



СПИСОК ВКЛЮЧЕН

6

**ВЫШЕЛ
ИЗ СПЯЧКИ**
ТРАМП РАЗБУДИЛ
РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ

11

**ДОМ,
КОТОРЫЙ
ПОСТРОИЛ
SWIFT**
УЖЕ ОБЖИВАЕТ
РОССИЙСКАЯ СПФС

20

**ЗОЛОТАЯ
ЛИХОРАДКА**
ИНВЕСТОРЫ ТЕРЯЮТ ВКУС
К РИСКОВЫМ АКТИВАМ

26

**ЧЕРНЫЕ СПИСКИ
БАНКИРОВ**
КАК В НИХ НЕ ПОПАСТЬ,
КАК ИЗ НИХ ВЫБРАТЬСЯ

34

**БРОСИТЬ ВСЕ
И УЕХАТЬ**
СКОЛЬКО ТЕПЕРЬ СТОИТ
ПУТЕВКА НА МОРЕ

36

**КАК ЗАБЫТЬ
О ДЕНЬГАХ**
РАССКАЗАЛА «ДЕНЬГАМ»
ДИАНА АРБЕНИНА

ŠKODA KODIAQ

ВЕРНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ



ŠKODA
SIMPLY CLEVER



ЦЕНА
ОТ 1 339 000 ₽*

У семейного внедорожника ŠKODA KODIAQ есть поводы для гордости. Яркая внешность и уникальный дизайн FULL LED оптики. Высокий интеллект и камера кругового обзора Area View. Превосходная проходимость, динамичность и интеллектуальный полный привод. Виртуальная педаль, синхронизация со смартфоном и высокотехнологичные ассистенты. Приоритеты ŠKODA KODIAQ — гарантировать комфорт и безопасность семье, создавать незабываемые приключения.

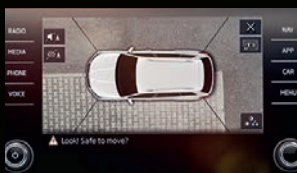
Убедитесь сами во всех салонах официальных дилеров ŠKODA.



FULL LED оптика



Интеллектуальный
полный привод



Камера кругового
обзора



Виртуальная педаль



Высокотехнологичные
ассистенты



3 года гарантии**

* Указана цена на автомобиль ŠKODA KODIAQ с двигателем 1.4 TSI, 125 л. с., МКПП в комплектации Active (Эктив). Дополнительное оборудование, указанное в рекламе, устанавливается за отдельную плату. Area View — система кругового обзора. FULL LED — светодиодная оптика. Реклама.

** На автомобилях ŠKODA KODIAQ, произведенных на территории Российской Федерации и проданных через сеть официальных дилеров ŠKODA начиная с 1 января 2018 г., изготовителем предоставляется гарантия качества на срок 3 (три) года или до достижения автомобилем пробега 100 000 км (в зависимости от того, что наступит ранее), при этом в течение первых 2-х (двух) лет эксплуатации условия предоставления гарантии качества не зависят от пробега.

8-800-555-01-01

SKODA-AUTO.RU

ДЫХАТЕЛЬНАЯ ГИМНАСТИКА



МИХАИЛ МАЛУХИН
выпускающий редактор

Выключаем телевизор. Выходим из соцсетей. Делаем глубокий вдох. Медленный выдох. Закрываем глаза. Отключаем эмоции. Есть только «здесь» и «сейчас»...

Апрель, пожалуй, был тяжелым для всех. Чудовищный пожар «Зимней вишни» и война в Сирии, теракты и санкции, перепалка политиков, скачки валютного курса, паника на рынках — все это стоило больших нервов даже тем, кто не имеет к этим событиям прямого отношения. Чтобы понять, что из происходящего действительно важно, что можно поправить, а что — принять, давайте успокоимся и будем мыслить рационально. Убыток может обернуться прибылью, а прибыль — убытком, говорил Лао-цзы.

Открываем глаза. Дышим ровно. Переворачиваем страницу свежих «Денег», чтобы спокойно во всем разобраться.

В ЭТОМ НОМЕРЕ

ЦЕНА СЛОВ

4

ВЕСЕННЕЕ ОБОСТРЕНИЕ

АПРЕЛЬСКИЙ ВСПЛЕСК ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ СТАЛ УЖЕ ТРАДИЦИЕЙ, КАК И СЦЕНАРИЙ, ПО КОТОРОМУ ОН РАЗВИВАЕТСЯ

ТРЕНД

6

ТРАЕКТОРИЯ РУБЛЯ

РАСШИРЕНИЕ САНКЦИЙ СПРОВОЦИРОВАЛО СИЛЬНЕЙШЕЕ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ОБЕСЦЕНИВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

8

ОБРАЗЦОВЫЙ ПОТЕРПЕВШИЙ

РАБОТАЮТ ЛИ САНКЦИИ США И КАК ОНИ РАБОТАЮТ, ВЫЯСНИТСЯ НА ПРИМЕРЕ «РУСАЛА»

11

ЧЕМ ЗАМЕНИТЬ SWIFT

БАНКОВСКИЙ РЫНОК ПРОСЧИТЫВАЕТ ПОСЛЕДСТВИЯ БЛОКИРОВКИ СИСТЕМЫ

14

БЕГСТВО КАПИТАЛА

РАСШИРЕНИЕ СЕКТОРАЛЬНЫХ САНКЦИЙ США ПРОТИВ РОССИИ ВЫЗВАЛО ОБВАЛ НА РОССИЙСКОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ

16

БАНКИ НЕДООЦЕНИВАЮТ ВАЖНОСТЬ УРОВНЯ СЕРВИСА ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ

РУКОВОДИТЕЛЬ ДИРЕКЦИИ ОБСЛУЖИВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ И ИНВЕСТИЦИОННО-БАНКОВСКИХ ОПЕРАЦИЙ РАЙФАЙЗЕНБАНКА НИКИТА ПАТРАХИН РАССКАЗАЛ «ДЕНЬГАМ», КАК ВЕСТИ БОРЬБУ ЗА КЛИЕНТОВ И ЗАЧЕМ ДИДЖИТАЛИЗАЦИЯ В КОРПОРАТИВНОМ БИЗНЕСЕ

СВОИ ДЕНЬГИ

18

ВАЛ ДИВИДЕНДОВ

РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ ПЛАТЯТ АКЦИОНЕРАМ ВСЕ БОЛЬШЕ

20

ЗАЩИТНОЕ ЗОЛОТО

В АПРЕЛЕ ПРОИЗОШЛИ СУЩЕСТВЕННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В РЕЙТИНГЕ САМЫХ ДОХОДНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

22

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ «ЧАЙНИКОВ»

ИИС ПРИВЛЕК 43 МЛРД ДЛИННЫХ РУБЛЕЙ

24

«СОСТОЯТЕЛЬНЫЕ КЛИЕНТЫ ОЧЕНЬ ЧУВСТВИТЕЛЬНЫ К ИЗМЕНЕНИЮ СРЕДЫ»

О РЕЗУЛЬТАТАХ РАБОТЫ «АЛЬФА PRIVATE», РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКСПАНСИИ, СТРАТЕГИИ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ РАССКАЗАЛА РУКОВОДИТЕЛЬ БЛОКА «УПРАВЛЕНИЕ КРУПНЫМ ЧАСТНЫМ КАПИТАЛОМ» АЛЬФА-БАНКА КАТЕРИНА МИЛЕЕВА

26

КАК НЕ ПОПАСТЬ В СПИСОК БАНКОВСКИХ ОТКАЗНИКОВ

И ВЫБРАТЬСЯ ИЗ НЕГО, ЕСЛИ УЖЕ ПОПАЛ

28

ИМПОРТ ИДЕТ В УТИЛЬ

КАК ПОДОРОЖАЮТ АВТОМОБИЛИ ПОСЛЕ ВВЕДЕНИЯ УТИЛИЗАЦИОННОГО СБОРА

30

КРЫША ДЛЯ ИНВЕСТОРА

СТОИТ ЛИ ВКЛАДЫВАТЬ В ДОРОГОЕ СТОЛИЧНОЕ ЖИЛЬЕ

32

НЕДВИЖИМОСТЬ УСТОЯЛА

ЛОНДОНСКИЙ РЫНОК ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, В КОТОРЫЙ ОХОТНО ИНВЕСТИРУЮТ РОССИЙСКИЕ БИЗНЕСМЕНЫ, ПОКА СТАБИЛЕН

33

ГДЕ «ШЕНГЕН» ЛЕГЧЕ

НАШИХ ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ ВНОВЬ ПОТЯНУЛО В ЕВРОПУ

34

ОТДЫХ НА ПОЗИТИВЕ

ЗА ЛЕТНИЙ ОТПУСК РОССИЯНЕ ГОТОВЫ ДОПЛАТИТЬ

36

«ХУДОЖНИК НЕ ДОЛЖЕН БЫТЬ ГОЛОДНЫМ, ХОЛОДНЫМ И ЖИТЬ НА УЛИЦЕ»

ЧТО СЕГОДНЯ ПРОИСХОДИТ С РОК-КУЛЬТУРОЙ, ЖИВ ЛИ РОК КАК ЭСТЕТИКА, МЫ ПОИНТЕРЕСОВАЛИСЬ У ОДНОЙ ИЗ САМЫХ ЯРКИХ ПРЕДСТАВИТЕЛЬНИЦ ДВИЖЕНИЯ, ЛЕГЕНДАРНОГО ЛИДЕРА ГРУППЫ «НОЧНЫЕ СНАЙПЕРЫ» ДИАНЫ АРБЕНИНОЙ

38

КАРМАННЫЕ ЧАСЫ ЕЩЕ ИДУТ

ТЕПЕРЬ ЭТО — РОСКОШЬ. НО ОНА СТОИТ СВОИХ ДЕНЕГ

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

ВЛАДИМИР ЛАВИЦКИЙ — РУКОВОДИТЕЛЬ
СЛУЖБЫ «ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СИНДИКАТ»

ТАТЬЯНА БОЧКОВА — РЕКЛАМНАЯ СЛУЖБА
ТЕЛ. (495) 797-6996, (495) 926-5262

МИХАИЛ МАЛУХИН — 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,
80141 JOENSUU, ФИНЛЯНДИЯ
ТИРАЖ: 75000. ЦЕНА СВОБОДНАЯ

16+

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: АЛЕКСАНДР МИРИДОНОВ

ВЕСЕННЕЕ ОБОСТРЕНИЕ

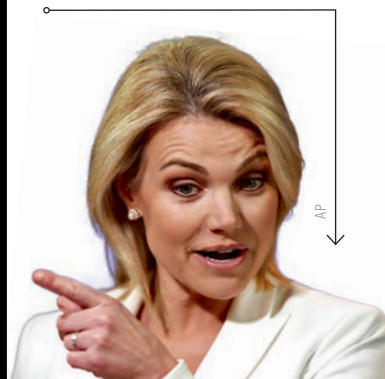
Апрельский всплеск геополитической напряженности стал уже традицией, как и сценарий, по которому он развивается. Центром противостояния второй год подряд является Сирия, где спустя год якобы произошла новая химическая атака. Не дожидаясь расследования, США возложили ответственность на руководство Сирии, заодно и на Россию. Американский президент, как и год назад, пообещал ответить жестко — на этот раз «умными ракетами». Российская сторона предупредила, что уничтожит ракеты и их носители, если возникнет угроза жизни россиян. Удары армады США, Великобритании и Франции, как и год назад, не привели к значительным разрушениям и человеческим жертвам. Впрочем, жесткая политическая риторика произвела впечатление на инвесторов. Они сочли необходимым сократить вложения в рискованные активы. В качестве надежных инвесторы выбрали золото и нефть, предложение которой может снизиться в случае разрастания ближневосточного конфликта. •

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ
ГОСДЕПАРТАМЕНТА США

ХИЗЕР НАУЭРТ

(НА РЕГУЛЯРНОМ БРИФИНГЕ)

«КОНЕЧНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ — 151 РОССИЙСКИЙ РАЗВЕДЧИК ОТПРАВЛЕН ДОМОЙ В МОСКВУ. ЭТО СВИДЕТЕЛЬСТВО ТОГО, НАСКОЛЬКО СЕРЬЕЗНО МИР ВОСПРИНИМАЕТ РОССИЙСКУЮ ГЛОБАЛЬНУЮ КАМПАНИЮ ПО ПОДРЫВУ МЕЖДУНАРОДНОГО МИРА И СТАБИЛЬНОСТИ, УГРОЗЕ СУВЕРЕНИТЕТУ И БЕЗОПАСНОСТИ СТРАН ПО ВСЕМУ МИРУ, ДИСКРЕДИТАЦИИ ЗАПАДНЫХ ИНСТИТУТОВ».



ПРЕЗИДЕНТ США

ДОНАЛД ТРАМП

(В ЗАЯВЛЕНИИ АДМИНИСТРАЦИИ
БЕЛОГО ДОМА)

«Я ДАЛ ИНСТРУКЦИИ ПРЕДСТАВИТЕЛЮ США НА ТОРГОВЫХ ПЕРЕГОВОРАХ РАССМОТРЕТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ВВЕДЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ПОШЛИН НА ИМПОРТИРУЕМУЮ ИЗ КИТАЯ ПРОДУКЦИЮ, ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ КОТОРОЙ СОСТАВЛЯЕТ \$100 МЛРД, И ПОДГОТОВИТЬ СПИСОК ТАКОЙ ПРОДУКЦИИ».

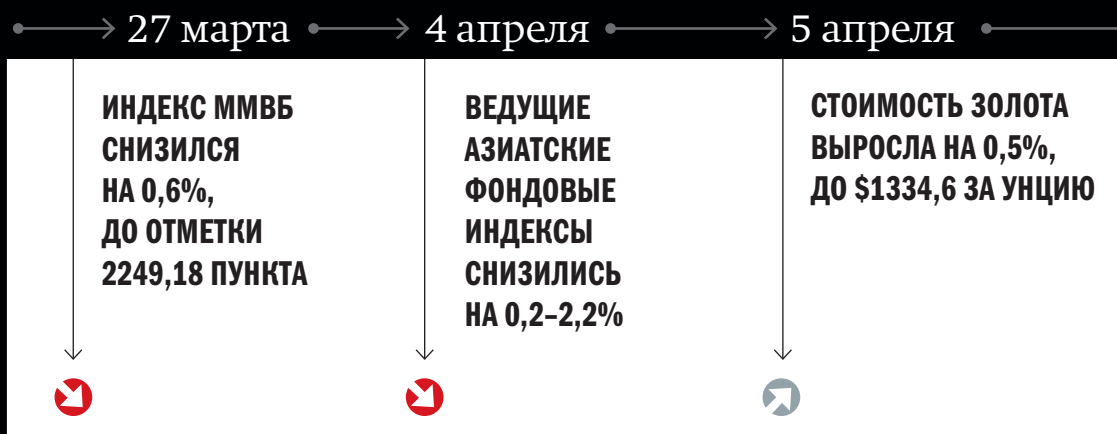


МИНИСТР КОММЕРЦИИ КНР

ВАН ШОУВЭНЬ

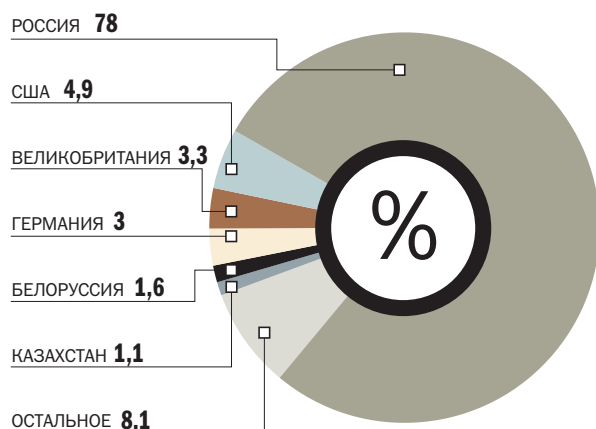
(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ)

«МЫ ТОЛЬКО ЧТО ОБЪЯВИЛИ ОБ ОТВЕТНЫХ МЕРАХ. ОНИ АБСОЛЮТНО ВЗВЕШЕННЫЕ. ВЫ СПРОСИЛИ О ТОРГОВОЙ ВОЙНЕ — КИТАЙ НЕ ХОЧЕТ ТОРГОВОЙ ВОЙНЫ. В ТОРГОВОЙ ВОЙНЕ НЕ БЫВАЕТ ПОБЕДИТЕЛЕЙ, НО МЫ НЕ БОИМСЯ ЭТОЙ ВОЙНЫ. ЕСЛИ КТО-ТО ХОЧЕТ ВОЕВАТЬ С НАМИ, ТО МЫ БУДЕМ ТАМ».



НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ТРАФИКА РОССИЙСКИХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ SWIFT В 2017 ГОДУ

Источник: ассоциация «Россвифт».



SWIFT НАШ!

Система SWIFT, отключением которой продолжают пугать Россию американцы, по большей части обеспечивает внутренние транзакции. По статистике, 78% финансовых сообщений, передаваемых российскими компаниями по этой международной системе, передаются внутри страны.

ТОП-10 КУРОРТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ 2018 ГОДА

Источник: Momondo.



УЖ В ОТПУСК НЕВТЕРПЕЖ

Судя по статистике, россияне не пугают ни инфляция, ни войны. Поверив в возвращение экономической стабильности, многие вновь собираются провести летний отпуск за рубежом. Судя по оценке аналитиков портала Momondo, интерес к отдыху в Сочи у соотечественников падает, тогда как число раскупленных путевок в Турцию и Грецию растет. Наибольший приток туристов наблюдается в Анталии и Салониках.



REUTERS

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КНР
СИ ЦЗИНЬПИН

(НА ЦЕРЕМОНИИ ОТКРЫТИЯ АЗИАТСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФОРУМА В БОАО)

«В ЭТОМ ГОДУ МЫ В ЗНАЧИТЕЛЬНОЙ СТЕПЕНИ ПОНИЗИМ ВВОЗНЫЕ ПОШЛИНЫ НА ИМПОРТНЫЕ АВТОМОБИЛИ, А ТАКЖЕ СБОРЫ НА ДРУГИЕ ТОВАРЫ. МЫ БУДЕМ ТРУДИТЬСЯ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ УВЕЛИЧИТЬ ИМПОРТ КОНКУРЕНТНЫХ ТОВАРОВ, В КОТОРЫХ НУЖДАЕТСЯ НАШ НАРОД».



ПРЕЗИДЕНТ США
ДОНАЛЬД ТРАМП

(НАПИСАЛ В СВОЕМ TWITTER)

«РОССИЯ ОБЕЩАЕТ СБИВАТЬ ЛЮБЫЕ И ВСЕ РАКЕТЫ, ПУЩЕННЫЕ ПО СИРИИ. ГОТОВЬСЯ, РОССИЯ, ПОТОМУ ЧТО ОНИ НА ПОДХОДЕ: ХОРОШИЕ, НОВЫЕ И „УМНЫЕ“! ТЕБЕ НЕ СЛЕДУЕТ БЫТЬ ПАРТНЕРОМ С ЖИВОТНЫМ, УБИВАЮЩИМ ГАЗОМ СВОИХ ЛЮДЕЙ И НАСЛАЖДАЮЩИМСЯ ЭТИМ».

ПРЕЗИДЕНТ США
ДОНАЛЬД ТРАМП

(НАПИСАЛ В СВОЕМ TWITTER)

«НАШИ ОТНОШЕНИЯ С РОССИЕЙ СЕЙЧАС ХУЖЕ, ЧЕМ КОГДА-ЛИБО, ДАЖЕ ЧЕМ ВО ВРЕМЕНА ХОЛОДНОЙ ВОЙНЫ. ОСНОВАНИЙ ДЛЯ ЭТОГО НЕТ. РОССИЯ НУЖДАЕТСЯ В НАШЕЙ ПОМОЩИ СО СВОЕЙ ЭКОНОМИКОЙ, ЭТО БЫЛО БЫ ОЧЕНЬ ПРОСТО СДЕЛАТЬ, И НАМ НУЖНО, ЧТОБЫ ВСЕ СТРАНЫ РАБОТАЛИ ВМЕСТЕ. МОЖЕТ, ПРЕКРАТИТЬ ГОНКУ ВООРУЖЕНИЙ?»



AP

ПОСТПРЕД США ПРИ ООН
НИККИ ХЕЙЛИ

(В ЭФИРЕ КАНАЛА CBS NEWS)

«САНКЦИИ ПРОТИВ РОССИИ НА ПОДХОДЕ. МИНИСТР МНУЧИН ОБЪЯВИТ О НИХ В ПОНЕДЕЛЬНИК, ЕСЛИ ОН ЕЩЕ ЭТОГО НЕ СДЕЛАЛ, И ОНИ БУДУТ НАПРАВЛЕНЫ НА ВСЕ КОМПАНИИ, КОТОРЫЕ РАБОТАЛИ С ТЕХНИЧЕСКИМ ОСНАЩЕНИЕМ, ИМЕВШИМ ОТНОШЕНИЕ К АСАДУ И ПРИМЕНЕНИЮ ХИМИЧЕСКОГО ОРУЖИЯ».



REUTERS

МИНИСТР ФИНАНСОВ США
СТИВЕН МНУЧИН

(В КОМИТЕТЕ ПО АССИГНОВАНИЯМ ПАЛАТЫ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ АМЕРИКАНСКОГО КОНГРЕССА)

«НАМ НУЖНО БЫТЬ ОЧЕНЬ ОСТОРОЖНЫМИ, КОГДА МЫ ВВОДИМ САНКЦИИ. ЭТО ОЧЕНЬ МОЩНЫЙ ИНСТРУМЕНТ. НАМ НУЖНО ПРИМЕНЯТЬ ЕГО ОСТОРОЖНО И ВДУМЧИВО».

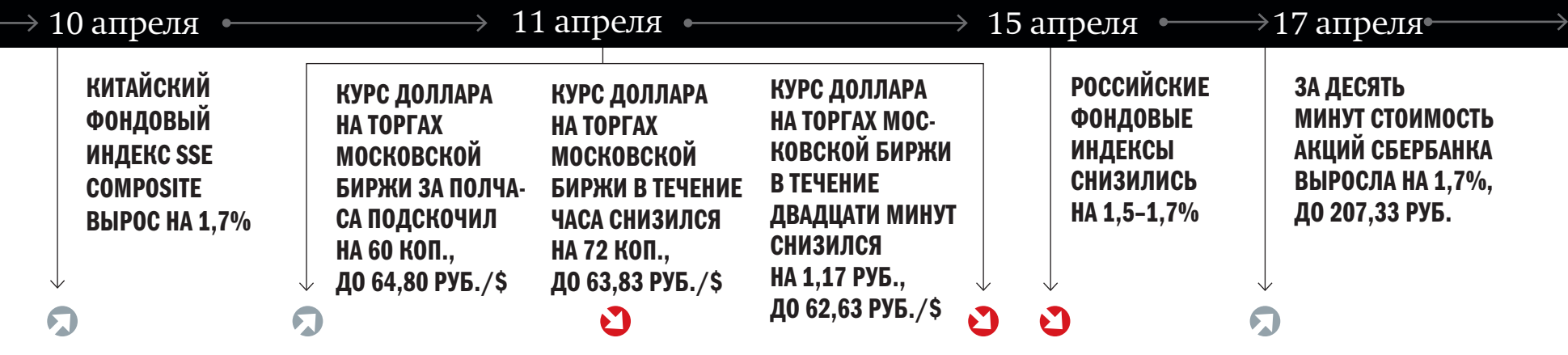


РИС ШЕЛКУНОВ

ГЛАВА СБЕРБАНКА
ГЕРМАН ГРЕФ

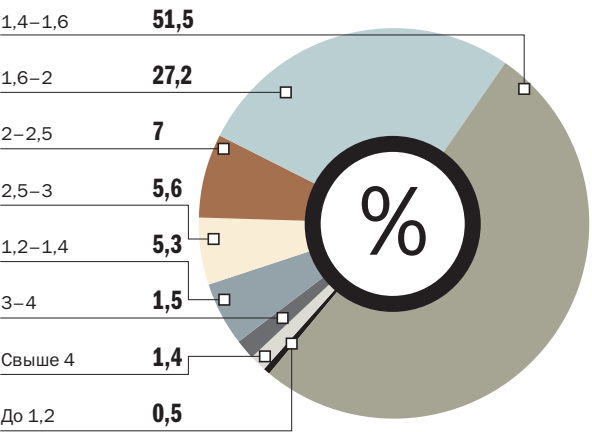
(ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ НАБЛЮДАТЕЛЬНОГО СОВЕТА)

«НАБЛЮДАТЕЛЬНЫЙ СОВЕТ РЕКОМЕНДОВАЛ К ВЫПЛАТЕ СОБРАНИЮ АКЦИОНЕРОВ ДИВИДЕНДЫ В РАЗМЕРЕ 271 МЛРД РУБ., ЧТО СОСТАВЛЯЕТ 12 РУБ. НА ОДНУ ОБЫКНОВЕННУЮ АКЦИЮ И, СООТВЕТСТВЕННО, СТОЛЬКО ЖЕ НА ПРИВИЛЕГИРОВАННУЮ АКЦИЮ. ЭТО УВЕЛИЧЕНИЕ ВЫПЛАТ ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДЫДУЩИМ ГОДОМ РОВНО В ДВА РАЗА».



**ПРОДАЖИ НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В 2017 ГОДУ
ОБЪЕМ ДВИГАТЕЛЯ (Л)**

Источник: «Автостат».

