возможности нет. Но мы-то живем в рублевой зоне, у нас свои колоссальные золотые резервы. При чем здесь доллары и евро? У ЦБ есть рубли. Снизьте процентную ставку, давайте рубли по льготным кредитам тем, у кого есть реальное производство,— пусть поднимают промышленность. Но банки же зарабатывают, набивают себе закрома, им плевать на производство, на Россию, на экономику. У них задача — колбасить деньги, и все. К сожалению, даже те льготные субсидии, что выделяются,— мизер. Абсолютно непонятно, как эти деньги распределяются, нет прозрачности.
В общем-то проблема даже не в санкциях — что они есть, что их нет,— проблема в головах людей. Господь нам дал богатейшую землю, но не дал трудолюбия и желания зарабатывать на этой земле. Россия — самая богатая страна в мире, у нас вся таблица Менделеева, палку воткнул — газ пошел, нефть... Но, кроме того, чтобы газ с нефтью продавать, надо ведь еще что-то делать своими руками, продукт производить. В Японии вообще 30 процентов земли пригодно для жизни, но они продают свои мозги и трудолюбие, и весь мир их продукцию и технику покупает. В Израиле люди живут на беднейшей земле, а продают нанотехнологии. В «Собачьем сердце» профессор Преображенский говорил, что разруха — она в головах. Разруха в головах у нас, к сожалению. Мы все валим на санкции! Можно на что угодно валить, а реально надо рукава засучить и идти работать, а у нас полстраны дурака валяют: работать им страшно.

СЕРГЕЙ КИСЕЛЕВ

ЕВГЕНИЙ ЯСИН,
научный руководитель НИУ «Высшая школа экономики», бывший министр экономики России:

Если бы были отменены санкции и контрсанкции, несомненно, это сыграло бы позитивную роль для нашей экономики. Отмена позволила бы импортировать гораздо больше западных товаров, что обогатило бы рынок, позволило лучше удовлетворять потребности населения. Предприятиям дало бы доступ к новым технологиям и оборудованию, сотрудничество с западными компаниями позволило бы обмениваться опытом по созданию инновационных продуктов. Как показывает опыт, особые условия для российских компаний из-за санкций приносят им временные выгоды, но не дают возможности занять более высокие позиции на экспортных рынках. Если бы созрели условия для отмены ограничений, то для нас открылись бы рынки с западными странами, Восточной и Юго-Восточной Азии. Конечно, это создало бы дополнительные трудности для российских предприятий. Но это те трудности, которые побуждают предприятия конкурировать. Без этого рынки нормально не работают. Уверен, отмена санкций и контрсанкций в долгосрочной перспективе принесет лишь пользу малому, среднему и крупному российскому бизнесу. Мы должны над этим серьезно подумать. Правда, не все в наших возможностях. Санкции не будут в ближайшее время отменены, учитывая нашу твердую позицию по вопросу Крыма. Поэтому нам придется существовать в стесненных обстоятельствах.

Что же касается контрсанкций, я бы вообще их не вводил. Но когда нападают, хочется чем-то тут же дать сдачу. Мы и западные поставщики в Европе пострадали, но ведь и мы тоже не выиграли.

АНТОН НОВОДЕРЕЖКИН/ ТАСС

ОЛЕГ КАЧАЛОВ,
генеральный директор АО «Монокристалл», эксперт промышленного комитета ОНФ

Рассуждая об отмене санкций, хотел бы остановиться на двух моментах. Первый — положительный. Отмена санкций увеличит поток иностранных инвестиций в Россию, что приведет к загрузке производственных мощностей. В первую очередь это коснется таких традиционно инвестиционно привлекательных областей, как нефтедобыча, добыча газа, разработка всего, что связано с природными ресурсами. Затем появятся возможности для развития и перерабатывающих отраслей. Все это может происходить как путем прямых инвестиций, так и через Московскую биржу. Это произойдет быстро, мы уже видим рост притока иностранных инвестиций только на фоне слухов о возможном снятии санкций.

Второй момент — резкое укрепление национальной валюты. И он уже не такой положительный. Когда растет число иностранных инвесторов, спрос на национальную валюту увеличивается, предложение иностранной валюты также растет, и начинает расти курс валюты национальной. А это не всегда хорошо: чем дороже наша валюта, тем дешевле импортировать продукцию. Выгоднее пойти и купить что-то китайское, чем развивать свое производство. Это существенный негативный фактор, особенно для экспортеров, но и для внутренних производителей также. Растет поток импорта, с ним нужно конкурировать, а цены на внутреннем рынке начинают падать, многие предприятия не выдерживают этого и банкротятся. Здесь нужно подключать административный ресурс. Опыт мировой экономики — к примеру, Китая и Вьетнама — учит: чтобы при массовом потоке иностранных инвестиций в страну внутренний производитель выжил, необходимо контролировать курс национальной валюты, проводить мероприятия по его стабилизации. Грубо говоря, надо включать печатный станок на то количество иностранных инвестиций, которое поступило в страну.

Продукция нашей компании не попала под санкции, поэтому нам проще, но, как экспортер, при росте рубля мы резко теряем в конкурентоспособности. Как патриоты, мы двумя руками за снятие санкций — это дает возможность развиваться экономике и снимает все ограничения. А как предприятие, ведущее коммерческую деятельность на международном конкурентном рынке,— для нас важен стабильный курс рубля.

банков снизился в номинальном выражении на 3,5%, в то время как в среднем за год на протяжении нескольких последних лет темпы роста активов у российских банков всегда измерялись двузначными цифрами.

В абсолютных величинах объем активов российских банков за год сократился на 2,9 трлн руб., до 80,1 трлн руб. (менее 100% ВВП России), что также является антирекордом даже на фоне показателей 2015 года, когда соотношение активов банков и ВВП было на уровне 110%. «Российский финансовый сектор испытывает очень большие трудности в привлечении дешевых кредитов. Тех средств, к которым российские банки имеют доступ сейчас, недостаточно для эффективного функционирования российской экономики»,— отмечает господин Саламатов. По словам господина Супяна, необходимо учитывать, что санкции западных стран закрыли России доступ и на восточные рынки капитала. «Ни одна из восточных стран, например Китай, не может обеспечить нас кредитными средствами в необходимом количестве, так как за помощь России они сами могут попасть под ограничения США»,— добавляет он.

Под ударом

Отказ от санкций, впрочем, может иметь и негативные последствия, о чем ранее заявлял глава Центра исследований постиндустриального общества Владислав Иноземцев. По его словам, как только зарубежные банки начнут вкладываться в российские активы, может произойти укрепление рубля, что снизит конкурентоспособность российской продукции на мировых рынках и сократит поступления от продажи нефти в федеральный бюджет.

Сложнее всего в ситуации потенциальной отмены антироссийских санкций будет сельскохозяйственному сектору российской экономики. Сейчас, пока санкции остаются актуальны, сельское хозяйство является одной из немногих отраслей, показывавших рост за последние два года. Прирост для этого сегмента экономики за 2015 год составил 3%, за 2016 год — 4,8%, кроме того, в прошлом году в России был собран рекордный объем урожая зерна. По данным Минсельхоза, в 2017 году рост сельскохозяйственного производства в России будет на таком же уровне (2,5–4%).

Как ранее заявляла зампред комитета Совета федерации по аграрно-продовольственной политике и природопользованию Ирина Гехт, сейчас Россия полностью обеспечивает себя мясом птицы, свининой, яйцами, подсолнечным маслом и сахаром. В недостаточном для внутреннего рынка объеме сейчас производится только молоко. В свою очередь, министр сельского хозяйства Александр Ткачев объяснял высокие результаты отрасли «сохранением объема государственной поддержи и использования дополнительных возможностей, после того как в 2014 году Россия приостановила ввоз отдельных продуктов из некоторых государств».

Возвращение зарубежных производителей на российский продуктовый рынок может создать серьезные проблемы для локальных компаний. «Все больше российских бизнесменов понимают, что теперь выгодно не просто переупаковывать западную продукцию, а вкладывать средства в развитие собственного полноценного производства. Те, кто инвестировал в капиталоемкие проекты — строительство фермы, завода, разработку недр и так далее,— не могут быстро выйти на окупаемость и успешно конкурировать с давно работающими на рынке западными компаниями»,— сетует Станислав Черкасов, президент ПАО «Соль Руси». По его словам, российским производственникам нужно еще несколько лет, чтобы прочно укрепиться в своих нишах, и тогда они будут готовы к борьбе за отечественного покупателя на открытом рынке.

Цены на некоторые продуктовые товары выросли вдвое — и из-за санкций и последующего снижения конкуренции, и из-за роста стоимости импортного сырья, отмечает господин Супян, и эти издержки легли на плечи потребителя. «Необходимо соблюсти баланс — так, чтобы поддержать оживление в аграрном секторе, но и не заставлять потребителя оплачивать неконкурентоспособные производства»,— говорит он. По его словам, даже в случае обоюдной отмены санкций россиянам не стоит ждать снижения цен на продукты — они могут выиграть только от расширения ассортимента и повышения качества. ●

#be_No1

СЛАВА ПАНТЕРОВ

оксфорды Fratelli Rossetti

NO ONE

ГУМ (495) 620 3216 ТД «ВЕСНА» (495) 970 1455 ТДК «СМОЛЕНСКИЙ ПАССАЖ» (495) 909 9904 АТРИУМ (495) 970 1456 «ЕВРОПЕЙСКИЙ» ТРЦ (495) 229 2745
МЕТРОПОЛИС (1 этаж) информационный центр: (495) 543 3210 www.noone.ru

ВРЕМЯ ДЛЯ CARRY TRADE

Даже после двух лет уверенного снижения ставок российский рынок долговых обязательств позволяет не только сохранить, но и увеличить свои сбережения. Причем с использованием самых консервативных инструментов — облигаций. Возможность утолить свою алчность помогут мягкие действия регуляторов — ЦБ и ФРС.

Текст ВИТАЛИЙ ГАЙДАЕВ
Фото АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

Реальная игра

Инвесторы ищут наиболее недооцененные и доходные рынки, и российский финансовый рынок до сих пор остается в их числе. А как же иначе, если инфляция в стране находится на уровне 5%, а ключевая ставка — 10%. Выходит, что реальная доходность (что не съедается инфляцией) находится на уровне 5% годовых.

В мире найдется немного стран, которые могут похвастаться такими шоколадными условиями для инвесторов. Поэтому и идет на российский рынок постоянный приток свежих средств, хотя большая часть его, по сути, спекулятивные, короткие вложения. Они быстро сменят дислокацию, если в другом конце мира откроются новые, более выгодные возможности или вдруг российский рынок исчерпает свою привлекательность.

Пока это время не пришло, столь высокую реальную процентную ставку международные инвесторы не могут игнорировать. Тем более что у них есть возможность занять под низкий процент у себя, конвертировать эти средства в рубли и приобретать на них рублевые бумаги (речь о так называемых операциях carry trade). Даже с учетом неизбежного страхования валютных рисков эти операции до сих пор остаются выгодными.

Движение капитала

В результате, по данным Национального расчетного депозитария, в 2016 году нерезиденты увеличили инвестиции в облигации федерального займа на 50%, до 1,5 трлн руб., а их доля в общем портфеле государственных бумаг превышает 25%, свидетельствуют данные ЦБ. Масштабные покупки иностранными инвесторами приводят к росту стоимости облигаций и, как следствие, снижению их доходности.

Помимо прихода иностранных инвесторов на этот процесс влияло замедление инфляции и снижение ключевой ставки ЦБ на 100 базисных пунктов (б. п.), до 10%. По оценке управляющего по исследованиям и аналитике Промсвязьбанка Александра Полютова, в целом по году корпоративные доходности опустились на 150–170 б. п. При этом в силу более сдержанной ликвидности корпоративных выпусков снижение доходности было менее активным, чем по гособлигациям.

Доходность российских корпоративных евробондов за минувший год снизилась на 160–180 б. п., при этом кредитные премии сжались до 60–80 б. п. В итоге в 2016 году доходность евробондов вернулась к историческому минимуму.

Высокий интерес иностранных инвесторов к рублевым активам подтверждается данными авторитетного Emerging Portfolio Funds Research. За три месяца, то есть с ноября 2016 года, приток средств в зарубежные фонды, ориентированные на российский рынок, превысил $2,3 млрд. Это лучший результат среди аналогичных фондов других развивающихся стран. Постоянный приток валюты со стороны инвесторов, а также сезонный возврат валютной выручки российских экспортеров укрепляют позиции рубля.

Этому не мешает покупка со стороны Минфина, который в первой половине февраля приобрел в резервный фонд (через посредничество ЦБ) почти $1 млрд. Игра против доллара велась настолько активно, что его курс с начала года упал более чем на 3 руб. и к середине февраля опустился ниже уровня 57 руб./$ — минимального значения с июля 2015 года. По данным агентства Bloomberg, с начала года рубль вырос относительно доллара почти на 6% и опередил тем самым валюты большинства развивающихся стран.

И перспективы сохранения такого положения вещей на российском рынке в ближайшее время сохраняются. Ведь в январе—феврале финансовые регуляторы США и России сохранили без изменения свою денежно-кредитную политику. У Федеральной резервной системы США (ФРС) она осталась сверхмягкой (ключевая ставка на уровне 0,5–0,75%). Банк России продолжил придерживаться жесткой денежной политики (10% годовых). Все эти решения были ожидаемы участниками рынка, поскольку укладывались в обозначенные ранее ориентиры. Однако заметно изменились комментарии регуляторов. И ФРС, и ЦБ дали понять инвесторам, что изменение ставок откладывается на более долгий срок, чем ожидалось ранее.

Пауза регуляторов

Если по итогам декабрьского заседания инвесторы ожидали от американского регулятора в 2017 году трех повышений ключевой ставки, то коммюнике последнего заседания уже не содержало явных сигналов о сроках дальнейшего повышения. При этом ФРС ограничилась расплывчатыми формулировками, что динамика экономической конъюнктуры даст основания только для плавного увеличения ставки. «Возможно, ставка какое-то время будет ниже уровня, который будет преобладать в долгосрочной перспективе. Но фактическая динамика ее изменения будет зависеть от экономического

прогноза, который базируется на поступающих данных»,— отмечается в официальном сообщении регулятора.

Банк России по итогам февральского заседания совета директоров дал понять о низкой вероятности пересмотра денежно-кредитной политики в первом полугодии. Такой осторожный подход был связан с изменением «внешних и внутренних условий». По словам экономиста банка Julius Baer Europe Стефани Линдек, за счет постепенного снижения ожиданий по инфляции и более быстрых темпов восстановления экономики в сравнении с ожиданиями у Банка России есть пространство для снижения ставок, чтобы подстегнуть дальнейший рост. Однако замедление инфляции частично объясняется временными факторами, и еще неизвестно, останутся ли цены на нефть на уровне $50 за баррель и выше. «Новое падение цен на нефть приведет к ослаблению рубля, и инфляционное давление возобновится. Глава ЦБ Эльвира Набиуллина предприняла грамотные шаги для управления инфляционными ожиданиями и предотвращения падения рубля в случае снижения цен на нефть»,— считает госпожа Линдек.

Поправка на Трампа

Однако в осторожных подходах регуляторов к денежно-кредитной политике в США и России есть и другие причины. Основная неопределенность в США связана с экономическими инициативами президента Дональда Трампа, которые могут привести как к росту экономики, так и к дополнительным инфляционным рискам. Согласно опросу экономистов ведущих банков мира, проведенному агентством Bloomberg, американская экономика в 2017 году вырастет на 2,3%, что на 1,1 п. п. выше показателя 2016 года, в то же время инфляция составит 2,3% против 1,3% годом ранее. Уверенный рост экономики и инфляции должен был побудить к ужесточению денежно-кредитной политики ФРС. Однако остается одно «но». «Поддержка экономики со стороны налогово-бюджетной политики новой администрации США остается слишком призрачной, чтобы повлиять на позицию большинства членов комитета по операциям на открытом рынке ФРС США в сторону более позитивной оценки будущего роста и ускорения инфляции, что позволило бы регулятору проводить более агрессивную политику»,— отмечает Стефани Линдек. «Если исключить неопределенность инициатив господина Трампа, то в подходе ФРС к денежно-кредитной политике принципиально ничего не поменялось. Как и в предшествующие годы, регулятор будет очень осторожен при принятии решений о повышении ключевой ставки»,— отмечает экономист банка Credit Suisse Алексей Погорелов.

В случае с Банком России ужесточение его заявлений могло быть связано с началом операций Минфина по покупке валюты, считают экономисты. В своем пресс-релизе ЦБ уделил большое место планам проведения операций на валютном рынке в рамках применения переходного бюджетного правила, хотя, по мнению регулятора, они не создадут существенных инфляционных рисков при сохранении Банком России умеренно жесткой денежно-кредитной политики. С одной стороны, закупки валюты Минфином инфляционного давления не создают, поскольку это не эмиссионные операции. С другой стороны, они могут оказать давление на курс рубля, что приведет к росту цен и инфляции. По расчетам аналитиков Sberbank Investment Research, при ослаблении рубля на 10% инфляция может ускориться на 1,3 п. п., и только жесткая денежно-кредитная политика должна нивелировать такой инфляционный эффект.