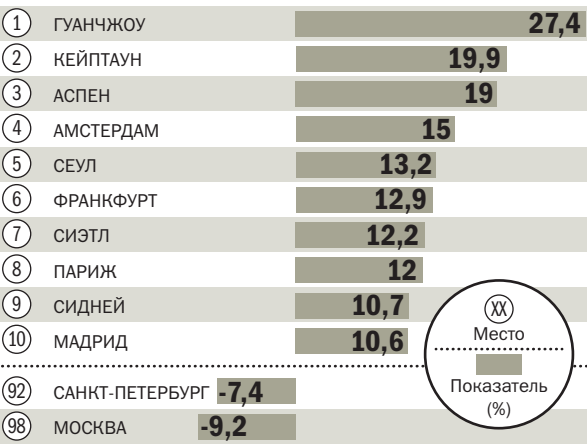


МАШИНЫ ВСЕ ДОРОЖЕ

В начале года практически все автобренды подняли цены — в среднем на 2–5%. И в это незначительное повышение, как считают эксперты, частично были заложены риски роста утилизационного сбора. Однако цены еще будут расти, ведь за каждую малолитражку, ввезенную или собранную в России после 31 марта, автопроизводитель должен отдать государству 33 тыс. руб., за автомобиль с мотором от 1,0 л до 2,0 л — 84 тыс. руб., от 2,0 л до 3,0 л — 126 тыс. руб., от 3,0 л до 3,5 л — 114,6 тыс. руб., свыше 3,5 л — 181,6 тыс. руб., за электромобили — 32,6 тыс. руб.

**РЕЙТИНГ ГОРОДОВ МИРА ПО ДИНАМИКЕ ЦЕН
НА ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ В 2017 ГОДУ**

Данные Knight Frank.



**СДАЕТСЯ
РОССИЙСКОЕ ЖИЛЬЕ**

Недвижимость в китайском Гуанчжоу дорожает самыми высокими темпами в мире, следует из отчета Knight Frank. Прирост составил 27,4% (средняя цена квадратного метра — \$11 тыс.). Гуанчжоу возглавляет рейтинг второй год подряд. Шанхай и Пекин, которые занимали вторую и третью позиции в 2016 году, в прошлом году не попали даже в первую десятку. На втором месте Кейптаун — 19,9%. Город Аспен занял третье место в рейтинге PIRI с ростом цен в 19% в 2017 году. Тем временем квартиры российских двух столиц сдают свои позиции.

КАК ПОДРОЖАЮТ АВТОМОБИЛИ ПОСЛЕ ВВЕДЕНИЯ УТИЛИЗАЦИОННОГО СБОРА, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ИМПОРТ ИДЕТ В УТИЛЬ» НА СТРАНИЦЕ 28.

ПОРА ЛИ ИНВЕСТИРОВАТЬ В ДОРОГОЕ СТОЛИЧНОЕ ЖИЛЬЕ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «КРЫША ДЛЯ ИНВЕСТОРА» НА СТРАНИЦЕ 30.

ТРАЕКТОРИЯ РУБЛЯ

Расширение американских санкций спровоцировало сильнейшее за последние годы обесценивание национальной валюты. Неопределенность и ожидание негативных новостей будут давить на рубль даже несмотря на высокие цены на нефть.



Возможными санкциями, реальными и мнимыми, западные страны пугают уже четыре года. Однако их воздействие на экономику, валютный курс, фондовый рынок пока не выглядит значительным. Санкции негативно влияют не только на тех, против кого они непосредственно направлены, но и на инвесторов, среди которых немало иностранцев. Ухудшать положение своих граждан власти Европы и Америки не заинтересованы. По этой причине в январе Минфин США в очередной раз отказался от идеи ввести санкции в отношении российского суверенного долга.

Новая метла

Каково же было разочарование инвесторов, когда 6 апреля США изменили привычным для рынка правилам и ввели санкции в отношении не государственных, а частных компаний, оправдываясь «разнообразной злонамеренной деятельностью РФ». Рынок воспринял это как сигнал, что теперь под удар может попасть любая российская компания вне зависимости от степени ее связи с государством. Международные инвесторы, обеспокоенные новыми правилами, начали в спешке сокращать вложения в рублевые активы. В результате 9 апреля курс доллара на Московской бирже впервые с ноября 2017 года поднялся выше уровня 60 руб./\$, прибавив за один день более 2 руб., а евро подорожал на 3 руб., преодолев планку в 75 руб./€.

Масла в огонь подлила эскалация политической напряженности вокруг Сирии. Дональд Трамп пригрозил, что за поддержку Дамаска России «придется заплатить большую цену». Возросли опасения инвесторов, что конгрессмены все-таки смогут принять санкции в отношении суверенного долга России. Подобный сценарий крайне негативен для российского рынка, поскольку на иностранных инвесторов приходится третья часть всего размещенного объема ОФЗ — порядка \$36 млрд.

В таких условиях 12 апреля курс доллара впервые с ноября 2016 года поднялся выше уровня 65 руб./\$, курс евро преодолел отметку 80,50 руб./€. Тем самым за неполные три дня валюта подорожала на 7–8 руб. Столь стремительно рубль не обесценивался с января 2016 года, когда на фоне снятия международных санкций с Ирана стоимость нефти впервые с 2004 года опустилась ниже уровня \$30 за баррель, а курс доллара и евро за два дня подскочил на 8 руб. — до 86 руб./\$ и 93,7 руб./€.

ТЕКСТ **Виталий Гайдаев**
ФОТО **РИА Новости**

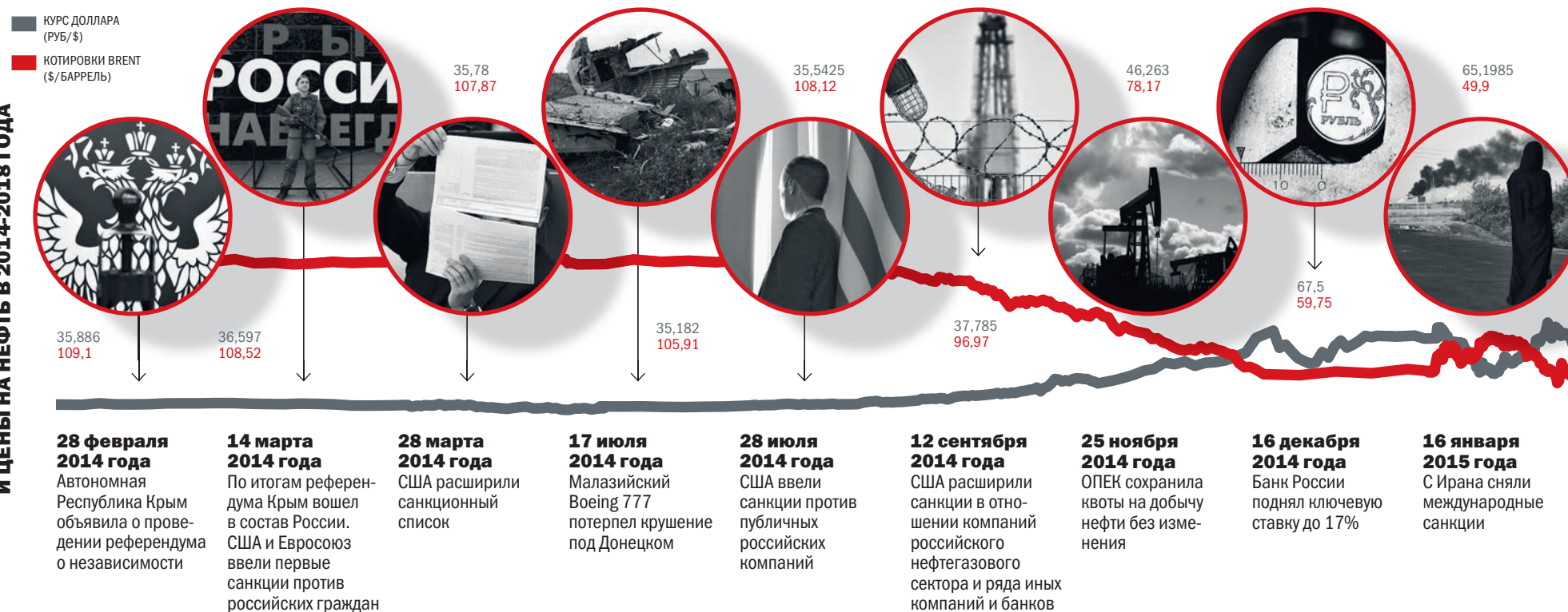
Призрак четырнадцатого года

Частные инвесторы, обеспокоенные стремительным снижением курса рубля, проводили аналогии с 2014 годом. Тогда одним из основных триггеров девальвационного движения тоже были санкции против российского бизнеса. Международные инвесторы тогда активно избавлялись от рублевых активов, что привело к сильному ослаблению рубля. Для сглаживания волатильности ЦБ в первые месяцы противостояния проводил валютные интервенции, но быстро отказался от них — перешел к валютному фондированию банков, затем резко повысил ставку.

«ЦБ не видит рисков для финансовой системы», — заявила глава ЦБ Эльвира Набиуллина на форуме Московской биржи. По ее словам, рынок и экономика к ним адаптируются: инструментарий Банка России позволит ограничить влияние новых санкций на инфляцию.

Спокойствию ЦБ способствуют фундаментально сильные позиции российской экономики в целом и российского рубля в частности. «Проводить аналогии с 2014 годом неуместно, — считает ведущий аналитик Промсвязьбанка Михаил Поддубский. — Тогда мы наблюдали мощное снижение нефтяных котировок и тренд на снижение всей группы emerging markets. Сейчас же превалируют скорее обратные тенденции». По данным Reuters, стоимость российский нефти Urals в середине апреля поднялась выше уровня \$70 за баррель, прибавив за четыре недели почти 15%.

КАК МЕНЯЛИСЬ КУРС ДОЛЛАРА И ЦЕНЫ НА НЕФТЬ В 2014–2018 ГОДА





ТЕРПЕНИЕ И РАЦИОНАЛЬНОСТЬ НА РЫНКЕ ВОЗНАГРАЖДАЮТСЯ

МИХАИЛ ПОДУБСКИЙ

ведущий аналитик Промсвязьбанка

Высоковолатильные дни случаются нечасто. Умение действовать рационально именно в таких ситуациях определяет успех инвестора. Традиционно доход складывается из безрисковых активов (для рублевых это могут быть ОФЗ, для долларовых — treasuries) и премии за риск. Для примера: покупающий безрисковые (в теории) ОФЗ с погашением через один-два года будет сейчас довольствоваться рублевой доходностью примерно в 6–7% и с высокой вероятностью избежит серьезных просадок. Если же он покупает долгосрочные ОФЗ, облигации корпоративных заемщиков либо уходит в акции, его риски увеличиваются, в то время как доходность упомянутых инструментов в долгосрочном периоде должна заметно возрасти. К примеру, вложения в российские акции за последние пять лет приносили в среднем около 14% годовых, за девять — 24%, а в кризисном 2008 году привели к убыткам в 67%.

Большинство участников рынка еще пытаются заработать за счет спекулятивных операций, покупая актив, который, по их мнению, рынок оценивает неверно. В большинстве случаев частный инвестор проигрывает, не имея шансов переиграть рынок.

Что может иметь смысл для частного инвестора, так это заранее определиться с условиями для перераспределения пропорции между защитными и рискованными активами в своем портфеле. Например, возьмем инвестора, рублевая часть портфеля которого большую часть времени поделена в соотношении 50:50 между акциями крупных российских компаний и гособлигациями РФ. Коррекции на фондовом рынке — явление достаточно регулярное. За последние пять лет индекс Московской биржи демонстрировал семь коррекционных фаз в диапазоне от 10% до 20%, которые могли использоваться инвесторами для получения дополнительной прибыли. Если наш гипотетический инвестор при снижении рынка акций на 10–15% увеличивает соотношение акций в портфеле с 40–50% до 60–70% и не реагирует на эмоциональный новостной поток, через некоторое время он будет вознагражден дополнительной доходностью.

Пока обострение отношений между США и Россией идет только на пользу российскому бюджету, поскольку привело к росту рублевой цены на нефть, а именно данный показатель определяет уровень нефтегазовых доходов госбюджета. По оценкам «Денег», средняя рублевая цена Urals поднялась в апреле выше уровня 3,9 тыс. руб. за баррель, прибавив за месяц более 10%. Это почти на 40% больше величины, заложенной в бюджет (2,825 тыс. руб. за баррель).

Впрочем, быстрого восстановления курса рубля на рынке пока не ждут. По

словам аналитика по стратегическим исследованиям развивающихся рынков Julius Baer Хайнца Рюттимана, прежде необходимо дождаться реакции российского правительства на новый виток секционного противостояния. «Россия находится в позиции, когда ей трудно идти на обострение, поскольку у нее нет рычагов давления на США. Важным фактором также будет являться реакция Европы на новые санкции (как политиков, так и бизнеса)», — отмечает господин Рюттиман. Предположить, что дальней-

шего ухудшения геополитики происходить не будет, сложно, но даже в этом случае у рубля не будет шансов вернуться к среднесрочным минимумам по курсу доллара. «Неопределенность и ожидание негативных новостей приведут к отсутствию интереса к рублевым активам. Текущая премия рубля недостаточно высока, чтобы покрыть доходностью его ослабление в случае очередной порции западных санкций», — считает начальник аналитического управления банка «Зенит» Владимир Евстифеев. ●



ОБРАЗЦОВЫЙ ПОТЕРПЕВШИЙ

РАБОТАЮТ ЛИ САНКЦИИ США И КАК ОНИ РАБОТАЮТ, ВЫЯСНИТСЯ НА ПРИМЕРЕ «РУСАЛА»

Расширение Минфином США санкционного списка OFAC, в который впервые попали не только государственные, но и частные компании, выглядит как острый экономический эксперимент. В центре происходящего — группа «Русал» и ее крупнейший владелец Олег Дерипаска. По событиям вокруг «Русала» можно прогнозировать, в какой степени уязвим в отношении санкций крупный российский бизнес и что он может им противопоставить.



Появление 6 апреля дополнений к SDN Lists, санкционным спискам подразделения OFAC Министерства финансов США, было достаточно неожиданным и по форме, и по содержанию. Последним событием в этой сфере была январская публикация США «кремлевского списка» — из него в принципе не следовало ничего, кроме того, что под новые санкции весной 2018 года может попасть любой крупный предприниматель из России. Впрочем, списки 6 февраля, в которых упомянуты 24 человека (из них семь предпринимателей), отличались от предыдущих версий санкций. С одной стороны, в основном это «техническое» расширение. Например, нефтяная компания «Сургутнефтегаз» в санкционных списках ранее фигурировала, а ее глава Владимир Богданов — нет. Теперь эта «несправедливость» исправлена. Впрочем, главное отличие — новая конструкция санкций OFAC вокруг Олега Дерипаски и компаний под его контролем: «Русала», En+ и ГАЗа, агрохолдингов и ряда других структур.

Если в отношении всех других фигур и компаний действуют так или иначе «стандартные» санкции — ограничения на кредитование и сделки, заморозка счетов в США, если они есть, невозможность въезда в США, в наиболее жесткой форме все это реализовано на примере бан-

ковской группы «Россия», а в наиболее расплывчатой и мягкой в отношении Сбербанка и «Газпрома», — то санкции против «Русала», En+ и ГАЗа дополнены несколькими положениями, изложенными в «генеральных лицензиях» OFAC №12 и №13, а также опубликованными OFAC разъяснениями о том, как применяются санкции в отношении именно этих компаний. Это запрет для резидентов США владеть долями в этих компаниях, осуществлять с ними коммерческие сделки и вообще действовать к их выгоде. Правила распространяются на все дочерние и аффилированные компании этих трех АО — до 7 мая все американские резиденты должны продать свои акции в «Русале» и двух других структурах кому угодно за пределами США, но не Олегу Дерипаске и его структурам (об этом следует отчитаться перед Минфином США), закрыть все коммерческие отношения и вообще прекратить любое сотрудничество. Наконец, лица и компании, которые хоть до 7 мая, хоть после этой даты продолжают сотрудничество с «Русалом», En+ и Дерипаской, могут также быть объявлены субъектом санкций США, даже будучи нерезидентом США: решение об этом будет принимать тот же OFAC.

Последняя версия санкций распространяется преимущественно на активы Олега Дерипаски и Виктора Вексельберга, с которыми в ряде компаний они партнерствуют. Впрочем, связка «Русал» — Дерипаска явно избрана США моделью для отработки санкций в их «иранско-корейской» версии. Если санкции США 2014–2017 годов в основном действовали на российских физлиц и компании по принципу заморозки (не ставя целью разрушение существующего бизнеса, а лишь ограничение на его развитие), то версия 6 апреля в части «Русала» — это активные санкции, ранее применявшиеся лишь в блокаде Ирана и КНДР. Впрочем, если с 1980-х годов неоднократно показано, что санкции в отношении государств не в состоянии их разрушить, то в отношении крупных публичных компаний таких экспериментов пока не проводилось — собственно, на судьбе «Русала» выяснится, разрушится ли компания под таким давлением и сможет ли государство в России этому противостоять.

О причинах, почему именно Олег Дерипаска стал мишенью для отработки технологии, особенно размышлять не приходится. С одной стороны, санкции против «Русала» — это, с точки зрения США, вполне законное сочетание «нака-



ТЕКСТ **Дмитрий Бутрин**
ФОТО **DPA/TASS,**
Евгений Павленко,
Василий Шапошников



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Связка «Русал»—Дерипаска явно избрана США моделью для отработки санкций в их «иранско-корейской» версии

зания виновных» в России с глобальным протекционизмом: «Русал» — мировой лидер рынка алюминия, на котором с ним конкурируют в том числе китайские, канадские и американские компании. США и Китай именно сейчас имеют торговые споры, в том числе касающиеся алюминия. В общем, было бы странно, если бы администрация президента США Дональда Трампа упустила возможность объединить приятное с полезным. С другой стороны,

история «противостояния» Олега Дерипаски и США, блокирующих ему любую возможность въезда на территорию страны как минимум в последнее десятилетие, в Вашингтоне явно всем надоела. Совладельца «Русала» в американских властных структурах явно считают связанным с оргпреступностью, а его непрекращающиеся рациональные и нерациональные попытки по всем официальным и неофициальным каналам что-то с этим сделать, давно вошли в ле-

генды Капитолийского холма: их в Вашингтоне знают все. Неудивительно, что при возможности там хотят эту историю прекратить, ситуацией воспользовавшись. Наконец, «Русал», компания мирового масштаба, крупный экспортер, активно кредитующийся и в западных, и в российских госбанках, но при этом не являющийся частью «центрального ядра» российской госэкономики — идеальный объект, чтобы отработать на нем технологии разрушения.

Первые две недели существования «Русала» в новых условиях продемонстрировали: в отличие от суверенных государств частная компания не в состоянии легко противостоять крупнейшей экономике мира. Если банковский бизнес группы «Россия» вполне мог позволить себе замкнуться в пределах РФ, то «Русал» как экспортер позволить себе этого не может: объемы потребления его внутри страны слишком ограничены. На внешних рынках уже за две не-

Реклама. ООО «ТАМИ и КО», ОГРН 1037727018449, адрес местонахождения: 141400, Московская обл., г. Химки, ул. Репина, д.34. Флагманский салон: Москва, Тверская ул., д.6, стр.1, +7 495 7 440 300

HENDERSON

Лучшие решения
для безупречного стиля

Гарик Мартirosян,
телеведущий, шоумен, продюсер

HENDERSON.RU | 8 800 333 57 75



С 25.04.2018 по 26.05.2018 особый комплимент для читателей журнала «Коммерсантъ Деньги». Предъявите штрих-код на кассе в салоне HENDERSON или введите промокод moneygift при оформлении заказа на henderson.ru и получите скидку 15%.



ВАСИЛИЙ ШАПОШНИКОВ

дели выяснилось, что работать более чем сложно. Ключевым индикатором происходящего могут служить торги акциями «Русала» на бирже Гонконга: несмотря на то что китайский капитал является наиболее вероятным внешним покупателем акций «Русала» в случае перехода прав собственности в компании, капитализация алюминиевого холдинга в Гонконге снизилась с 6 апреля не менее чем в восемь раз и продолжает падать. То есть продать «Русал» вряд ли удастся кому-либо, если в этом не будет принимать участие Россия в качестве госструктуры — пока вторичные санкции США для потенциальных партнеров выглядят страшнее, чем все возможные выгоды.

Вторая проблема — это логистика экспорта. С формальной точки зрения санкции запрещают «Русалу» экспортировать алюминий и прочую продукцию в США и куда-либо еще, и это, по разным оценкам, до 20% мирового сбыта компании. Однако «Русалу» уже в середине апреля пришлось просить своих контрагентов в мире перейти в евро с расчетов в долларах США (обычная практика расчетов в долларах через корсчета в банках США для «Русала» — закрытый вариант). На прошедшей неделе о проблемах со сделками по металлу «Русала» неофициально объявили компании Японии (и, возможно, Южной Кореи — пока подтверждений последнему нет), а также трейдинговый партнер «Русала» компания Glencore. Лондонская биржа LSE сообщила о приостановке котировок алюминия из России на своей площадке (это, отметим, разрушает ряд финансовых схем, использующихся в работе с «Русалом»).

«Быстрое» решение государства в поддержку бизнеса Дерипаски может быть именно финансовым участием в спасении компании, скорее всего — через госбанки

Наконец, в середине апреля об отказе от перевозок в пользу структур «Русала» объявил мировой шипинговый холдинг Maersk. Последнее — очень болезненный удар: дело в том, что судоводные контейнерные линии для группы «Русала» — это не столько экспорт, сколько способ существования. Глинозем и бокситы для российских предприятий «Русала» поставляются морем, и любые перебои в поставках сырья в Россию ставят под вопрос не часть бизнеса компании, а всю ее целиком.

С финансовой точки зрения ситуация пока полностью не определилась. «Русал» — крупный заемщик Сбербанка, причем деньги компания занимала не столько на текущую деятельность, сколько на покупку пакета акций в «Норильском никеле», где Олег Дерипаска уже не один год борется за контроль с фактическим владельцем группы Владимиром Потаниным. Санкции как нельзя некстати для Дерипаски были

наложены именно в тот момент, когда разгорелся очередной этап этой войны. Впрочем, даже за пределами этого долга (в 2008 году он составлял \$4,5 млрд, то есть сопоставимо с состояниями участвующих в этом конфликте) ситуация с финансами «Русала», видимо, будет очень напряженной — в одночасье погасить или реструктурировать долг компания просто не в состоянии, на рынке же многие уверены в том, что без внешней помощи это просто невозможно.

Это именно то, чего ждут от правительства РФ наблюдатели, — единственное «быстрое» решение государства в поддержку бизнеса Дерипаски может быть именно финансовым участием в спасении компании, скорее всего — через госбанки. Однако пока все комментарии Минфина, Минпромторга и правительства по этому вопросу сводились к тому, что ни «Русал», ни Олег Дерипаска к ним за помощью не обращались, а в случае обращения по-

лучат поддержку, скорее сводящуюся к мерам по сохранению занятости на предприятиях «Русала», возможно, налоговые послабления, но не более того, во всяком случае, готовности к чему-то большему не звучало.

Возможно, это лишь особенность момента. И в Минфине, и в Минпромторге, очевидно, хорошо осознают, что дело не в Олеге Дерипаске и «Русале», а в выборе принципиальной схемы поддержки отраслей и компаний на случай дальнейшего расширения санкций. В сущности, пока любая системная помощь «Русалу», у которого на внутренний рынок приходится лишь не более четверти поставок, выглядит как вариант полной или частичной, косвенной или прямой, но национализации алюминиевого холдинга. «Русал», положим, вполне возможно национализировать — но это немасштабируемая схема, поскольку при расширении санкций США национализировать значительную часть оставшегося частного экспортирующего бизнеса РФ не то чтобы невозможно — это, по существу, поменяет (под давлением США) характер российской экономики, вернув ее в состояние времен госплана. Парадоксально, но в России достаточно людей, страстно желающих именно такой «реставрации СССР» в экономическом плане, да и сам Олег Дерипаска неоднократно в частных заявлениях говорил о себе как об умеренном стороннике более советских, чем сейчас, порядков.

Будет показательно, если в простого советского служащего миллиардер и владелец одного из самых масштабных и сложных бизнесов мирового значения Олег Дерипаска превратится не по просьбе Родины, а под давлением из-за океана. Пока все именно к тому и идет. Развитие событий в мае—июне покажет, будет ли далее ситуация развиваться в катастрофическом ключе или все же стабилизируется на минимуме капитализации «Русала». Немалое значение в этом плане имеет позиция не США, а Евросоюза и Великобритании. Прежние раунды санкций между странами были скоординированы, но допсанкций ЕС после 6 апреля и специфических «антиолигархических» санкций Великобритании, которых на рынке ожидают постоянно, пока не последовало — между тем для этого достаточно по крайней мере поводов. Возможно, что включение в процесс Лондона и Брюсселя станет для «Русала» последней каплей — в этом случае шансы на то, что компания сможет сохраниться как международная, стремительно сократятся. ●

ЧЕМ ЗАМЕНИТЬ SWIFT

БАНКОВСКИЙ РЫНОК ПРОСЧИТЫВАЕТ ПОСЛЕДСТВИЯ БЛОКИРОВКИ СИСТЕМЫ



В пятницу, 13 апреля, «Ростех» официально присоединился к системе передачи финансовых сообщений ЦБ РФ — российскому аналогу SWIFT, блокировкой которой западные лидеры пугают Россию. Это произошло после включения в американский санкционный список «Рособоронэкспорта» (входит в «Ростех»). Ранее объявили об успешном тестировании российской системы Газпромбанк и «Роснефть». Сможет ли российский бизнес обойтись без SWIFT, попытались разобраться «Деньги».

Пока российская система обеспечивает трафик финансовых сообщений лишь внутри страны. Гарантировать доступ к счетам в зарубежных банках российским регуляторам за четыре года с момента введения санкций все еще не удалось. Из этой ситуации банки пока нашли только один выход — подключить прямые каналы связи с крупнейшими иностранными банками. Но работать такая схема будет лишь до тех пор, пока этого хотят сами иностранцы. ЦБ делает ставку на блокчейн, но эта технология до замены SWIFT пока не доросла, считают эксперты.

Кому он нужен

Каждый новый санкционный эпизод дает основания опасаться отключения России от SWIFT. Британские СМИ называли эту меру как одну из возможных в качестве санкций из-за дела Сергея Скрипаля. Российские финансисты в очередной раз напряглись. И небезосновательно — без SWIFT нашу банковскую систему пока представить сложно. Она обеспечивает передачу финансовых сообщений между банками всего мира (11 тыс. финансовых институтов более чем в 200 странах). Распечатки из системы в ряде случаев принимаются судами как единственные доказательства совершения переводов.

Вопреки распространенному заблуждению SWIFT не является платежной системой и в связи с этим не удерживает деньги банков и не управляет их счетами. Упрощенно схему ее работы можно описать так. Банку А необходимо зачислить клиенту банка Б определенную сумму. Он направляет платежное распоряжение в SWIFT. Система автоматически подбирает банк-посредник В, где есть счета обоих банков, выстраивает цепочку расчетов для всех участников и передает между ними сообщения о том, кому и куда нужно зачислить средства. Помимо сообщений о межбанковских и клиентских платежах через систему также передаются сообщения об операциях с ценными бумагами, операциях на финансовых рынках и т. д.

Сама SWIFT старательно избегает роли рычага для политического давления. В этом ей помогает форма кооперации, при которой система не принадлежит конкретной стране — ее акции распределены между участниками соразмерно их трафику. В то же время абстрагироваться от политики SWIFT удастся лишь до тех пор, пока решение о блокировке SWIFT в какой-либо стране не ратифицируют власти Бельгии, где расположена ее штаб-квартира. «Думаю, SWIFT будет противостоять блокировке страны-участника лишь до тех пор, пока она представляет экономический интерес», — рассуждает глава НП «Национальный платежный совет» Алма Обаева. — Хорошо, что наш трафик пока удерживается на значимом уровне,

но все более жесткие новые санкции напрямую влияют на количество сделок санкционных банков и компаний, что приведет к снижению нашей привлекательности для системы».

Как это бывает

15 марта 2012 года SWIFT распространила сообщение об «экстраординарном и беспрецедентном» для себя шаге — отключении 14 иранских банков — и уже через день реализовала обещанное. Пять лет спустя, в марте 2017 года, SWIFT, подчиняясь решению ООН, отключила банки КНДР. Если этот риск реализуется и в России, банки не смогут проводить с зарубежными партнерами любые операции по снятию и зачислению денег — как межбанковские, так и клиентские. Все потому, что они попросту не смогут передать им такое распоряжение. «Отключение российских банков от SWIFT чревато последствиями для узкого круга физлиц, — считает управляющий директор розничных продуктов Абсолют-банка Антон Павлов. — К примеру, в зоне риска находятся россияне, имеющие ипотечные кредиты за рубежом: риск задержки перевода платежей в момент отключения SWIFT может привести к образованию просрочек по кредиту». Также в зоне риска находятся иностранные налоговые резиденты, юридические лица, имеющие обязательства в валюте перед иностранными банками или контрагентами, добавляет он. А это уже намного серьезнее.

С такой проблемой столкнулись в августе 2017 года попавшие под самые жесткие санкции США РНКБ и Темп-банк. Правда, их заблокировала не SWIFT, а поставщик программного обеспечения — британская компания Finastra. «Банк может заменить поставщика и снова работать в системе, так что это лишь вопрос инвестиций», — поясняет источник «Денег», близкий к ассоциации «Россвифт». В случае отключения от системы по решению SWIFT банкам придется искать другие каналы. В неофициальной беседе банкиры уповают на централизованное решение финансовых регуляторов, но даже спустя четыре года с введения первых антироссийских санкций его все еще нет.

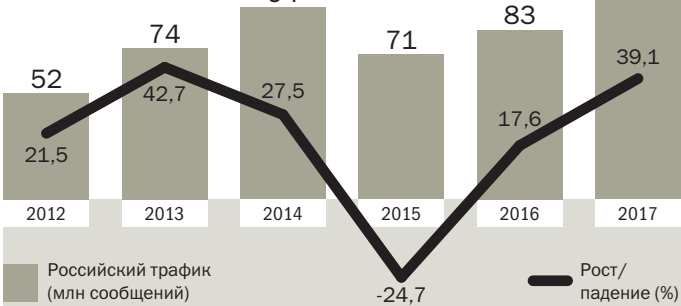
Только для своих

В 2014 году перед российским ЦБ встала задача лишить международные платежные системы Visa и MasterCard «рубильника» для отключения российских бан-

ТЕКСТ **Ольга Шестопал**
ФОТО **Reuters**

ДИНАМИКА РОССИЙСКОГО ТРАФИКА В SWIFT

Источник: ассоциация «Россвифт».



СТРУКТУРА ТРАФИКА SWIFT В 2017 ГОДУ

Источник: ассоциация «Россвифт».



ков. Она была реализована через поспешно созданную «дочку» ЦБ — Национальную систему платежных карт (НСПК). Международные компании законодательно обязали передать процессинг внутренних операций по их картам в НСПК. Аналогичный проект разрабатывался и для SWIFT — ЦБ начал переговоры со SWIFT и ассоциацией «Россвифт» о локализации системы в России. Однако попытки не увенчались успехом, а уже к концу 2014 года альтернативная система передачи финансовых сообщений (СПФС) появилась в ЦБ. С 1 июля 2015 года система завершила тестовый режим работы и стала платной. С 15 марта текущего года снизила тарифы, взяв теперь в штатном режиме 0,8–1 руб. за сообщение.

Низкая стоимость услуги в данном случае соответствует пока не самым широким возможностям системы. «СПФС не работает в ночное время (с девяти вечера до семи утра) и по праздничным и выходным дням, не позволяет отправлять массовые реестры в составе одного сообщения, имеет достаточно жесткие требования по безопасности, включая отечественную криптографию», — поясняет замгендиректора ГК «Программный продукт» Тимур Аитов. Охват системой банковского рынка пока ограничен. Всего в списке на 1

апреля 2018 года — 403 игрока, 59 из которых — региональные отделения Сбербанка. Ряд крупных банков из российского топ-20 по активам там пока отсутствуют. В некоторых банках, что в список входят, «Деньгам» признались, что не используют систему в ежедневной работе, сохраняя канал в резерве. У других банков трафик есть, но он незначителен. «Полагаем, что привлекательность использования канала СПФС повысится в связи с уменьшением тарифов и при реализации возможности передачи не только финсообщений, но и нефинансовых документов, например подтверждений по межбанковским сделкам, — комментируют в Альфа-банке. — По нашему мнению, возможность использования этого сервиса для документооборота с банками СНГ вызовет дополнительный интерес к СПФС».

В качестве преимуществ СПФС наряду с невысокой стоимостью, в частности, в ВТБ называют защищенность от внешних факторов. «Обмен данными по СПФС регулируется законодательством РФ и прямо не связан с влиянием внешнего международного воздействия», — поясняет операционный директор банка «Открытие» Светлана Савинова. Однако, как добавляют в Альфа-банке, минус в этом же: использование СПФС ограничено кредитными ор-

ганизациями — участниками платежной системы Банка России, поэтому в настоящее время СПФС не является альтернативой SWIFT для обмена финансовыми сообщениями с банками ближнего и дальнего зарубежья. Хотя законодательных препятствий к подключению иностранных банков к СПФС нет, но пока ни один из них с СПФС не сотрудничает и будет ли вообще — неясно.

В 2015 году в Министерстве финансов упоминали возможность объединения аналогов SWIFT отдельных стран в рамках БРИКС, потом создание такого аналога сочли несрочным, и география проекта переместилась в страны ЕАЭС, но и здесь видимых подвижек нет. По мнению собеседников «Денег», загвоздка — в криптографической защите. «Сложно создать унифицированные для всех стран-участниц криптографические ключи без ущерба для безопасности системы», — поясняет Алма Обаева.

В феврале первый зампред ЦБ Ольга Скоробогатова заявляла, что ЦБ совместно с регуляторами других стран планирует создать такую систему теперь уже на основе блокчейна (технология распределенных реестров), не уточнив, впрочем, сроки реализации проекта. Все это в конечном счете сводится к тому, что, если SWIFT переста-

ДБО, CIPS И ПРОЧИЙ БЛОКЧЕЙН

На вопрос, чем можно заменить SWIFT, банкиры отвечают не более охотно, чем регуляторы. «Не задавайте этот вопрос никому. Ответить на него — значит не то что палец, это целую руку волку в пасть положить», — предостерегает один из топ-менеджеров крупного банка. Впрочем, кое-кто более открыт. Так, в банке «Открытие» поставлены системы дистанционного банковского обслуживания (ДБО) основных зарубежных банков-корреспондентов. Аналогичным подходом пользуются в Альфа-банке и Росбанке. По мнению главного экономиста «ПФ Капитала» Евгения Надоршина, это самая простая альтернатива SWIFT. И, по словам банкиров, почти бесплатная. «Благодаря наличию лоро- и ностро-счетов с западными банками блокировка SWIFT не является непреодолимым препятствием для внешних платежей: владелец счета от-

дает распоряжение о списании с его счета в банке-корреспонденте определенной суммы и зачислении ее на счет контрагента, — поясняет он. — Разница состоит в скорости проведения платежей и их суммах». Фактически это ручной режим проведения операций, неудобный и трудозатратный, признают банкиры, но он есть, и это уже хорошо. Между тем существующие глобальные альтернативы едва ли смогут решить эту проблему в силу своей специфики или той же угрозы санкций. Речь идет о платежных системах других стран, производящих валовые расчеты в режиме реального времени (RTGS) как минимум между банками одной страны. Например, в России это система БЭСП (банковских электронных срочных платежей). По экспертным оценкам, через нее идет больше половины внутренних переводов, но ЦБ показатели БЭСП не раскрывает с 2015 года. В Великобритании — система CHAPS (для коммерческих и частных переводов «день в день»). Она, хотя и обладает внушительным списком крупных международных банков-

участников, работает на основе SWIFT. В США эту роль выполняет система FedWire, принадлежащая ФРС США, но она работает в основном на внутренний трафик, тогда как международные платежи идут через систему CHIPS. Это крупнейшая частная долларовая клиринговая система в мире, ежедневный трафик которой составляет \$1,5 трлн. На 21 февраля она объединяла 47 участников — крупнейших международных банков. В Евросоюзе под эгидой ЕЦБ работает система Target II, объединяющая 25 центробанков Евросоюза, а также ЦБ Болгарии, Хорватии, Дании, Польши и Румынии. Общий объем транзакций через эту систему составляет 342 тыс. сообщений на €1,7 трлн. Она предусматривает два типа подключения — как через SWIFT, так и через интернет. Стоимость услуг системы — €150 в месяц и €0,8 за одну транзакцию или €0,125–0,6 за каждое сообщение в зависимости от объема трафика. Согласно опубликованному в конце февраля докладу исследовательской службы Конгресса США об иранских санкциях, именно через Target II некоторые иранские

банки могли проводить электронные транзакции с ЕЦБ уже после блокировки SWIFT. Впрочем, все перечисленные системы подконтрольны властям США и Великобритании, наиболее агрессивно ведущих себя на политической арене по отношению к России, поэтому всерьез рассматривать их как альтернативу SWIFT в настоящее время бессмысленно. По мнению управляющего директора по розничным продуктам Абсолют-банка Антона Павлова, заменой SWIFT мог бы стать китайский аналог — CIPS. Эта система запущена в 2015 году. По состоянию на март 2018 года к ней подключено 695 банков, в том числе ВТБ и Транскапиталбанк, а также HSBC, Citi и другие китайские «дочки» западных банков. Но сама по себе система предназначена для расчетов в юанях, а в схеме ее работы, раскрытой на сайте Deutsche Bank (является прямым участником системы), в части трансграничных операций задействован SWIFT. Будет ли российским банкам предоставлен какой-то иной канал в случае блокировки SWIFT, судить рано. Да и захо-

чет ли сама китайская система, в числе прямых участников которой крупные западные банки, играть роль канала для обхода заблокированной SWIFT — большой вопрос. На момент подписания номера в CIPS «Деньгам» пока не предоставили комментарии. Еще одна платежная система, объединяющая пять стран Латинской Америки — Эквадор, Венесуэлу, Никарагуа, Боливию и Кубу, работает с единой виртуальной валютой, принятой этими странами, — Sucre. К этой системе, по сообщениям ряда СМИ, подключился Иран сразу после блокировки SWIFT. Впрочем, официальных подтверждений тому не было. При этом у системы есть важная особенность — она предусматривает проведение расчетов один раз в полгода методом взаимозачета, в целях поддержания ликвидности в национальных экономиках и расширения торговли между странами-участницами. На столь длительное ожидание выручки российский бизнес, территориально отдаленный от латиноамериканских стран, очевидно, толкнет только крайняя нужда.



REUTERS

КТО И КОГДА УГРОЖАЛ ОТКЛЮЧИТЬ РОССИИ SWIFT

Февраль 2014 года — Дэвид Кэмерон, занимавший пост премьер-министра Великобритании, пригрозил изменением санкций вплоть до отключения SWIFT, «если Россия продолжит нарушать свои обязательства и расчленять Украину».

Сентябрь 2014 года — Европарламент предложил ЕС изучить вопрос об отключении РФ от системы SWIFT в своей резолюции по ситуации на Украине и взаимоотношениям ЕС с РФ.

Март 2015 года — Филип Хэмонд, возглавлявший в это время МИД Великобритании, заявил, что отключение России от SWIFT было бы крайней мерой, отметив, что в таком случае значительно пострадала бы экономика как России, так и других стран. Вскоре после этого агентство Bloomberg со ссылкой на чиновников сообщило о том, что США и их союзники в Европе отказались от идеи отключения РФ от SWIFT.

Август 2017 года — РНКБ и Тембанк (впоследствии лишен лицензии) отключены от SWIFT по инициативе разработчика программного обеспечения — британской компании Finastra.

Март 2018 года — в британских СМИ в числе возможных мер к РФ в рамках инцидента с отравлением Сергея Скрипаля названо отключение российских банков от SWIFT.

нет работать с российскими банками, они будут общаться только между собой. В Минфине вопросы «Денег» о централизованном решении проблемы со стороны регулятора переадресовали в ЦБ. Там на них по существу ответить не смогли. Очевидно, что пока это дело рук самих утопающих.

Спасительный блокчейн

В условиях отсутствия удобных и быстрых, а главное, защищенных от влияния санкций каналов для замены SWIFT банкиры возлагают надежду на технологию распределенных реестров — блокчейн. «Технологически блокчейн действительно подходит для защиты межстранового обмена финансовыми средствами от санкций — как минимум потому, что в нем отсутствует центральный оператор с доступом к „рычагу“, — говорит один из собеседников «Денег». По его словам, участники сами поддерживают сеть без главного звена, каждый участник должен будет прекратить работу с банком под санкциями самостоятельно, и это сложно проконтролировать. В такой ситуации очевидно, что развивать блокчейн для фи-

нансовой сферы нужно в принципе, а санкции — повод делать это как можно скорее. Так, Сбербанк в октябре прошлого года вступил в международный консорциум Enterprise Ethereum Alliance по изучению возможностей технологии блокчейн для реального бизнеса. QIWI и Альфа-банк присоединились к консорциуму R3. Впрочем, международные консорциумы, разрабатывающие свои платформы на основе технологии распределенных реестров, в данном случае полную защиту от санкций обеспечить не могут, поскольку имеют право отключать игроков, поясняет директор по развитию криптотехнологий группы QIWI Алексей Архипов. В такой ситуации банкиры ждут конкретных шагов от ЦБ. «Известны планы ЦБ совместно с регуляторами других стран ЕАЭС создать единую систему по технологии распределенных реестров, и этот „внутренний SWIFT“ в перспективе может стать аналогом самого SWIFT, если последний решит присоединиться к санкциям, для всего ЕАЭС», — считает член правления Росбанка Наталия Конкина. В платформе «Мастерчейн», разрабатыва-

емой сейчас на базе ассоциации «Финтех» при ЦБ, заложены механизмы ее использования в качестве альтернативы SWIFT, но не в ближайшей перспективе, отмечает Алексей Архипов.

Между тем ключевой вопрос — станут ли иностранные банки рисковать ради российских коллег, будь то через участие в блокчейне, предоставление ДБО или допуск российских банков в глобальные аналоги SWIFT. По крайней мере, за содействие в той или иной форме санкционным странам на них были наложены крупные штрафы. Согласно тому же докладу, в 2004–2014 годах иностранные банки, в частности UBS, Credit Suisse, Dutch Bank ING и т. д., выплатили по этой причине в совокупности порядка \$2 млрд штрафов. «Неважно, какой канал будет у российских банков для взаимодействия с западными игроками», — отмечает один из собеседников «Денег». — Важно то, захотят ли сами западные банки столь рискованного взаимодействия, если дело дойдет до отключения SWIFT, и на каких условиях». В такой ситуации веселее надеяться на то, что до этого все же не дойдет, заключает он. ●

Всего в 2017 году через SWIFT было направлено более 7 млрд сообщений, из которых на Россию приходится 1,65%. При этом, по статистике, российские финорганизации пользуются SWIFT все активнее, даже при действующей отечественной СПФС. По данным ассоциации «Россвифт», совокупный трафик России вырос почти на 40% в 2017 году. Большие темпы роста он демонстрировал лишь до украинского кризиса — по итогам 2013 года (42,7%). Нет заметного сокращения и доли внутрироссийского трафика (78%), хотя именно на такой тип трафика «заточена» СПФС. На 1 января в России к SWIFT были подключены 402 пользователя. Стоимость международного сообщения составляет €0,17 (12,2 руб. по курсу ЦБ РФ на 6 апреля), внутри страны — €0,05 (3,5 руб.). В 2015 году доля российского трафика в SWIFT впервые достигла 1,5%, что позволило нам направить в совет директоров SWIFT своего представителя — главу Национального расчетного депозитария Эдди Астанина. Сохранение доли России по итогам 2017 года дает РФ право удержаться там еще на три года.

БЕГСТВО КАПИТАЛА

6

Расширение секторальных санкций США против России вызвало обвал на российском фондовом рынке. Этим падением воспользовались международные инвесторы, которые решили нарастить вложения в российских фондах.

Бегство международных инвесторов с российского рынка акций в минувшем месяце существенно замедлилось. По оценкам «Денег», основанным на аналитическом отчете Bank of America Merrill Lynch (учитывает данные Emerging Portfolio Fund Research (EPFR)), за четыре недели, закончившиеся 11 апреля, клиенты фондов, инвестирующих в Россию, забрали \$33 млн. Это в три раза меньше объема инвестиций, выведенного из фондов данной категории месяцем ранее (около \$104 млн). Текущий месяц стал вторым подряд, когда фонды фиксируют нетто-отток инвестиций, и за это время международные инвесторы забрали из российских фондов около \$150 млн. Впрочем, пока накопленный результат с начала года остается положительным — почти \$200 млн.

Покупай, подешевело

Замедление вывода иностранных инвесторов с российского фондового рынка произошло на фоне ужесточения санкций в отношении России. Минфин США 6 апреля объявил о расширении санкционного списка россиян. Под санкции попали 38 российских бизнесменов и чиновников, а также компаний.

Расширение санкций оказалось неожиданным и вызвало обвал на российском рынке акций. По итогам 9 апреля фондовые индексы рухнули на 8–11%. Столь стремительно индексы не падали с «черного понедельника» 3 марта 2014 года. Тогда новость о проведении референдума о присоединении Крыма к России иностранные инвесторы восприняли как сигнал для распродажи рублевых активов, опасаясь санкций со стороны западных стран. В результате всего за один день ведущие фондовые индексы обвалились на 11–12%.

Впрочем, продажи были недолгими, и уже в последующие дни интерес к российским акциям вновь подрос. По данным EPFR, за последнюю неделю рассмотренного периода иностранные инвесторы вложили в российские фонды почти \$100 млн. «Сильно подешевев после введения новых санкций, отдельные российские активы стали выглядеть очень привлекательно на основе фундаментальных показателей (без учета страновых рисков)», — отмечает управляющий активами УК «Ингосстрах-Инвестиции» Валентин Журба. Это позволило индексу MMBB

восстановить часть утраченных позиций. По итогам месяца индекс снизился всего на 4,2%, до отметки 2175 пунктов. Снижение наблюдалось и на остальных рынках развивающихся стран. По данным Bloomberg, сопоставимое снижение продемонстрировал китайский индекс SSE Composite, снизившийся на 4%. Большинство остальных фондовых индексов развивающихся стран преимущественно снижались, потеряв за рассмотренный период 1–4%. Индикаторы развитых стран продемонстрировали разнонаправленную динамику: европейские индексы выросли на 0,8–2,7%, американские потеряли в пределах 2%.

Нефтяной допинг

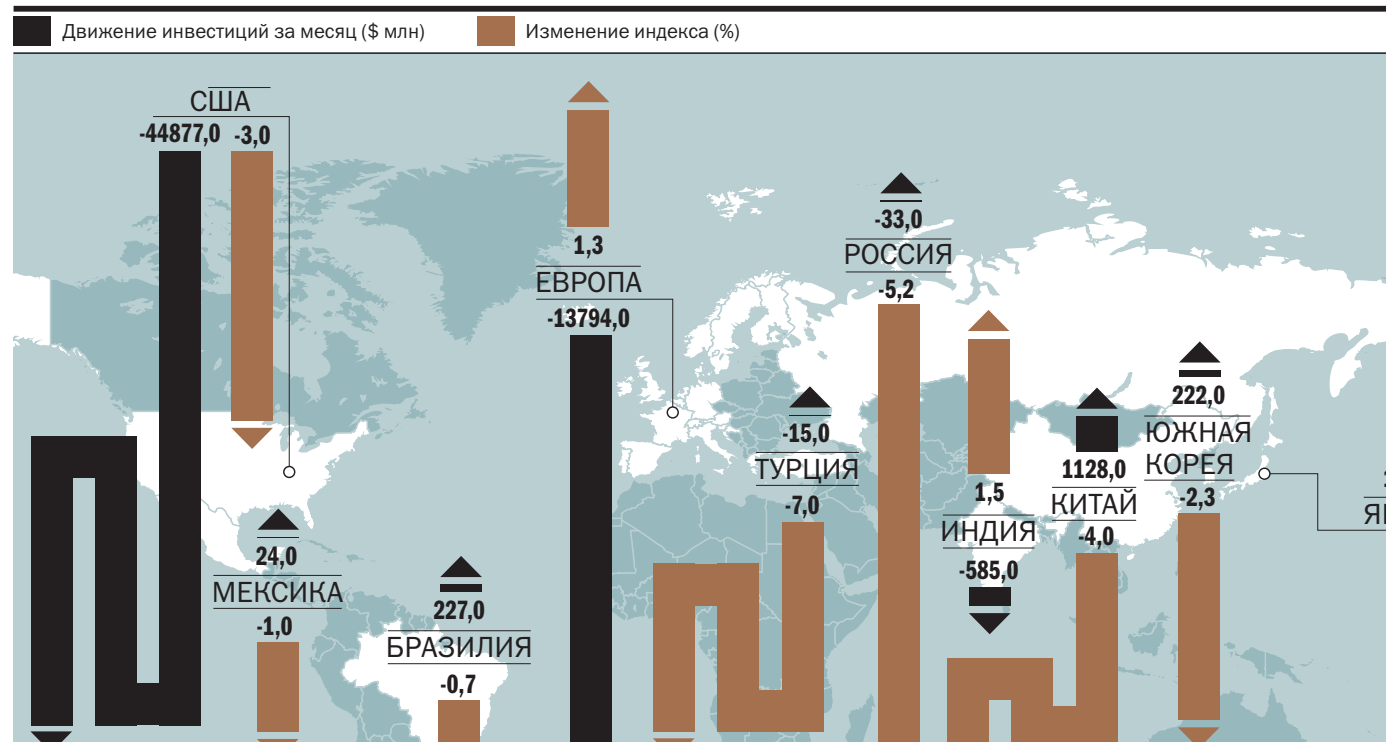
Восстановлению спроса нерезидентов на рублевые активы способствовали и цены на нефть. По данным агентства Reuters, в середине апреля стоимость ближайшего фьючерсного контракта на поставку североморской нефти Brent впервые с декабря 2014 года поднималась выше уровня \$73 за баррель. Даже с учетом последующей коррекции на 1% цена нефти выросла за четыре недели более чем на 124%, закрепившись возле уровня \$62 за баррель. Подъему цены способствовал рост напряженности на Ближнем Востоке, после того как президент США пообещал ударить по Сирии «умными ракетами». Сирия не является крупным экспортером нефти, однако эскалация конфликта на Ближнем Востоке повышает риски снижения объемов нефтедобычи и поставок в целом из региона, считают аналитики. «Главный риск для рынка сейчас связан с возможными нападениями на объекты нефтяной промышленности Саудовской Аравии со стороны Йемена, хотя основная инфраструктура королевства расположена на удалении от границы», — отмечает глава исследований сырьевых рынков Julius Baer Норберт Рюкер.

Тем не менее большинство опрошенных «Деньгами» экспертов сходятся во мнении, что не стоит рассчитывать на устойчивость притока, зафиксированного в последнюю неделю. Большая часть средств (\$86 млн), поступивших в российские фонды, пришлась на спекулятивный класс фондов — ETF. По словам портфельных управляющих, рассчитывать на подобные средства не стоит, поскольку речь идет скорее о спекулятивных инвестициях — такие деньги будут довольно быстро выведены из фондов, произойдет этот отскок или нет. «В будущем поведение инвесторов будут определять как санкции в отношении РФ и ее

ТЕКСТ **Виталий Гайдаев**

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ

Источники: Bloomberg, BofA Merrill Lynch, Midlinc



активов, так и действия правительства России для защиты инвестиций в эти активы», — считает Валентин Журба.