Спекулятивные риски

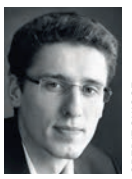
Наряду с фундаментальными причинами высокого спроса на рублевые активы есть и спекулятивные, основанные на ожиданиях сближения между Россией и новой администрацией США. По словам Алексея Погорелова, эти ожидания имеют важное психологическое значение для инвесторов, которые не хотели бы оказаться в короткой позиции по рублевым активам в момент реального или спекулятивного объявления о смягчении санкций. «Краткосрочный эффект от реальных новостей о смягчении санкций будет колоссальным и приведет к значительному росту российских активов. Это достаточно сильный фактор, который перевешивает любые попытки объяснить, почему российские активы не являются дешевыми»,— отмечает господин Погорелов. ●

ПРИТОК ВАЛЮТЫ СО СТОРОНЫ ИНВЕСТОРОВ, А ТАКЖЕ СЕЗОННЫЙ ВОЗВРАТ ВАЛЮТНОЙ ВЫРУЧКИ РОССИЙСКИХ ЭКСПОРТЕРОВ УКРЕПЛЯЮТ ПОЗИЦИИ РУБЛЯ

«ВТБ КАПИТАЛ»

НИЛ МАККИННОН,
глава подразделения по макроэкономической стратегии на глобальных рынках «ВТБ Капитала»

«Мы ожидаем, что потребительская инфляция в США вплоть до 2020 года будет держаться выше 3,0%, а в 2018 году достигнет пика в 5,4%. Максимальный уровень ставки по федеральным фондам (6,3%) также будет достигнут в 2018 году, при этом, по прогнозу Moody's, в течение всего десятилетнего периода она ни разу не опустится ниже 3,0%. В том же 2018 году ожидается и пик доходности десятилетних американских казначейских обязательств (8,6%). Размер федерального долга в процентном отношении к ВВП вырастет с 76% в этом году до 135% в 2026 году, а дефицит бюджета в процентном отношении к ВВП в 2020 году превысит 10% и уже не опустится ниже этой отметки вплоть до конца прогнозного периода»


CREDIT SUISSE

АЛЕКСЕЙ ПОГОРЕЛОВ,
экономист банка Credit Suisse

В США основным источником неопределенности остаются инициативы по торговой и фискальной политике президента, поэтому основные изменения в поведении ФРС связаны именно с этими факторами.
В России чрезмерно жесткая денежно-кредитная политика может быть пересмотрена при дальнейшем укреплении рубля и снижении инфляционных рисков»

ИГРА НА СТАВКАХ: ОТ МОСКВЫ ДО МЕКСИКАНСКОГО ЗАЛИВА

Замораживание ключевой ставки Банком России привело к некоторой стагнации рублевого долгового рынка. Впрочем, общая тенденция на ее снижение сохраняется, поэтому рублевые облигации позволяют заработать и на высоких ставках, и на курсовом росте. По валютным российским облигациям доходность вплотную приблизилась к своему минимуму, и ждать дополнительного роста курса не следует. Однако есть шансы заработать на долговых бумагах развивающихся стран, в частности Мексики или Турции.

Текст ДМИТРИЙ ЛАДЫГИН
Фото ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

Золотая середина

Вложение средств в облигации преследует задачу сохранения этих средств. Как правило, эти в большинстве своем консервативные инструменты позволяют получать доход, немногим выше инфляции. И при использовании этих инструментов необходимо настраиваться на вложения на сроки не менее года. Безусловно, в отдельных случаях можно использовать и более короткие стратегии, но тогда переиграть инфляцию будет сложнее, если вообще возможно.

В настоящее время на российском рынке сложилась довольно редкая ситуация, когда уровень процентных ставок превышает (и даже существенно) текущий и прогнозируемый уровень инфляции. Так, по данным Банка России, инфляция в начале 2017 года опустилась до 5% при прогнозе на конец года 4%. При этом доходность до погашения облигаций федерального займа в настоящее время составляет 8–8,5% годовых в зависимости от срока обращения. Рублевые облигации надежных корпоративных эмитентов (таких как «Газпром», РЖД, «Роснефть» и т. д.) торгуются с доходностью 9–10,5% годовых. Доходность менее надежных выпусков облигаций, так называемого второго эшелона, может доходить до 12% годовых. То есть если даже просто купить эти бумаги до погашения (на сроки два-три года в надежде, что Банку России удастся обеспечить в это время целевой уровень инфляции), можно получить заметную прибавку к сбережениям.

Однако профессиональных управляющих такое положение дела удовлетворяет не всегда. Тем более что это ценные бумаги, а значит, можно зарабатывать на росте их курсовой стоимости. Этот процесс зачастую определяется денежно-кредитной политикой ЦБ, в частности изменением ключевой ставки. Он уже несколько месяцев удерживает ее на отметке 10%, не давая рыночным ставкам сильно снижаться (а соответственно, котировкам ценных бумаг расти). Как отмечает начальник управления аналитических исследований УК «Уралсиб» Александр Головцов, восходящий тренд на рынке рублевых облигаций по большому счету закончился в сентябре. С тех пор котировки 10–15-летних ОФЗ болтаются без четкой тенденции. В цены рублевых госбумаг уже заложены ожидания снижения ключевой ставки до 6,5% годовых в течение полутора лет. По его мнению, сейчас трудно представить сценарий, при котором ставка уйдет существенно ниже этого уровня.

Тем не менее, долгосрочная тенденция на замедление инфляции и снижение рублевых ставок сохраняется. И, как следствие, потенциал для курсового роста по рублевым облигациям, как государственным, так и корпоративным, остается. Хотя и существенно меньший, чем реализованный в 2015–2016 годах, когда доходность даже государственных и надежных корпоративных бумаг достигала 15–20%.

И в нынешней ситуации портфельные управляющие советуют обращать внимание на среднесрочные рублевые облигации. При формировании портфеля следуют «выбирать золотую середину», считает управляющий директор «Сбербанк Управление активами» Евгений Коровин, то есть не приобретать слишком короткие и слишком длинные облигации, а также выбирать качественных заемщиков первого и второго эшелона. Оптимальным может быть портфель, составленный из рублевых бумаг со сроком обращения от полутора до трех-четырех лет.

Как отмечает господин Коровин, короткие рублевые бумаги нет смысла брать «из-за незначительного потенциала роста при снижении ставок». Длинные ОФЗ наиболее чувствительны к изменению ключевой ставки, однако их доходность уже подошла к 8% годовых. При снижении ключевой ставки ЦБ ниже 10% эта доходность будет снижаться не сильно. Длинные бумаги чувствительны к динамке глобальных рынков (из-за того, что существенную их часть приобрели зарубежные инвесторы). Поэтому «ожидание роста ставок на американском рынке будет сдерживать снижение доходности длинных бумаг на российском рынке», отмечает эксперт.

Впрочем, участники долгового рынка не исключают возможности игры и на более коротких колебаниях цен. Так, по мнению начальника управления аналитических исследований УК «Уралсиб», в течение года наверняка будет хотя бы одна глубокая коррекция долгосрочных ОФЗ. «Аппетит к риску среди западных игроков сейчас аномально силен, и рано или поздно он нормализуется»,— поясняет эксперт. Такое поведение зависит от сезона и нередко происходит ближе к маю или сентябрю. «При падении цен 10–15-летних выпусков более чем на 5% можно попробовать купить их»,— отмечает господин Головцов.

Остается возможность зарабатывать и на текущей доходности облигаций, то есть реализовывать их, не дожидаясь погашения. Как отмечает Александр Головцов, примерно полгода или чуть больше можно зарабатывать на сохранении десятипроцентной ключевой ставки через ОФЗ с плавающим купоном. Такие выпуски еще приносят текущий доход порядка 10,5% годовых. И в сегменте корпоративных обязательств «второго эшелона» оста-

КАК МЕНЯЛСЯ ИНДЕКС КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ МОСКОВСКОЙ БИРЖИ MICEXCBITR (ПУНКТЫ)
Источник: Московская биржа.

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ СТАВКА

Зафиксировать будущий доход можно не только в банковских вкладах, для этого отлично подойдут и долговые ценные бумаги — облигации. Тем более что самые консервативные из них — государственные облигации — обеспечивают доходность выше ставок самых надежных банков. При этом не обязательно самому приобретать доходные бумаги: за вас инвестиционный портфель сформируют профессиональные управляющие. Однако в этих случаях надо быть готовым заплатить и комиссионное вознаграждение, и налог с дохода.

Текст ВИТАЛИЙ ГАЙДАЕВ
Фото ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Индивидуальный выбор

Далеко не всех инвесторов устраивают текущие ставки по банковским депозитам. Тем более что еще в начале 2016 года можно было отыскать банки, обеспечивающие доходность по вкладам свыше 10% годовых. В этом году таких ставок уже не найдешь. К тому же на днях еще и Сбербанк опустил проценты по депозитам ниже 8% годовых. И за ним наверняка потянутся и другие банки.

В таком случае в качестве альтернативы подойдут долговые обязательства — облигации. Это ценные бумаги, которые выпускаются государством или частными компаниями на различные сроки и по которым они обязуются регулярно выплачивать проценты (купоны), а в конце срока погашать по номиналу. Доходность в таких финансовых инструментах варьируется в настоящее время в широких пределах. От 8–8,5% годовых по самым надежным гособлигациям до 9–10,5% годовых по облигациям крупных промышленных компаний и банков и 11–15% годовых по менее крупным и надежным эмитентам. Вообще-то на рынке обращаются и ценные бумаги с более высокой доходностью, однако приобретать их надо с большой осторожностью либо вообще не иметь с ними дело.

Сами инструменты давно и успешно обращаются на российском фондовом рынке. И в отличие от депозитов с фиксированным процентным доходом при вложении средств в облигации можно заработать не только на выплате купона, но и на росте самой ценной бумаги. Впрочем, это не означает, что необходимо бросится в банк и закрыть свои депозиты, чтобы инвестировать в ценные бумаги. Однако стоит рассмотреть их как направление размещения части своих сбережений.

При этом можно попробовать себя в качестве профессионального инвестора, открыв счет брокера и купив через его посредничество облигации. Этим фондовым посредником может выступить и банк, в котором вы размещаете вклады, и инвестиционная компания. Только обязательно с профильной лицензией, полученной от Банка России. Стоит учесть, что в отличие от депозитов инвестирование в ценные бумаги несет и дополнительные затраты. Комиссия прежде всего взимается при совершении сделок (составляет 0,001–0,2% от их объема). Но даже если вы не торговали, с вашего счета все равно будет списываться ежемесячная комиссия, которая может доходить до нескольких сотен рублей. Примерно столько же (100–300 руб. ежемесячно) потребуется платить за хранение ценных бумаг в депозитарии. Уровень затрат показывает, что выходить на рынок лучше с большими суммами, иначе вся выгода от вложений в облигации будет съедаться этими комиссионными. Эти средства потребуются и для того, чтобы сформировать полноценный портфель, в него следует приобрести облигации по крайней мере семи–десяти эмитентов, чтобы его сбалансировать, диверсифицировать. «Начинать формировать портфель стоит от 300–400 тыс. руб.»,— отмечает директор департамента управления активами УК «Альфа-Капитал» Виктор Барк. Впрочем, для некоторых держателей депозитов такие суммы вполне по карману.

ются бумаги с доходностью выше 11% при более или менее умеренном кредитном риске, указывает эксперт.

Вложения в рублевые облигации до конца года могут принести заметно более высоких доход, чем размещение средств на депозитах. Как оценивает Евгений Коровин, доходность по рублевому долговому портфелю в базовом сценарии в этом году снова превысит 10%.

Но нужен нам берег турецкий

Тем, кто имеет возможность вкладывать в долговые обязательства средства в валюте и, главное, возвращать их в валюте (чтобы не тратиться на хеджирование и дополнительные налоги), имеет смысл обратить внимание на еврооблигации. Тенденция в этом сегменте долгового рынка в целом прямо противоположная рублевому. Глобально политика Федеральной резервной системы направлена на увеличение ключевой ставки.

Как отмечает, председатель совета директоров «ВТБ Капитал Управление активами» Владимир Потапов, несмотря на то, что ожидания по траектории повышения процентных ставок в США смещаются вправо по временной шкале, «общий вектор движения долларовых процентных ставок на ближайшие годы все равно остается растущим на фоне ускорения инфляции». По его мнению, лучшие результаты показывают вложения в высокодоходные короткие инструменты. Однако для успеха необходимо хорошее понимание кредитного риска, отмечает господин Потапов.

Вместе с тем долларовые доходности по российским бумагам уже не те, что были два-три года назад (могла доходить до 15% годовых даже по госбумагам). Как отмечает Евгений Коровин, премия, образовавшаяся в 2014 году на фоне обострения отношений с западными странами, уже ушла. Минимумы по спрэдам российских суверенных еврооблигаций к облигациям казначейства США еще далеко и некоторый потенциал для сужения спрэда есть, хотя и небольшой, считает эксперт. Сейчас он в значительной степени зависит от стабильности цен на нефтяном рынке. Впрочем, по сравнению со ставками валютных депозитов доходность еврооблигаций заметно выше — 3,5–5% годовых, указывает господин Коровин.

На фоне снижения доходности по российским еврооблигациям почти до исторических минимумов профессиональные управляющие обращают внимание клиентов на долговые инструменты, номинированные в валютах других развивающихся стран. В частности, облигации Мексики или Турции. По словам гендиректора «Арикапитала» Алексея Третьякова, эти страны сейчас находятся в ситуации, похожей на российскую пару лет назад. Из-за роста политических рисков в последнее время западные инвесторы покидали местный рынок, в результате курсы мексиканского песо и турецкой лиры опустились до исторических минимумов, а местные центральные банки повысили процентные ставки до максимума с 2009 года, поясняет он. Так, в начале февраля 2017 года ЦБ Мексики поднял ставку до 6,25%.

По оценке аналитика по финансовым инструментам с фиксированной доходностью банка Julius Baer Алехандро Хардзиежа, краткосрочные облигации, номинированные в мексиканских песо, в настоящее время выглядят наиболее привлекательными. Например, доходность по двухлетним государственным облигациям Мексики в национальной валюте в настоящее время составляет 6,7% годовых. По мнению эксперта, это обеспечивает комфортный уровень защиты от волатильности валюты, в то время как срок погашения по ценной бумаге очень короткий.

Впрочем, если вкладывать в подобные бумаги развивающихся стран, номинированные в национальной валюте, то нельзя забывать о защите от сопутствующих рисков. ●

КАК МЕНЯЛСЯ ИНДЕКС ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОБЛИГАЦИЙ МОСКОВСКОЙ БИРЖИ RGBITR (ПУНКТЫ)

Источник: Московская биржа.

«ОТКРЫТИЕ БРОКЕР»

АЛЕКСАНДР ДУБРОВ,
начальник управления интернет-трейдинга «Открытие Брокер»

«Начинающему инвестору, как, впрочем, и опытному, имеющему горизонт инвестирования от трех лет и консервативный подход, я бы рекомендовал вложиться в облигации федерального займа, используя индивидуальный инвестиционный счет. Для диверсификации валютного риска на часть средств можно приобрести еврооблигации Минфина России, торгующиеся на Московской бирже небольшими лотами. Таким образом клиент будет иметь высоконадежного российского заемщика, лояльное налогообложение доходов, схожее по условиям с депозитами, процентный доход выше ставок ряда крупных банков.

«РАЙФФАЙЗЕН КАПИТАЛ»

КОНСТАНТИН КИРПИЧЕВ,
начальник управления продаж и маркетинга «Райффайзен Капитала»

«Обращать внимание нужно на объем ПИФа, на срок его существования, на соответствие инвестиционной декларации реальной структуре портфеля. И, конечно, на доходность за предыдущий период. Чем дольше этот период, тем лучше, так как это показатель качества управления фондом. Объем облигационного фонда важен для способности управляющего купить необходимый объем бумаг. В небольших фондах велик риск низкой диверсификации и по клиентам. А это чревато тем, что выход крупного инвестора может существенно повлиять на способность фонда гибко реагировать на рыночную конъюнктуру»

Безусловно, бросаться с головой в рынок, ориентируясь только на названия эмитентов ценных бумаг, было бы опрометчиво. Необходимо провести хотя бы минимальную экспертизу, изучить финансовые результаты компаний, прогнозы аналитиков, на основе которых можно будет принять решение о покупке. «Подобрать подходящую облигацию можно и через консультантов, учитывая дату погашения, степень обеспеченности актива, величину купона и т. д. Сейчас на регулярной основе почти каждый брокер предоставляет такие рекомендации»,— отмечает заместитель гендиректора по работе с частными клиентами ИК «Атон» Григорий Седов.

При выборе облигации, как и при выборе депозита, необходимо определиться с целями инвестирования, сроками, в которые вложенные средства не понадобятся, с желаемой доходностью и риском. И чем меньший риск вы готовы брать на себя, тем более консервативный должен быть выбран инструмент. К самым консервативным инструментам относятся гособлигации, или так называемые облигации федерального займа (ОФЗ). «При сегодняшней конъюнктуре риски инвестирования в ОФЗ ниже, чем в депозиты большинства банков, особенно при инвестировании суммы выше гарантированной государством или открытии депозитов в банках, не входящих в список системно значимых»,— отмечает начальник управления интернет-трейдинга «Открытие Брокер» Александр Дубров. При этом доходность по гособлигациям сейчас зачастую выше, чем у системно значимых банков. К тому же инвестор получает купон целиком, так как он не облагается подоходным налогом.

Нацеливаясь на менее консервативные (а значит, и более доходные) инструменты, прежде всего корпоративные облигации, вам потребуется экспертиза более высокого уровня. Как минимум следует учитывать кредитные рейтинги эмитента, новостной фон по нему и налоговые последствия (по корпоративным облигациям с купонов придется выплачивать подоходный налог). «В этом случае проконсультироваться с инвестиционным консультантом необходимо хотя бы для того, чтобы понять свою толерантность к риску и возможные последствия при вложении средств»,— отмечает Александр Дубров.