Осторожное и развивающееся

Продолжающийся отток инвестиций из российских фондов происходил на фоне снижения спроса международных инвесторов на активы развивающихся стран. По оценкам «Денег», за месяц фонды, инвестиционная политика которых ориентирована на emerging markets, привлекли менее \$8 млрд, что на 20% меньше объема средств, поступившего месяцем ранее. Аутсайдерами в апреле стали фонды Индии — за месяц иностранные инвесторы забрали из таких фондов почти \$600 млн.

Осторожность инвесторов связана с сохранением рисков торгового противостояния между США и Китаем, поскольку может привести к очередной рецессии в мировой экономике. По

словам главы Международного валютного фонда Кристин Лагард, возвращение протекционистской политики способно нарушить сложившуюся систему регулирования торговли. «Представители США и Китая продолжают обмениваться комментариями относительно возможных торговых пошлин, но на данный момент дело ограничивается лишь словами», — отмечает аналитик «Велес Брокер» Елена Кожухова.

Лучшую динамику среди фондов развивающихся стран третий месяц подряд демонстрируют китайские фонды. За минувший месяц международные инвесторы вложили в них почти \$1 млрд, а с начала года — более \$5,4 млрд. По словам аналитиков, долгое время китайские акции были самыми недооцененными в портфелях фондов GEM и теперь это отставание компенсируется. К тому же в апреле председатель КНР Си Цзиньпин пообещал снизить пошлины на ввоз автомобилей

в страну и предпринять шаги для расширения доступа на китайский рынок иностранного капитала. Инвесторы позитивно восприняли этот шаг.

Горячие точки и тихая гавань

Иностранные инвесторы выводят инвестиции не только из России и Индии, но и большей части развитых стран. По данным EPFR, суммарный отток из фондовых рынков developed markets в минувшем месяце составил почти \$41 млрд, что более чем в четыре раза больше поступлений в марте (\$10 млрд).

Основной отток средств пришелся на американские фонды (\$44 млрд), это на \$11 млрд больше антирекорда, установленного в феврале. К тому же впервые в этом году иностранные инвесторы активно сокращали инвестиции и на европейском рынке акций. По оценкам «Денег», за минувший месяц фонды ЕС потеряли почти \$14 млрд. Такому бег-

ству инвесторов способствует торговое противостояние США и Китая, а также обострение отношений западных стран с Россией из-за якобы имевшей место химической атаки в Сирии. Международные инвесторы беспокоятся, что после авиаудара США, Великобритании и Франции последует более глубокая вовлеченность стран в конфликт.

В качестве тихой гавани остался только японский рынок акций. По данным EPFR, в фонды Японии поступило за месяц более \$11 млрд. Высокому интересу инвесторов к японским активам способствует мягкая денежно-кредитная политика, проводимая Банком Японии. «Японские компании привлекают инвесторов выгодной позицией в условиях торгового противостояния между США и Китаем. На американском рынке они являются конкурентами китайских компаний», — отмечает руководитель управления аналитических исследований УК «Уралсиб» Александр Головцов. ●



КОМПЛЕКСНАЯ СИСТЕМА УХОДА

КРЕМ НА ВОДНОЙ ОСНОВЕ

- Крем на водной основе не содержит растворителя;
- Содержит первоклассные смягчающие масла, воск и пигменты;
- Сохраняет мягкость и предотвращает появление заломов;
- Восстанавливает цвет всех типов кожи: зернистых, гладких и анилиновых.



ecco-shoes.ru



БАНКИ НЕДООЦЕНИВАЮТ ВАЖНОСТЬ УРОВНЯ СЕРВИСА ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ



Руководитель дирекции обслуживания корпоративных клиентов и инвестиционно-банковских операций, член правления Райффайзенбанка **Никита Патрахин** рассказал «Деньгам» о том, как теперь вести борьбу за клиентов и зачем диджитализация в корпоративном бизнесе.

Расскажите о приоритетах на 2018 год. Оказала ли влияние на стратегию CIB новая волна санкций?

— Сейчас у нас два основных фокуса. Во-первых, мы нацелены на рост портфеля по всем направлениям, причем существенно быстрее рынка. В 2017 году нам уже удалось показать впечатляющие результаты. Общий портфель вырос на 10%, и мы обогнали сектор в два раза. Это во многом обеспечило прирост в сегменте среднего бизнеса на 54%. Останавливаться мы не собираемся: в 2018 году у нас еще более амбициозные цели.

Во-вторых, мы планируем кардинально изменить подход к развитию наших продуктов и в ближайшие один-два года существенно повысить уровень диджитализации всех продуктов для корпоративных клиентов.

Санкции со стороны США не окажут влияния на бизнес и планы роста Райффайзенбанка в России. На компании, включенные в новый санкционный список, приходится всего лишь около 0,1% общего объема активов RBI. При этом у нас надежная и стабильная бизнес-модель, адаптированная к любым внешним шокам.

— Давайте по порядку. Кредитование не растет, на рынке сохраняется дефицит качественных заемщиков. Как расти?

— Вы правы. Однако довольно большая часть экономики чувствует себя хорошо и развивается темпами выше среднего. В первую очередь это компании-экспортеры, а также предприятия, ориентированные на внутреннее потребление. Среди последних, кстати, велика доля дочерних иностранных компаний, которые, безусловно, являются нашими целевыми клиентами.

Кроме того, мы видим большое количество средних компаний (с выручкой до 5 млрд руб. в год) со стабильно растущим бизнесом. Мы нацелены на ускоренный рост в этом сегменте за счет активного привлечения новых клиентов. Ради этого мы усилили команды в регионах, чтобы быть ближе к клиентам и расти вместе с ними, чтобы быть «домашним» банком для среднего бизнеса, который закрывает все потребности каждой конкретной компании.

Очень важно, что мы не ставим для себя цель занять какую-то долю на рынке. Для корпоративного бизнеса, как и для бизнеса всего банка в целом, основной целью является доходность наших операций. В текущих условиях мы видим для себя возможности расти дальше при сохранении стабильно высокого уровня рентабельности.

— То есть вы рассчитываете, что сможете вырасти без снижения процентных ставок по кредитам?

— Говоря про рост, я имею в виду не только размер кредитного портфеля. У нас почти 60% клиентов совсем не пользуются кредитными продуктами, еще 10% пользуются только краткосрочными овердрафтами или казначейскими кредитами.

Для того чтобы расти в количестве некредитных клиентов, размер процентной ставки неважен. Таким клиентам в первую очередь важен уровень сервиса, скорость и удобство наших процедур и процессов. Поэтому мы все активнее занимаемся технологическим развитием наших продуктов.

Конечно, я не могу сказать, что процентные ставки по кредитам совсем неважны. Безусловно, важны. Кредит остается основным или первостепенным банковским продуктом для многих клиентов, поэтому мы должны конкурировать и по стоимости кредита. Мы очень хорошо подготовлены к такой конкуренции.

Наше уникальное преимущество — структура пассивной базы. В Райффайзенбанке самая высокая среди российских банков доля текущих счетов и в рознице, и в корпоративном бизнесе. Это обеспечивает нам низкую стоимость фондирования и возможность конкурировать по ставкам рублевых кредитов даже с государственными банками.

Именно поэтому так важно иметь фокус не только на размер кредитного портфеля, но и на привлечение некредитующихся клиентов, и мы активно работаем над развитием некредитных продуктов.

— Как и за счет чего можно вести борьбу за этих клиентов?

— Клиентам важны удобство и скорость. Клиент должен чувствовать, что банк доступен и работает именно для него. Ситуация, когда клиент чувствует, что он один из многих, и должен ждать, когда до него дойдут руки, абсолютно неприемлема.

Мне кажется, что многие банки недооценивают важность уровня сервиса в корпоративном сегменте, ошибочно полагая, что кредитом можно привязать компанию к банку и она будет терпеть неудобные банковские процедуры и процессы. Такой подход работает все реже. Мы давно стали фокусироваться именно на качестве и скорости нашего сервиса, понимая, что никогда не будем конкурировать по размеру кредитов. И это еще одно наше преимущество.

Мы активно пользуемся методиками измерения NPS в корпоративных продуктах. Это помогает нам определять вопросы, решение которых для наших клиентов является наиболее актуальным. Ведь и рынок, и приоритеты наших клиентов меняются. Соответственно, мы должны меняться вместе с ними.

Мы постоянно улучшаем продуктовую линейку, планируем значительно оптимизировать кредитный процесс и совершенствовать наши системы управления взаимодействием с клиентами (CRM), чтобы клиентам было с нами удобно.

— За счет каких продуктов CIB вы видите потенциал роста?

— Сейчас мы видим, что активизируется рынок синдицированного кредитования. Райффайзенбанк входит в топ-5 организаторов синдицированных кредитов по количеству сделок, и это есть и будет одним из основных источников наших доходов. Мы структурируем сделки «под ключ» — от консультации до выдачи кредита, выступая и как платежный агент, и как агент по обеспечению, и как агент по документации.

У нас очень сильная продуктовая линейка в торговом фи-



ПРЕДОСТАВЛЕНО РАЙФФАЙЗЕНБАНК

Определенно мы видим хорошие перспективы на рынке лизинга: у этих услуг пока еще очень низкий уровень проникновения в России по сравнению с другими странами Восточной Европы, и нам точно есть куда расти.

В целом для продуктов, не входящих в стандартную линейку — кредиты, депозиты, валютный контроль, — мы видим пространство для роста в сегменте среднего бизнеса, особенно в регионах. Регионы по-прежнему сильно недоохвачены с точки зрения таких услуг, и сюда стоит инвестировать.

— Почему вы видите необходимость инвестировать в диджитализацию корпоративных продуктов, которые традиционно были более консервативны, чем розница?

— В целом клиенты оценивают наши услуги как очень качественные. Однако надо признать, что часто это достигается за счет индивидуального подхода продуктовых специалистов и клиентских менеджеров. Безусловно, это очень ценно. Но клиенты будут нас ценить еще больше, если взаимодействие с нами станет более удобным и максимально простым.

Мы уверены, что корпоративный бизнес неизбежно придет к тому же уровню диджитализации, что и розничный. Но диджитализация — это не обязательно экосистемы, API и многие другие модные сейчас слова.

В нашем понимании этот процесс имеет две стороны. Первая — это то, что видит клиент: он может все необходимые операции совершать удаленно, без необходимости приезжать в банк. Очень часто банки называют диджитализацией реализацию именно этой одной части.

Но есть и вторая, неотъемлемая и даже более важная часть — это то, как банк и его операции меняются внутри, как трансформируется подход к развитию продуктов. Оно становится очень быстрым и непрерывным. Мы хотим, чтобы клиенты видели, что мы действительно постоянно улучшаем наши сервисы. ●

нансировании как для крупного, так и для среднего бизнеса, и эти продукты пользуются спросом у все большего числа компаний. Мы предлагаем не только классические продукты торгового финансирования, но и сложные и нестандартные решения с индивидуальным подходом к требованиям конкретного клиента. Как часть международной группы RBI, Райффайзенбанк имеет самое широкое на рынке географическое покрытие для сделок торгового финансирования и обладает компетенциями, которые не всегда есть у локальных банков.

Мы активно и с опережением конкурентов переводим документальный бизнес на digital. В прошлом году Райффайзенбанк один из первых на российском рынке начал выпускать электронные гарантии в пользу государственных органов. Новые технологии существенно экономят время клиентов и значительно упрощают им документооборот и процедуры.

То же справедливо и для других продуктов, где мы традиционно активны и где очевидна потребность во внедрении новых технологий и упрощении дис-

танционного общения с клиентом: в инструментах управления ликвидностью, платежах, валютном контроле и т. д. Обновление системы «банк-клиент», улучшение клиентского интерфейса и функционала систем являются одним из главных наших приоритетов на ближайшие годы.

— Остаются ли еще перспективные сегменты, где банк может развернуться с новыми продуктами?

— Мы недавно запустили факторинговый бизнес, который сделал огромный рывок в прошлом году. У него огромный потенциал. В первый же год работы направления факторинга Райффайзенбанк вошел в число крупнейших участников рынка по размеру портфеля.

Мы абсолютно точно нацелены на дальнейший рост этого направления как за счет запуска новых видов факторинга, так и за счет внедрения новых технологий. Уже сейчас нашим клиентам доступны не только классические факторинговые продукты с регрессом и без регресса, но и реверсивный факторинг и двухфакторный международный факторинг через международную сеть FCI.

ФОКУС НА КЛИЕНТА

Новый международный клиент

Райффайзенбанк выступает новым финансовым партнером оператора связи Virgin Connect, входящего в международный конгломерат компаний Virgin Group.

Банк предоставил Virgin Connect кредит на 800 млн руб.

для ее инвестиционных проектов и рефинансирования кредитного портфеля.

«Для нас очень ценно, что банк-партнер заинтересован в содействии реализации нашей стратегии развития и нацелен на постоянное расширение сотрудничества», — сказал Андраш Ковач, финансовый директор Virgin Connect.

Развитие среднего бизнеса

В рамках стратегии по развитию среднего бизнеса Райффайзенбанк начал сотрудничество с группой компаний Blesk InCare — ведущим оператором в сфере услуг по обработке и аренде текстильных изделий.

Между Райффайзенбанком и Blesk InCare было подписано несколько кредитных соглашений на общую сумму 800 млн руб. «Поскольку мы являемся быстрорастущим бизнесом, для нас наиболее ценными являются минимальные сроки прохождения кредитного процесса — от первоначального обращения до получения денег, широкий спектр предлагаемых банковских продуктов и умение банка эффективно решать возникающие нестандартные ситуации. Всем этим потребностям нашего бизнеса в полной мере отвечает Райффайзенбанк», — сказал финансовый директор группы Руслан Фельзинг.

Услуги с индивидуальным подходом

Райффайзенбанк расширил возможности продукта эквайринг за счет приема платежей по банковским картам в вендинговых аппаратах Safe+co — международной компании, специализирующейся на продаже и установке кофейных автоматов.

Банк видит расширение спектра услуг в ответ на нужды компании стратегически правильным для продолжения взаимовыгодного сотрудничества с ценным клиентом.

«Мы поддерживаем долгосрочные партнерские отношения с Райффайзенбанком и всегда довольны результатами совместной работы, качеством сервиса и гибкостью банка», — сказала Татьяна Бугаева, финансовый директор Cafe+Co Rus.

Крупнейшая в отрасли сделка

Raiffeisen Bank International AG и АО «Райффайзенбанк» выступили организаторами и координаторами синдицированного кредита для АО «Группа „Илим“», лидера на рынке целлюлозно-бумажной промышленности (ЦБП).

Сделка на сумму \$500 млн структурирована в виде четырехлетнего кредита, подписана в английском праве и синдицирована среди международных инвесторов.

Сделка стала крупнейшей на корпоративном долговом рынке в отрасли ЦБП в Восточной Европе, России и странах СНГ по версии Dealogic.

Долгосрочное партнерство

Райффайзенбанк выступил организатором и агентом синдицированного кредита для ПАО ЧТПЗ, ведущего производителя трубной продукции.

Соглашение сроком четыре года подписано в российском праве на сумму до €150 млн. Условиями сделки, структурированной в виде бивалютной кредитной линии, предусмотрена опция увеличения.

«Райффайзенбанк — один из лучших финансовых партнеров Группы ЧТПЗ. Соглашение на комфортных условиях позволило нам оптимизировать расходы на обслуживание долга и усилило наши позиции на международном рынке капитала», — прокомментировал директор по финансам и экономике ПАО ЧТПЗ Валерий Борисов.

Лучшие проекты

Райффайзенбанк предоставил финансирование для национального лидера фармацевтической отрасли — ООО «Герофарм» на сумму €11 млн.

Лизинговое соглашение сроком до 2021 года было заключено на поставку оборудования для оснащения завода компании в городе Пушкине.

Ввод нового производства позволит полностью обеспечить потребность жителей России в инсулине.

ВАЛ ДИВИДЕНДОВ

РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ ПЛАТЯТ АКЦИОНЕРАМ ВСЕ БОЛЬШЕ



Российские компании в условиях слабого роста экономики и высоких цен на ресурсы продолжают наращивать выплаты своим акционерам. Дивидендная доходность российских акций остается самой высокой из стран БРИКС, а по некоторым акциям превышает 10%. При этом санкции, расширяемые в последнее время западными странами, негативно отражаются на компаниях, в отношении которых они вводятся. Вместе с тем ряд эмитентов выигрывают от роста курсовой стоимости зарубежных валют, в которых они получают большую часть выручки.

Участие в прибыли

В настоящее время дивидендная доходность российского фондового рынка является одной из самых высоких как по сравнению с другими emerging markets, так и по сравнению с другими странами БРИКС. По данным агентства Bloomberg, дивидендная доходность индекса Московской биржи приближается к 5% и начиная с 2014 года надолго не опускалась ниже уровня 4%. Тогда как дивидендная доходность таких стран, как Бразилия, Турция, Китай, даже не приближается к этому значению. Во многом это определяется ростом чистой прибыли компаний в этот период и объемом отчислений на дивиденды. По оценке группы НРК-РОСТ, с 2014 года объем дивидендов, выплачиваемый компаниями акционерам, увеличился в 1,5 раза и по итогам 2017 года может достигнуть 1,5 трлн руб. При этом если в 2012–2013 годы на дивиденды в среднем направлялось 22–26% от чистой прибыли, то в 2015–2017 годы этот показатель повысился до 33–34%. В результате, по оценкам участников рынка, выплаты отдельных компаний по итогам минувшего года превысят на 30% итоги предшествующего. С учетом того что фондовый индекс за этот период почти не изменился, дивидендная доходность по многим компаниям еще вырастет.

По этому показателю участники рынка выделяют прежде всего компании металлургии, нефтегазового сектора, электроэнергетики, а также двух операторов связи МТС и «Ростелеком». По оценке руководителя управления аналитических исследований УК «Уралсиб» Александра Головцова, у десяти бумаг доходность может быть близкой к 10% годовых или даже превысить этот уровень. Как поясняет портфельный управляющий «Альфа-Капитала» Эдуард Харин, основная причина высоких дивидендных выплат связана с тем, что «при текущем курсе рубля, цен на нефть и металлы, низкой долговой нагрузке большинство ресурсных компаний имеют большой объем свободного денежного потока». В отсутствие заметного роста экономики компании предпочитают направлять большую часть прибыли на дивиденды. По оценке Эдуарда Харина, «нефтегазовые компании, скорее всего, в условиях ограничения по сделке ОПЕК+ будут показывать более быстрые темпы роста дивидендов, чем другие».

Как указывает аналитик УК «Райффайзен Капитал» София Кирсанова, компании, ориентированные на внутренний спрос, в большинстве своем так и остались малопривлекательными в плане дивидендов (потребительский сектор, ИТ). Но здесь исключением выступает сектор финансовый — Сбербанк, ВТБ, ТКС. Как поясняет госпожа Кирсанова, банки в 2017 году сумели улучшить свои показатели (за счет роста кредитного портфеля и улучшения его качества) и «потому могут предложить акционерам более щедрые выплаты».

Не все компании в этом году готовы пойти на повышение дивидендных выплат. По словам управляющего активами АО «Регион Эссет Менеджмент» Алексея Скабаллановича, правление «Газпрома» подготовило предложение совету директоров о выплате дивидендов за 2017 год в размере 8,04 руб. на одну акцию (ожидаемая дивидендная доходность — на уровне 5,5%), что соответствует уровню предыдущего года.

Редкие привилегии

Из-за того, что привилегированные акции на российском фондовом рынке можно пересчитать по пальцам двух рук, привлекательность этих бумаг больше зависит от эмитента, чем от отрасли. По словам старшего портфельного управляющего УК «Капиталъ» Вадима Бит-Аврагима, дивидендная доходность по префам выше на 2–3%, чем по обычным акци-

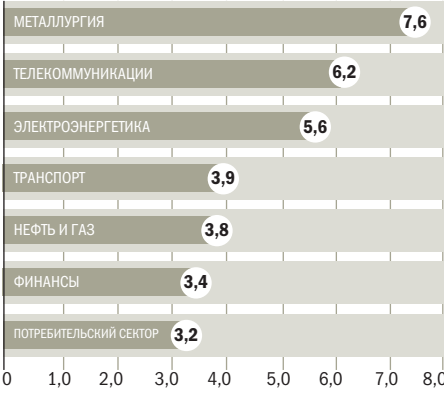


ям. Такая ситуация определяется более низкими котировками привилегированных акций по сравнению с обыкновенными — из-за ограничений по правам, а также низкой ликвидности. Как отмечает София Кирсанова, в отдельных случаях компании платят дивиденды исключительно на префы, например «Мечел» и «Ленэнерго». По оценке Александра Головцова, наилучший показатель у префов «Ленэнерго», ожидаемые дивиденды по которым превышают 13% от курсовой стоимости на 12 апреля.

При сохранении курса в 62 руб. за доллар более 12% от текущей цены могут составить дивиденды по привилегированным акциям «Сургутнефтегаза» — правда, уже за 2018 год. Чуть ниже потенциальные выплаты по префам «Татнефти». А вот привилегированные бумаги Сбербанка и «Ростелекома» мало отличаются от обыкновенных по dividend yield. Как отмечает Алексей Скабалланович, принимая во внимание, что Сбербанк в последние годы выплачивает одинаковую сумму

ДИВИДЕНДНАЯ ДОХОДНОСТЬ ПО ОТРАСЛЯМ (%)

Источник: группа НРК-РОСТ.





ДИВИДЕНДНЫЕ ВЫПЛАТЫ КОМПАНИЙ, ВХОДЯЩИХ В ИНДЕКС МОСКОВСКОЙ БИРЖИ (МЛРД РУБ.)

2011	375,4
2012	719,0
2013	822,6
2014	1034,7
2015	1196,7
2016	1389,5
2017 *	1495,7

*Оценка. Источник: группа НРК-РОСТ.

вые высокие дивиденды, а что компании и в последующие годы будут выплачивать стабильно высокие дивиденды». Вадим Бит-Аврагим обращает внимание и на компании, где менеджмент заинтересован в возврате капитала своим акционерам. К таким можно отнести ЛУКОЙЛ, «Северсталь», «Юнипро», ГМК «Норильский никель», где выплаты привязаны к денежному потоку и выплачивается до 100% чистой прибыли. Более того, данные компании имеют низкий долг и снижают капитальные затраты.

Впрочем, в группе компаний НРК-РОСТ обращают внимание, что дивидендная доходность по ряду компаний («Северсталь», АФК «Система», НЛМК) оценена по уже выплаченным дивидендам. Поэтому рассчитывать на нее «можно при условии сохранения выплат со стороны компаний уже в 2018 году хотя бы на уровне 2017 года».

Бремя санкций

Определенные коррективы в дивидендные истории вносят антироссийские санкции, и не всегда негативные. Недавнее распространение санкций на публичные компании реального бизнеса (Rusal, En+), безусловно, отразилось на этих эмитентах и связанных с ними компаниях. По словам Вадима Бит-Аврагима, «вполне вероятно, что дивидендные выплаты могут быть заморожены на неопределенный срок, так как эти компании объявят форс-мажор по своим обязательствам». По мнению Александра Головцова, новые санкции могут стать препятствием для повышения выплат «Норильского никеля».

Веденные санкции, несомненно, повлияли на оценку риска со стороны инвесторов к российским активам, говорят участники рынка. Однако, как отмечает Эдуард Харин, «переоценка рубля может внести в это существенные коррективы, являясь своеобразной подушкой безопасности». Через ослабление

дивидендов и по обыкновенным, и по привилегированным бумагам, для инвестора более выгодной выглядит покупка привилегированных акций, которые стоят на 10–15% дешевле обыкновенных.

Дивиденды на госслужбе

На российском рынке можно выделить еще один класс акций, на дивидендные выплаты по которым можно делать ставку в длительной перспективе, — компании с госучастием. Акции этих компаний и раньше были представлены на рынке, однако в последние годы государство, как основной акционер, пытается требовать с них выплаты 50% от чистой прибыли по МСФО либо РСБУ.

Не всегда это получается. Как отмечает София Кирсанова, нередко госкомпаниям получают преференции от правительства и в итоге платят меньше (яркий пример — «Газпром»). По ее словам, госкомпании из сектора электроэнергетики хоть и имеют обязательство отдавать акционерам 50% прибыли, но расчет прибыли, используемой для расчета дивидендов, допускает корректировки (в частности, на инвестиции в техприсоединения), что «дает суще-

ственную свободу при определении выплат и сильно снижает способность миноритариев прогнозировать возможные дивиденды».

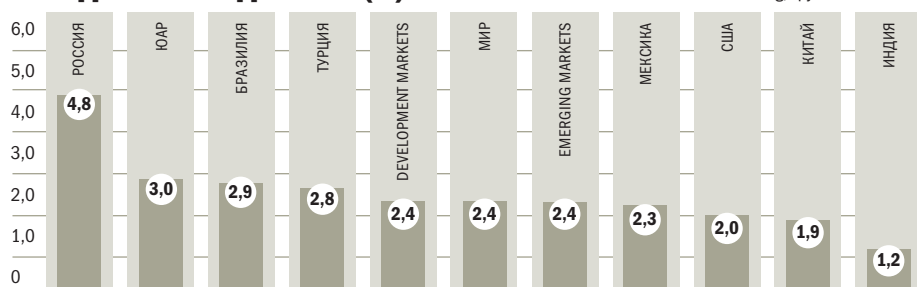
Впрочем, настойчивости ведомств не занимать, и постепенно выплаты компаний приближаются к заветному уровню. По словам Александра Головцова, по акциям ряда энергосетевых компаний выплаты после перехода к новой норме стали весьма привлекательными. В 2019–2020 годах, по его словам, на высокий уровень дивидендной доходности могут выйти и «Роснефть» со Сбербанком. По мнению Эдуарда Харина, «это также определенная ставка на рост эффективности госкомпаний и роста уровня корпоративного управления».

Стратегический подход

Участники рынка советуют: чтобы заработать на дивидендной доходности, в первую очередь стоит выбирать компании с прозрачной и стабильной дивидендной политикой, устойчивыми и прогнозируемыми денежными потоками, покрывающими дивидендные выплаты. Как отмечает старший аналитик «Атона» Михаил Ганелин, «инвесторы должны понимать, что получают не разо-

ТЕКУЩАЯ ДИВИДЕНДНАЯ ДОХОДНОСТЬ ФОНДОВЫХ ИНДЕКСОВ (%)

Источники: Bloomberg, группа НРК-РОСТ.



ПАМЯТКА АКЦИОНЕРУ

Законодательно сроки выплаты дивидендов указаны четко — не позднее 25 рабочих дней с даты составления списка лиц, имеющих право на их получение. Эта дата определяется в решении собрания акционеров о выплате дивидендов. При этом дивиденды, предназначенные для выплаты акционерам—клиентам номинальных держателей, должны быть перечислены номинальным держателям не позднее десяти рабочих дней с указанной даты. Дивиденды могут быть выплачены в виде банковского перевода по реквизитам, указанным акционером, в случае отсутствия банковских реквизитов — почтовым переводом. В случае невостребования почтового перевода дивиденды возвращаются обществу и в течение трех лет будут направлены акционеру в случае обновления им почтовых или банковских реквизитов. Как отмечают в группе компаний НРК-РОСТ, для своевременного получения дивидендов акционер должен исполнять требования законодательства — своевременно обновлять данные своего счета, указывая регистратору общества или своему депозитарию актуальные банковские реквизиты и/или почтовый адрес. В каждом конкретном случае акционер имеет информацию о дате составления списка получателей дивидендов и может рассчитать срок их получения. Неполучение дивидендов в рассчитанный срок является сигналом для проверки актуальности информации о реквизитах счета.

рубля санкции могут позитивно влиять на выплаты по привилегированным акциям «Сургутнефтегаза», сталелитейных компаний, производителей удобрений, «Полиметалла» и АЛРОСА, отмечает господин Головцов. В меньшей степени ослабление российской валюты повлияет на выплаты нефтяных компаний, которые больше зависят от динамики мировых цен на углеводороды. По словам Александра Головцова, косвенный эффект санкций может сдержать рост выплат по бумагам Сбербанка и ВТБ, «на прибыль и капитал которых девальвация и рост процентных ставок влияют наиболее негативно». ●

ЗАЩИТНОЕ ЗОЛОТО

В апреле произошли существенные изменения в рейтинге самых доходных инвестиций, свидетельствуют оценки «Денег». В качестве расчетной величины мы продолжаем брать сумму в 100 тыс. руб. и измеряем потенциальную прибыль, которую могли обеспечить различные финансовые инструменты. По итогам месяца самым доходным стало золото. В выигрыше от ослабления рубля оказались и другие инструменты, номинированные в валюте. Аутсайдерами стали недавние рекордсмены — акции и фонды, ориентированные на них.



Золото

первые с ноября прошлого года самой доходной инвестицией за месяц стало золото. По оценке «Денег», покупка драгоценного металла принесла бы инвестору 9,5 тыс. руб. дохода. Это максимальный месячный заработок на золоте более чем за годовую историю наблюдений. Прошлый рекорд был установлен пять месяцев назад, тогда инвестор смог заработать на такой инвестиции 5,1 тыс. руб.

Высокая доходность вложений в благородный металл связана как с ростом стоимости металла, так и с валютной переоценкой. С середины марта цены золота выросли на 2,5%, до \$1250 за тройскую унцию. Уходу инвесторов в защитный актив способствовало решение президента США Дональда Трампа ввести торговые ограничения в отношении Китая. В ответ Китай пригрозил повысить пошлины на ряд импортируемых из США товаров. Обострение ситуации на Ближнем Востоке также поддержало интерес инвесторов к золоту. «Политические и геополитические новости сейчас оказывают решающее влияние на динамику сырьевых цен, заставляя рынки закрывать глаза на фундаментальные факторы», — отмечает глава исследований сырьевых рынков Julius Baer Норберт Рюкер. Эффект растущей цены золота был многократно усилен ростом курса доллара на внутреннем рынке (+7,7%).

Впрочем, рассчитывать на дальнейший рост стоимости золота не стоит, отмечают аналитики. «Принимая во внимание достаточно низкую вероятность перерастания торговых споров в полномасштабную войну, цикл повышения ставок ФРС США и курс американского доллара будут главными драйверами котировок золота. Рост ставок и временное укрепление доллара должны создать достаточно сильное давление на золото в ближайшей перспективе», — отмечает Норберт Рюкер. Поэтому результат дальнейшего инвестирования в металл будет зависеть от динамики курса доллара в России.

Депозиты

Прибыль, сравнимую с той, что принесли инвестиции в золото, обеспечили и валютные депозиты. В частности, долларовый вклад принес бы своему держателю (с учетом обменных курсов банков) доход на уровне 6,9 тыс. руб., а вклад в евро — почти 8 тыс. руб. Это в 13–14 раз больше величины, которую смог бы заработать инвестор, разместив свои средства на

рублевом депозите. В середине марта средняя максимальная ставка у топ-20 банков по рублевым вкладам сроком на месяц составляла 6,2% годовых. Следовательно, в конце периода клиент, открывший депозит на 100 тыс. руб., мог получить доход в размере 520 руб.

Аномально высокая доходность валютных вкладов связана с резким обесценением рубля по отношению к доллару США и евро, поскольку ставки по таким вкладам находятся на околонулевых уровнях. За минувший месяц курс американской валюты вырос более чем 4,5 на руб. и впервые с ноября 2016 года поднялся выше уровня 62 руб./\$, курс евро поднялся почти на 6 руб., закрепившись выше уровня 77 руб./€. В результате рубль продемонстрировал худшую динамику среди валют других развивающихся стран. По данным агентства Bloomberg, за месяц рубль ослабил свои позиции относительно доллара на 7,4%, к евро — на 7,6% и по этим показателям занял первое место среди валют 24 развивающихся стран. Второе и третье места заняли турецкая лира (4,9–5,1%) и бразильский реал (4–4,2%). Сильное обесценение рубля произошло на фоне расширения секторальных санкций в отношении России, после которого иностранные инвесторы начали выходить из российских ОФЗ (более подробно об ослаблении рубля — в рубрике «Тренд»).

Небольшую поддержку российской валюте оказывали крупные российские компании, которые аккумулировали рублевую ликвидность для уплаты налогов в бюджет. По оценкам аналитиков банка «Зенит», в апреле выплаты в бюджет составят около 1,7 трлн руб. «Экспортеры могли воспользоваться ситуацией для конвертации валютной выручки по более высоким обменным курсам», — считает начальник аналитического управления банка «Зенит» Владимир Евстифеев.

ТЕКСТ **Виталий Гайдаев**
ФОТО **Павел Смертин/ТАСС**

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО (%)				
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	9,47	11,36	17,59	20,07
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МОНЕТЫ	-21,40	-18,86	-11,47	8,11
СЛИТКИ	-28,23	-21,58	-15,06	4,50
ФОНДЫ ФОНДОВ	10,69	9,76	14,26	35,73
КУРС ДОЛЛАРА	7,17	8,69	-11,80	7,17

Источники: Bloomberg, Reuters, Сбербанк.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ (%)				
КАТЕГОРИЯ ФОНДА	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	-0,1-1	0,6-2,5	12-17	30-60
ЕВРООБЛИГАЦИИ	4-11,3	3-10,5	3,5-10	20-40
СМЕШАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	-2,6-+4,4	-7-+11	5-14	22-60
ИНДЕКСНЫЕ ФОНДЫ	-2-3,4	-2,3-3,2	19-20	37-57
МЕТАЛЛУРГИЯ	-4-5,2	-6,6-9,1	12-19	34-42
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК	-1,2-7,7	-1,8-7,4	6,4-25	42-59
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ	-5-+4,6	-4,6-14	9-47	22-67
НЕФТЬ И ГАЗ	1-2,2	1,6-3,8	28-30	40-58
ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	-3-3,9	-2-+2	7-24	81-189
ФОНДЫ ФОНДОВ	4-14	2,7-11	5-29	15-48

Источники: Национальная лига управляющих, Investfunds.



ПАВЕЛ СМЕРТИН / ТАСС

Акции

Аутсайдерами минувшего месяца стали рекордсмены февраля — акции, хотя и среди них были те, что принесли небольшой доход. За месяц, закончившийся 13 апреля, индекс ММВБ снизился на 5,2%, до отметки 2175 пунктов. Это худший результат с июня прошлого года, по наблюдениям «Денег».

Хуже рынка чувствовали себя акции Сбербанка: от таких бумаг инвестор потерял бы более 20 тыс. руб. Столь сильное падение обусловлено большим количеством спекулятивных позиций, открытых ранее в ценных бумагах госбанка. «Акции активно росли на протяжении последних девяти месяцев, что сформировало у инвестиционного сообщества стойкую привычку выкупать любые откаты на устойчивом растущем тренде», — отмечает эксперт «БКС Брокер» Игорь Галактионов. Однако после того как США расширили санкции в отношении российских бизнесменов и компаний, международные инвесторы в первую очередь избавлялись от наиболее ликвидных и подорожавших ценных бумаг, к которым относятся акции Сбербанка.

Впрочем, не все российские акции принесли убыток своим покупателям. Инвестировав в акции «Роснефти» и «Газпрома», инвестор мог заработать за месяц 1,16 тыс. руб. и 1,12 тыс. руб. соответственно. Подобной динамике способствовало повышение цен на мировом рынке нефти. По данным Reuters, стоимость российской нефти Urals поднималась почти на 15% и впервые с начала года достигала отметки \$70 за баррель. «Крупные государственные компании, которых санкции коснулись еще в 2014 году, уже приняли ряд мер для защиты своих интересов и снижения зависимости от западных партнеров, поэтому расширение санкций так слабо по ним ударило», — отмечает Игорь Галактионов. ●

ПИФы

Высокую доходность обеспечили отдельные категории паевых инвестиционных фондов. Лучший результат — вложения в недавних аутсайдеров фонды фондов. По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, вложения в фонды данной категории за месяц обеспечили бы частному инвестору прибыль на уровне 2,5–14%, а лучшими среди них стали фонды драгоценных металлов (доход на уровне 4–6%). Второе место заняли фонды облигаций, ориентированные на вложения в еврооблигации, которые принесли бы частным инвесторам за месяц от 4 тыс. руб. до 11,3 тыс. руб.

Главная причина столь высоких результатов обеих категорий фондов — в их инвестиционной декларации, нацеленной на вложение средств в зару-

бежные активы. Во-первых, это позволило заработать на росте курса доллара, который поднялся к российскому рублю на 7,7%. Кроме того, возможность размещать средства в зарубежных активах позволила снизить риск российского фондового рынка, который в середине апреля испытал резкое обесценение.

Впервые за 13 месяцев наблюдений негативный результат принеслилюбившиеся частным инвесторам облигационные фонды. Фонды данной категории относятся к числу консервативных, поэтому потери частных инвесторов были символическими — до 800 руб. Впрочем, результат облигационных фондов с начала года все еще положительный — от 700 руб. до 2,5 тыс. руб.

Более значительные потери обеспечили вложения в фонды акций: ин-

дексные принесли бы своим держателям убыток на уровне 2–3,4%, металлургические — 4–5,2%, электроэнергетика — 3–3,9%. Таким результатам способствовало снижение спроса на рублевые активы на фоне расширения секторальных санкций со стороны США. Впрочем, снижающаяся доходность не отпугивает инвесторов, которые в последние месяцы достаточно интенсивно наращивают вложения в фонды акций. По данным НЛУ, объем вложений в эту категорию фондов за первый квартал составил почти 1,7 млрд руб., в апреле инвесторы вложили еще 1,2 млрд руб. Впрочем, спрос инвесторов был сосредоточен на узком сегменте — отраслевых фондах, и прежде всего вклады-вающих в акции компаний высоких технологий.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ (%)				
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	0,52	1,73	6,80	37,50
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	6,93	9,17	9,42	25,37
ВКЛАД В ЕВРО	7,44	9,77	27,32	44,60
КУРС ДОЛЛАРА	7,99	10,17	10,10	24,85
КУРС ЕВРО	8,31	10,62	27,95	44,24

Источники: оценки «Денег», ЦБ.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ (%)				
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС ММВБ	-5,21	-3,17	-6,24	31,27
СБЕРБАНК	-20,09	-14,35	-18,33	186,29
«РОСНЕФТЬ»	1,16	-0,62	-8,11	25,71
«ГАЗПРОМ»	1,12	-1,38	-4,82	-3,66
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	-4,00	-10,05	-9,08	5,58
«РУСГИДРО»	-2,93	-3,94	-4,10	37,06
«МАГНИТ»	-4,98	-29,18	-23,66	-59,78
«РОСТЕЛЕКОМ»	-6,91	-1,50	-3,65	-22,22
АЛРОСА	-8,97	11,13	2,52	30,98
«АЗРОФЛОТ»	-9,75	-2,33	5,65	281,18

Источник: Reuters.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ «ЧАЙНИКОВ»

ИИС ПРИВЛЕК 43 МЛРД ДЛИННЫХ РУБЛЕЙ



Три года назад в России появился новый финансовый инструмент — индивидуальный инвестиционный счет (ИИС). За это время он успел обрести популярность среди частных инвесторов. Отечественный рынок в результате получил длинные деньги, которые снижают его зависимость от внешних инвестиций.

Особо привлекательный

Российские власти, обеспокоенные высокой зависимостью фондового рынка от иностранных инвесторов, в последние годы активно искали им замену. В качестве альтернативы рассматривались и частные инвесторы, на счетах которых в банках находится 25,5 трлн руб. Даже четвертой части этих денег хватило бы, чтобы заменить иностранцев, что держат почти 60% российских акций, находящихся в свободном обращении. Вот почему чиновники так активно зовут граждан на фондовый рынок.

Одними уговорами власти не ограничились. С 1 января 2015 года у граждан появилась возможность открывать индивидуальные инвестиционные счета. Счета могут быть открыты как у брокера, так и у управляющей компании (в доверительном управлении). Владельцу ИИС государство предоставляет налоговые льготы. Это преимущество позволило инструменту в кратчайшие сроки оказаться в числе фаворитов у частных инвесторов.

По данным Национальной ассоциации участников фондового рынка (НАУФОР) и Московской биржи, в минувшем году граждане разместили на индивидуальных инвестиционных счетах около 27,2 млрд руб. За это время граждане открыли более 300 тыс. ИИС, что на 54% больше, чем годом ранее. При этом около 47% счетов было открыто новыми клиентами, которые никогда не имели брокерских счетов. Общая же сумма средств, привлеченных на ИИС за три года, — 43,4 млрд руб.

На протяжении всех трех лет основным каналом открытия ИИС оставались брокерские компании. Лидерами по количеству открытых ИИС является Сбербанк (по итогам 2017 года — 109,6 тыс. открытых счетов), ИК «Финам» — 45,3 тыс. счетов, «Открытие брокер» — 41,2 тыс. счетов и БКС с 39,1 тыс. ИИС. В топ-7 компаний по открытию счетов вошла только одна управляющая компания — «Альфа-Капитал», на которую приходится 10,3 тыс. счетов. Приток денежных средств на брокерские ИИС за 2017 год составил 18,7 млрд руб., что на 113,1% выше аналогичного показателя за 2016 год. В инвестиционные счета ДУ инвесторы вложили за 2017 год 8,5 млрд руб., что в шесть раз выше аналогичного показателя за 2016 год.

ИИС БЫВАЮТ ДВУХ ТИПОВ

Тип А. Позволяет частному инвестору ежегодно получать налоговый вычет в сумме денежных средств, внесенных в налоговый период на индивидуальный инвестиционный счет, предполагает наличие доходов.

Тип Б. Дает право на полное освобождение от уплаты НДФЛ по инвестиционному доходу, полученному на ИИС. Данный тип вычета может использоваться неработающими членами семьи (в том числе несовершеннолетними детьми).

Альтернативная доходность

Росту популярности ИИС способствовало восстановление экономической активности в стране, а также снижение доходности традиционного инструмента сбережений граждан — банковских вкладов. По данным ЦБ, к середине марта максимальные ставки крупнейших банков составили 7,33% годовых против 8,4% на конец 2016 года. Альтернативой традиционным депозитам многие сочли паевые инвестиционные фонды, доверительное управление, инвестиционное страхование жизни и, конечно, ИИС. Справедливости ради отметим, что последний пока прочим инструментам не конкурент. По оценке «Денег», всего за 2017 год частные инвесторы вложили в открытые паевые фонды 73,2 млрд руб., в ИСЖ поступило 220 млрд руб.

Дополнительным фактором роста числа открываемых ИИС и сумм вложений на них стали первые налоговые вычеты, которые получили граждане за 2015–2016 годы. По данным Федеральной налоговой службы за 2016 год, налоговые выплаты на инвестиционные счета получили 2 тыс. человек, общим объемом более 6,6 млрд руб. Во-вторых, в 2017 году максимальный объем средств, вносимых на счет в течение года, был увеличен с 400 тыс. руб. до 1 млн руб., но сумма, с которой возвращается 13% НДФЛ по ИИС, осталась прежней — 400 тыс. руб.

Меры, принятые профессиональным сообществом по упрощению доступа на российский рынок, также способствовали расширению рынка ИИС. За последние два года удаленный канал продаж через личный кабинет запустило большинство участников рынка.

АНТОН ВАГАНОВ

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

Зачисление денежных средств на счет ИИС разрешается только в российских рублях. Несмотря на это, физическое лицо может инвестировать не только в активы фондового и срочного рынков, но и в инструменты валютного рынка. В случае закрытия ИИС ранее трехлетнего срока право на налоговые льготы будет утеряно. В случае если инвестор получил налоговый вычет, он должен будет вернуть его. К тому же индивидуальный инвестиционный счет может быть у инвестора только один: нельзя иметь данный вид счета у двух и более брокеров или управляющих компаний.

КРУПНЕЙШИЕ ПРОФУЧАСТНИКИ (ТЫС. ИИС)

СБЕРБАНК	109,6
«ФИНАМ»	45,3
«ОТКРЫТИЕ»	41,2
БКС	39,1
ВТБ	18,5
УК «АЛЬФА-КАПИТАЛ»	10,3
«АТОН»	9,7

Источники: Мосбиржа, НАУФОР.



КАКУЮ СТРАТЕГИЮ ВЫБИРАТЬ

«Деньги» поинтересовались мнением об ИИС у **Вадима Логинова**, директора по стратегическому развитию УК «Альфа-Капитал»

— В чем, на ваш взгляд, реальная ценность ИИС для частного инвестора?

— ИИС — идеальный инструмент для начала знакомства с инвестиционными инструментами. Он стимулируется государством, достаточно прост и понятен. Что сейчас уже очень важно — полностью дигитализирован большинством участников рынка. Все можно сделать онлайн, не вставая с дивана. И предоставляет богатый ассортимент выбора по инструментам, типам управления: полностью самостоятельного активного, пассивного, с подсказкой, с передачей права управления своим счетом профессиональному управляющему.

— Когда лучше всего открывать счет?

— Открыть ИИС можно в любой момент, чем раньше — тем лучше, так как раньше начинается отсчет обязательного трехлетнего срока. При этом если вы протянули время и не открыли счет в начале года, то лучше это сделать до конца текущего календарного года, а не в начале следующего, так как тогда раньше возникнет право на вычет. С точки зрения взносов — оптимально их делать регулярно и равномерно, так лучше работает принцип усреднения с точки зрения инвестирования.

— Какой тип льгот лучше выбрать?

— Чем крупнее сумма инвестиций, длительнее срок и агрессивнее стратегия — тем оптимальнее второй вариант льготы с освобождением от уплаты налога дохода на выходе. Максимальный размер вычета тут не ограничен. Этот же вариант подойдет тем, у кого нет или недостаточен размер уплаченного НДФЛ, который нужно возвращать. Тип ИИС можно выбрать и по ходу действия всего срока договора.

— Как, на ваш взгляд, следует выбирать финансовые инструменты?

— Тут можно назвать целый ряд критериев. Есть такое понятие, например, как толерантность к риску или риск-аппетит. Но высокая толерантность не означает, что можно грузить свой портфель рискованными инструментами. Лучше обратиться к профессионалам, сейчас, с развитием дигитализации, можно обратиться даже к роботу-эдвайзеру, который соразмерит ваши желания с вашими целями, оценит риск-профиль и предложит оптимальную балансировку. Так, молодому человеку со знанием основ рынка может быть рекомендована стратегия в акциях, а человеку средних лет для цели пенсионных накоплений посредством ИИС — консервативная облигационная или смешанная. Все очень индивидуально.

Дополнительно были запущены мобильные приложения с полноценным функционалом. Эти шаги позволили сделать удаленные каналы привлечения клиентов заметными в структуре продаж — данный сегмент вырос с 0,9% в 2015 году до 11,5% в 2017 году.

Управленческие риски

Большинство владельцев ИИС предпочитают самостоятельное управление своими активами (84% в 2017 году против 75% в 2016 году), остальные 16% используют рекомендации, модельный портфель, автоследование. При этом они берут на себя высокий уровень риска. По итогам 2017 года в ценные бумаги было инвестировано 32,1 млрд руб., что на 150% выше показателей на конец предыдущего года. При этом наибольшей популярностью среди инвесторов пользуются акции. Согласно исследованию, на конец минувшего года доля акций в портфелях ИИС составила 53%, государственных облигаций — 29,8%, корпоративных облигаций — 14,5%, ETF — 2,7%.

Высокорискованный подход частных инвесторов в прошлом году не оправдал себя, поскольку на российском рынке акций преобладали негативные настроения. По итогам 2017 года, по данным агентства Bloomberg,

долларовый индекс РТС снизился на 1,4%. Это один из самых худших результатов среди фондовых индексов развитых и развивающихся стран. Сильнее снизились (на 13,5–18%) только фондовые индексы Ближнего и Среднего Востока. Большинство остальных фондовых индексов развивающихся стран преимущественно росли, прибавив с начала года 15–50%, индикаторы развитых стран выросли в пределах 20–30%. Поэтому с высокой долей вероятности можно сказать, что инвестиции в акции принесли держателям ИИС убыток. Это косвенно подтверждают данные исследования, согласно которым шесть из десяти наиболее популярных акций принесли их держателям убыток в размере от 3% до 42%, остальные четыре компании обеспечили доход на уровне 1–14%. Однако этот результат не отпугивает инвесторов, поскольку на трехлетнем интервале все бумаги продемонстрировали неплохой рост.

В 2018 году участники рынка ожидают дальнейшего притока средств частных инвесторов в ИИС. «Пока сложно говорить про новые рекорды, внешняя конъюнктура на данный момент не способствует позитивным взглядам на рынок. Тем не менее, на наш взгляд, этот год будет не хуже предыдущего», —

считает управляющий директор блока по работе с частными клиентами «Атон» Андрей Ревенко.

Защитят, как вкладчиков

Интерес к инвестиционным счетам поддержат готовящиеся изменения законодательства. Ключевой инновацией на рынке ИИС может стать внедрение механизмов защиты инвестиций граждан на рынке ценных бумаг (по аналогии с банковскими вкладами). Соответствующий законопроект Госдума одобрила в первом чтении летом прошлого года. Ожидаемый объем страхового возмещения на ИИС предполагается ограничить суммой в 1,4 млн руб.

Участие в системе страхования инвестиций станет обязательным для всех брокеров, управляющих и депозитариев (за исключением центрального депозитария), оказывающих физическим лицам услуги по открытию ИИС. «Это будет скорее страхование не самой инвестиции, а страхования от мошенничества и злоупотреблений профессиональных участников рынка», — пояснял глава профильного комитета Госдумы по финансовому рынку и соавтор законопроекта Анатолий Аксаков. В НАУФОР ожидают вступления закона в силу после 2018 года. ●

«СОСТОЯТЕЛЬНЫЕ КЛИЕНТЫ ОЧЕНЬ ЧУВСТВИТЕЛЬНЫ К ИЗМЕНЕНИЮ СРЕДЫ»



почему было принято решение выделить private banking в отдельную бизнес-линию?

В апреле исполнился год, как бизнес по работе с крупным частным капиталом был ребрендирован и выделен в отдельную бизнес-линию Альфа-банка. О результатах работы «Альфа Private», региональной экспансии, стратегии дальнейшего развития рассказала руководитель блока «Управление крупным частным капиталом» Альфа-банка Катерина Милеева.

— На уровне банка было принято решение, что клиентам и семьям нашего целевого профиля необходимы сервис и решения еще более эффективного и качественного уровня. Такие решения находятся на стыке между классическим банковским обслуживанием и продуктами инвестиционного банка, управляющей, страховой, лизинговой и других компаний группы и внешних партнеров. Мировая практика показывает, что с точки зрения операционной модели более целесообразно удовлетворять потребности клиента такого рода на специализированной выделенной платформе, которой стал «Альфа Private». Такой подход позволяет предложить клиенту лучшее решение его задачи, а цена и качество могут варьироваться в зависимости от используемого инструментария — как внутрибанковского, так и партнерского. В частности, в прошлом году мы стали активно развивать портфельно-инвестиционное консультирование, кредитование и услуги в части специальных ситуаций, связанных со структурированием и управлением крупными состояниями.

— 2017 год был непростым для банковской отрасли. Как сложившаяся ситуация повлияла на отношение клиентов к услугам private banking?