Помимо рублевых облигаций можно приобретать и валютные долговые бумаги (еврооблигации), в том числе и на Московской бирже. Однако требования к минимальному объему инвестирования существенно выше: по оценкам Григория Седова, для этого потребуется не менее 5 млн руб. «Физическому лицу покупать еврооблигации лучше не на Московской бирже, а ориентироваться на котировки в Euroclear, потому что там выше ликвидность и объемы, а также более узкий спред (разница между ценой покупки и продажи.— „Ъ“)»,— отмечает заместитель гендиректора по активным операциям ИК «Велес Капитал» Евгений Шиленков. Однако для приобретения облигаций в системе Euroclear потребуется получить статус квалифицированного инвестора, который присваивается брокером в соответствии с определенными требованиями, отмечает господин Шиленков.

Портфельный подход

Впрочем, если нет желания изучать отчеты и оценивать перспективы эмитента, можно доверить формирование портфеля долговых бумаг и профессиональным управляющим. И самым распространенным продуктом, который предлагают управляющие компании для частных инвесторов, являются паевые инвестиционные фонды (ПИФы). В данном случае фонды, инвестирующие в облигации. Только за прошлый год, по данным Национальной лиги управляющих, чистые вложения частных инвесторов в эти фонды превысили 20 млрд руб. И этот выбор оправдал ожидания. По итогам прошлого года доходность самых крупных облигационных ПИФов составила 12–16,5%, что существенно превысило ставки по годовым депозитам самых надежных банков. В 2017 году положительная динамика облигационных фондов у большинства управляющих компаний сохранилась, за первый месяц стоимость вложений пайщиков выросла на 1–2,8%.

При вложении средств в облигационные фонды вы сразу получаете хорошо диверсифицированный портфель. «ПИФ управляется профессиональным управляющим, который ежедневно следит за рынком и принимает решение о покупке или продаже инструментов в зависимости от конъюнктуры рынка»,— отмечает Виктор Барк. И надо лишь определиться, когда выходить из фонда и насколько вы готовы рисковать, ведь доходность, как правило, напрямую зависит от величины принимаемого риска. При этом за действиями управляющего осуществляется многоступенчатый контроль, в том числе со стороны Банка России, что делает ПИФ довольно защищенным инструментом для инвестора.

При этом для вложений в фонд потребуется значительно меньшая сумма, чем при формировании собственного портфеля. Здесь вполне можно ограничиться и 10 тыс. руб. Впрочем, следует учесть, что за свою работу управляющая компания также берет комиссионное вознаграждение. Правда, реже, чем брокер,— при покупке и/или погашении паев (надбавки и скидки). Его величина зависит от срока инвестирования и объема вложенных средств, хотя редко превышает 1% суммы инвестиций. «Для облигаций, в которых доходность, как правило, ниже, чем в фондах акций, наличие скидок и надбавок — очень важный момент. Поэтому с этими тратами стоит подробно ознакомиться уже в самом начале инвестиционного пути»,— отмечает начальник управления продаж и маркетинга «Райффайзен Капитала» Константин Кирпичев.

В случае ПИФа также взимается подоходных налог с частных лиц — при погашении инвестиционных паев. При этом учитываются расходы, связанные с приобретением паев, включая сумму приобретения, надбавки и скидки. Однако не стоит забывать и о льготах. «Если налоговый резидент владеет ценными бумагами, в том числе инвестиционными паями, в течение более трех лет, то государство предоставляет ему налоговый вычет»,— указывает господин Кирпичев.

Комбинированный вариант

С 2015 года можно воспользоваться преимуществами ПИФов и торговли через брокера, используя индивидуальные инвестиционные счета (ИИС). Фактически это обычный доверительный или брокерский счет, который обладает важной особенностью: его владельцу предоставляются налоговые льготы. Открыв такой счет, можно воспользоваться освобождением от подоходного налога с дохода, полученного от инвестирования по истечении трех лет, или получить налоговый вычет с инвестированной суммы в размере 13%. Добавив эти средства к полученным доходам от вложений в облигации, можно получить доходность, значительно превышающую уровень действующих ставок по депозитам. Но без ограничений не обошлось и здесь. «Инвестировать в ИИС нужно на три года, только так при этом условии инвестор получает налоговый вычет»,— отмечает заместитель гендиректора УК «Альфа-Капитал» Евгений Живов. Кроме того, сумма, с которой ежегодно можно будет получать вычет, ограничена в настоящее время 400 тыс. руб. ●

ВОЗРОЖДЕНИЕ БАНК

БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ

Легкий переход на новый счет

Специально для предпринимателей
Без дополнительных затрат для бизнеса*

8 800 775 07 27 // www.vbank.ru

*Акция «Легкий переход». Срок действия акции - до 31 декабря 2017 года. С информацией об организаторе акции, о правилах ее проведения, а также с базовыми тарифами банка можно ознакомиться на сайте www.vbank.ru. Банк «Возрождение» (ПАО). Реклама

БЫСТРЫЕ ДЕНЬГИ

Финтех — не просто очередное словечко, придуманное маркетологами. Стартапы, объединяющие технологии и финансовые бизнес-модели, облегчают доступ к деньгам.

Текст СВЕТЛАНА РАГИМОВА
Фото ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

Сегмент микрокредитования эксперты называют одним из самых быстрорастущих в РФ. На этом тренде за последние шесть лет появляются тысячи микрофинансовых организаций (МФО) с говорящими названиями типа «Доступный кредит», «Деньги до зарплаты», «Народные займы», «Деньги вмиг» и так далее. Многие из них вскоре исчезают. По данным Zaim.com в 2011 году, когда был создан реестр МФО, в нем зарегистрировалась 1001 организация. К началу 2017 года из этих «старичков» в живых осталась лишь четверть. В реестре МФО на сегодняшний день значится 4583 юрлица. Но к началу 2018 года их число драматически сократится — провести массовую «зачистку» пообещал ЦБ РФ. Аналитики RAEX прогнозируют, что к 1 января 2018 года в России останется лишь около полутора тысяч официально зарегистрированных в реестре МФО.

Многие из тех, кто останется, развивают онлайн-микрокредитование. Это самый простой и быстрый способ для потребителя получить заем на короткое время. Среди всех финансовых продуктов этот сегмент демонстрирует наибольший рост. Генеральный директор компании Webbankir Андрей Пономарев сообщает, что если розничное банковское кредитование по итогам 2016 года выросло примерно на 5%, то онлайн-займы — на 30%.

Заем без паспорта

Финтех-стартапы — бурно растущий сегмент финансового рынка не только в развитых странах, но и в России. Представители Фонда развития интернет-инициатив (ФРИИ) сообщают, что наша страна — одна из самых прогрессивных в этой области. В прошлом году случился настоящий бум финтеха в РФ. Осенью 2016 года Сбербанк и ФРИИ объявили о запуске совместного акселератора для стартапов в сфере финансовых технологий. Венчурные инвесторы и стратеги начали активно вкладываться в такие проекты, и понятно почему.

Финтех-компании строят свои бизнес-модели на фундаменте из цифровых технологий. В таком бизнесе главный актив — разработчики и их продукты для анализа профиля клиентов, расчета рисков и антифрода. Бизнес-модель подобных проектов легко масштабируется. В отличие от классических банков им не нужна разветвленная сеть отделений и тысячи операционистов. Все услуги предоставляются дистанционно.

Компания Webbankir — типичный финтех-стартап, который привлек несколько миллионов долларов от фонда Supremum Capital. Работает в сегменте так называемых займов до зарплаты, сроком до 30 дней. Оборот растет на 12% каждый месяц. И совсем не с нуля — онлайн-сервис работает в России пять лет, в течение которых было выдано займов более чем на 1,3 млрд руб., притом что средняя сумма займа составляет около 7,5 тыс. руб. Андрей Пономарев говорит, что причина бурного роста совсем не в том, что в стране трудные времена. По его словам, это распространенный миф, что люди начинают брать больше займов во время кризиса. Рост бизнеса, по заявлению главы компании, вполне органический и вызван тем, что все больше пользователей узнают об услуге Webbankir. Из всех клиентов компании 38% живут в небольших городах и селах, где традиционные банки либо представлены слабо, либо отсутствуют вовсе. Онлайн-сервис — едва ли не единственный способ получить немного денег, чтобы продержаться, если не считать займов у друзей.

Интеллектуальные технологии позволяют компании держать стоимость денег на приемлемом уровне. В случае сво-

евременного погашения заем сроком на десять дней для повторного клиента обойдется в 12% переплаты. Получить деньги можно на банковскую карточку в течение пяти минут и вообще без паспорта — нужно лишь ввести паспортные данные. Повторная подача заявки осуществляется буквально в пару кликов. «Большинство заемщиков мы никогда не видели в лицо,— рассказывает Андрей Пономарев,— но наша собственная разработка, основанная на анализе больших данных, позволяет с точностью почти 100% определить, обманывает нас пользователь или это действительно тот самый человек за компьютером, чьи паспортные данные он предоставил».

Система собирает и анализирует множество параметров по каждому пользователю. Это кредитная история, причем полученная сразу из четырех главных в стране кредитных бюро. Анализируются также данные из социальных сетей, информация о геолокации из мобильного приложения, история IP-адресов, с которых выходил в сеть пользователь, и так далее. Всего может быть собрано до 800 параметров по каждому заемщику. При попытке получить деньги интеллектуальная система может задать вопросы, ответы на которые знает только реальный человек, чьи паспортные данные предоставил пользователь. Иногда достаточно одного вопроса, чтобы выявить мошенника. В процессе работы система самообучается, становясь еще эффективнее.

Благодаря тщательному анализу Webbankir удается сохранять показатели невозврата по займам на том же уровне, как в обычном банке,— не более 15% потерь по основному долгу в течение года. Когда просрочка достигает 365 дней, компания обращается в суд, и по таким долгам удается снизить невозврат до 12%.

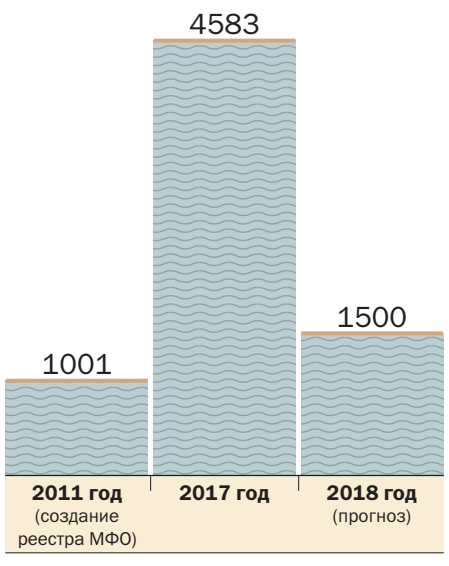
Webbankir стремится к тому, чтобы на основе технологической платформы и широкой клиентской базы (2 млн зарегистрированных пользователей) создать универсальный финансовый сервис. До недавнего времени компания занималась только предоставлением займов, а в конце 2016 года предложила услугу по переводу денег с карты на карту, причем для этого не обязательно быть заемщиком. В скором будущем появится возможность оплачивать через систему коммунальные и прочие услуги.

Этой весной компания планирует запустить целевое кредитование в один клик на покупку товаров в интернет-магазинах и офлайновых точках продаж. В первую очередь услуга появится на онлайн-сервисах по продаже авиабилетов, а также страховок ОСАГО и каско.

Кроме того, Webbankir планирует запуск услуги по расчету вероятности оформления кредита в обычном банке. Так же как и при рассмотрении заявки на заем, система будет анализировать множество различных параметров, которые обычно важны любому банку. В результате всего за 200 руб. пользователь получит расчет кредитного балла и вероятности того, насколько он может рассчитывать на кредит в банке. «Люди часто опасаются, что если в истории уже есть просрочки по кредитам, то больше им заем не дадут. Но это не совсем так. Банку важны и другие параметры. К примеру, если просрочка по кредиту была, когда клиенту было 25 лет, то в 35 он считается уже более благонадежным заемщиком и с большей вероятностью может получить одобрение заявки»,— объясняет Андрей Пономарев.

КОЛИЧЕСТВО МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РФ

Источник: Госреестр МФО, RAEX.



Партнерство вместо конкуренции

Аналитики Capgemini в этом году опубликовали результаты исследования, в котором выявили, что 76,7% финансовых организаций во всем мире рассматривают финтех-компании как партнеров. Две трети (62,7%) говорят о том, что такие стартапы повышают планку для всей индустрии, способствуя ее развитию. У финтех-компаний есть важное преимущество — они умеют давать пользователям опыт обращения с финансовыми сервисами куда более высокого уровня, чем у традиционных банков. Получить услугу в таком сервисе, как правило, можно очень быстро, с помощью простого и привычного интерфейса.

Но есть у них и недостатки — следовать всем правилам регулятора удается не всем, также могут возникать вопросы, связанные с безопасностью и конфиденциальностью данных. Поэтому главный совет при использовании инновационных финансовых сервисов, предоставляемых МФО,— смотреть на их историю. Чем старше компания, тем лучше. Также хороший знак, если в партнерах у стартапа уже есть уважаемые банки или фонды.

Например, в 2015 году банк JP Morgan стал партнером сервиса кредитования для малого и среднего бизнеса OnDeck Capital. Финансовый гигант передал ему рассмотрение «мелких» кредитных заявок, которые отнимали у специалистов банка много времени и потому казались экономически невыгодными. ●

КРЕДИТНОЕ ПОВЕДЕНИЕ РОССИЯН

Большинство россиян не имеют кредитов и долгов (70%). Примерно 20% выплачивают рублевые кредиты, оформленные в банке или местах продаж товаров. Каждое пятое домохозяйство, которое имеет непогашенные кредиты или долги, находится в состоянии перекредитованности — на погашение кредитов у них уходит около половины текущих доходов семьи или более. Еще 25% домохозяйств несут долговую и кредитную нагрузку в размере от трети до половины текущего бюджета. Нагрузка на семейный бюджет растет с уменьшением доходов домохозяйства: среди представителей первого квинтиля по доходу в состоянии перекредитованности находятся 25% домохозяйств с непогашенными задолженностями, а в пятом квинтиле — только 16%. Среди тех, у кого есть кредиты и долги, 28% допускали просрочку по платежу в течение последних двух лет. Этот показатель является тревожным для институциональных кредиторов. Данные указывают на то, что доля тех, кто оказывался не в состоянии внести платежи по кредиту, увеличивается с ростом кредитной нагрузки. Решение проблемы с выплатами по кредиту чаще всего находится благодаря неформальным источникам «перекредитования» — 55% тех, кто оказывался в ситуации отсутствия возможности осуществить платеж по кредиту за счет собственных средств, брали займы у родственников и знакомых, а еще 16% получили от них безвозмездную помощь.

Источник: НИУ ВШЭ

РЕКЛАМА
Webbankir
Система моментального электронного кредитования
ООО МФО «ВЭББАНКИР»

WEBBANKIR В 2017 ГОДУ

Объем ежегодных выдач:
2013 — 54 млн руб.;
2014 — 73 млн;
2015 — 303 млн;
2016 — 863 млн;
план на 2017 — 3 млрд

Прирост оборота:
10–15% в месяц

Аудитория мобильной / десктопной версии:
2014 — 30/70;
2015 — 50/50;
2016 — 60/40;
2017 — 70/30 (прогноз)

Географическое покрытие:
в любой точке мира, где есть интернет

География заемщиков:
38% из городов с населением менее 100 тыс.

Зарегистрировано в системе более 2 млн человек

Средний размер займа:
7,5 тыс. руб.

Сумма займа:
1–20 тыс. руб.

Срок займа:
5–30 дней

Среднее количество раз пользования услугой в течение года:
8 раз

Минимальная ставка:
0,9% в день

Средняя ставка:
1,6% в день

Обслуживает заемщиков в возрасте 20–100 лет

Фактический возраст некоторых заемщиков:
80 лет

Ядро аудитории:
35 лет

Средний возраст пользователя мобильного приложения:
до 27 лет

Документы для совершения займа не требуются, достаточно указать паспортные данные

ФИНАНСИСТЫ С ПЕЛЕНОК, ИЛИ КАК ВОСПИТАТЬ В ДЕТЯХ ФИНАНСОВУЮ ГРАМОТНОСТЬ

В России с советских времен считалось, что для детей главное дело жизни — учиться, а зарабатывать деньги — удел взрослых. Однако сегодняшние родители начинают беспокоиться о финансовом благополучии своего чада едва ли не с пеленок и хотят, чтобы дети были финансово грамотными.

Текст МАРИЯ ХОВАНСКАЯ
Фото ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

«Сыну было шесть лет, когда я объяснила ему, откуда берутся деньги. Он просил в магазине игрушку или конфету, а я говорила, что денег нет,— рассказывает гендиректор марки L'Oreal Paris в России Анна Чокина.— Он спрашивал, где деньги можно найти. А я объясняла, что их зарабатывают: люди ходят на работу, занимаются любимым делом, и им за это платят». Когда мальчик это усвоил, ему стали давать дома простые поручения и платить небольшие суммы за их выполнение. За 50 руб. загружал и разгружал посудомоечную машину, примерно за те же деньги мыл папин автомобиль.

Анна Чокина признается, что не читала специализированной литературы о финансовом воспитании детей, но руководствовалась интуицией и здравым смыслом. Через полгода ей стали приходить в голову мысли, что платить за выполнение домашних обязанностей, возможно, и неправильно. Хочется воспитать из сына бескорыстного, отзывчивого человека. В итоге мальчик не получает больше денег за мелкие домашние дела, зато мама стала больше рассказывать ему о стоимости разных товаров и о том, как тратятся деньги. «Однажды он попросил конструктор Lego за 15 тыс. руб. Но отказался от его покупки, когда я объяснила, что такую же сумму можно заплатить за день каникул в Испании или две зимние куртки».

За широкой родительской спиной

Многие родители сегодня задумываются о том, что детей с малых лет надо учить распоряжаться деньгами, в этом залог их будущего успеха, говорит Наталья Визер, руководитель центра детского и молодежного развития К.О.Т, где работает «Школа Рокфеллера» по обучению детей управлению финансами.

Однако большинство продвигается по пути финансового обучения методом проб и ошибок. Наши дети традиционно поздно включаются в экономические отношения и мало знают о реальной стоимости денег, поясняет бизнес-тренер и специалист по психологии денег Михаил Семенов. Он говорит, что в современной России дети разве что в 1990 годах рано знакомились с трудовыми и экономическими отношениями: «Сразу после краха Советского Союза люди жили плохо. Поэтому и посылали детей то бутылки собирать, то чужие машины на дороге мыть. Лишь бы в семье лишняя копейка была. Дети рано понимали, как деньги зарабатываются и как они тратятся».

Впрочем, уже в сытых 2000-х все вернулось на круги своя. Дети снова стали меньше работать, больше учиться, и родители взяли все материальные заботы на себя.

«Я, наверное, излишне старалась сделать так, чтобы ребенок как можно дольше не понимал происхождения денег. У него все было, и я не давала ему карманных денег. Он получал определенные суммы только под конкретный запрос. Например, когда нужно было за что-то заплатить в школе»,— вспоминает Марала Чарыева, исполнительный директор ресторанной сети «Сити Ресторантс» (бренды KFC, Pizza Hut, «Планета Суши»). Лишь в восьмом классе она завела сыну кредитную карту на карманные расходы.

Будучи уже молодым человеком, сын уехал учиться в Америку. «Первые два года у него были проблемы с составлением бюджета. Мы оплачивали и попрежнему оплачиваем ему учебу, проживание и страховку на машину. Кроме того, у него на карте всегда есть сумма на мелкие расходы»,— рассказывает Марала Чарыева. Но путешествовать или развлекаться молодой человек должен за свой счет. И это заставило его искать работу. Как многие американские студенты, он работает официантом. «Правда, в квартире, которую он снимает с двумя молодыми американцами, он единственный получает материальную поддержку от родителей. Американские студенты обеспечивают себя полностью сами»,— замечает Марала Чарыева.

Деньги под проценты

На Западе отношения между детьми и родителями куда более прагматичны, чем в России. Мама и папа обязаны накормить, одеть и выучить, а на все остальное дети могут и сами заработать, делится впечатлениями вице-президент по финансам Unilever в Лондоне Татьяна Питкевич. В Великобритании она живет много лет. Но не устает удивляться тому, что британские родители и дети дают друг другу деньги под проценты. «Для них это органично. Такова их культура. Но мы-то привыкли, что в семье деньги отдаешь бескорыстно и не ожидаешь, что тебе их вернут»,— говорит она.

Строгое и прагматичное финансовое воспитание подрастающего поколения, безусловно, имеет свои плюсы. В 2015 году американская компания по управлению инвестфондами T. Rowe Price провела седьмое по счету исследование на тему «Родители, дети и деньги». Исследователи опросили тысячу родителей детей в возрасте от восьми до четырнадцати лет и 881 ребенка того же возраста. Выяснилось, что 77% американских родителей обсуждают с детьми их будущую карьеру и заработки, 73% включают детей в обсуждение семейного бюджета, 69% рассказывают детям о своих финансовых просчетах и только 32% скрывают от детей правду о своих денежных делах.

В результате большинство детей имеют представление о деньгах и тратах. А 28% и вовсе заявляют, что понимают, как деньгами управлять. Еще 21% американских ребятишек знает, что такое кредиты и кредитная политика.

Однако у такого правильного воспитания детей в духе финансистов есть и обратная сторона, рассуждает Татьяна Питкевич. В Великобритании она часто сталкивается с родителями, которые в борьбе за финансовую грамотность и самостоятельность отпрысков не платят за обучение ребенка в колледже. «Я часто вижу студентов, которые берут специальные студенческие кредиты, только бы заплатить за обучение. Потом они будут возвращать эти кредиты из собственных зарплат»,— говорит она.

Татьяна Питкевич рассказывает, что собственного сына она не стала воспитывать в британском духе. Мальчик никогда ни в чем не нуждался, ездил с родителями по всему свету, жил в лучших

НА ЧТО ДЕТИ ТРАТЯТ КАРМАННЫЕ ДЕНЬГИ

(% ОТ ОПРОШЕННЫХ)	2014	2015	2016
НА ЖВАЧКУ, КОНФЕТЫ И ДРУГИЕ СЛАДОСТИ	53,8	56,1	45,6
НА ГАЗИРОВКУ, СОКИ И ДРУГИЕ НАПИТКИ	44,8	42	38,3
НА МОРОЖЕНОЕ	32,9	40,3	35,5
НА ЧИПСЫ, СУХАРИКИ И ДРУГИЕ НЕСЛАДКИЕ ЗАКУСКИ	38	38,7	30,6
НА ПИТАНИЕ ВНЕ ДОМА	31,2	32,8	30,5
НА КИНО, ПАРК И ДРУГИЕ РАЗВЛЕЧЕНИЯ	14,4	13,8	13,3
НА ОПЛАТУ МОБИЛЬНОГО (СОТОВОГО) ТЕЛЕФОНА	16,8	16	11,6
НА ИГРУШКИ	6,9	5,6	6
НА ПОДАРКИ	7	4,5	5,9
НА ЖУРНАЛЫ, КОМИКСЫ	7,4	5,9	4,7
НА КОСМЕТИКУ	4,7	4	4,4
НА ОПЛАТУ ИНТЕРНЕТА	6,3	4,8	4,3
НА КНИГИ	3,2	4,9	3,4
НА ИГРЫ, КОНТЕНТ ДЛЯ КОМПЬЮТЕРА, НОУТБУКА	2,5	2,3	3,2
НА УКРАШЕНИЯ	4,1	3,6	3
НА ИГРЫ, КОНТЕНТ ДЛЯ МОБИЛЬНОГО ТЕЛЕФОНА, ПЛАНШЕТА	3,1	2,2	2,6
НА CD, DVD	2,3	2,1	1,2

Источник: Comcon Ipsos. Ежегодно опрашивалось 2800 детей в возрасте от 4 до 15 лет и 2800 женщин, имеющих детей школьного и дошкольного возраста.

КТО ДАЕТ ДЕНЬГИ НА КАРМАННЫЕ РАСХОДЫ (%)

ГОДЫ	2014	2015	2016
РОДИТЕЛИ	93,6	94,6	92,6
БРАТ ИЛИ СЕСТРА	4,5	4,1	5,0
БАБУШКА ИЛИ ДЕДУШКА	32,4	34,4	37,0
ДРУГИЕ РОДСТВЕННИКИ	7,3	6,4	8,7
ДРУЗЬЯ	0,9	1,0	1,6
ЗАРАБОТАЛ(А) САМ(А)	4,9	4,7	8,1

Источник: Comcon Ipsos. Ежегодно опрашивалось 2800 детей в возрасте от 4 до 15 лет и 2800 женщин, имеющих детей школьного и дошкольного возраста. Возможно несколько вариантов ответа.

пятизвездных отелях и летал бизнес-классом. Сейчас, будучи молодым человеком, он сам пытается планировать свой бюджет. Не все пока получается, но Татьяна уверена, что он научится.

Книжка или шоколадка

Большинство родителей не осознают, что дети включаются в экономические отношения в самом раннем возрасте. Когда трехлетний малыш прижимает к себе игрушку и кричит «мое», он показывает, что это его собственность, а собственность — понятие экономическое, рассказывает Михаил Семенов. Малыш не понимает, что такое деньги. Осознание придет только в шесть-семь лет. И тогда надо объяснять, что деньги меняют на товары и удовольствия. А чтобы карман быстро не пустел, деньги нужно правильно тратить. Можно начать с простого — ходить вместе в магазин и показывать ребенку: это бананы, 1 кг стоит 50 руб., а это — хлеб, буханку можно купить за 30 руб., рассказывает детский психолог и гештальт-терапевт Мария Койсина.

В этом же возрасте нужно начинать давать карманные деньги, объясняет психолог. Однако дети бросаются покупать всякую ерунду, и родители наблюдают, как на заработанные ими же деньги малыш захламляет дом игрушками из шоколадных яиц, петушками на палочке, которые потом долго никто не ест, или светящимися, якобы волшебными палочками, которые ломаются на следующий день после покупки.

Мария Койсина считает, что излишне контролировать покупки ребенка нельзя. Надо осторожно объяснить: «Ты купил на эти деньги шоколадку, а я бы лучше купил книжку». Наступит момент, когда ребенок станет более разумно относиться к покупкам.

«Нельзя позволять транжирить деньги, ребенка надо ставить перед выбором»,— не соглашается финансовый консультант компании «Личный капитал» Дмитрий Герасименко. У него трое детей, и он начал их учить разумно тратить деньги в возрасте восьми—десяти лет. «В магазине говорил им: выбирайте, что купить — можно машинку, а можно шоколадку. Но и то и другое я купить не смогу». Детям приходилось умерять аппетиты.

Когда же им исполнилось по 13 лет, Дмитрий Герасименко провел эксперимент. Он сказал, что отныне выдает детям деньги раз в десять дней. Каждый из них заведет блокнот, в котором будет записывать свои доходы, расходы и остаток. Эти блокноты дети по истечении десятидневного срока показывали папе. Если ребенок тратил все выделенные ему деньги меньше чем за десять дней, то новую порцию он получал все равно только в оговоренный срок. «Урок должен быть жестким: потратил деньги, значит, прочувствуй последствия своих действий»,— объясняет эксперт.

Без риска не обойтись

«Я выросла в Советском Союзе, и родители никогда не обучали меня специально обращению с деньгами. Но когда мне было восемь лет, я неожиданно поразила всех родственников своим правильным отношением к финансам»,— вспоминает Татьяна Питкевич. Мать тогда была вынуждена уехать на несколько дней в другой город и оставила восьмилетнюю Таню и ее четырнадцатилетнего брата одних, объяснив, где лежат деньги и сколько они могут потратить. В первый же день брат попытался взять большую сумму на поход в кино — он пригласил в кинозал за свой счет несколько друзей. Но Таня ему столько маминых денег не дала. Она разлиновала тетрадку, расписала их траты на каждый день и потом выдавала брату деньги порциями, чтобы он не потратил все до приезда мамы.

Есть дети, которые от природы одарены финансовым чутьем: они умеют экономить, рассчитывать и правильно тратить деньги, соглашается владелица и председатель совета директоров «Конфаэль» Ирина Эльдарханова. Обучение своих детей финансовой грамоте она начинала в свое время именно с проверки их характеров. Один ее сын тратил все деньги сразу, Ирина Эльдарханова неоднократно рассказывала ему, как планировать бюджет, но объяснения не всегда помогали. А спустя много лет узнала: когда дети учились в Великобритании, они быстро потратили все имевшиеся у них деньги, но побоялись в этом признаться и зарабатывали на жизнь мойкой машин на улицах Лондона.

Другой ее сын был экономным, он явно обладал предпринимательскими способностями. В десять лет, не сказав ничего матери, затеял свой бизнес — стал продавать жевательные резинки. А в четырнадцать занялся бизнесом всерьез, открыв студию звукозаписи.

Ирину Эльдарханову выходки сыновей не пугали. Она знала, что у каждого из них свои таланты и со временем они их проявят. «Я давала им всегда на неделю чуть больше денег, чем было нужно. Мне хотелось, чтобы каждый из них использовал деньги так, как подсказывает ему его натура, и учился самостоятельно тратить и сберегать»,— объясняет она.

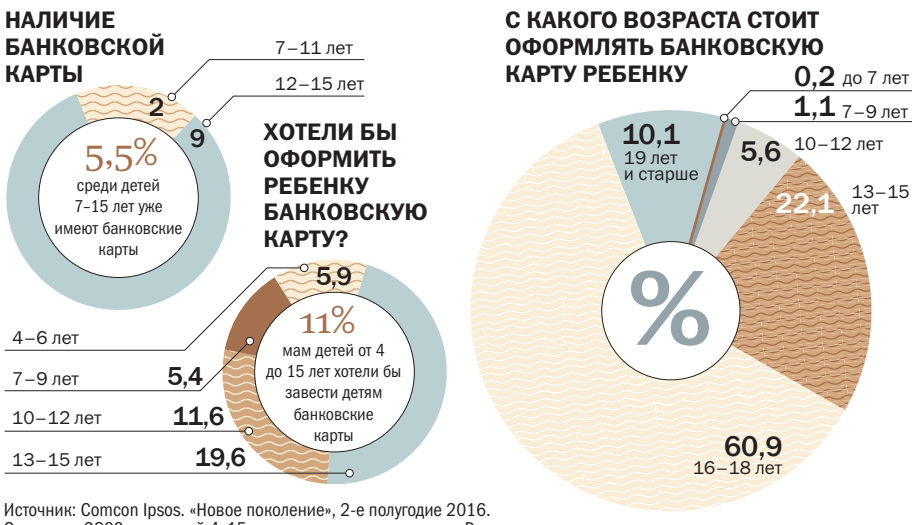
Когда у ребенка в кармане много денег, есть риск, что он их потратит неправильно. Ирина Эльдарханова знала, что ее политика себя оправдает. Совершая ошибки, а потом исправляя их, сыновья предпринимательницы многому научились. Сейчас, будучи взрослыми людьми, они помогают матери вести бизнес.

Вклад в семейный бюджет

Не стоит отговаривать подростка, который в 12–13 лет выражает желание самостоятельно зарабатывать деньги, полагает владелица компании по промышленной оптимизации «ЛюдиPeople» Виктория Петрова. Ее сын пошел работать в 13 лет. «Он воспитывался в полном достатке и не собирался с помощью работы копить деньги на какие-нибудь модные покупки. Он гордился тем, что вносит вклад в семейный бюджет»,— рассказывает госпожа Петрова.

Мальчик из обеспеченной семьи выбрал не самый простой путь: сначала

ИЗЛИШНЕ КОНТРОЛИРОВАТЬ ПОКУПКИ РЕБЕНКА НЕЛЬЗЯ. НАДО ОСТОРОЖНО ОБЪЯСНИТЬ: «ТЫ КУПИЛ НА ЭТИ ДЕНЬГИ ШОКОЛАДКУ, А Я БЫ ЛУЧШЕ КУПИЛ КНИЖКУ»



Источник: Comcon Ipsos. «Новое поколение», 2-е полугодие 2016.
Опрошено 2800 мам детей 4–15 лет в городах-миллионниках России.

работал грузчиком, потом устроился на стройку. «Мы так его воспитали»,— признается Виктория Петрова. В прошлом топ-менеджер таких крупных компаний, как «Русал» и «Базэл-Аэро», она много рассказывала сыну о работе в больших корпорациях. А отец-предприниматель объяснял сыну, как вести собственный бизнес. «Но мы всегда подчеркивали: не важно, кем ты работаешь. Главное — ты сам себя обеспечиваешь и ни от кого финансово не зависишь»,— рассказывает она.

В России сегодня 76% подростков задумываются о том, как заработать деньги на свои потребности, выяснил психолог Денис Ярцев, написавший диссертацию об особенностях социализации современного подростка. Однако на сегодняшний день только 28% учеников десятых и одиннадцатых классов зарабатывают самостоятельно деньги.

Виктория Петрова говорит, что работа в раннем возрасте не только не помешала сыну получить высшее образование, но, наоборот, подтолкнула его к этому. Начав работать в 13 лет, он потом проводил на работе все летние каникулы. На заработанные самостоятельно деньги молодой человек выучил японский язык и сейчас работает в подразделении одной крупной российской компании в Японии.

Как не воспитать скрягу

Случается, что попытки воспитать в ребенке финансовую независимость приводят к неожиданным результатам — вчерашний ангелочек становится жадным и скаредным. Он все мерит деньгами, говорит Михаил Семенов и добавляет: родителям стоит задуматься, что они делали не так.

«Я бы, возможно, не стала платить ребенку за домашние дела. Эффект может быть непредсказуемым. И не только потому, что к родным надо относиться бескорыстно»,— размышляет Мария Койсина.

В один прекрасный день родители, устав выполнять все сами, дают ребенку деньги и говорят: «Делай!» Ребенок уныло бредет на кухню мыть посуду и усваивает урок: за деньги можно заниматься и неприятным делом, главное, чтобы заплатили.

Не стоит платить и за хорошие оценки в школе, полагает Михаил Семенов. Цель обучения — получение знаний, а оценки — лишь показатель того, как ребенок выполняет требования учителей. Стоит начать платить за оценки, как у ребенка произойдет смещение ценностей. Он будет учиться не ради знаний, а ради оценок.

Помощь профессионалов

Не все родители пока самостоятельно справляются с финансовым воспитанием своих отпрысков. Многие обращаются за помощью к профессионалам. «Наши клиенты сами попросили нас ввести финансовую игру для детей девяти—одиннадцати лет»,— рассказывает Наталья Визер из московского центра К.О.Т.

Теперь в центре регулярно проходит тренинг-игра «Денежный поток: учимся обращаться с деньгами» для детей 9–11 лет. В ней принимают участие четыре—шесть детей за раз, а нередко желающих набирается еще больше. На занятиях детям рассказывают, какие бывают статьи доходов и расходов и чем пассивный доход отличается от активного. Потом ребятам предлагают инвестировать игрушечные деньги. «Дети начинают понимать, что заработанные деньги можно не просто сложить в карман. Их можно вложить в какие-то проекты»,— рассказывает Наталья Визер. Она добавляет, что в центре есть более подробный и углубленный курс финансовой грамоты для детей постарше. В «Школе Рокфеллера» подростки учатся около полутора месяцев.