— Наш главный актив — доверие наших клиентов. Да, высокостоятельные клиенты достаточно чувствительны к изменению среды, но у нас за более чем десятилетнюю историю работы под брендом «А-Клуб» действительно был выстроен фундамент отношений особого уровня. Под брендом «Альфа Private» мы становимся еще более открытыми и стали активнее общаться с клиентами. Так, начали практику встреч с СЕО банка, проводим регулярные образовательные мероприятия для клиентов из семей и доверенных лиц, в том числе по информационной безопасности, искусственному интеллекту и другим актуальным вопросам развития технологий. Например, мы уже реализуем ряд инновационных решений, проводим VR-семинары по блокчейну, в одном из офисов запустили биометрическую идентификацию. Кроме того, мы обсуждаем наши идеи по развитию сервиса и продуктового предложения с группой вовлеченных клиентов — это помогает нам убеждаться в том, что то, что мы делаем, действительно нужно самим клиентам, особенно в быстро меняющейся внешней среде.

— Как массовая диджитализация, продажа продуктов через электронные каналы сказывается на работе с высокостоятельными инвесторами?

— Здесь у нас большой опыт вместе с нашими ключевыми партнерами — инвестиционным банком и УК «Альфа-Капитал», — который позволяет уверенно сказать: мы идем в авангарде технологических решений для наших клиентов. Действительно, первоочередная потребность любого высокостоятельного человека, который живет и работает в России, а также активно ездит за границу, — это удобство сервиса, связанного с ежедневными потребностями. Однако они также хотят иметь возможность управлять своим капиталом 24 часа семь дней в неделю — и все это им нужно удаленно.

Альфа-банк уже довольно давно и много инвестирует в создание инновационной инфраструктуры, что позволяет нам обеспечивать максимально комфортное управление финансовыми потоками семей, даже самых взыскательных. Уже более 80% наших операций проводится онлайн, через удаленные каналы доступа. Это и наше мобильное приложение, и инструмент телефонного банкинга, эксклюзивно работающего в интересах клиентов private banking. Недавно мы предложили рынку уникальный инструмент удаленного управления счетами для доверенных лиц наших клиентов. Как правило, клиенты private banking в большей степени по своим ежедневным делам общаются с банком через

доверенных лиц. Раньше банк не позволял доверенным лицам дистанционно осуществлять операции по счетам своего бенефициара, как это работает для компаний, а теперь такая возможность появилась, и, кажется, она закрыла достаточно большую «боль» клиентов.

— Как на этом фоне изменились финансовые показатели «Альфа Private»?

— За прошлый год активы под нашим управлением выросли в полтора раза. Причем более 90% прироста обеспечили средства клиентов из государственных и западных банков. В то же время инвестиционный портфель состоятельных клиентов за 2017 год увеличился вдвое. По итогам года нам удалось выполнить трехлетний план, поставленный перед бизнесом в 2016 году. Хотя цели по значительному увеличению количества клиентов мы перед собой не ставили, стремясь качественно развивать отношения с уже существующими клиентами, тем не менее за прошлый год более тысячи новых клиентов сделали выбор в пользу обновленного предложения «Альфа Private».

— Какой средний размер активов ваших клиентов в Альфа-банке?

— Средний чек нашей целевой семьи — около \$5 млн, что выше среднего по рынку. У нас заметно выше средний чек по клиентам в федеральных центрах России, что положительно сказывается на общем результате.

— Вы активно привлекаете клиентов не только в Москве, но и в регионах. Какая часть бизнеса находится за пределами столицы? Почему для вас важна региональная экспансия?

— У нас только 40% бизнеса сосредоточено в Москве, все остальное приходится на региональный бизнес. В некоторых городах мы занимаем долю рынка около 50%, как, например, в Новосибирске. Такая модель позволяет диверсифицировать клиентскую базу, повышая устойчивость бизнеса. В свою очередь, региональные клиенты, которые не так часто приезжают в Москву, получают именно тот сервис, который им нужен, и тогда, когда это нужно.

Мы верим в потенциал регионального рынка и востребованность услуг private banking в том формате, который предлагаем именно мы, сочетая



ПРЕСС-СЛУЖБА «АЛЬФА-БАНК»

«Мы мечтаем и сделаем все от нас зависящее, чтобы создать лучший сервис private banking для клиентов, которые говорят по-русски»

В прошлом году совместно с бизнес-школой «Сколково» была запущена уникальная программа повышения квалификации персональных банкиров — «Будущий частный банкир сегодня». В ее основе лежат результаты исследований Центра управления благосостоянием и филантропии «Сколково» и опросов российских бизнесменов и их окружения, а также исследования способов мышления и восприятия владельцев капитала. Слушателями первого потока стали 30 наших финансовых советников.

К тому же в «Альфа Private» была внедрена система обязательной сертификации сотрудников. В прошлом году ее прошли все действующие сотрудники, а новые уже должны ее иметь или получают на «входе». Значительное внимание мы уделяли и развитию сервисного подразделения и работе с голосом клиента. Одним из результатов этой работы стало появление выделенного телефонного центра поддержки клиентов «Альфа Private» с внедрением самых инновационных технологий по сопровождению клиентов.

— **Какими еще подразделениями вы усилили свою команду?**

— Прошлый год был для нас годом формирования обновленного подхода к портфельной экспертизе. В рамках этой инициативы мы создали специализированное подразделение по инвестиционному консультированию, начали формировать команду портфельных управляющих, заработал в полном объеме продуктовый комитет, принимающий все решения по продуктам, которые могут быть затем частью портфелей клиентов private banking. В помощь финансовым советникам также была предложена экспертиза инвестиционных советников, задача которых помогать клиентам и ин-

дивидуально формировать уже портфели инвестиций. С точки зрения команды, развивающей отношения с клиентами, мы реорганизовали операционную модель, объединили финансовых советников в команды, выделили в командах сервисные роли, которые призваны повысить качество ежедневного обслуживания для наших клиентов, а финансовому советнику, соответственно, позволить более качественно сконцентрироваться на решении более сложных и комплексных задач клиента. Таким образом, на клиента и его семью теперь работает целая команда, что, с одной стороны, позволяет обеспечить бесперебойный ежедневный сервис, а с другой — максимально качественно экспертную поддержку в ситуации, где она необходима.

— **С какими финансовыми показателями вы закончили первый квартал и чего ожидаете до конца года?**

— У нас смелые и амбициозные планы. Мы мечтаем и сделаем все от нас зависящее, чтобы создать лучший сервис private banking для клиентов, которые говорят по-русски, — не только для клиентов на территории России, но и далеко за ее пределами. А значит, нам предстоит конкурировать с глобальными банками. Для этого мы и дальше интенсивно будем развивать нашу команду и ее компетенции и наши технологии, в первую очередь инвестиционные, совместно с нашими партнерами на базе принципов открытой архитектуры. Мы знаем, что задача перед нами стоит непростая, но уверенно движемся по пути к ее достижению и уверены, что в итоге сможем сделать жизнь наших высокосостоятельных клиентов, семей и их доверенных лиц гораздо проще и комфортней. ●

качественно портфельную экспертизу, умение всегда найти решение для задачи клиента и нашу возможность удаленного обслуживания. В 2018 году мы планируем продолжать развивать новые форматы взаимодействия с клиентами вне Москвы и запускаем обслуживание клиентов в формате Client Coverage без открытия офиса.

— **Какие изменения в команде произошли за минувший год?**

— Мы фокусировались в первую очередь на развитии навыков и компетенций существующей команды. На-

ша команда — это наш второй самый ценный целевой актив после клиентов. В первую очередь наши усилия были вложены в финансовых советников, которые несут на себе основную задачу по развитию отношений с клиентами. Наша задача — обеспечить экспертизу международного уровня. Для этого на регулярной основе проводятся программы обучения по самым важным трендам налогового, юридического законодательства, комплаенс, управления комплаенс-рисками, портфельными рисками.

КАК НЕ ПОПАСТЬ В СПИСОК БАНКОВСКИХ ОТКАЗНИКОВ

И ВЫБРАТЬСЯ ИЗ НЕГО, ЕСЛИ УЖЕ ПОПАЛ



12 апреля президент РФ Владимир Путин дал поручение правительству РФ совместно с Банком России внести изменения в антиотмывочный закон 115-ФЗ, которые исключат необоснованные блокировки счетов банками гражданам и компаниям, конкретизировав порядок и основания блокировки счетов. Поправки должны быть подготовлены к 1 сентября. Острой проблема необоснованных отказов стала после введения так называемого списка банковских отказников, сведения для которого аккумулирует Росфинмониторинг, а рассылает Банк России с лета прошлого года.

Право отказать клиенту в проведении сомнительной операции или в обслуживании дает банку уже упомянутый закон № 115-ФЗ. На момент начала формирования черного списка в нем было порядка 200 тыс. банковских клиентов, к концу года он утроился. При этом минимум 10% от общего количества, по оценкам ЦБ, находятся там по ошибке. «На практике работа с сомнительными клиентами требует выделения людей и дополнительных затрат, — рассуждает зампред правления Ланта-банка Дмитрий Шевченко, — так как необходимо запрашивать дополнительные документы, их перепроверять». По его словам, закон освобождает банк от любой правовой ответственности в связи с блокировкой, потому клиентов часто вносили в список при малейшем подозрении в совершении сомнительных операций.

Причины попадания в список

Чтобы понять, в какой именно ситуации нормальному добросовестному человеку может грозить черный список, необходимо разобрать основные причины блокировки.

Поздравляю, вы — дроппер

При обналичивании денежных средств злоумышленники привлекают так называемых дропперов. Это физические лица, на чьи счета переводятся деньги со счета компании для дальнейшего снятия наличных через банкоматы. Средства «дропперам» переводятся веерной рассылкой, то есть сразу нескольким физлицам за короткий промежуток времени. Естественно, банкиры выявляют подобные операции и блокируют как на этапе рассылки денег гражданам, так и при попытках их обналичить. Пример подобной борьбы банка — спор Бинбанка с клиентом, который ВС рассмотрел в октябре 2017 года. Тогда клиент и еще 16 физлиц получили деньги от юрлица с основанием платежа «возврат неиспользованных средств из соцсети „ВКонтакте“». В итоге суд стал на сторону банка, так как счел подобные операции сомнительными. Однако подобное основание для блокировки операций может быть применено и в отношении вполне добросовестного гражданина.

Легальная операция, которая выглядит как сомнительная

Мама 3 «А» класса оплачивает через отделение банка дорожную экскурсию. Экскурсия не состоялась, компания возвращает деньги, веерной рассылкой отправляя деньги всем мамам класса. И банк блокирует их карты.

Транзит

Вариантом данной схемы является использование счета физлица как транзитного. По словам главы комитета по ПОД/ФТ АРБ Инны Родригес, это, по мнению регулятора, относится к сомнительным транзакциям, поскольку транзитные операции не имеют экономического смысла. Суть их такова: человек получает крупную сумму от компании и тут же направляет денежные средства другому гражданину. Банк может счесть подозрительным сам факт пере-

числения физлицу крупной суммы. Например, АС г. Москвы на днях рассматривал спор Локо-банка с клиентом-компанией, которая решила дать своему директору премию в 1,1 млн руб. Если банк юрлица эту операцию и пропустит, то банк получателя средств — гражданина с большой долей вероятности откажет в ее проведении.

Легальная операция, которая выглядит как сомнительная

Муж выполнял работы для компании по гражданско-правовому договору, получил громадное вознаграждение на банковскую карту и тут же перевел средства жене. Супруга же радостно побежала в банкомат — банк блокирует операцию как имеющую признаки транзитной.

Индивидуальный обнал

Отдельной категорией стоит выделить клиентов, пытающихся снять крупные суммы денег. Антиотмывочный закон 115-ФЗ указывает, что обязательному контролю подлежат все сделки физлиц на сумму от 600 тыс. руб. И потому каждой подобной сделке банки уделяют особое внимание. Попытка снять большую сумму — всегда риск блокировки. Например, в конце марта ВС рассматривал спор Сбербанка с клиентом, который продал автомобиль Lexus. Получив предоплату в размере 95% от стоимости авто в размере 4,5 млн руб., клиент положил средства себе на счет, но через какое-то время решил их снять. 1,5 млн он снять смог, в снятии же остальной суммы банк отказал, так как



ЗАГРАДИТЕЛЬНЫЙ ТАРИФ

Кроме прямого отказа в проведении операции банки применяют и другие меры, которые по логике должны стимулировать клиента отказаться от проведения операций сомнительных. Самая популярная — приостановка операции и отключение дистанционного банковского обслуживания, чтобы клиент представил подтверждающие сомнительную транзакцию документы. Кроме того, в банках есть так называемые заградительные тарифы для физлиц, которые направлены на предотвращение вовлечения граждан в отмыывание преступных доходов. По словам председателя комитета по ПОД/ФТ АРБ Инны Родригес, подобные тарифы устанавливаются обычно на снятие крупных сумм наличных, полученных физлицами от организаций. Также подобные тарифы могут быть и на транзитные операции с участием физлиц. Такие тарифы могут составлять до 10% от снимаемой суммы.

клиент не подтвердил происхождение денег. Претензии банка были сняты лишь после того, как право собственности было переоформлено на покупателя и клиент представил соответствующие бумаги.

Легальная операция, которая выглядит как сомнительная

Поклонник подарил даме 1 млн руб., она положила их на счет в банке. Через некоторое время дама решила снять средства и купить себе что-то. Документов, подтверждающих происхождение средств, у дамы нет — банк отказывается в проведении операции по снятию наличных.

Роботы тоже ошибаются

В кредитных организациях сомнительные операции выявляются автоматически. Следовательно, нельзя исключить технической ошибки. Например, в марте активно обсуждался кейс, когда Почта-банк заблокировал операцию по оплате отцом спортивной секции за дочь, так как был неочевиден выгодоприобретатель. Сумма платежа была порядка 3 тыс. руб., получателем денежных средств — департамент финансов Москвы. Еще один вариант — когда ФИО клиента пишется нетипично. «У меня простая фамилия, но в паспорте она написана через „ё“ — Королёв,— сетует зампред правления банка „Ренессанс Кредит“ Сергей Королёв.— Поскольку в документах традиционно пишется „е“ вместо „ё“, у меня постоянно бывают проблемы с банками». Еще одна типичная ситуация —

клиент из-за возраста должен был сменить паспорт, но реквизиты нового документа не представил. Были кейсы, когда и в этом случае отказ выносился автоматом.

Защищаемся в банке

Далеко не всегда банки на автомате отказывают в проведении операции клиенту и сразу же заносят в черный список. Обычно этому предшествует отказ в дистанционном банковском обслуживании, истребование документов. При грамотном поведении до черного списка дело может и не дойти. По словам банкиров, главная причина попадания физлиц в список отказников — нежелание идти на контакт. «Если человек вместо представления небольшого и вполне оправданного пакета документов начинает скандалить, качать права и показывать полное нежелание сотрудничать с банком, банк, скорее всего, захочет расстаться с таким клиентом», — предупреждает собеседник «Денег» из одного из крупнейших российских банков.

После представления документов и пояснений клиент ждет реакции банка — тот либо снимет ограничения, и вы будете пользоваться счетом как ни в чем не бывало, либо запросит очередной пакет документов.

Вариант — перевести деньги в другой банк, не дожидаясь решения. Но в этом случае банк уже может документально оформить отказ в проведении операции с внесением в черный список или применить заградительный тариф на снятие со счета средств или перевод в другой банк.

Порой банк сам предлагает нежелательному клиенту покинуть банк, и в этом случае разумнее всего согласиться, не дожидаясь отказа в обслуживании.

Если же банк все же внес клиента в черный список, то необходимо выяснить причины отказа. До недавнего времени закон №115-ФЗ прямо запрещал банкам информировать клиентов о принимаемых мерах в сфере противодействия отмыыванию преступных доходов и финансированию терроризма, однако с 1 апреля этот запрет снят.

Узнав причины отказа, клиент вправе обратиться за реабилитацией в банк, представить нужные документы. Правда, пока подобным образом, по данным ЦБ, было реабилитировано всего 2,4 тыс. банковских клиентов.

Если же банк откажет, то есть реабилитация второго уровня — в межведомственной комиссии. Заявление на комиссию можно направить в ЦБ по почте или же через интернет-приемную Банка России. Туда кроме сведений о самом клиенте необходимо представить копии документов, которые были представлены в банк в связи с исключением из черного списка, а также документы, подтверждающие легальность операции. Если письменный отказ банка есть — приложить его. «Но он не является обязательным документом», — пояснил «Деньгам» собеседник в ЦБ. Решение комиссия принимает без участия заявителя в течение 20 рабочих дней, еще в течение трех дней она уведомляет о нем пострадавшего клиента. Пока эффективность данного механизма неизвестна — нормативные документы ЦБ, регулирующие работу межведомственной комиссии, вступят в силу лишь в конце апреля.

Когда ЦБ и правительство РФ выполнят поручение президента РФ, будет реальный механизм, защищающий от необоснованных блокировок. Пока же лучше воздержаться от нестандартных операций, которые банки могут отнести к сомнительным. ●

Антиотмывочный закон 115-ФЗ указывает, что обязательному контролю подлежат все сделки физлиц на сумму от 600 тыс. руб.

ИМПОРТ ИДЕТ В УТИЛЬ

КАК ПОДРОЖАЮТ АВТОМОБИЛИ ПОСЛЕ ВВЕДЕНИЯ УТИЛИЗАЦИОННОГО СБОРА, ПОДСЧИТАЛИ «ДЕНЬГИ»



Больше года российский авторынок — в плюсе. Продажи прирастают двузначными цифрами. Однако 1 апреля были подняты ставки утилизационного сбора для новых машин. Эти меры, по мнению экспертов, могут окончательно задушить импорт популярных иномарок. Пока автопроизводители подсчитывают расходы, вскоре и потребитель прочувствует их на своем кармане. Впрочем, есть и те, кто от утилизационного сбора выигрывает.

Тонкости анонса

повышению утильсбора автокомпаниям готовились заранее, но без сюрпризов все же не обошлось. «Рост утилизационного сбора был предсказуем, многие автопроизводители заложили его в стоимость автомобилей еще в начале года. Те, кто этого не сделал, сейчас возьмут удар на себя, сдерживая цены, чтобы сохранить или нарастить долю рынка и удержать клиентов», — говорит заместитель директора департамента продаж новых автомобилей ГК «Автоспеццентр» Руслан Павлов.

В начале года практически все бренды традиционно подняли цены — в среднем на 2–5%. И в это незначительное повышение, как считают эксперты, частично были заложены риски роста утильсбора. Однако реальность оказалась намного суровее прогнозов. Опубликованное 19 марта постановление правительства РФ №300 вскрыло небольшую хитрость главы Минпромторга Дениса Мантурова. В начале года он говорил о средневзвешенном повышении ставок на 15%, но оказалось, что речь шла только о двух крайних случаях. Для двигателей большого объема, которые ставятся в основном на дорогие автомобили, ставки не были индексированы вовсе, зато в двух самых популярных и востребованных у россиян сегментах — а это машины с моторами от 1,0 л до 2,0 л и от 2,0 л до 3,0 л — повышение составило 90% и 50% соответственно.

Таким образом, за каждую малолитражку, ввезенную или собранную в России после 31 марта, автопроизводитель должен отдать государству 33 тыс. руб., за автомобиль с мотором от 1,0 л до 2,0 л — 84 тыс. руб., от 2,0 л до 3,0 л — 126 тыс. руб., от 3,0 л до 3,5 л — 114,6 тыс. руб., свыше 3,5 л — 181,6 тыс. руб., за электромобили — 32,6 тыс. руб.

Рост в два этапа

Эксперты уверены, что возросшие налоги обязательно отразятся на ценниках в автосалонах. Одной из первых об увеличении стоимости новых машин со ссылкой на индексацию утилизационного сбора объявила компания BMW Group, в состав которой входят премиальные марки BMW и MINI: на 50–60 тыс. руб. Выросли ценники у узбекского бренда Ravon, предлагающего на российском рынке бюджетные модели. «Рост составил от 10 тыс. руб. до

30 тыс. руб., повышение связано с увеличением с 1 апреля 2018 года ставок по утилизационному сбору на автомобильную технику в России», — пояснили в компании.

И это только начало. «Рост цен произойдет в два этапа. Первая волна будет летом, так как летом у большинства автопроизводителей происходит смена модельного года. Вторая волна произойдет с нового календарного года и смешается с инфляционным ростом цен», — предсказывает господин Павлов из ГК «Автоспеццентр».

Автопроизводители уже готовятся вписать новый оброк в свою финансовую стратегию. «Ставка утилизационного сбора резко повысилась для наиболее популярных силовых агрегатов, и полностью абсорбировать негативный эффект невозможно. В данный момент мы рассматриваем возможность наиболее оптимальной реакции на изменившуюся ситуацию с учетом интересов наших клиентов», — сообщила «Деньгам» российская пресс-служба брендов Peugeot и Citroen.

Чужие и свои

Утилизационный сбор платят все автопроизводители, однако за модели локального производства государство выплачивает компаниям компенсационные субсидии, поэтому повышение цен может варьироваться в зависимости от места производства определенной модели.

«Скорректированные коэффициенты по утилизационному сбору коснутся в первую очередь машин зарубежного производства. В связи с повышением утилизационного сбора с 1 апреля 2018 года, к примеру, марки Fiat и Jeep поднимут цены в среднем на 2%. Maserati подорожает на 40 тыс. руб.», — рассказал «Деньгам» председатель правления автомобильной группы «Авилон» Андрей Павлович.

Индексация ставок затронула самые популярные в России автомобили. Со-

ТЕКСТ **Сергей Белоусов**
ФОТО **Евгений Павленко,**
Jaroslav Ozana/СТК/
Коммерсантъ



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО



JAROSLAV OZANA / CTK / КОММЕРСАНТЪ

гласно статистике продаж за 2017 год, предоставленной аналитическим агентством «Автостат», абсолютное большинство продаж в России приходится на автомобили с двигателями как раз от 1,0 л до 2,0 л — более 84%, и именно на такие машины налоговая ставка выросла в два раза. Второй по объему сегмент продаж, хоть и с большим отрывом, включает машины с моторами от 2,0 л до 3,0 л, и в нем ставки тоже заметно повысились — на 49,3%. В данную категорию попадают бюджетные автомобили, доступные версии популярных кроссоверов, а также младшие модели люксовых марок — например, Mercedes-Benz, BMW, Lexus, Audi и пр. «Утильсбор рассчитывается исходя из объема двигателя автомобиля, то есть для разных комплектаций одной и той же модели с разным объемом двигателя он может быть разным», — объяснил Руслан Павлов, ГК «Автоспеццентр».

А вот доля продаж машин с двигателями объемом более 3,0 л составляет всего 2,9%, и это мощные дорогие автомобили. Утильсбор для них не изменился — их правительство «накажет» ощутимым повышением акцизов, хотя, как отмечают дилеры, в таком сегменте покупатели не так уж чувствительны к повышению цен.

«Основной удар придется по бюджетным автомобилям иностранного производства. Что касается автомобилей премиум- и люкс-класса, то повышение стоимости в связи с индексацией утилизационного сбора не сильно отразит-

ся в процентном соотношении к стоимости автомобиля», — считает господин Павлович из АГ «Авилон».

«Конечный рост цен на иномарки, связанный с увеличением утильсбора, будет соизмерим с повышением самого сбора. Автомобилей, собираемых на территории РФ, повышение цен коснется в меньшей степени, так как производители получают высокие компенсации от государства», — говорит господин Павлов из ГК «Автоспеццентр».

У компании Skoda, которая выпускает свои самые продаваемые модели на заводах в Калуге и Нижнем Новгороде, подорожание действительно коснулось пока только импортируемых моделей. «Повышение было по привозным машинам, в среднем 2–2,5%: это Octavia Combi, дериваты «Октавии» (RS, Scout, Laurin & Klement) и Superb. По локальным продуктам цена не менялась, и пока не планируется», — поведали в российском представительстве чешской марки. Повышение не затронет продукцию АвтоВАЗа, Renault и Kia, все модели которых производятся на территории России.

Если основное повышение цен придется на импортируемые машины, то это еще больше увеличит разрыв между самыми популярными недорогими машинами, производство которых локализовано в РФ, и бюджетными иномарками, которые в Россию ввозят.

«Сложно сказать, почему максимальный рост пришелся на модели с объемом двигателя от 1,0 л до 2,0 л, то есть самые популярные и в основном бюджетные версии. Возможно, в этом есть некий подтекст к локализации сборки автомобилей массового сегмента, ведь государство субсидирует утильсбор для машин, производимых на территории РФ. Автомобили с моторами объемом 3,0 л и больше — это в основном импортные иномарки, которые и сейчас облагаются немаленьким налогом. Повышение утильсбора не повлияет на их локализацию, разве что на очередное повышение цены для конечных покупателей», — считает господин Павлов.

То есть государство либо спровоцирует переход импортеров на локализацию производства, либо, что вероятнее, окончательно убьет импорт недо-

рогих автомобилей. «Сейчас машину на заводе в Петербурге выпустить дороже, чем на заводе в Англии. Там огромные объемы выпуска — порядка полутора миллиона машин в год. Здесь нам нужна хорошая цена от локального поставщика, возможно, некая компенсация логистики, и только тогда возникнет большой потенциал для экспорта. Это же касается и запчастей, не только по Nissan, но и по всей отрасли. Но при этом у Nissan есть четкое видение: чтобы продавать в России и получать прибыль, нужно производить здесь. С этой точки зрения Россия уникальна, мы понимаем желание правительства развивать локальное производство, однако хотим отметить, что любой процесс должен быть экономически целесообразным и выгодным для всех», — ранее рассказывал в интервью «Ъ» вице-президент «Nissan Восток» Джеймс Райт.