По мнению Натальи Визер, подобные финансовые курсы для детей все больше входят в моду потому, что родители обеспокоены сегодня финансовым будущим своих детей. Они хотят научить их зарабатывать деньги и распоряжаться своими капиталами с умом. ●

ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

Неудобный вопрос

МАРИНА МЕЛИЯ
профессор психологии, гендиректор консалтинговой компании «ММ-Класс»

Когда-то самым неудобным детским вопросом был «Откуда берутся дети?». Современным родителям ответить на него уже несложно. Сегодня актуальны другие вопросы: откуда берутся деньги, что с ними делать, сколько и на что тратить и почему, надо ли давать детям карманные деньги, или они должны их зарабатывать «домашним трудом и хорошей учебой», стоит ли штрафовать детей за проступки, плохие оценки и т. д. В одних семьях тема денег самая табуированная, в других — самая горячая.

Многие родители не говорят с детьми о деньгах, потому что просто не видят повода для разговора: если с деньгами все в порядке, так что здесь обсуждать? Кто-то не хочет нагружать ребенка «взрослыми» проблемами, а кто-то молчит, чтобы лишняя информация «не просочилась застены дома». Когда ребенок пытается задавать нам вопросы о деньгах, а мы постоянно отмахиваемся, он делает вывод, что деньги — это тема, которую лучше не трогать: она то ли слишком «грязная», то ли слишком «сакральная».

Конечно, о деньгах надо говорить.

Не стоит думать, что зрелое отношение к деньгам придет к ребенку само собой по мере взросления — как умение ходить. Наша задача — дать детям конкретные установки, четкую систему координат, своего рода «свод правил и ограничений по обращению с деньгами». Начинать «ликбез» надо как можно раньше. Дошкольнику стоит доходчиво объяснить, что деньги — это эквивалент товаров и услуг, рассказать, откуда берется зарплата, почему в магазине дают сдачу, сколько конфет или мороженого можно было бы купить на сумму, в которую обошелся ремонт сломанной им игрушки.

Но надо избегать и другой крайности, когда тема денег буквально не сходит с языка. Мы то попрекаем детей: «Ты знаешь, сколько стоят твои репетиторы?», «Мы все тебе даем, а ты…», то подкупаем — платим за каждую пятерку, за уборку комнаты, за семестр без троек и т. д. Нам кажется, что так мы готовим их к взрослой жизни и повышаем мотивацию. Но подкуп не самая здоровая система воспитания. В одной американской книге для родителей описан такой случай. Фермер решил стимулировать интерес своего десятилетнего сына к сельскому хозяйству деньгами: за каждый спичечный коробок собранных с грядки колорадских жуков он пообещал платить ему по $10. Первые дни мальчик с трудом собирал по одному коробку в день, но уже через неделю стал ежедневно сдавать отцу по 10–15 коробков с жуками. Отец был шокирован: неужели на его грядках столько вредителей? Так продолжалось до тех пор, пока отец случайно не обнаружил за сараем целый питомник колорадских жуков, устроенный предприимчивым сынишкой…

Деньги — самая примитивная мотивация, она сработала, но привела к подмене ценностей. Примерно то же происходит, когда детям платят за хорошие оценки или помощь по дому: они перестают ценить свои реальные успехи и ценят только их «денежный эквивалент». Обесценивается и авторитет родителей: когда ты мне платишь, я тебя слушаюсь, когда не платишь — извини… В итоге дети не хотят вообще ничего делать, если это не оплачивается: «зачем напрягаться?».

Я против того, чтобы ребенок зарабатывал карманные деньги хорошими оценками, примерным поведением, уборкой комнаты, кормлением собаки и т. д. Надо дать ему понять, что хорошо учиться — это его обязанность и что домашняя работа — необходимая часть жизни и он участвует в ней как член семьи. Карманные деньги — это тоже прежде всего символ принадлежности ребенка к семье. Сумма может быть больше или меньше, но получение карманных денег ни в коем случае не нужно связывать с успехами или неудачами ребенка, он не должен их лишаться за какие-то проступки. Это элемент его личной свободы, поэтому никаких штрафов!

Хороший пример — история финансового воспитания сына председателя правления одного из российских банков. Когда мальчик пошел во второй класс, отец начал выдавать ему карманные деньги — каждую неделю по четвергам. Если деньги заканчивались слишком быстро, отец больше ничего не давал. Одна неделя в месяце была отчетной: мальчика просили расписать все его траты до рубля, а потом обсуждали, на чем можно было сэкономить. Помимо системы «детского финансового мониторинга» отец установил контакты с родителями школьных друзей сына, и они договорились, что будут выдавать детям одинаковые суммы на карманные расходы.

Когда мальчик окончил начальную школу, отец стал раз в месяц устраивать дома собрание «Клуба будущих миллионеров», где объяснял одноклассникам сына, что такое курсы валют, банковские вклады, рассказывал истории успеха выдающихся бизнесменов: Рокфеллера, Вандербильта, Форда. С 14 лет мальчик начал зарабатывать сам: приходил после уроков в банк, редактировал таблицы на компьютере, иногда выполнял обязанности курьера, после поступления в университет ему позволили отвечать на звонки. С 18 лет он начал работать с клиентами, а в 20 уже руководил в банке отделом по работе с физическими лицами.

Деньги — тема сложная, на ней легко споткнуться, а споткнувшись, потерять уважение детей. Зато когда наша семейная «денежная политика» выстроена верно, деньги становятся мощным инструментом формирования честных, искренних, доверительных отношений с нашими детьми. Не финансовых, а самых важных — личных отношений.

КАК ПРОЖИТЬ БЕЗ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПЕНСИИ

Череда реформ, которая случилась за последние несколько лет в российской пенсионной системе, заставляет людей доверять ей все меньше. Чтобы в старости не зависеть от непредсказуемой государственной пенсии, все больше россиян вкладываются в негосударственные пенсионные фонды. Есть и более экзотические способы.

Текст АНАСТАСИЯ МАНУЙЛОВА
Фото ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

В этом году правительство может дать старт третьей пенсионной реформе за последние 15 лет. Минфин и ЦБ предлагают установить тариф отчислений в обязательную страховую часть пенсии на уровне 22%, а для накопительной пенсии ввести дополнительный тариф до 6% с госгарантиями накоплений, вычетом по налогам и ограниченной собственностью на эти сбережения. Впрочем, бюджет ПФР де-факто уже формируется по такой ставке из-за «заморозки» пенсионных накоплений с 2013 года. При этом тот уровень пенсий, который он сейчас финансирует, в ближайшее время начнет снижаться, так как при медленно растущем объеме поступлений страховых взносов из-за продолжительности жизни увеличивается число пенсионеров. К 2030 году их количество вырастет с нынешних 196 до 300–365 пожилых на тысячу работающих.

Новая реформа, очевидно, не станет в российской пенсионной системе последней, а значит, это дает еще один повод задуматься о дополнительных средствах обеспечить себе хотя бы безбедную старость. Какие же инструменты для этого могут быть у планирующего в перспективе жить долго и располагающего сейчас свободными средствами россиянина?

Негосударственные пенсионные фонды

Одним из наиболее распространенных способов является инвестирование в негосударственные пенсионные фонды — сейчас в России их функционирует несколько десятков, а в совокупности под их управлением находится около 2,5 трлн руб. Большая часть этих средств поступила в фонды из бюджета Пенсионного фонда в рамках формирования накопительной части пенсии. Совокупный объем клиентов, с которыми они работают в рамках программ добровольного пенсионного страхования (корпоративного и индивидуального), составляет около 5,2 млн человек. По итогам 2016 года эти застрахованные перечислили фондам около 100 млрд руб. В десятку наиболее крупных входят такие фонды, как НПФ Сбербанка (330 млрд руб. пенсионных накоплений), «ЛУКОЙЛ-Гарант» (237 млрд руб.) и «Будущее» (230 млрд руб.).

«В ближайшем будущем будет расти привлекательность вложений в НПФ именно в качестве дополнения к отчислениям для формирования государственной пенсии. Даже если вы будете формировать свои взносы не по минимальной ставке, вся совокупность ваших накоплений будет освобождена от подоходного налога»,— говорит Валерий Виноградов, советник президента Национальной ассоциации негосударственных фондов (НАПФ).

«После вычета всех комиссионных уровень доходности НПФ по сравнению с банковскими депозитами оказывается слишком низким. Средняя ежегодная доходность, которую обеспечили все НПФ за 2005–2015 годы, составила около 5% годовых, притом что депозиты в крупнейших российских банках обеспечили существенно более высокий уровень»,— констатирует замдиректора Института социального страхования и прогнозирования РАНХиГС Юрий Горлин.

Финансовые инструменты

Инвестирование в различные продукты финансового рынка могло бы стать альтернативой вложениям в НПФ, хотя российский банковский сектор сейчас переживает и не самые лучшие времена. «Если вы не работаете на финансовом рынке профессионально, то самым надежным и подходящим инструментом для вас является классический депозит, дающий гарантированную доходность»,— предупреждает Горлин. Однако, по словам Виноградова, депозитов на действительно долгий срок (более восьми лет) в российских банках не существует, значит, договор с банком раз в несколько лет придется обновлять. «Кроме того, доходность депозитов ниже доходности НПФ на несколько процентных пунктов, так как высокие ставки банки предлагают только краткосрочно в кризисные периоды»,— добавляет он.

Страхование жизни

Более экзотическим вариантом для планирующих откладывать на старость может стать пенсионное страхование жизни. Такой вид страхования может осуществляться как банками, так и страховыми компаниями. Принцип работы этого продукта предполагает, что застрахованный устанавливает сумму и срок внесения своих взносов, а также может заранее определить перечень страховых случаев, которые потребуют уплаты ему накопленных средств. Таковым, например, может быть не только выход на пенсию, но и болезнь или несчастный случай.

В то же время пользователи этого сервиса, так же как и вкладчики НПФ, имеют право на освобождение от подоходного налога. «Для таких продуктов, как страхование жизни, используются консервативные стратегии инвестирования, например вложения, депозиты и государственные и корпоративные облигации, что дает высокую степень защиты средств клиента»,— объясняет Максим Чернин, старший управляющий директор ПАО «Сбербанк». По его словам, еще одним важным отличием подобных программ является возможность выбора формата выплат: на определенный период или пожизненно — во втором случае даже после исчерпания средств клиента страховщик продолжит осуществление выплат из своих резервов.

По мнению Виноградова, хотя страхование жизни в будущем смогло бы конкурировать с другими видами пенсионного обеспечения, пока история его существования в российских реалиях слишком коротка, чтобы можно было сделать полностью обоснованные выводы о его эффективности.

Вложения в недвижимость

Еще один вариант создать накопления на старость — вложиться в недвижимость, которую впоследствии можно будет или продать, или сдавать в аренду. Минимальная стоимость однокомнатной квартиры в Москве сейчас может составлять 4–6 млн руб., арендная плата за нее колеблется в пределах 25–35 тыс. руб. В Санкт-Петербурге и других городах и стоимость квартиры, и, соответственно, ее аренды будет ниже в 1,5–2 раза. Однако инвестировать в квартиру имеет смысл тем, у кого на руках уже есть большая часть или вся необходимая для ее покупки сумма. При нынешней средней ставке по ипотеке в 11–12% на то, чтобы окупить стоимость квартиры с помощью арендных платежей, уйдет более 40 лет.

ДЖОННИ ДЕПП: ИНВЕСТОР ИЛИ МОТ?

Семнадцать лет безмятежного плавания по бурным волнам шоу-бизнеса завершились катастрофой. Безумный Шляпник взбунтовался против команды брига The Management Group, обвинив ее в нецелевом использовании своих гонораров. В ответ комендоры корабля дали залп из всех орудий, раскрыв, куда шли десятки миллионов долларов капитана Джека Воробья. Некоторые из трат были откровенно экстравагантны, некоторые принесли прибыль.

Текст ДМИТРИЙ ЛАДЫГИН
Фото FILMZ.RU

Отношения Джонни Деппа с The Management Group (TMG) начали складываться в конце 1990-х годов. К тому времени актер сыграл в культовых «Девятых вратах» и «Сонной лощине», а его гонорар за обе картины превысил $10 млн. Такому состоянию потребовалось квалифицированное управление.

Медовые месяцы

TMG к этому времени существовала на рынке почти полтора десятка лет. В сравнении со швейцарскими частными банками и американскими инвестиционными домами — мгновение, однако и его оказалось достаточно, чтобы завоевать репутацию. По словам собеседников „Денег“, по функционалу эта компания больше всего тогда походила на семейный офис.

«TMG выступала в качестве юридического, налогового и бизнес-советника актера, а также занималась ведением его личной бухгалтерии»,— отмечает партнер UFG Wealth Management Оксана Кучура, анализируя открытые данные. «Из встречного иска видно, что она оказывала Джонни Деппу в основном общие административные услуги: поддержку транзакций, покупок, личных запросов, помощь в найме юристов и других специалистов»,— говорит управляющий партнер FP Wealth Solutions Данило Лацманович. По его мнению, TMG не оказывала услуги управления благосостоянием Джонни Деппа, не была его инвестиционным консультантом или менеджером.

Финансовый взлет

Следующие полтора десятка лет стали символами успеха Джонни Деппа. В эти годы Джек Воробей побывал в утробе Кракена, Безумный Шляпник спас Алису от Красной Королевы, а Фрэнк Тапело (он же Александр Пирс) элегантно расправился с гангстерами в Венеции. Трилогия «Пираты Карибского моря», «Алиса в Стране чудес», «Чарли и шоколадная фабрика», «Турист» и другие — уже в каждом из фильмов гонорары актера составляли десятки миллионов долларов, а Джонни Депп, казалось, надолго обустроился в списке самых высокооплачиваемых актеров по версии Forbes.

Это время было исключительным и в личном плане. Звездная пара — Джонни Депп и Ванесса Паради — была для многих примером для подражания, хотя их отношения официально не были оформлены. Судя по документам, во многом именно для своей музы Джонни Депп делал безумные подарки. Он обзавелся поместьем на юге Франции, купил яхту для морских прогулок, назвав ее в честь своей семьи Vajoliroja, по первым буквам имен — Va (Vanessa), Jo (Johnny), Liro (Lily-Rose), Ja (Jack). Тогда же исполнилась и мечта юности Джонни — одним из первых голливудских актеров он приобрел небольшой остров Багамского архипелага.

Цепная реакция

Тихое расставание с Ванессой забросило Джека Воробья в водоворот покруче того, что затащил «Черную жемчужину» на дно. После женитьбы на напарнице по «Ромовому дневнику» Эмбер Хёрд Депп был вынужден избавляться от вещей, связанных с Паради. На продажу была выставлена яхта, которая несла частичку имени Ванессы. Следом пошло и поместье в Сен-Тропе.

И вот наш герой уже возглавляет список Forbes как самый переоцененный актер. Впрочем, гонорары оставались еще астрономическими. Но вскоре последовал новый развод — теперь уже с Эмбер Хёрд. Он потребовал новых трат. На покрытие компенсаций бывшей в ход пошли картины, квартиры, картонки… Эта безумная распродажа нажитого продолжается до сих пор.

На пике «распродаж» 13 января 2017 года Джонни Депп подал в Высший суд округа Лос-Анджелес иск на $28 млн к компании The Management Group. Судя по документу (есть в распоряжении „Денег“), деньги были потрачены без его согласия. Действия управляющих, по версии истца, принесли актеру убытки более чем на $5,69 млн из-за несвоевременной уплаты налогов. Еще $10 млн TMG раздала в долг третьим лицам — якобы также без ведома актера. Выражаясь точно, Джонни Депп предъявил компании претензии в части недоведения до его сведения информации о его общем (а не портфельном) финансовом положении.

Ответ не заставил себя ждать (также есть в распоряжении „Денег“). В иске от 31 января 2017 года представители компании отвергли все обвинения. По мнению управляющих, когда в декабре 2012 года Джонни Депп фактически оказался на пороге дефолта, TMG одолжила ему $5 млн на погашение банковского долга. Эти деньги актер должен был вернуть еще в январе 2014 года, но до сих пор отказывается их возвращать. Помимо этого TMG потребовала возмещения $0,56 млн за оказанные ранее услуги.

Попутно The Management Group обвинила Джонни Деппа по сути в транжирстве, оценив его ежемесячные траты в $2 млн. Сюда вошли и $300 тыс. на оплату обслуживающего персонала, и $150 тыс. на охрану его и его семьи, и $30 тыс. на дорогие вина, и $200 тыс. за полеты на частных самолетах (уровня не ниже Gulfstream GV). Кроме того, компания раскрыла и другие траты и вложения актера, включая покупку недвижимости в США и во Франции, яхты и автомобилей, произведений искусства.

Все эти вложения и траты, по словам Оксаны Кучуры, «вряд ли можно отнести к действиям профессионального управляющего или инвестициям». Любые вещи, купленные сугубо для личного потребления, не являются инвестициями, даже если это объект недвижимости. При этом инвестиционные консультанты и специалисты в области управления благосостоянием заняты принципиально иным видом деятельности. Они сохраняют либо преумножают средства клиента в той части, которую он решил инвестировать, и не занимаются текущими расходами клиента.

Дорогое поместье

Безусловно, некоторые траты Джонни Деппа были чересчур экзотичные. Вроде выстрела прахом писателя Хантера Томпсона из пушки, на что были истрачены $3 млн. Однако во всем их многообразии были и вложения, которые со временем могут принести доход.

Например, купленное в 2004 году поместье во Франции, даже с учетом потраченных на реставрацию $10 млн, было выставлено на продажу в конце 2015 года за $26 млн. Двукратный рост за 15 лет! Аналогичный результат за это время показал разве американский фондовый индекс S&P 500.

Причем, как только покупатели на поместье нашлись, Безумный Шляпник передумал и взвинтил цену до $55 млн. К концу 2016 года он, правда, немного об-

ТОП-10 ГОНОРАРНЫХ ФИЛЬМОВ ДЖОННИ ДЕППА

КИНОФИЛЬМ	ГОД ВЫХОДА	ГОНОРАР ($ МЛН)
«ПИРАТЫ КАРИБСКОГО МОРЯ: НА СТРАННЫХ БЕРЕГАХ»	2011	55
«АЛИСА В СТРАНЕ ЧУДЕС»	2010	50
«ПИРАТЫ КАРИБСКОГО МОРЯ: СУНДУК МЕРТВЕЦА»	2011	20
«ТУРИСТ»	2010	20
«ПИРАТЫ КАРИБСКОГО МОРЯ: ПРОКЛЯТИЕ „ЧЕРНОЙ ЖЕМЧУЖИНЫ“»	2011	20
«ОДИНОКИЙ РЕЙНДЖЕР»	2013	20
«ПРЕВОСХОДСТВО»	2014	20
«ЧАРЛИ И ШОКОЛАДНАЯ ФАБРИКА»	2005	18
«МОРДЕКАЙ»	2015	18
«РОМОВЫЙ ДНЕВНИК»	2010	15

Источник: «Кинопоиск».

разумился и сбросил цену до $39 млн. Но даже эта цена означает утроение инвестиций (что уже превосходит результат фондового рынка). Впрочем, пока поместье остается непроданным.

Пентхаусы с молотка

В Лос-Анджелесе Джонни Депп расстается с недвижимостью быстрее. Из пяти выставленных на продажу пентхаусов, купленных в 2007–2008 годах за $7,2 млн, реализованы уже два. Покупатели заплатили за них $6,4 млн.

За оставшиеся квартиры актер просит еще $7,4 млн. И если все они будут реализованы по запрошенной цене (в чем мало можно сомневаться, учитывая первые продажи), то доход превысит 90%.

Однако это лучше, чем достижение индекса S&P 500, который поднялся за аналогичный период всего на 75%. И уж куда лучше показателя индекса S&P Case-Shiller Home Price Index (для Лос-Анджелеса), характеризующего изменение стоимости недвижимости, который за рассматриваемое время поднялся всего на 20%.

На очереди — четырехэтажное Palazzo Dona Sangiantoffetti в Венеции, которое актер приобрел в 2010 году. Однако существенной прибыли в этой сделке может не получится. Особняк был приобретен за €9 млн, а сейчас выставлен на продажу лишь за €9,8 млн. Но, по мнению экспертов, хотя бы затраты на обслуживание особняка XVII века можно отбить.

Элитная недвижимость — беспокойный актив

Как отмечает Данило Лацманович, приобретения элитной недвижимости зачастую выполняются в личных целях, но в инвестиционном смысле рентный доход по ней не очень высок и ликвидность может вызывать вопросы. FP Wealth Solutions в принципе рекомендует своим клиентам инвестировать в доступное жилье, доходность по которому выше, а цены не так волатильны, как цены элитного жилья в кризис. Лацманович напоминает, что в прошлом году, к примеру, в Лондоне цены на элитную недвижимость значительно упали, в то время как доступное жилье в ликвидности и цене почти не потеряло.

Анализируя действия Деппа-инвестора и продавца, Оксана Кучура замечает, что шато и яхты требуют огромных затрат на поддержание в надлежащем виде, не говоря уже о возможных ремонтах. Эксперт напоминает, что некоторые собственники таких объектов иногда пытаются компенсировать часть затрат, конвертируя их в полу-отели. Например, Ричард Брэнсон, владелец Virgin Group, сдает в аренду свои острова и шале в те моменты, когда их не использует его семья. Однако Кучура считает, что это скорее относится к оптимизации затрат, а не зарабатыванию денег.

Яхта для Роулинг и обнаженная Миддлтон

Кстати, в свое время Джонни Депп также сдавал в аренду свою яхту Vajoliroja за $130 тыс. в неделю. Но теперь он вынужден был ее продать. Яхта через перекупщика и уже переименованная в Amphitrite ушла за $29 млн британской писательнице Джоан Роулинг. На этой продаже (с учетом проводимых ранее ремонтных работ) Джонни Депп, скорее всего, не заработал. Но и не потерял! В отличие от новой владелицы, которая всего через год после покупки уже выставила ее на продажу за $20 млн.

Из художественного наследия актер пока продает картины художника-неоэкспрессиониста Жан-Мишеля Баскья. За две из них, выставленных на аукционе Christie’s, он выручил $11,5 млн. Однако неизвестно, сколько за них было заплачено при покупке и по какой цене удастся реализовать следующие лоты. Насколько успешен Джонни Депп в искусстве, можно будет оценить еще через десять лет, когда, возможно, он будет продавать картину обнаженной Кейт Миддлтон, купленную в 2014 году за $47 тыс.

Дело пока не дошло до автомобилей, по крайней мере в публичной плоскости. Однако эффект от владения машиной знаменитостью уровня Джонни Деппа или Элтона Джона может добавить к ее цене до 30–50%. Например, автомобили Элвиса Пресли сейчас продаются в 15–30 раз дороже ординарных аналогов. Конечно, не все автомобили выигрывают в цене с ходом времени. Об этом свидетельствует индекс Hagerty Price Guide. Однако это не касается моделей «Феррари» 1950–1970-х годов. Согласно Hagerty Price Guide Index of Ferraris Average, их цена за десять лет выросла в среднем в семь раз. Вот только есть ли они в гараже Джонни Деппа — не ясно. ●

КУДА ИНВЕСТИРОВАЛИ ГОНОРАРЫ ДЖЕКА ВОРОБЬЯ

НЕДВИЖИМОСТЬ	БОЛЕЕ $75 МЛН
В ТОМ ЧИСЛЕ:	
– ПОМЕСТЬЕ НА ЮГЕ ФРАНЦИИ (НЕПОДАЛЕКУ ОТ ГОРОДА СЕН-ТРОПЕ, 45 АКРОВ)	$3 МЛН + $10 МЛН (РЕМОНТ)
– ОСТРОВ LITTLE HALLS POND CAY (БАГАМЫ)	$3,6 МЛН
– ОСТРОВ STROGGILO (ГРЕЦИЯ)	€4,2 МЛН
– ПЕНТХАУСЫ (ЛОС-АНДЖЕЛЕС)	$7,8 МЛН
– PALAZZO DONA SANGIANTOFFETTI (ВЕНЕЦИЯ)	€9,8 МЛН
– ОСОБНЯК (ГРАФСТВО СОМЕРСЕТ, БРИТАНИЯ)	$22 МЛН
– ДОМА В ГОЛЛИВУДЕ	НЕТ ДАННЫХ
– ФЕРМА ДЛЯ РАЗВЕДЕНИЯ ЛОШАДЕЙ В КЕНТУККИ	НЕТ ДАННЫХ
150-ФУТОВАЯ ЯХТА VAJOLIROJA	$18 МЛН (ПРИОБРЕТЕНИЕ И РЕМОНТ)
45 ЛЮКСОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ	НЕТ ДАННЫХ
КОЛЛЕКЦИЯ ПРОИЗВЕДЕНИЙ ИСКУССТВА, В ТОМ ЧИСЛЕ БОЛЕЕ 200 РАБОТ ЭНДИ УОРХОЛА, ГУСТАВА КЛИМТА, ЖАН-МИШЕЛЯ БАСКЬЯ, АМЕДЕО МОДИЛЬЯНИ	НЕТ ДАННЫХ

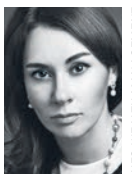
МНЕНИЕ

FP WEALTH SOLUTIONS

ДАНИЛО ЛАЦМАНОВИЧ
Управляющий партнер
FP Wealth Solutions

Часто яхту бывает выгодно построить самому, покататься на ней три–пять лет, после чего продать. Важно отметить, что такой эффект чаще работает для яхт длиной больше 100 м. Достигается он за счет того, что многие клиенты в возрасте 40–50 лет предпочитают быстро приобрести яхту и начать ее использовать „здесь и сейчас“ и не готовы ждать три года, требующиеся на ее постройку.

МНЕНИЕ



UFG WEALTH MANAGEMENT

ОКСАНА КУЧУРА
Партнер
UFG Wealth Management

Хорошо подобранная коллекция способна вырасти в цене на горизонте от десяти лет. Однако надо понимать, что наиболее выдающиеся случаи роста цены происходят, когда покупаются полотна малоизвестных авторов, которые потом становятся крайне востребованными, или известные картины приобретаются с существенным дисконтом в силу, например, жизненных обстоятельств продавца.

КОМУ НУЖЕН «ГИБРИДНЫЙ» СПУТНИК

На рынке спутникового телевидения — новый этап: органический рост сети абонентов почти исчерпан, провайдеры ищут новые возможности развития бизнеса.

Текст ЗИНАИДА ГОЛУБЕВА
Фото ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

«БОЛЬШАЯ ТРОЙКА» ПЛЮС

В «большую тройку» операторов спутникового телевидения входят «Триколор ТВ» с самой большой в стране сетью в 12,14 млн абонентов, следом идет ГК «Орион» (бренд «Телекарта») с 2,95 млн, «НТВ Плюс» обслуживает 1,1 млн. Два года назад на рынок спутникового ТВ вышла компания МТС, но за это время ей удалось набрать лишь 100 тыс. подключений, следует из отчета Telecom Daily. По планам МТС компания должна была бы войти в число лидеров российского рынка уже в 2017 году, но рынок настолько перегрет, что даже продажа оборудования за 0 руб. с рассрочкой платежей не привлекала аудиторию, полагает гендиректор Telecom Daily Денис Кусков. Впрочем, абонентская база других игроков растет тоже не быстро. Лидирующий «Триколор» за минувший год увеличил ее на 340 тыс., «Орион» — на 153 тыс. подключений.

К началу 2017 года в России из всех 53 млн домохозяйств 41,3 млн были подключены к услугам платного телевидения — кабельного, спутникового или IPTV, подсчитали аналитики агентства Telecom Daily. Спутниковое ТВ смотрят в 39% этих домохозяйств. Однако рост числа россиян, предпочитающих тарелки кабелю, почти остановился. Так, лидер рынка «Триколор» в минувшем году увеличил абонентскую базу всего на 340 тыс., а «Орион» — на 153 тыс. подключений. Президент Ассоциации кабельного телевидения России Юрий Припачкин уверен, что замедление темпов роста новых подключений связано скорее с общей экономической ситуацией, а не с насыщением рынка.

Кому оно нужно

Спутниковое телевидение продолжает пользоваться спросом, ведь оно дает ряд преимуществ по сравнению с кабельным и IP-телевидением, уверяют руководители большой тройки игроков рынка — гендиректор «Триколор ТВ» Алексей Холодов, гендиректор «Ориона» Кирилл Махновский и гендиректор «НТВ Плюс» Михаил Демин.

Это «стабильное и высокое качество изображения, отсутствие сбоев или буферизации, которые неизбежно возникают в интернете при пиковых нагрузках», перечисляет Михаил Демин. «Несомненный плюс — широкий географический охват и доступность сигнала там, где других вариантов подключения просто нет: сельская местность, придорожная инфраструктура, места, куда оптоволокно придет не скоро»,— добавляет он. «Стандартное кабельное ТВ, распространяемое через коаксиальный кабель, как правило, аналоговое»,— напоминает Алексей Холодов. Прокладка кабеля, по его словам, дорогостоящий процесс, не каждый оператор может позволить себе расширение сети, поэтому в некоторых городах, как правило, с населением до 100 тыс. жителей, в деревнях, поселках и других малонаселенных пунктах нет инфраструктуры кабельных операторов. За счет технологических особенностей в спутниковом пакете существенно больше каналов и качество трансляции практически не страдает даже в плохую погоду, резюмирует Кирилл Махновский.

Но при всех этих плюсах у спутникового ТВ есть и существенный минус — высокая стоимость подключения по сравнению с кабельным или IP-телевидением. Кроме того, спутниковое ТВ не дает возможности «обратного сигнала» и, следовательно, интерактивных функций для абонента, которые развивают другие операторы. Впрочем, эту проблему решает появление «гибридных» технологий, указывает Михаил Демин. На рынке уже появились приставки, позволяющие пользоваться интерактивными сервисами: телесигнал абонент получает через тарелку, а запрос абонента оператор получает и обрабатывает через интернет. Такая приставка дает доступ к онлайн-кинотеатрам и другим функциям.

Помимо географического расширения все спутниковые операторы надеются на новые сервисы, которые обеспечат им рост бизнеса. Они организуют OTT-сервисы (OTT — over the top, то есть сервис, работающий на сетях любого оператора) — собственные или с партнерами, обеспечивают мультиэкранность, когда контент можно просматривать на нескольких экранах — планшетах, смартфонах и др.

Что смотрят на платном ТВ

Все базовые пакеты спутниковых операторов по закону должны включать в себя 20 обязательных для бесплатного распространения общедоступных телеканалов: «Первый канал», каналы ВГТРК, НТВ, ТНТ, «Матч ТВ», ТВ-3, «Пятница», «ТВ Центр», «Карусель», «Общественное телевидение России», «Спас», РЕН ТВ, «Пятый канал», СТС, «Домашний», «Звезда», «Муз-ТВ» и «Мир». Этот довольно большой бесплатный пакет отличает российский рынок от других стран, где нет такого разнообразия премьер каждый телесезон. Основное телесмотрение в стране приходится именно на эти каналы, но за последние годы интерес и к тематическим каналам существенно вырос. Это следует

из данных Mediascope (бывшая TNS Russia): аудиторная доля тематических каналов среди всех телезрителей России за минувший год увеличилась с 12,75% до 13,7%.

51% абонентов «НТВ Плюс» подключает как минимум один дополнительный пакет, самыми востребованными среди которых являются познавательный (22%), спортивный (21%), кино (21%) и детский (20%).

У «Триколор ТВ» есть собственная система телеизмерений, и она показывает шестипроцентный рост доли телесмотрения тематических каналов в 2016 году. Среди платных каналов больше всего смотрят каналы категории «Кино и сериалы» (14,15%), детские каналы (6,67%) и категории «Развлекательные» (5,39%). Наименьшей долей смотрения обладают телеканалы просветительской направленности (0,14%). При этом 91% абонентов «Триколора» предпочитает телеканалы со значительной долей отечественного контента, который доминирует в большинстве жанров: 13,24% против 0,90% в блоке «Кино и сериалы», 5,04% против 0,35% в развлекательном сегменте, 2,64% против 1,58% в познавательном блоке, а также среди информационных, музыкальных и спортивных каналов. Исключение составляет категория платных детских телеканалов, где доля телесмотрения зарубежных каналов составляет 5,30%, что значительно выше доли телеканалов, произведенных в России (1,37%). Российские производители актуализировались и стали выпускать значительно больше контента и качество его возросло, объясняют в «Триколоре».

САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ КАБЕЛЬНО-СПУТНИКОВЫЕ ТЕЛЕКАНАЛЫ В РОССИИ

КАНАЛ	ДОЛЯ (%)*
«МУЛЬТ»	53,8
«РУССКИЙ РОМАН»	44,8
«РУССКИЙ ДЕТЕКТИВ»Е	32,9
NICKELODEON	38
«V 1000 РУССКОЕ КИНО»	31,2
«НАСТОЯЩЕЕ СТРАШНОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ»	14,4
TV 1000 ACTION	16,8
TV 1000	6,9
CARTOON NETWORK	7
«РУССКИЙ БЕСТСЕЛЛЕР»	7,4
«МОЯ ПЛАНЕТА»	4,7
РБК ТВ	6,3
LIFE	3,2

Источник: Mediascope, данные по городам с населением от 100 тыс. жителей в декабре 2016 года.

* Доля аудитории — среднее количество человек, смотревших канал, выраженное в процентах от всех телезрителей с включенным телевизором.

Почем нынче спутник

Стоимость канала должна зависеть от его популярности, продолжительности времени, которое зритель проводит за его просмотром, но такой зависимости пока нет, сетует Михаил Демин. В результате есть сразу несколько «кейсов» на рынке, связанных с отказом операторов и правообладателей от пролонгации каналов на текущий год.

За последние месяцы с платформы «Триколор» ушли каналы Discovery, TLC и Eurosport (семейство Discovery), из сетей МТС ушли Paramount Comedy, MTV и Nickelodeon (входят в Viacom). «Зритель, установив тарелку и оплатив просмотр, вдруг уведомляется о том, что его любимые каналы ему больше недоступны: две компании не договорились о цене. Такой зритель не пойдет на рынок искать другого оператора. Он уходит надолго, возвращается к родному бесплатному телевидению, которое, кстати, в большинстве случаев дороже платного. Посмотрите, сколько вы платите за „бесплатную“ антенну в квитанции от ТСЖ? Это всегда трехзначная цифра. Сегодня стоимость базового пакета у спутникового оператора, включающего больше 100 каналов, в том числе лучшие познавательные, спортивные, кино- и детские каналы, колеблется от 100 до 150 руб.»,— рассуждает Михаил Демин. По его словам, в прошедшем году никто из российских операторов платного ТВ не избежал непопулярных мер: если оператор не повышал цены напрямую, это делали скрытыми методами, например изменением условий акций. На то были причины: из-за роста валюты в последние два года существенно выросли затраты, ведь в структуре расходов оператора спутникового ТВ высока доля валютных контрактов. Уровень ARPU (средняя выручка с одного абонента в месяц) российских операторов остается одним из самых низких в мире — около $2,5»,— напоминает он. Для сравнения он приводит данные по другим странам: на индийском рынке, считающемся одним из самых бедных, ARPU больше $3, а американский рынок работает с ARPU более $100.