Если рассматривать повышение ставок утилизационного сбора вкупе с увеличением акцизов на машины с моторами мощностью более 200 л. с., которое произошло еще в начале года, то больше всего пострадают нишевые машины. Например, «заряженные» модели Kia сее'd GT и Soul GT попадают под удар с двух сторон: они оснащаются двигателем объемом 1,6 л мощностью 204 л. с. Подобные «зажигалки» станут еще дороже — рост ценников может составить до 200 тыс. руб., а значит, на российском рынке будет все больше однотипных бюджетников локальной сборки и все меньше хоть каких-то нестандартных автомобилей. ●

КАК ВЫРАСТУТ ЦЕНЫ НА АВТОМОБИЛИ

ОБЪЕМ ДВИГАТЕЛЯ (Л)	БЫЛО (РУБ.)	СТАЛО (РУБ.)	РОСТ СТАВКИ (%)	ПОВЫШАЮЩИЙ КОЭФФИЦИЕНТ К БАЗОВОЙ СТАВКЕ 20 ТЫС. РУБ.
ДО 1,0	28 400	33 000	17,86	1,65
ОТ 1,0 ДО 2,0	44 200	84 000	90	4,2
ОТ 2,0 ДО 3,0	88 400	126 000	49,3	6,3
ОТ 3,0 ДО 3,5	114 600	114 600	0	5,73
СВЫШЕ 3,5	181 600	181 600	0	9,08
ЭЛЕКТРОМОБИЛИ (НЕ ГИБРИДЫ)	28 400	32 600	14,79	1,63

КРЫША ДЛЯ ИНВЕСТОРА

СТОИТ ЛИ ВКЛАДЫВАТЬ В ДОРОГОЕ СТОЛИЧНОЕ ЖИЛЬЕ

Инвесторы не изменяют московской элитной недвижимости, утверждают брокеры по продаже дорогих квартир. Жилье по миллиону рублей за квадратный метр остается востребованным, несмотря на очень скромную динамику цен в среднесрочной перспективе. За пять лет элитная недвижимость в Москве подорожала меньше чем на 2%, а количество инвесторов выросло почти в три раза.



Альтернатива рискам

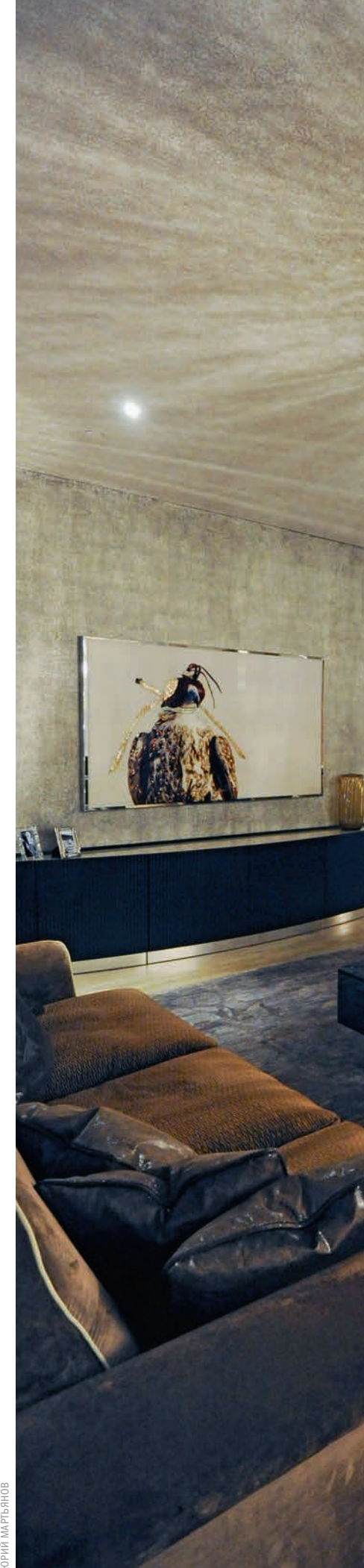
2014 году ставки по рублевым депозитам в банках достигали 10–14%, на этом фоне инвестиции в недвижимость выглядели более рискованными и менее доходными», — вспоминает коммерческий директор Vesper Наталья Шичанина. На ее взгляд, сейчас доходность сдачи квартиры в аренду (после вычета налогов) сопоставима со ставками по вкладам — на уровне 6%. «К тому же недвижимость не может за один день подешеветь в 50 раз, а страховка вклада покрывает депозиты на сумму до 1,4 млн руб.», — добавляет эксперт. Количество вариантов для инвестиций растет: на фондовом рынке и криптобирже доходность может быть в десятки раз выше, но при сопоставимом уровне рисков. «Не все готовы погружаться в детали использования настолько рискованных инструментов. Всегда есть часть консервативных инвесторов, которая предпочитает сохранить капитал и получать стабильный прогнозируемый доход», — отмечает Наталья Шичанина.

По ее словам, в верхнем ценовом сегменте жилой недвижимости (от 750 тыс. руб. за 1 кв. м) с порогом входа в среднем 100 млн руб. традиционно невысокий процент инвестиционных сделок по сравнению с другими сегментами. «Такие покупки совершают для собственного проживания», — отмечает эксперт, добавляя, что до 2016 года на инвестиционные сделки в элитных проектах в портфеле компании приходилось 5%, в крупных — до 10%. А потом из-за сохраняющейся турбулентности в российской банковской сфере, отрицательных ставок по депозитам в зарубежных банках и геополитических осложнений инвестиционная активность в сегменте элитной недвижимости в Москве стала расти. «В конце 2016 года объем сделок по размещению капитала в элитных проектах начал стабильно расти и сейчас в некоторых проектах достигает 15%», — констатирует Наталья Шичанина. Доля инвестиционных сделок напрямую зависит от проекта и его масштабов. «Этот показатель может достигать 40% от объема предложения в небольших проектах клубного формата. В более крупных жилых и апартаментных комплексах доля инвесторов соответствует среднему по рынку уровню и составляет около 7–10%», — говорит управляющий директор «Метриум Премиум» Илья Менжунов.

Правила рынка в кризис

Объем рынка элитной недвижимости в Москве почти не меняется. Сейчас в продаже 1850 лотов в строящихся жилых и апартаментных комплексах, 66% этого предложения приходится на апартаменты. Пять лет назад лотов было меньше: в 2013 году в продаже было 1645 элитных квартир. Общая же площадь предложения осталась сопоставимой: 234 тыс. кв. м — сейчас, 262 тыс. кв. м — в 2013 году. «Из-за высокого темпа строительства массового жилья доля элитного предложения в общем объеме сократилась более чем в два раза, до 7%, но в натуральном выражении сегмент остался практически прежним», — поясняет Илья Менжунов.

Рост количества квартир, выставленных на продажу в элитных новостройках, на фоне незначительного снижения общей площади предложения отражает общую для всех сегментов рынка жилья тенденцию. «Девелоперы стремятся приспособиться к условиям кризиса: покупатели недвижимости в высокобюджетных сегментах пересмотрели подходы к выбору жилья в пользу более прагматичных. Объем предложения принципиально не изменился, но этого нельзя сказать о спросе — он вырос», — говорит господин Менжунов. По его оценкам, текущее значение коэффициента поглощения — общее число приобретенных квартир от количества объектов, выставленных на продажу в этом году, — в элитном сегменте составило 23%, в 2013 году оно было 17%. «Но рост связан со структурными изменениями: в 2013 году апартаменты не пользовались популярностью, так как формат был малоизвестен покупателю. Сейчас спрос на них вырос», — пояснил Илья Менжунов.



ЮРИЙ МАРТЯНОВ

Цены за рассматриваемый пятилетний период формально тоже выросли. Средняя стоимость квадратного метра в элитной квартире на сегодняшний день составляет 924 тыс. руб., что на 17% выше, чем в 2013 году (тогда было 793 тыс. руб.). В апартаментах рост составил 23% — до 668 тыс. руб. за 1 кв. м. Но рынок элитного жилья чувствителен к валютным колебаниям и росту предложения. «Объем рын-



ГДЕ В МИРЕ ЦЕНЫ РАСТУТ

По итогам прошлого года абсолютным лидером по темпам роста цен на дорогую недвижимость среди крупных городов стал китайский Гуанчжоу — прирост составил 27,4% (средняя цена квадратного метра — \$11 тыс.). Гуанчжоу возглавляет рейтинг второй год подряд. Шанхай и Пекин, которые занимали вторую и третью позиции в 2016 году, в прошлом году не попали даже в первую десятку — дорогие квартиры здесь подорожали на 9% и 7% соответственно, следует из данных исследования Prime International Residential Index (PIRI) международной консалтинговой компании Knight Frank. На втором месте Кейптаун — 19,9%. Город Аспен занял третье место в рейтинге PIRI с ростом цен в 19% в 2017 году.

В Европе рост продемонстрировали не только города, но и административные районы некоторых стран. В частности, Лигурия в Италии и Западный Алгарве в Португалии — самые успешные в Европе рынки вторичного жилья. Ежегодный рост здесь составляет 6,6% и 6,5% соответственно. Оба региона заметно пострадали от глобального финансового кризиса в еврозоне: тогда цены упали на 30–40%.

В Испании цены поддержало сокращение объема предложения — в 2016 году было построено 34,3 тыс. домов, десять лет назад этот показатель был на уровне 600 тыс. В 2017 году в Барселоне, Мадриде, Марбелье и на Мальорке цены росли на 10,6–2,5% (в зависимости от города).

В крупных городах США недвижимость стабильно дорожает на 2,2–5,1%. Заметно упали темпы роста цен в Канаде из-за введения 15-процентного налога для иностранных покупателей и мер, принятых в Китае для ужесточения контроля за движением капитала, — покупатели из Китая обеспечивали основной спрос. В итоге в Ванкувере ежегодный рост замедлился с 14,5% до 3,5%, а в Торонто — с 15,1% до 8,7%.

зировали статистику Центробанка по объему трансграничных переводов резидентов России из-за рубежа на операции с недвижимостью в стране. В четвертом квартале прошлого года этот показатель достиг исторического максимума и составил \$122 млн (на 36% больше, чем за аналогичный период 2016 года). Рост продолжается — в первом квартале он составил уже 21%.

Инвестиционные покупатели на рынке элитной недвижимости делятся на два типа. «Активные инвесторы, которые зарабатывают на изменении цены за счет строительной готовности дома, и пассивные — они вкладывают в покупку свободные средства, не придерживаясь конкретной стратегии реализации квартиры в будущем: может, продадут, а может, будут сами жить или сдадут в аренду», — перечисляет председатель совета директоров Kalinka Group Екатерина Румянцева.

В острый кризисный период, в 2014 году, активные инвесторы исчезли, их отсутствие компенсировали пассивные, стремясь снизить риски вложений. Сейчас инвестиционный спрос стал более равномерным. По итогам прошлого года активных инвесторов было около 15% от общего количества покупателей, пассивных — 20–25%. «Таким образом, в целом по рынку на инвестиционные покупки приходится более трети сделок: 35–40%», — отмечает госпожа Румянцева.

Активные инвесторы покупают недвижимость в течение первого полугодия с момента открытия продаж, часто даже до официального старта, когда девелопер приступает к формированию отложенного спроса, до получения всей разрешительной документации. «Такие предложения доступны через ограниченный пул брокеров, напрямую квартиру в закрытых продажах приобрести не получится», — говорит Екатерина Румянцева, отмечая, что успешные сделки на данном этапе могут обладать инвестиционным потенциалом от 40%. Такую высокую прибыль можно получить в проектах, где девелопер не до конца выверил ценовую политику, например, не учел повышенный интерес к определенному количеству комнат, метражу или видовым характеристикам в конкретной локации. «Тогда квартиры попадают в закрытые продажи — это помогает проанализировать спрос и выверить концепцию ценообразования», — объясняет Екатерина Румянцева. Средний темп роста цен за счет строительной готовности составляет около 15% в год. По оценкам Натальи Шичаниной, если заходить в проект на старте продаж, то за 2–2,5 года недвижимость дорожает на 20–40%, а после ввода в эксплуатацию может генерировать стабильный рентный доход на уровне 6%. Средний бюджет инвестиционной покупки элитной недвижимости — 120–150 млн руб. ●

ка ограничен, значит, появление любого крупного комплекса в более дорогой локации по сравнению с остальными площадками повышает средний уровень цен», — констатирует господин Менжунов. Он считает, что с учетом этих факторов корректнее сравнивать «среднеисторическую» цену за прошедшие четыре года. «Получится, что сейчас квадратный метр дорогой жилой недвижимости всего на

1,8% дороже, чем в среднем за четыре года. А апартаменты — на 3% дешевле», — считает эксперт. По его мнению, ценовую динамику в этом сегменте можно охарактеризовать как стагнацию.

Два типа инвесторов

Покупателей отсутствие резко выраженной динамики на этом рынке привлекает. В «Метриум» проанализи-



ЕЛЕНА ФЕДТОВА

НЕДВИЖИМОСТЬ УСТОЯЛА

Лондонский рынок элитной недвижимости, в который охотно инвестируют российские бизнесмены, пока стабилен, констатируют консультанты. Новый режим Unexplained Wealth Order (о богатстве неясного происхождения), в соответствии с которым местные власти собираются досконально изучать происхождение инвестиций в страну, на него не повлиял.



Unexplained Wealth Order начал действовать в конце января. 1 февраля правительство Великобритании опубликовало разъяснения к нему в связи с тем, что СМИ активно обсуждали последствия режима для состоятельных граждан России. «Новое положение в первую очередь направлено на борьбу с доходами, полученными незаконным путем, в том числе от серьезных преступлений, а не на поиск информации об иностранных владельцах активов», — уточняет управляющий партнер Savills в России Александр Шаталов. Он напоминает, что для проведения проверки происхождения активов соответствующие органы должны сначала обратиться в Высокий суд Великобритании.

Английское правительство давно занимает активную позицию в борьбе с отмыванием преступных доходов, считает эксперт. Принципы и правила госполитики в этой области изложены в положении «О противодействии легализации (отмыванию) денег, полученных преступным путем» от 2007 года (The UK Money Laundering Regulations 2007). С момента принятия этого положения агентства недвижимости, юристы и банки Великобритании проверяют покупателей и продавцов до заключения сделки.

«С момента введения нового режима мы не слышали о случаях его применения в отношении россиян, владеющих недвижимостью в Великобритании», — подчеркивает Александр Шаталов. По его словам, граждане России, владеющие зарубежной недвижимостью, постепен-

но продают ее с начала кризиса 2014 года. «По экономическим причинам: из-за резкого снижения курса рубля стало труднее погашать валютные кредиты и производить коммунальные платежи», — говорит господин Шаталов.

Руководитель отдела по работе с русскоязычными клиентами головного офиса Knight Frank в Лондоне Екатерина Зенькович напоминает, что динамика цен на лондонскую недвижимость зависит от ценового сегмента недвижимости. Прошлогоднее же падение, по ее словам, было связано с ростом налогов на покупку домов и квартир. «В январе 2018 года цены упали на 0,7%, а за аналогичный период прошлого года — на 6,7%. Это сигнал стабилизации рынка», — считает госпожа Зенькович. Элитная недвижимость Лондона по-прежнему пользуется спросом. В сегменте предложения по цене более £10 млн средний уровень цен повысился на 0,2% на фоне общего падения. Наиболее заметный рост продаж зафиксирован в сегменте £5–10 млн — в прошлом году сделок было на 14,3% больше. ●

ДИНАМИКА ЦЕН НА ЖИЛУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В ЦЕНТРАЛЬНЫХ РАЙОНАХ ЛОНДОНА ПО ЦЕНОВЫМ СЕГМЕНТАМ					
	ДО £1 МЛН	£1–2 МЛН	£2–5 МЛН	£5–10 МЛН	БОЛЕЕ £10 МЛН
МЕСЯЦ	0,10%	-0,30%	-0,20%	0,00%	0,00%
КВАРТАЛ	-0,50%	-0,50%	-0,60%	-0,30%	-0,60%
ПОЛГОДА	-0,60%	-0,60%	-0,90%	0,00%	-0,50%
ГОД	-1,50%	-1,40%	-1,80%	1,20%	0,00%

Данные Knight Frank.

ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**
ФОТО **Елена Федотова**

ГДЕ «ШЕНГЕН» ЛЕГЧЕ

Наших путешественников вновь потянуло в Европу. «Деньги» выяснили, мультивизы каких европейских стран получить россиянам удобнее.



В изменившихся визовых реалиях для большинства путешественников стал еще более актуальным вопрос получения многократных виз. Впрочем, чаще всего это не становится проблемой — согласно данным Еврокомиссии, россияне получают мультивизы в 83,8% случаев.

По словам гендиректора компании Continent Express Станислава Костяшкина, с точки зрения визовых формальностей государства шенгенской зоны можно разделить на три группы. Первая — это страны, которые прагматично относятся к общей ситуации на международной арене, и консульские отделы посольств этих стран работают в обычном режиме. «К заявителям из России они традиционно лояльны, охотно выдают долгосрочные визы, обрабатывают заявки в максимально короткие сроки и не ужесточают требования к документам», — объясняет господин Костяшкин. Лучший пример лояльной страны, на его взгляд, Франция, в посольстве которой оформляют визы за два дня. В эту же группу, по словам господина Костяшкина, входят Испания, Италия, Греция, Португалия, Чехия, Швейцария и Финляндия.

Ко второй группе, по мнению экспертов Continent Express, относятся страны, которые выдают долгосрочные визы, но лишь при соблюдении определенных правил и требований. «Хороший пример — Германия. Получить долгосрочную визу там можно, если в паспорте заявителя уже есть одна и более правильно использованные визы этой страны», — комментирует господин Костяшкин.

К третьей, по его мнению, группе, относятся страны, которые практически не идут на выдачу долгосрочных виз, оформляя их лишь под даты поездки. В их числе — Дания, Бельгия, Эстония и Норвегия.

Процент отказов в выдаче шенгенских виз россиянам, согласно данным Еврокомиссии, сравнительно небольшой. В 2017 году он составил 1,4% от общего числа поданных заявлений. «Нужно понимать, есть обоснованные отказы, связанные с предоставлением недостоверных данных о поездке. Например, заявитель запрашивает визу в Бельгию, а сам планирует реальную поездку в Италию. Если консульство проверит подтверждающие цель поездки документы в этом случае, то оно откажет в визе, и сделает это абсолютно справедливо», — рассуждает Станислав Костяшкин. ●

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **РИА Новости**



ВИЗОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН

СТРАНА	ТИП ВИЗЫ	ВЕРОЯТНОСТЬ ПОЛУЧЕНИЯ МНОГОКРАТНОЙ ВИЗЫ*
АВСТРИЯ	ШЕНГЕНСКАЯ	НЕВЫСОКАЯ
БЕЛЬГИЯ	ШЕНГЕНСКАЯ	НЕВЫСОКАЯ
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	АНГЛИЙСКАЯ	ВЫДАЮТСЯ ТОЛЬКО МНОГОКРАТНЫЕ ТУРИСТИЧЕСКИЕ ВИЗЫ
ГЕРМАНИЯ	ШЕНГЕНСКАЯ	ВЫДАЕТСЯ РАНЕЕ ПОСЕЩАВШИМ СТРАНУ
ИРЛАНДИЯ	СОБСТВЕННАЯ, ВОЗМОЖЕН ВЪЕЗД ПО ОТКРЫТОЙ ВИЗЕ ВЕЛИКОБРИТАНИИ	ВЫДАЕТСЯ РАНЕЕ ПОСЕЩАВШИМ СТРАНУ
ЛИХТЕНШТЕЙН	ШЕНГЕНСКАЯ	НЕТ ДАННЫХ
ЛЮКСЕМБУРГ	ШЕНГЕНСКАЯ	НЕТ ДАННЫХ
МОНАКО	ШЕНГЕНСКАЯ	ВЫСОКАЯ
НИДЕРЛАНДЫ	ШЕНГЕНСКАЯ	ВЫСОКАЯ
ФРАНЦИЯ	ШЕНГЕНСКАЯ	ВЫСОКАЯ
ШВЕЙЦАРИЯ	ШЕНГЕНСКАЯ	ВЫСОКАЯ
БОЛГАРИЯ	НАЦИОНАЛЬНАЯ ВИЗА, ВОЗМОЖЕН ВЪЕЗД ПО ШЕНГЕНСКОЙ ВИЗЕ	НЕТ ДАННЫХ
ВЕНГРИЯ	ШЕНГЕНСКАЯ	СРЕДНЯЯ
ПОЛЬША	ШЕНГЕНСКАЯ	СРЕДНЯЯ
РУМЫНИЯ	НАЦИОНАЛЬНАЯ ВИЗА, ВОЗМОЖЕН ВЪЕЗД ПО ШЕНГЕНСКОЙ ВИЗЕ	НЕТ ДАННЫХ
СЛОВАКИЯ	ШЕНГЕНСКАЯ	СРЕДНЯЯ
ЧЕХИЯ	ШЕНГЕНСКАЯ	ВЫСОКАЯ
ДАНИЯ	ШЕНГЕНСКАЯ	НИЗКАЯ
ИСЛАНДИЯ	ШЕНГЕНСКАЯ	НИЗКАЯ
ЛАТВИЯ	ШЕНГЕНСКАЯ	СРЕДНЯЯ
ЛИТВА	ШЕНГЕНСКАЯ	СРЕДНЯЯ
ФИНЛЯНДИЯ	ШЕНГЕНСКАЯ	ВЫСОКАЯ
ЭСТОНИЯ	ШЕНГЕНСКАЯ	СРЕДНЯЯ
ШВЕЦИЯ	ШЕНГЕНСКАЯ	СРЕДНЯЯ
АЛБАНИЯ	БЕЗВИЗОВЫЙ ВЪЕЗД В ПЕРИОД С 31 МАЯ ПО 15 НОЯБРЯ, В ОСТАЛЬНОЕ ВРЕМЯ ВОЗМОЖЕН ВЪЕЗД ПО ШЕНГЕНСКОЙ ИЛИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВИЗЕ	НЕТ ДАННЫХ
АНДОРРА	ШЕНГЕНСКАЯ	ВЫСОКАЯ
БОСНИЯ И ГЕРЦЕГОВИНА	БЕЗВИЗОВЫЙ СЪЕЗД НА 30 ДНЕЙ	НЕТ ДАННЫХ
ГРЕЦИЯ	ШЕНГЕНСКАЯ	ВЫСОКАЯ
ИСПАНИЯ	ШЕНГЕНСКАЯ	ВЫСОКАЯ
ИТАЛИЯ	ШЕНГЕНСКАЯ	ВЫСОКАЯ
МАКЕДОНИЯ	БЕЗВИЗОВЫЙ ВЪЕЗД НА 90 ДНЕЙ	НЕТ ДАННЫХ
МАЛЬТА	ШЕНГЕНСКАЯ	ВЫСОКАЯ
ПОРТУГАЛИЯ	ШЕНГЕНСКАЯ	ВЫСОКАЯ
СЕРБИЯ	БЕЗВИЗОВЫЙ ВЪЕЗД НА 30 ДНЕЙ	НЕТ ДАННЫХ
СЛОВЕНИЯ	ШЕНГЕНСКАЯ	НЕТ ДАННЫХ
ХОРВАТИЯ	НАЦИОНАЛЬНАЯ ВИЗА, ВОЗМОЖЕН ВЪЕЗД ПО ШЕНГЕНСКОЙ ВИЗЕ	НЕТ ДАННЫХ
ЧЕРНОГОРИЯ	БЕЗВИЗОВЫЙ ВЪЕЗД НА 30 ДНЕЙ	НЕТ ДАННЫХ

*Данные участников рынка.

ОТДЫХ НА ПОЗИТИВЕ

ЗА ЛЕТНИЙ ОТПУСК РОССИЯНЕ ГОТОВЫ ДОПЛАТИТЬ



Вместе с популярностью поездок за рубеж на туристическом рынке начали расти и цены на них. Средняя стоимость организованных туров на популярные курортные направления за год выросла в среднем на 10–20%, а авиабилеты для самостоятельных путешествий показали 10-процентный рост впервые за два года. Но для привыкших проводить отпуск за границей есть и хорошие новости — цены на некоторые направления снижаются.

На фоне постепенного восстановления экономики интерес россиян к поездкам за рубеж растет второй год подряд. Так, согласно расчетам погранслужбы ФСБ, по итогам 2017 года число выехавших за границу с целью туризма россиян выросло на 47,8% — это рекордное увеличение с 2000 года. Официальная статистика по итогам первого квартала еще не опубликована, но, исходя из расчетов участников рынка, очевидно — позитивный тренд сохраняется и в этом году. Например, согласно данным Level.travel, число проданных туров на майские праздники превысило аналогичный показатель прошлого года на 44%. А в Biletix говорят о 15-процентном росте числа проданных билетов на тот же период.

Продолжающийся рост объемов рынка выездного туризма внушает оптимизм туроператорам, но может оказаться не на руку привыкшим проводить так летний отпуск россиянам. Одним из ключевых трендов нового сезона станет рост стоимости поездок на курортные направления — как для пакетных, так и для самостоятельных туристов. Уже по итогам завершения программ раннего бронирования стало очевидно: средняя стоимость путешествия увеличилась на 10–15%.

Цены — вперед

Средняя цена приобретаемого тура за год заметно выросла. Так, согласно расчетам Travelata.ru, сейчас на покупку пакетного предложения на лето клиенты компании тратят в среднем 71 тыс. руб. — на 9% больше, чем годом ранее. В объединенной сети ТБГ и «Горячие туры» также обращают внимание на общее увеличение цен проданных туров, которое в зависимости от направления за год составило 10–20%.