Из всех возможных способов увеличения ARPU для российского рынка сейчас основным и единственным операторы называют запуск новых сервисов с добавленной стоимостью.

ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

КИРИЛЛ МАХНОВСКИЙ: РЫНОК ПЕРЕЖИВАЕТ ОЧЕНЬ ИНТЕРЕСНЫЙ ПЕРИОД

Генеральный директор ГК «Орион» Кирилл Махновский об особенностях бизнеса операторов спутникового телевидения, конкуренции и новых направлениях развития.

— Расскажите об экономике спутникового телевидения — на чем зарабатывает оператор, на что тратит?

— Это зависит от того, какая у компании бизнес-модель, из чего «вырос» ее бизнес. Бизнес «Ориона» опирается на технические возможности спутниковой медиаплатформы. Доход складывается из продажи оборудования и оплаты подписки на выбранный абонентом пакет. Параллельно с этим мы развиваем B2B-направление, оказывая услуги телеканалам,— обеспечиваем доставку сигнала кабельным операторам, формирование канала и эфирное оформление. Это направление дает нам 24% доходов, а остальные 76% — доходы от абонентской базы. Основные статьи расходов — это аренда спутниковой емкости и оплата контента. На нашей спутниковой платформе собрано много каналов, в том числе с премиальным контентом, на его оплату уходит до 15% затрат.

— Чем бизнес-модель спутникового ТВ отличается от кабельного ТВ?

— Структура расходов принципиально разная. Кабельные операторы несут серьезные капитальные затраты на строительство сетей и привлечение новых абонентов. У спутникового оператора такой проблемы нет, потому что сигнал распространяется на всю территорию страны, как в случае с «Орионом». Зато спутниковый оператор несет постоянные расходы на спутниковую емкость.

— В связи с этим спутниковые операторы в поисках новых абонентов идут в регионы, где оптика плохо развита?

— Да, это так. Во всех крупных городах ШПД развивается хорошо, есть большой выбор провайдеров, и ниша спутникового ТВ — это небольшие и труднодоступные населенные пункты. С другой стороны, и в Москве много спутниковых тарелок, потому что спутниковое ТВ зачастую предлагает больше каналов, чем кабельное.

— «Орион» развивает собственные каналы. На рынке уже несколько сотен каналов, зачем вам свои?

— Действительно, сейчас их больше 380. Но спрос на тематические каналы растет. В 2016 году доля аудитории первой пятерки эфирных каналов снизилась, а нишевого ТВ — выросла. Кроме того, у нас в стране исторически очень низкая абонентская плата, люди не привыкли платить за телевидение. Просто так ее поднять невозможно. Необходимо формировать дополнительный спрос — предлагать абоненту что-то новое.

— Какие у операторов есть новые способы заработать?

— В 2017 году органический рост еще больше замедлится и, по нашим оценкам, не превысит 3–4%. Рынок переживает очень интересный период: переход от органического роста к качественному развитию. Если технические возможности спутниковой платформы позволяют, один из путей — выходить на новые территории вещания, становясь техническим партнером локальных кабельных операторов. Гонка за новым абонентом перестает быть главным приоритетом. Основные усилия направлены на повышение лояльности и рост среднего чека. Соответственно, абонентам нужно давать больше услуг. Им должно быть удобнее и легче с нами. Будущее рынка платного телевидения — за развитием OTT, video on demand (VoD) и различных интерактивных сервисов во всех их проявлениях.

— Кстати, о лояльности. Считается, что уйти от спутникового оператора сложнее, чем от кабельного,— абонент же покупает дорогой комплект оборудования…

— Да, срок жизни спутниковых абонентов больше и переход затруднителен: как минимум надо вызывать монтажника и перенастраивать антенну. Но мы не считаем возможным спекулировать на данной особенности. Это путь в никуда. Напротив, мы повышаем уровень обслуживания, инвестируем в развитие собственного колл-центра, мобильных приложений и личных кабинетов пользователей. В 2016 году число его пользователей увеличилось на 82%.

— Многие операторы сейчас идут в сторону онлайн-кинотеатров. В то же время независимые игроки в этой области пока не могут похвастаться прибылью. Что это направление может дать операторам?

— Сервисы OTT и VoD — самые перспективные направления роста. Мы сделали совместно с компанией «Лайфстрим» («Смотрешка») мобильное приложение «Телекарта Онлайн», с ivi — видеосервис «Кинотеатр», позволяющий смотреть фильмы. Партнерские модели дают возможность реализовать такие проекты с минимальными затратами. В 2017 году число пользователей «Телекарты Онлайн» увеличилось на 74%. За первый год внедрения сервиса «Кинотеатр» мы рассчитываем выйти на тысячи подписчиков. Если удастся, планируем расширить его ассортимент за счет собственного контента — записей концертов, обучающих программ и др.

АВТОМОБИЛЬ: ЦЕНА И СТОИМОСТЬ ВЛАДЕНИЯ

Какой набор цифр больше прочих важен для гражданина, покупающего автомобиль? Мощность двигателя? Диагональ дисплея навигации? Ширина в миллиметрах? Конечно, нет. Суровые годы кризиса успели приучить: главное в машине — цена. Вот только мало кто помнит и понимает, что истинная цена, которую вы заплатите за автомобиль, часто имеет мало общего с указанной на ценнике. Какие сюрпризы может преподнести грамотный подсчет — в материале «Денег».

BMW GROUP РОССИЯ

Текст ОЛЕГ ПЕТРОВ
Фото BMW GROUP РОССИЯ, ПРЕСС-СЛУЖБА VOLKSWAGEN, ПРЕСС-СЛУЖБА TOYOTA

Выбор сделан, деньги скоплены, кредит одобрен — потенциальный покупатель, находясь в эйфории от приятных хлопот, связанных с приобретением автомобиля, часто забывает, что существует такое понятие, как стоимость владения. Или просто не хочет об этом думать.

К цене необходимо прибавлять все расходы, связанные с эксплуатацией, от страховок до моек, от топлива до замены шин, от техобслуживания и внеплановых ремонтов до налогов и штрафов. Нужно учитывать и интересы банка, если машина приобретается в кредит. Это знают все, но мало кто берет калькулятор в руки до покупки.

Общее правило простое: три года владения обойдутся почти в стоимость автомобиля, и такая пропорция актуальна для всех — от компактов до представителей премиального сегмента. Это не значит, что две разные модели одного класса в итоге съедят денег поровну или даже пропорционально их разнице в цене. Не факт и что более дешевый вариант окажется более выгодным. Десятипроцентную дельту — а иногда и более солидную — легко могут перекрыть платы за обслуживание, кредитование и страхование. Возьмем для примера двух прямых конкурентов и их соперника из премиум-сегмента: Volkswagen Passat (2 050 000 руб.), Toyota Camry (1 782 000 руб.) и BMW 3-й серии (2 150 000 руб.).

Гадание на процентах

Сумма, которую получает автосалон, является самой крупной единовременной тратой. Но на конечную стоимость автомобиля немалое влияние оказывает способ приобретения — из собственных средств или с привлечением заемных. Процентная ставка по кредиту зависит от многих факторов и может отличаться даже на разные версии одной и той же машины. Например, на автомобили стоимостью до 1,15 млн руб. действует программа субсидирования Минпромторга (в новом проекте лимит планируют увеличить до 1,45 млн руб.), дающая скидку на кредит в размере 6,7%.

Стандартные ставки мало отличаются у разных кредитных организаций, сейчас это около 18%. Однако собственные банки производителей иногда проводят ограниченные по времени акции, предлагая интересный процент. Например, при выборе программы «Форсаж» BMW Financial Services покупатель может приобрести BMW 3-й серии под 10,9% годовых. При первоначальном взносе 30% клиент будет выплачивать в месяц по 50 500 руб. В итоге стоимость автомобиля получится 2 459 000 руб. У Volkswagen тоже свой банк, но без спецпредложений он кредитует по более высокой ставке — 17%. Стоимость Passat к концу выплат вырастет до 2 458 000 руб. Тойотовский банк по обычной программе предлагает меньший процент: 15,9% в год прибавят 329 000 руб. к цене Camry.

Расплата за риск

Страхование каско — дело добровольное, но только если речь не идет об автокредите. Многие компании предлагают оформить усеченный вариант полиса, предусматривающий только возмещение рисков полной гибели и хищения, чего, как правило, достаточно для получения заемных средств. Стоит он дешевле обычного, но в случае ДТП ремонтироваться придется с жестким лимитом возмещения ущерба по ремонту, по ОСАГО виновника или вовсе за свой счет. Выберем стандартный вариант.

Тарифы каско формируются на основе многих факторов — региона использования, популярности у угонщиков, статистики аварийности, стоимости ремонта и других. Цена полиса может сильно разниться на автомобили одного сегмента и сравнимой цены. Например, страховка на Volkswagen Passat «безаварийному» 35-летнему москвичу со стажем вождения 15 лет, согласно калькулятору на сайте одной из крупных компаний, обойдется в 91 000 руб., на BMW 3-й серии — в 127 000 руб., а на Toyota Camry — в 183 000 руб. Расчет условный, и в каждом конкретном случае он будет отличаться, но разница показательна. При коэффициенте 0,9 к следующим периодам страхования полисы будут стоить 82 000, 114 000 и 165 000 руб. за второй год и 74 000, 103 000 и 149 000 руб. за третий соответственно.

Обязательное страхование гражданской ответственности обходится в одинаковую сумму. Тариф зависит от региона, возраста и стажа водителя. Мощность двигателя тоже влияет на цену, но только если автомобили попадают в разные категории. В нашем случае все они принадлежат одной — мощность от 120 до 150 л. с. При условии, что во-

ПРЕСС-СЛУЖБА VOLKSWAGEN

ПРЕСС-СЛУЖБА TOYOTA

дитель старше 22 лет, живет в Москве, имеет стаж свыше трех лет, но ранее не страховался, полис ОСАГО будет стоить 10 982 руб. в год.

Мощность играет более значимую роль при расчете транспортного налога. Но не только она. Цена машины с некоторых пор тоже — если она входит в перечень моделей средней стоимостью 3 млн руб. и выше, подготовленный Минпромторгом, то налог исчисляется с применением повышающего коэффициента. Эти седаны Volkswagen, BMW и Toyota роскошными не считаются и попадают в одну нишу налогообложения — с них возьмут по 50 руб. за каждую лошадиную силу. Поэтому суммы отличаются незначительно, по 9000 руб. с небольшим за каждый год владения.

Сервисные истории

Сколь бы ни был надежным автомобиль, обслуживать его все равно придется. Разные марки имеют разные стандарты ТО. Например, BMW столь интеллектуальны, что сами подсказывают хозяину, когда пора менять масло и проводить другие регламентные работы, причем именно по потребности, а не по предписанию. Японцы из Toyota придерживается консервативного интервала в 10 000 км, Volkswagen просит приезжать на техстанцию каждые 15 000 км.

При пробеге 60 000 км за три года владельцы BMW и Volkswagen четыре раза посетят сервис для проведения плановых работ. Обслуживание Passat обойдется в 65 000 руб., 3-я серия — примерно во столько же. Естественно, без учета исправления не подпадающих под гарантию проблем, которые выявит диагностика. Признанное японское качество и реноме самого надежного автомобиля в мире требуют от хозяина Camry посетить дилера уже шесть раз, что приводит к дополнительным расходам на эксплуатацию — он заплатит около 80 000 руб.

В некоторых случаях на техобслуживании можно сэкономить. Периодически производители проводят ограниченные по времени скидочные кампании или дарят ТО при покупке машины. Дилеры тоже нередко предоставляют более привлекательные цены на свои услуги или организуют собственные маркетинговые акции. Есть и новый тренд — сервисный сертификат. Все больше автомобильных марок предлагают оплатить несколько первых ТО и запчасти для их проведения авансом, а техстанции посещать по мере необходимости. Потребителю это выгодно, потому что цена нормо-часа и расходников фиксируется на несколько лет вперед.

Турбо в плюсе

Чем больше ездишь — тем больше трат на топливо. Банальный факт, но есть свои особенности. Доля расходов на горючее в стоимости владения неодинакова для разных классов автомобилей. В случае компактов она составляет около 20%, и экономичность для них является очень важным параметром. У представителей среднего класса и премиума на это приходится около 12% и 8% соответственно. Несмотря на большие абсолютные цифры в рублях, для них расход топлива в меньшей степени определяет цену километра пути.

Согласно официальным техническим характеристикам, Passat требует 5,8 л бензина на 100 км. При пробеге 60 000 км за три года и средней цене на бензин 39 руб. получается 136 000 руб. Аппетит двигателя баварской 3-й серии немногим выше, 6,4 л/100 км, при равных условиях за три года набегает уже 150 000 руб. Мотор Camry лишен турбонаддува, при схожей с остальными мощности он имеет больший рабочий объем и, как следствие, расход 7,8 л/100 км, что прибавит 32 500 руб. к результату BMW. Но это все в стерильных условиях сертификационных замеров. В реальности же картина может быть совершенно иной. Например, владелец Volkswagen любит быструю езду, за которую расплачивается лишними 3,5 л топлива на 100 км. За три года в выхлопную трубу улетят дополнительные 82 000 руб. без учета резко возрастающего риска попасть на штрафы.

Еще одна статья расходов — мойки, шины и их сезонная смена. Для моделей одного класса она примерно одинакова. Сюда же стоит отнести и пошлины за регистрацию в госорганах и выдачу номерных знаков. Если мыть автомобиль раз в две недели, за три года на чистоту будет потрачено около 43 000 руб. Комплект зимней резины диаметром 17 дюймов, который как раз и должен прослужить три сезона, обойдется примерно в 36 000 руб. Услуги по «переобувке» прибавят порядка 18 000 руб. Причем нужно учитывать, что BMW оснащается шинами типа runflat, которые при проколе сохраняют форму и позволяют добраться до мастерской без установки запасного колеса. Это удобно, но не бесплатно — цена такой резины и стоимость услуги по ее монтажу выше где-то на 20%, поэтому 16-дюймовые колеса баварца обойдутся почти в такую же сумму, как 17-дюймовые у остальных.

Кому выгодно?

Автомобиль приносит доход, если не используется для зарабатывания денег, только в одном случае — при его продаже. Однако прибыли от этого ждать все равно не следует. Даже если машина еще не покинула ворот дилерского центра, но у нее уже есть владелец, она теряет в цене минимум 10%. Правило такое, что чем она дороже, тем сильнее обесценивается как в абсолютных цифрах, так и в процентном отношении. Например, согласно исследованию стоимости владения легковым транспортом в России, проведенному PwC в 2016-м, представительские модели сохраняют лишь 53% стоимости к концу третьего года владения. В нем же говорится, что средние седаны дешевеют на 29% за тот же период.

Это общая тенденция для сегментов. Но внутри машины тоже по-разному котируются на вторичном рынке в зависимости от надежности, имиджа, репутации, доступности запчастей, выхода обновленных версий и других факторов. Анализ предложений на одной из интернет-площадок по продаже подержанных автомобилей показал, что Passat и Camry дешевеют в одном темпе, в то время как 3-я серия теряет чуть больше.

Теперь самое интересное. Если просуммировать все расходы и из них вычесть остаточную стоимость, итог получится довольно парадоксальный. Самая доступная на момент покупки Camry оказывается через три года дороже не только своего прямого конкурента Passat, но и вхожей в премиум-сегмент баварской «трешки». Когда вначале мы только брали в руки калькулятор, их разделяли 368 000 руб. ●

СТОИМОСТЬ ВЛАДЕНИЯ АВТОМОБИЛЕМ ЗА ТРИ ГОДА И 60 000 КМ (РУБ.)

	VW	BMW	TOYOTA
ЦЕНА	2050000	2150000	1782000
КРЕДИТ (%)	408000	309000	329000
ОСАГО	32946	32946	32946
КАСКО	247000	344000	497000
НАЛОГ	27000	27600	27150
РЕГИСТРАЦИЯ	2500	2500	2500
ТО	65000	60000	80000
ТОПЛИВО	136000	150000	182500
ШИНЫ+МОНТАЖ	54000	53000	54000
МОЙКА	43000	43000	43000
ОСТАТОЧНАЯ СТОИМОСТЬ	1500000	1500000	1300000
ИТОГО БЕЗ УЧЕТА СТОЯНКИ	1565446	1672046	1730096
ИЛИ	26,1 РУБ./КМ	27,9 РУБ./КМ	28,8 РУБ./КМ
БЕЗ КРЕДИТА	1157446	1363046	1401096
ИЛИ	19,3 РУБ./КМ	22,7 РУБ./КМ	23,4 РУБ./КМ

КЭШ ЗАМЕЧАТЕЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ

В биографии любого великого человека есть место деньгам. Но исследовать жизнеописания большинства творческих гениев с точки зрения финансовой составляющей неинтересно. В конце концов все мы что-то покупаем, иногда продаем, пытаемся накопить или занять под невысокий процент, но это не делает нас финансистами. И про большинство великих людей прошлого можно сказать лишь то, что у всех у них либо были деньги, либо их не было. Ученые, поэты, музыканты, художники и политические деятели прошлого получали жалованье, проживали наследственный капитал, продавали свои произведения на открытом рынке, строили собственные дома и проигрывались в карты, но финансовой деятельностью как таковой, целенаправленным приращением капиталов, как правило, не занимались. Но были из этого правила редкие исключения. Эти люди вошли в историю своими полотнами и книгами стихов, географическими открытиями и преобразованиями политических систем. Их бизнес остался в тени. Они занимались финансовыми операциями с разной степенью успешности, но относились к ним в равной мере серьезно, можно даже сказать — профессионально. И если по основной специальности каждый из них давно занял свое историческое место, то их финансовую деятельность еще предстоит по достоинству оценить. Или по крайней мере о ней рассказать.