Представитель Skidki-Online.ru Игорь Блинов связывает замеченный рост средней стоимости туров на 10–12% с быстрым сворачиванием программ раннего бронирования. «На фоне повышенного спроса выгодные предложения, равно как и дешевые отели, закончились еще в марте», — объясняет он. Кроме того, по мнению господина Блинова, в этом году туроператоры, сталкивающиеся со значительными сложностями при реализации собственных продуктов в 2014–2016 годах, вывели на рынок достаточно ограниченный объем предложений.

Продажи по акциям раннего бронирования в этом году действительно идут активно, подтверждают в «Библио-глобусе». По данным туроператора, спрос на туры в Турцию по ним уже превысил прошлогодний уровень на 100%, а интерес к поездкам в Испанию вырос на 30%.

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **Виктор Коротаев**

ДИНАМИКА СТОИМОСТИ АВИАБИЛЕТОВ НА ПОПУЛЯРНЫЕ КУРОРТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Источник: OneTwoTrip.



Но гендиректор Travelata.ru Алексей Зарецкий связывает увеличение цены продажи с изменившимся поведением самих путешественников. «Всегда можно найти тур и за 40, и за 140 тыс. руб., данные по среднему чеку свидетельствуют не об этом — можно сделать вывод, что наши туристы стали уверенно тратить деньги, покупая более дорогие туры, в более дорогие отели, на большее количество ночей», — объясняет он. Господин Зарецкий также обращает внимание на то, что туристы стали больше интересоваться экзотикой, активнее покупать туры на дальнемагистральные направления. «Это говорит о том, что период нестабильности и сильной экономической тряски проходит, есть уверенность в завтрашнем дне, и у туристов получается накопить на более дорогостоящую поездку», — добавляет он.

Небюджетные направления

Абсолютным лидером спроса на летние месяцы в организованном сегменте ожидаемо стала Турция. Алексей Зарецкий рассказывает, что сейчас это направление аккумулирует 36% продаж на июнь—август. Годом ранее аналогичный показатель находился на уровне 25%. Средний чек при покупке при этом за год увеличился на 24,5%, до 66 тыс. руб. На втором месте по популярности находится Таиланд — его доля за год увеличилась с 11% до 12%. Средний купленный тур в страну при этом подорожал на 6,7%, до 96 тыс. руб. Выкупленные туры по России подорожали на 15%, до 30 тыс. руб. Но господин Зарецкий прогнозирует, что в даль-

ВИКТОР КОРОТАЕВ



нейшем этот показатель может снизиться: поездки внутри страны путешественники традиционно планируют ближе к началу сезона. Впрочем, большой популярностью у туристов отдых в России не пользуется: спрос на направление падает с 2016 года. Согласно расчетам Travelata.ru, в этом году доля России в структуре проданных туров снизилась вдвое: с 15% до 7%.

Похожие данные и у других участников туррынка. Согласно оценкам Skidki-Online.ru, по итогам марта 2018 года Турция сформировала 38,6% продаж. Минимальная заявленная цена туроператорами на человека при этом выросла на 29%, до 14,3 тыс. руб. Но стоимость путешествия при этом увеличилась далеко не для всех курортных направлений. Согласно расчетам Skidki-Online.ru, минимальная стоимость поездки на Мальдивы (страна формирует 1,6% спроса) за год снизилась на 3%, до 77,9 тыс. руб. Минимальная стоимость поездки на Шри-Ланку (0,8%) снизилась на 0,3%, до 37,9 тыс. руб. При этом Игорь

Блинов рассказывает, что большая часть продаваемых направлений все же демонстрирует рост тарифов. «В каком-то смысле мы возвращаемся к докризисной ситуации: тогда стоимость организованного отдыха ежегодно увеличивалась в среднем на 5–10%», — рассуждает он.

Самостоятельный тариф

Увеличить бюджет на отдых предстоящим летом придется не только организованным, но и самостоятельным путешественникам: авиабилеты начали заметно дорожать, свидетельствуют данные систем бронирования. Согласно расчетам OneTwoTrip, по итогам первого квартала 2018 года средняя стоимость билетов, купленных клиентами сервиса, выросла на 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Перелеты внутри страны при этом подорожали на 13% (до 8,6 тыс. руб.), а на зарубежные направления — на 4,3% (до 22,2 тыс. руб.). Этот тренд стал для рынка новым: сниже-

ние стоимости перелеты демонстрировали с конца 2016 года.

Тенденция к увеличению цен сохранится и для билетов на летние месяцы на популярные курортные направления. Как следует из расчетов OneTwoTrip, самостоятельный перелет в Турцию сейчас стоит 19,2 тыс. руб., это на 23,8% больше, чем годом ранее. Поездка на Кипр подорожала на 19,5%, до 22,3 тыс. руб. Цена перелета в Таиланд выросла на 15,3%, до 34,5 тыс. руб. Похожие цифры приводят в Biletix. Согласно расчетам сервиса, авиабилеты в Тбилиси на лето подорожали на 33%, до 11,5 тыс. руб., в Барселону на 34%, до 17,2 тыс. руб.

Директор по развитию сервиса OneTwoTrip Аркадий Гинес объясняет, что ранее длительное падение цен на авиабилеты было продиктовано целым комплексом причин: профицит провозных емкостей, появление невозвратных и безбагажных тарифов, выход на рынок лоукостеров. Сейчас, по его мнению, влияние этих факторов снижается. Еще одним фактором, по

мнению господина Гинеса, могло стать увеличение стоимости топлива: за год оно подорожало на 30%.

Менеджер по развитию Skyscanner в России Дмитрий Хаванский считает, что рост тарифов на многих направлениях определяется в основном увеличившимся спросом. «Например, отношения с Турцией за последний год заметно улучшились, и многие россияне планируют летом туда отправиться», — рассуждает он. Рынок подстраивается под спрос: в то время как одни направления дорожают, другие — дешевеют. По расчетам Momondo, перелет до Азорских островов, которые сейчас в тренде у туристов из западных стран, за год в России подешевел на 62,3%, до 32,2 тыс. руб. Авиабилеты в иорданскую Акабу за тот же период потеряли в цене 63,1%, на греческий остров Карпатос — 46,5%.

Потребительское настроение

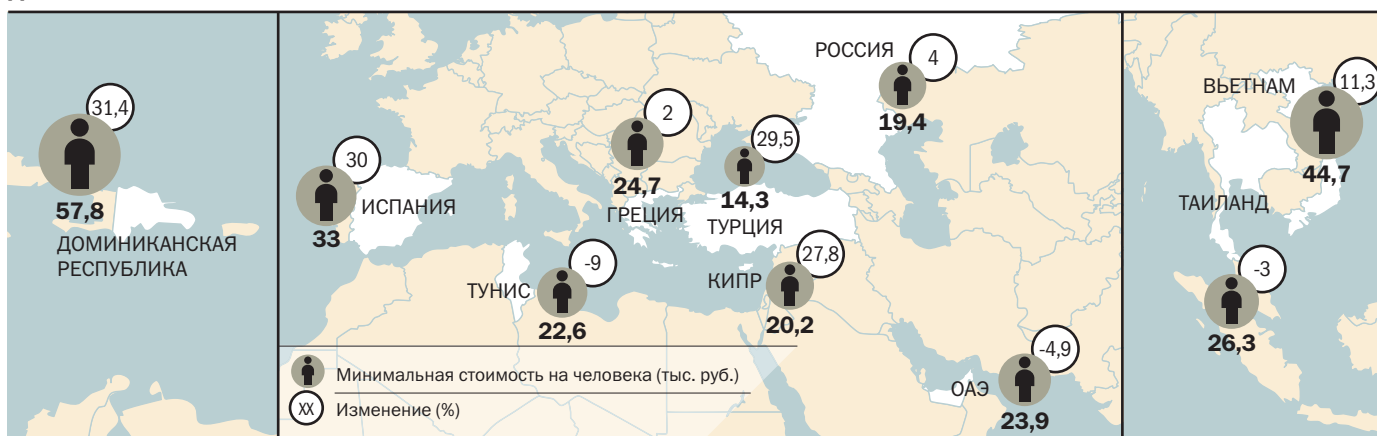
Впрочем, на настроения путешественников постепенный рост тарифов на перевозки еще не повлиял. Согласно данным Momondo, спрос на перелеты в летний период в среднем вырос на 20% по сравнению с прошлым годом. Самым востребованным курортным направлением для самостоятельных путешественников, как и в прошлом году, стал Сочи, несмотря на то что общее количество запросов на перелеты в город сократилось на 8%.

Зарубежные направления, напротив, продолжают показывать заметную позитивную динамику. Интерес ко второму по популярности летнему курортному направлению, Бургасу, за год вырос в полтора раза. Спрос на Барселону увеличился на 40%.

Дмитрий Хаванский из Skyscanner называет одним из ключевых трендов предстоящего летнего сезона растущую географию путешествий. «Доли популярных направлений снижаются, тогда как города из второй и третьей десятки, наоборот, набирают популярность: например, спрос на билеты в Батуми вырос на 32%, а в Венецию и Ниццу — на 24%», — рассказывает он. Самым растущим курортным направлением предстоящего лета господин Хаванский называет Касабланку: спрос на город вырос в четыре с половиной раза, а в общем рейтинге направлений он поднялся с 185-й на 85-ю строчку. Интерес к билетам в Шарм-эш-Шейх, несмотря на отсутствие прямых рейсов, по его оценкам, вырос в два раза, спрос на Гоа — повысился на 86%. ●

ДИНАМИКА МИНИМАЛЬНОЙ ЗАЯВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ ПАКЕТНОГО ТУРА НА ЧЕЛОВЕКА

Источник: Skidki-Online.ru.



«ХУДОЖНИК НЕ ДОЛЖЕН БЫТЬ ГОЛОДНЫМ, ХОЛОДНЫМ И ЖИТЬ НА УЛИЦЕ»



Через несколько дней в Лиссабоне откроется 63-й конкурс песни «Евровидение». На глобальных музыкальных смотрах теперь не увидишь настоящих рок-музыкантов. Что сегодня происходит с рок-культурой, жив ли рок как эстетика, мы поинтересовались у одной из самых ярких представительниц движения, легендарного лидера группы «Ночные снайперы» Дианы Арбениной.

Збитый афоризм Бориса Гребенщикова о том, что «рок-н-ролл мертв», не обсудил только ленивый. Тем не менее сегодня вы с БГ согласны?

— Для меня рок-н-ролл уже давно не стиль музыки, а стиль жизни. Считаю, если в ком-то рок-н-ролл умер, то значит, он действительно там умер. Во мне — нет. Рок-н-ролл — это ведь вечная молодость, и во мне она вечная. Не могу сказать, что чувствую свой возраст или что я человек, в котором что-то уже умерло, поэтому рок-н-ролл для меня жив, конечно.

— По вашим наблюдениям, новое поколение сейчас разделяет ценности рок-н-ролла? Или прагматичное желание строить карьеру, заработать деньги теперь у молодых людей сильнее?

— Не вижу ничего плохого в том, чтобы заработать деньги. Художник не должен быть голодным, холодным и жить на улице. Это все миф, так же, как и то, что все рокеры повально пьют. Я, например, вообще не пью, ни капли. Что касается рок-н-ролла, то он в глазах молодежи себя абсолютно дискредитировал. Поэтому молодые музыканты сейчас больше тянутся к рэпу.

— Чем именно, на ваш взгляд, себя дискредитировал рок-н-ролл?

— В какой-то момент российский рок стал очень причесанным, что ли, упорядоченным. Не могу сказать, что прям гламурным, потому что это удел попсы, но что-то вроде того. Настоящий же рок-н-ролл в нашей стране закончился, мне кажется, со смертью Виктора Цоя. Сейчас он еще существует в отдельных людях, в том же Борисе Гребенщикове и других старожилках стиля, но на смену им никто не пришел. Никто не появился вместо Земфиры, Кости Кинчева, меня. Молодой шпаны в рок-н-ролле нет. Вся молодая поросль идет читать рэп. И, знаете, это не плохо. Это просто примета времени. Не буду призывать: идите играйте на гитаре, пойте песни на три аккорда и называйтесь рокерами. Нет! Играйте и пойте то, что вам близко и отвечает вашей честности. Мне даже нравятся молодые рэперы — они ребята достаточно быстрые и смелые. Хотя некоторые из них, к сожалению, тоже уже становятся гламурными. Думаю, на них пагубно влияет слава и деньги. Поэтому к деньгам нужно относиться с большой осторожностью — они портят.

— На рок-н-ролле сейчас можно зарабатывать?

— Думаю, что направление музыки в этом вопросе совершенно не важно. Если у человека есть потребность себя выразить, если он получает кайф от того, что делает, то абсолютно точно добьется успеха в любом жанре. Самое главное — не пытаться кому-то понравиться. Это очень сложно, ведь есть соблазн (особенно когда тебе 20–25 лет) захотеть нравиться всем, всех завоевывать. Но это путь в никуда. Нужно делать только так, как чувствуешь, как велит сердце. Если человек в себе уверен, то будет новаторство, а это именно тот фундамент, на котором можно себя построить и потом зарабатывать на этом. И это не только в музыке так, но и во всех творческих профессиях.

— Как вам удастся избежать стремления кому-то нравиться?

— Честно скажу, мне Бог дал очень сильную потребность самовыражения. У меня так много меня самой, что я даже не могу петь чужие песни и писать музыку на чужие стихи. Другим могу лишь посоветовать внимательно себя слушать, ведь самое страшное в жизни — это себя потерять. Людям свойственно увлекаться, загораться, пытаться быть на кого-то похожими, но это большой капкан. Чтобы туда не попасть — нужно над собой работать.

— Есть ли у рок-исполнителей свой кодекс, принципы отношения к деньгам? Чем они отличаются от принципов заработка поп-артистов?

— За другой цех — популярную музыку — отвечать не могу. Что касается рок-исполнителей, то какого-то одного на всех кодекса у нас нет. Могу сказать за себя. Я не пела

и не буду петь «под фанеру». Никогда в жизни не было, чтобы вышла на сцену, отыграла концерт, просто открывая рот, получила за это гонорар и уехала. Это мой главный принцип. Когда выхожу на сцену (не важно, где и перед кем выступаю), то вообще забываю, что играю за деньги. Да, мне круто за это платят, но я понимаю почему. Я на сцене себя оставляю. Мое призвание — это и моя жертва, моя энергия, нервы и здоровье. И платят мне именно за это. Поэтому у меня очень хорошее, позитивное отношение к деньгам, я их зарабатываю честно.

— Диана, в прошлом году вы признались, что при крещении взяли имя Александра. Какое имя вам сегодня ближе? Кем вы чувствуете себя на сцене, а кем в жизни?

— Действительно, в 33 года в Иерусалиме я прошла обряд крещения и приняла имя Александра, что означает «защитница». И если говорить о моей сути, то в жизни я, конечно, защитник. Я никогда никого не буду трогать первой, но если тронут меня или мою семью, детей, близких, то могу ответить. И защищаться буду до последнего. При этом не вижу противоречия со вторым моим



именем. Диана — это охотница. На мой взгляд, охотник — это не тот, кто догоняет и убивает, а тот, кто еще и защищает свои интересы. Творчество для меня тоже охота. Каждую песню, которая ко мне приходит, нужно выследить и потом правильно уложить на бумагу, оформить и классно подать. Поэтому я и Диана, и Александра одновременно.

— Как думаете, рок как мировоззрение передается по наследству?

— Конечно! Детей воспитываю в своем духе, а иначе и не получится. Например, я разговариваю с ними, как с музыкантами в своей группе, потому что не могу по-другому. Они уже знают много профессионального сленга. Их мировоззрение формируется так же под влиянием музыки. Мои дети не слушают музыку, которая не нравится мне. Это не диктатура, просто другие песни не звучат в нашем доме.

— Какие свои черты вы бы хотели видеть в детях?

— Хочется, чтобы они выбрали динамичную профессию, которая не даст им быстро постареть. У музыкантов, например, нет возможности осесть. Именно оседлый образ жизни, с одинаковыми буднями приводит к тому, что чело-

век быстро стареет. Не знаю, станут ли мои дети музыкантами, но мне бы хотелось, чтобы работа у них была творческой. Хотя давить на них не буду.

Хочу, чтобы они не выросли жмотами, а были щедрыми людьми. Ненавижу в людях жадность. Считаю, что в этом мире нечего делить. Что тут делить? Этого вопроса мои дети пока понять не могут и в ответ меня спрашивают: «Что ты, мама, имеешь в виду?»

— Они ничего не делают друг с другом?

— Бывает, что конкурируют. Тема намного более прижимистый, Марта сразу все отдает. Фанаты им дарят много игрушек, но когда я спрашиваю — давайте отдадим игрушки и одежду другим детям, они сразу соглашаются, не говорят «мне жалко». Причем не важно, сколько эти вещи стоят. Это, конечно, классно.

Когда выхожу на сцену, то вообще забываю, что играю за деньги

Хочу, чтобы они выросли добрыми, самостоятельными и главное — чтобы у них была цель в жизни. Больше всего боюсь, что если не будет цели, в их головах начнется разброд и шатание, которые могут привести к алкоголю и наркотикам. Я сама все это прошла, но меня Бог отвел, а в них я не уверена, понимаете.

— Что вы делаете, чтобы у них цель появилась?

— Для того чтобы у детей была цель в жизни, нужно, чтобы они рано определились с тем, что они хотят делать. Поэтому я их периодически беру на гастроли, на концерты. Марту пытаюсь вовлечь в гримерные дела, занять какой-то легкой работой. Артема внедряю в технический цех группы. Он там с гитарами возился, ребятам помогал. Дети видят и понимают, что мама занимается делом, и главное — что они

Диана Арбенина родилась 8 июля в Белоруссии. В августе 1993 года стала основательницей рок-группы «Ночные снайперы». Сегодня является единственной вокалисткой этого коллектива, параллельно выступая с сольными проектами. Помимо песен, которых к настоящему времени в ее репертуаре более 300, пишет стихи и прозу. У Арбениной двое детей — Артем и Марта.

находятся рядом со мной и я их вижу. Самое ужасное — когда ребенок представлен самому себе. Думаю, свобода — очень плохо для детей.

— А для взрослых?

— У взрослых тоже должна быть упорядоченная свобода. Представьте человека, у которого очень много денег и он вообще не работает. Я не верю ни в бомонд, ни в шампанское, ни в вечные абсолютно праздные будни. Мне кажется, люди, которые так живут, очень плохо заканчивают. У человека должно быть какое-то дело и ответственность, даже если у него миллиарды. Кстати, заметьте, миллиардеры, как правило, очень много работают. А почему они это делают, если есть возможность вообще ничем не заниматься? Значит, есть резон.

— Как вы все успеваете — заниматься и музыкой, и детьми?

— Наверное, все получается успеть, потому что я очень быстро думаю и очень мало сплю — по три-четыре часа в сутки. Спать, конечно, надо больше, но сейчас не получается. В этом году группе «Ночные снайперы» 25 лет. С января у нас идет юбилейный тур по стране, а в ноябре будет большой концерт в Москве в «Олимпийском». Я сейчас очень нервничаю. Считается, чем дольше на сцене, чем выше статус, тем меньше переживаешь перед выступлениями. На самом деле все с точностью наоборот.

Однажды Алла Пугачева мне призналась, что с годами все больше и больше волнуется перед выходом на сцену. И ее действительно тогда трясло за кулисами. Со мной сейчас происходит подобное. Реально страшно потому, что становлюсь взрослее, появляется больше обязанностей и ответственности за то, что я делаю. Боюсь не успеть всего, что задумала, и, наверное, не успею, поэтому стараюсь максимально из себя выжимать все, пока я жива. ●

КАРМАННЫЕ ЧАСЫ ЕЩЕ ИДУТ

ТЕПЕРЬ ЭТО — РОСКОШЬ. НО ОНА СТОИТ СВОИХ ДЕНЕГ



Сто лет назад ни один джентльмен не согласился бы носить часы на запястье, ведь наручные модели были изначально созданы для женщин, но так получилось, что со временем они проникли и в мужской гардероб, где сильно потеснили карманные.

Многие мануфактуры с тех пор прекратили выпуск карманных моделей, другие сократили их количество, и сегодня это предмет коллекционирования или изысканный аксессуар для эстетов. Тем не менее в этом году на часовых выставках в Женеве и Базеле было представлено несколько новых карманных часов. И что интересно, как старинными мануфактурами, которые обратились за вдохновением к своим архивам, так и брендами, которые сделали это впервые.

Швейцарская мануфактура Jaquet Droz в этом году отмечает 280-летний юбилей выпуском уникального изделия — карманного автомата с минутным репетиром и кафедральным гонгом. Изделие — настоящее произведение часового искусства, выпущено в единственном экземпляре и объединяет все ремесла и искусства, которыми знаменит часовой дом Jaquet Droz. В них возрождены давняя традиция создания автоматов, миниатюрная роспись и гравировка, традиционная методика закрепления драгоценных камней. Одно нажатие на специальную кнопку — и картина на циферблате оживает, все детали начинают двигаться. Корпус часов защищен двумя крышками, украшенными росписью в технике горячей эмали. 2018-й — год 150-летия мануфактуры IWC, которая в честь круглой даты выпустила в количестве 50 экземпляров карманные Tribute to Pallweber с цифровой индикацией часов и минут, созданные в честь исторических часов Полвебера, снятых с производства в 1890 году. Это первые карманные часы IWC, выпущенные в XXI веке.

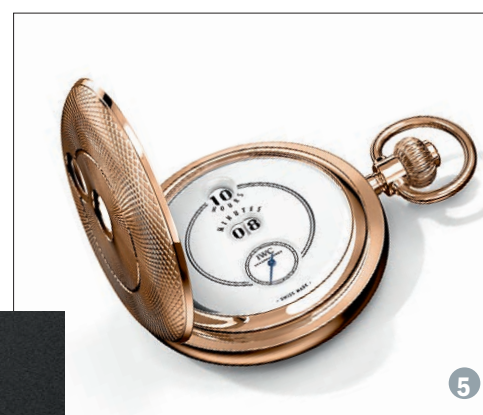
Французская марка Chanel занимается созданием часов для мужчин всего два года, и свой второй мануфактурный калибр заключила в корпус карманной модели Monsieur de Chanel.

Скелетонированный механизм видно через сапфировое стекло циферблата, корпус выполнен из белого золота. Приложением к часам служат цепочка из белого золота с покрытием из высокотехнологичной керамики и настольная подставка из белого золота и обсидиана со скульптурой льва внутри. Марка Hermes, славная своей особой связью с миром искусства, выпустила часовую новинку Arceau Pocket Ailes et Ecailles всего в двух экземплярах. Циферблат часов оформлен с применением двух уникальных техник — гравюры и миниатюры по эмали. Роль цепочки в них играет кожаный шнур, а крышки — кожаный чехол.

У одной из старейших швейцарских мануфактур Patek Philippe карманные часы находятся в постоянной коллекции — их количество неограниченно. Механизм с ручным заводом, циферблат классического дизайна с отдельным секундным счетчиком, корпус из белого, желтого или розового золота, варианты модели с крышкой и без, с возможностью дополнить часы цепочкой...

Учитывая, что для определения времени сегодня привычнее смотреть в мобильный телефон, очевидно, что карманные часы стали показателем статуса и стиля, которые стоят инвестиций. ●

ТЕКСТ Елена Попова



- 1 Часы **Monsieur de Chanel Pocket Watch**, белое золото, бриллианты, 39,2 мм, Chanel
- 2 Часы **Parrot Repeater Pocket Watch**, розовое золото, эмаль, Jaquet Droz
- 3 Часы **Amadeo Fleurier Virtuoso V Gold**, розовое золото, 43,5 мм, Bovet
- 4 Часы **L.U.C Louis-Ulysse The Tribute**, белое золото, 49,6 мм, Chopard
- 5 Часы **Tribute to Pallweber Edition «150 Years»**, красное золото, эмаль, 52 мм, IWC
- 6 Часы **Pocket Watch**, желтое золото, 48 мм, Patek Philippe
- 7 Часы **Arceau Pocket Ailes et Ecailles**, белое золото, эмаль, 26 мм, Hermes



ŠKODA SUPERB

НОВОЕ ИМЯ
УСПЕХА



ŠKODA
SIMPLY CLEVER



ŠKODA SUPERB — это гармония и совершенство линий, потрясающая технологичность и настоящая сила, воплощённая в превосходном дизайне и современных решениях. Он даёт свободу для реализации твоих стремлений, позволяет быть на высоте и контролировать любую ситуацию на дороге.

Приходи на тест-драйв в ближайший салон официального дилера ŠKODA.
Создай свою историю успеха вместе со ŠKODA SUPERB.



Биксеноновые фары
и задние LED-фонари



Интеллектуальные
ассистенты помощи
водителю ¹



Просторный салон,
трёхзонный климат-
контроль, Wi-Fi, USB-порт



Двигатели TSI
мощностью до 280 л. с.
и 4x4



Мультимедийные системы
нового поколения ²

¹ Адаптивный круиз-контроль, система контроля слепых зон, система интеллектуального управления светом Smart Light Assist, система контроля дистанции спереди, ассистент выезда с парковки задним ходом. ² Увеличенный с 5 до 6,5" экран для мультимедиа-системы Swing и увеличенный с 8 до 9,2" экран для мультимедиа-системы Columbus. Полный привод доступен для SUPERB 1.4 TSI ACT 150 л. с. в комплектации «Лаурин и Клемент» и для SUPERB 2.0 TSI 280 л. с. в комплектациях Style, «Лаурин и Клемент» и Ambition. Указанные опции доступны за дополнительную плату и могут быть недоступны для отдельных комплектаций. ACT — технология активного управления цилиндрами. Style — стиль. Ambition — амбишн. LED — светодиодный. Реклама. 18+



GEOX
R E S P I R A

Geox - Дышит -  - является торговой маркой Geox Spa * RESPIRA * ДЫШИТ



Реклама