ВЕНЧУРНЫЙ ИНВЕСТОР РЕМБРАНДТ ХАРМЕНС ВАН РЕЙН

Создатель «Ночного дозора» и «Данаи», написавший в молодости более полусотни заказных и весьма дорогих портретов, работавший по заказу принцев и магистратов, в конце жизни прошел через процедуру личного банкротства. Продажа описанного имущества, поиск активов несостоятельного должника и попытки собрать конкурсную массу заняли три года. Блистательный живописец стал выдающимся банкротом своего времени.

Текст ИВАН КУЗНЕЦОВ

Фото KENWOOD HOUSE, LONDON; OLD MASTERS GALLERY, DRESDEN; ISABELLA STEWART GARDNER MUSEUM; РИА НОВОСТИ; RIJKSMUSEUM, AMSTERDAM; AFP; DIOMEDIA; SELVA/LEEMAGE/AFP; LEEMAGE/AFP

Банкротство старых мастеров

Дело о банкротстве Рембрандта Харменса ван Рейна стало выдающимся процессом для голландской арбитражной практики XVII века. Так, именно дело Рембрандта заставило юристов внести в законодательство положение о том, что сделки по выводу активов, проведенные должником, находящимся в заведомо предбанкротном состоянии, признаются ничтожными. До Рембрандта было лишь представление о том, что так делать нельзя, это казалось настолько само собой разумеющимся, что никому в голову не приходило зафиксировать это на бумаге. И вот в 1656 году слушается дело о банкротстве Рембрандта, который не смог вовремя погасить кредит, взятый несколько лет назад на покупку дома. Выясняется, что ипотечный заемщик Рембрандт перед самым судом попытался переписать купленный в кредит дом на сына Титуса. Амстердамские юристы сделку развернули и заодно восполнили пробел в законодательстве, строжайше запретив подобные фортели.

В банкротстве Рембрандта было еще много интересных нюансов, этому процессу даже посвящены специальные исследования. Так, примечательно, что Рембрандт, с 19 лет профессионально занимавшийся живописью, добился того, чтобы его признали банкротом не как живописца, а как частного предпринимателя, потерпевшего урон «в море и торговле». Для истории искусства это спасло позднего Рембрандта: живописцы-банкроты изгонялись из профессиональной саморегулируемой организации — гильдии Святого Луки. А членство в этой СРО отнюдь не было формальностью: не будучи членом гильдии, невозможно было получить ни одного заказа, за этим хорошо следили.

Избежав в 1656 году запрета на профессию, Рембрандт однако не избежал запрета на торговые операции, то есть писать он мог, но продавать свои работы — нет. И из этого юридического казуса был найден блестящий выход: гражданская жена Рембрандта Хендрикье Стоффелс вместе с упомянутым сыном от первого брака Титусом тут же основали предприятие по реализации работ главы семейства. Причем, так как городской совет Амстердама за несколько лет перед тем сам же отказался регистрировать брак Рембрандта и Хендрикье, они де-юре не считались аффилированными лицами, и предприятие оказалось абсолютно легальным с точки зрения банкротного законодательства.

Каким же был творческий путь Рембрандта к своему банкротству? Каким образом живописец, годами зарабатывавший на портретах десятки тысяч гульденов, умудрился не наскрести к сроку 2 тыс., чтобы рассчитаться с кредиторами?

Соло для флейта

Оставим в стороне пресловутые особенности отношения художника к деньгам. В XVII веке в Голландии просто не было людей, абсолютно чуждых коммерческому духу. Вся голландская жизнь того времени была пропитана торговлей и финансами. Родители Рембрандта вкладывали свободные средства в расширение муко-

мольного производства. Семья его первой жены Саскии — в земельные участки. В определении амстердамского суда 1656 года, признавшего Рембрандта Харменса ван Рейна обанкротившимся из-за потерь «в торговле и на море» и как бы проигнорировавшего его основной художественный бизнес, не все было казуистикой. Рембрандт, родившийся в 1606 году и открывший свою первую мастерскую в 1625-м, в зрелом возрасте, обосновавшись в Амстердаме, действительно вкладывал деньги в морские перевозки.

Первоначально голландским инвесторам, желавшим заработать на море свой процент, предлагалось вкладываться в торговые компании. Голландская Ост-Индская компания, хоть и была образована на пару лет позже британской, стала первой в истории публичной компанией — ее акции можно было купить на Амстердамской бирже и получать дивиденды.

Рембрандт акций Ост-Индской компании покупать не стал — среди его активов, скрупулезно переписанных амстердамскими стряпчими в 1656 году, ценные бумаги не значатся. Если бы он пошел этим путем, возможно, до банкротства бы и не дошло. Цена акций Ост-Индской компании за первые два года ее существования, то есть к концу 1604 года, выросла на 110% и затем стабильно росла на 10–20% в год в течение почти столетия. Но Рембрандт, обанкротившийся на век раньше Голландской Ост-Индской компании, предпочел прямые инвестиции в морские перевозки.

В XVII веке голландские корабелы совершили прорыв: они создали флейт —

Автопортрет в молодости, 1629

грузовой корабль новаторской конструкции и прекрасных мореходных качеств (см. справку). Флейт обеспечил голландскому флоту рекордный спрос со стороны фрахтователей — европейских торговых фирм.

На рынке международного фрахта голландские судовладельцы не были первооткрывателями, но именно они практически стали на нем монополистами к середине XVII века. В 1651 году терпению Англии пришел конец: Оливер Кромвель запретил транспортировку отечественных товаров неанглийскими кораблями. Это были фактически антиголландские санкции. В 1652 году началась первая англо-голландская война, до конца столетия их было еще две. Голландские купцы беднели, спрос на перевозки падал, да и на товары тоже. В стране начался экономический спад. Морские инвестиции Рембрандта не вернулись с войны.

Гульдены на кончике иглы

Второй рынок, на котором Рембрандт пытался инвестировать, он, казалось бы, должен был знать вдоль и поперек, потому что это был рынок произведений искусства. К моменту банкротства в доме на Синт-Антонисбреестраат собралась огромная коллекция картин, офортов, скульптур и немыслимых произведений прикладного искусства: от шлемов до светильников. Владелец оценивал свое собрание в 17 тыс. гульденов. За три года распродаж собрать удалось не более 5 тыс. Опять неудача.

Гравюры ценились невысоко: хотя их тиражи были по современным меркам мизерными — с медной доски можно было получить не более 30–50 качественных оттисков, но все-таки это были тиражи. К тому же в гравировальных мастерских традиционно не слишком были озабочены соблюдением авторских прав художников, и неконтролируемая продажа гравюр, сделанных с других гравюр, была обычным делом. Когда в 1649 году Рембрандту удалось выручить за свой офорт на евангельский сюжет «Подведите ко мне детей» 100 гульденов, эту работу так и стали называть — «лист в 100 гульденов», настолько баснословной была сумма. Да и то сделка была безденежной: Рембрандт обменял свой лист на гравюру прославленного мастера Маркантонио Раймонди с картины Рафаэля, а та гравюра уже оценивалась в 100 гульденов. Котировки Рафаэля на голландском арт-рынке тогда стояли незыблемо, как сейчас цены на Айвазовского.

На море Рембрандта-инвестора постигла неудача по не зависящим от него причинам. Он стал жертвой обстоятельств непреодолимой силы — кто мог повлиять на английские санкции

«Христос во время шторма на море Галилейском», 1633

ВЛАДЫЧИЦА МОРСКАЯ

В середине XVII века голландский торговый флот насчитывал около 16 тыс. кораблей — во всей остальной Европе было еще столько же. В результате даже в Англию, положившую конец безраздельному морскому владычеству Испании в 1588 году, товары из Южной Азии и с Дальнего Востока возили голландские корабли. Балтийская торговля на 70% обеспечивалась голландцами. При этом голландские судовладельцы совмещали транспортный бизнес с посредническим, зарабатывая на перепродаже товаров. Доходило даже до того, что голландцы закупали в Англии сукно, вывозили его на своих кораблях, дообрабатывали его и затем продавали на континенте, соответственно увеличивая норму прибыли.

Основным кораблем голландских торговцев был трехмачтовый флейт. Он имел в среднем длину 40 м и в шесть раз меньшую ширину. Остойчивость такому узкому кораблю обеспечивали поперечные пропорции корпуса, резко расширяющегося книзу. Мачты были высокими, именно на флейтах впервые систематически применялись стеньги — верхние бревна составной мачты, с помощью которых она наращивалась. Парусов флейт нес много, но они стали меньше, что облегчило и ускорило работу с ними. Грузоподъемность флейта составляла в среднем 400 тонн, что было весьма неплохим показателем. И самое главное, этот корабль был полувоенным: его можно было вооружить десятком пушек, и он мог успешно противостоять нападению пиратов. В эпоху, когда торговые компании списывали на пиратов до 75% потерь транстихоокеанской торговли, это было важно.

СИСТЕМА ЦЕННОСТЕЙ:
СЕРЕБРЯНЫЙ ЗОЛОТОЙ

Профессия живописца в отличие от инвестиционной деятельности приносила Рембрандту неплохой доход на протяжении большей части жизни. Еще будучи 27-летним художником, перебравшись в 1632 году из Лейдена в Амстердам, Рембрандт очень быстро стал модным портретистом. Сколько точно платили ему заказчики — неизвестно, но 16 амстердамских военных на написание «Ночного дозора», законченного в 1642 году, скинулись по 100 гульденов, то есть за картину художник получил 1,6 тыс. гульденов. За написанные по заказу принца Фридриха Генриха картины цикла «Жизнь Христа» (семь полотен) Рембрандт получил от 600 до 1 тыс. гульденов за каждую.

Однако, оценивая чистую прибыль художников того времени, необходимо учитывать их высокие производственные расходы. Так, Рембрандт специально подчеркивал в письмах принцу, что потратил на рамы и упаковку картин 44 гульдена. Кроме того, художники XVII века писали очень дорогими красками. Это сейчас надпись на тюбике масляной краски «жженая кость» указывает на цвет и консистенцию — в XVII веке это была действительно пережженная без доступа кислорода и растолченная в порошок кость, причем слоновая. Зеленая краска была толченым малахитом, голубая (ультрамарин) — ляпис-лазурью, привозимой из Афганистана и стоившей больше 100 гульденов за фунт. Другие пигменты представляли собой землю из определенной местности или окислы свинца, меди и серебра.

Кроме того, в эпоху тотального господства фигуративной живописи художникам нужно было писать с чего-то, нужны были образцы, отсюда — необходимость покупать гравюры и картины своих коллег. Известно, что Рембрандт тратил на это сотни гульденов. Нужны были и всякие сосуды, драпировки, оружие и прочие диковины, реалистическое изображение которых затем найдет свое место в античных и библейских сюжетах.

Так что для голландских живописцев эпохи Рембрандта «сработать в ноль», отбив продажей картины понесенные расходы, было не столь уж редким случаем.

Понять, сколько стоят работы Рембрандта сейчас, сложно: их мало в частных собраниях, они редко выставляются на торги. В 2000 году «Портрет пожилой женщины» ушел на Christie's за £19,9 млн ($32,9 млн), в 2009-м «Портрет подбоченившегося мужчины» — за £20,2 млн.

или даже предвидеть их? На арт-рынке Рембрандт действовал активно, пытаясь даже им манипулировать.

Эстамп спроса и предложения

В какой-то момент, поняв, что он сам эмитировал слишком много гравюр, Рембрандт начал их просто скупать с рынка. Кроме того, он скупал и гравюры других художников, пытаясь сократить объем предложения и повысить рыночную стоимость графики. Эта попытка, конечно же, провалилась: для того чтобы манипулировать таким ликвидным рынком, нужно было быть в десятки раз богаче Рембрандта, а скупленные гравюры уничтожать, выводя их из обращения навсегда. Рембрандт же добился только того, что торговцы, видя его интерес, продавали ему листы по завышенным ценам. А когда пришел его черед продавать, оказалось, что рынок все еще перенасыщен и цены низкие. Есть даже версия (никем, впрочем, не доказанная), что, прочитав объявления о готовящейся распродаже коллекции Рембрандта, несколько его собратьев по гильдии Святого Луки выбросили на рынок огромный объем гравюр, снизив текущие ценовые уров-

«Автопортрет с Саскией в образе блудного сына» (Блудный сын в таверне), 1635

Автопортрет в старости, 1665

ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Профессия живописца в отличие от инвестиционной деятельности приносила Рембрандту неплохой доход на протяжении большей части жизни. Еще будучи 27-летним художником, перебравшись в 1632 году из Лейдена в Амстердам, Рембрандт очень быстро стал модным портретистом. Сколько точно платили ему заказчики — неизвестно, но 16 амстердамских военных на написание «Ночного дозора», законченного в 1642 году, скинулись по 100 гульденов, то есть за картину художник получил 1,6 тыс. гульденов. За написанные по заказу принца Фридриха Генриха картины цикла «Жизнь Христа» (семь полотен) Рембрандт получил от 600 до 1 тыс. гульденов за каждую.

Однако, оценивая чистую прибыль художников того времени, необходимо учитывать их высокие производственные расходы. Так, Рембрандт специально подчеркивал в письмах принцу, что потратил на рамы и упаковку картин 44 гульдена. Кроме того, художники XVII века писали очень дорогими красками. Это сейчас надпись на тюбике масляной краски «жженая кость» указывает на цвет и консистенцию — в XVII веке это была действительно пережженная без доступа кислорода и растолченная в порошок кость, причем слоновая. Зеленая краска была толченым малахитом, голубая (ультрамарин) — ляпис-лазурью, привозимой из Афганистана и стоившей больше 100 гульденов за фунт. Другие пигменты представляли собой землю из определенной местности или окислы свинца, меди и серебра.

Кроме того, в эпоху тотального господства фигуративной живописи художникам нужно было писать с чего-то, нужны были образцы, отсюда — необходимость покупать гравюры и картины своих коллег. Известно, что Рембрандт тратил на это сотни гульденов. Нужны были и всякие сосуды, драпировки, оружие и прочие диковины, реалистическое изображение которых затем найдет свое место в античных и библейских сюжетах.

Так что для голландских живописцев эпохи Рембрандта «сработать в ноль», отбив продажей картины понесенные расходы, было не столь уж редким случаем.

Понять, сколько стоят работы Рембрандта сейчас, сложно: их мало в частных собраниях, они редко выставляются на торги. В 2000 году «Портрет пожилой женщины» ушел на Christie's за £19,9 млн ($32,9 млн), в 2009-м «Портрет подбоченившегося мужчины» — за £20,2 млн.

ни, на которых вскорости и были раскуплены банкротные активы. В результате один из эстампов Рафаэля из собрания Рембрандта ушел за 12 гульденов, и это был еще хит; шесть гравюр «северного Рафаэля» Альбрехта Дюрера были проданы за 2,5 гульдена.

Создавая свои гравюры, Рембрандт, сделав несколько оттисков, часто брал в руки иглу и начинал корректировать изображение на доске. Иногда композиция менялась радикально: исчезали фигуры, менялась раскладка светотени. Так, гравюра «Три креста» дошла до наших дней в пяти вариантах (состояниях), причем экземпляров пятого состояния известно всего пять. Злые языки говорили, что таким образом Рембрандт пытался искусственно поднять стоимость оттисков, которые становились уникальными. Но стоимость гравюр Рембрандта это подняло лишь на весьма далеком инвестиционном горизонте. В 2008 году экземпляр гравюры «Три креста» (четвертое состояние) была продана на Christie's за £421,25 тыс. В 1657 году «папка гравюр» из собрания Рембрандта — мелкий опт, без меры, числа и перечисления авторов — ушла с молотка за 36 гульденов.

Нельзя сказать, что инвестиции в искусство были во времена Рембрандта чем-то необычным или заведомо убыточным. Художники его времени не только охотно покупали картины своих собратьев, но и при случае выгодно их перепродавали. Да и самому Рембрандту случалось заключать удачные сделки. Например, однажды он купил картину модного художника Питера Пауля Рубенса «Геро и Леандр» за 450 гульденов и через семь лет продал за 550. Но в целом судьба арт-инвестиций Рембрандта еще раз свидетельствует о непреложности рыночных законов. Рынок в финансовом значении этого слова подразумевает обращение некоего стандартизированного продукта с понятной структурой ценообразования. Произведение искусства таковым продуктом не является. Как писал в книге «Завтрак у Sotheby's», посвященной наблюдениям над законами арт-рынка, британский аукционист со стажем Филип Хук, «причины, по которым одно продается, а другое нет, бывают очень странны и таинственны, но чаще столь грубы и примитивны, что просто оторопь берет».

Реклама

УНИКАЛЕН, КАК НИКТО ДРУГОЙ

Alcantara® — торжество высоких технологий и традиционного итальянского мастерства. Уникальный материал, не имеющий аналогов в мире, произведён в Италии. Это пример высококлассного технического исполнения и ответственного отношения к окружающей среде.

ALCANTARA®
extraordinary every day*

www.alcantara.com
Alcantara® — зарегистрированный товарный знак компании Alcantara S.p.A.**

Официальный дистрибьютер в России: г. Москва, ул. Степана Супруна, д. 9, тел. +7 (495) 798 28 38, info@gorod-a.ru, www.gorod-a.ru

*Уникальность в каждом дне **Алькантара С.п.А.

БОЛЬШЕ ЧЕМ ЛЕГЕНДА

NAVITIMER 46 ММ

БУТИК BREITLING

ПЕТРОВКА 17 СТР.1

МОСКВА

+7 495 621 96 33

Реклама