



ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ — **Коммерсантъ** — 26.09.2018



СЛОВО КОСТИНА

8

**БЕНЗИН
ЗА НЕФТЬЮ**
СКОРО ОПЯТЬ ПОДРОЖАЕТ

14

**СВОБОДНЫЕ
ДЕНЬГИ**
ГОСУДАРСТВО
НАЙДЕТ У ГРАЖДАН

26

**ИЩЕМ
ТАЙНЫЙ СМЫСЛ**
В РИСУНКАХ
НА ЧУЖИХ КУПЮРАХ

34

**УЧИМСЯ
У РОКФЕЛЛЕРА**
УПРАВЛЯТЬ
ФИНАНСАМИ СЕМЬИ

46

**КУПИМ КВАРТИРУ
ДОРОГО**
ПОПРОБУЕМ ЕЕ ОКУПИТЬ

49

**КУПИМ КАРТИНУ
ЗА КОПЕЙКУ**
ЧТОБ ПОТОМ ПРОДАТЬ
ЗА МИЛЛИОН

59

ПРОЗА БЛОКА
СЧИТАЕМ ДОХОДЫ
ВЕЛИКОГО СИМВОЛИСТА



10:10 утра на Пятой авеню.
N40° 43'43.1" W73°59'49.1".

Freak Collection
От 2 976 000 Р
Представленная модель:
5 890 000 Р

#FREAKMEOUT



ULYSSE NARDIN
SINCE 1846  LE LOCLE - SUISSE

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

ВЕРА В «У.Е.»



МИХАИЛ МАЛУХИН
выпускающий редактор

Пока в Штатах суд решал судьбу надписи In God We Trust на долларовых купюрах, в России серьезно пошатнулась вера в доллар. После слов главы ВТБ Андрея Костина о том, что в случае нового витка санкций понадобится принудительная конвертация валютных вкладов, абстрактные размышления о дедолларизации для многих вдруг обрели вполне материальные очертания.

Старшее поколение вспомнило о советской эпохе стального рубля, когда теоретически за \$1 давали 60 копеек, а практически даже в валютных магазинах расплачивались инвалютными рублями. Люди среднего возраста мысленно вернулись в лихие 90-е, когда в долларах номинировались цены практически на все, а на ценниках стыдливо писали «условные единицы» («у. е.»). Молодежь нулевых наверняка держит в памяти первую волну «дедолларизации», когда с этикеток вытравливались «у. е.», а на «хорошей работе» переставали платить зарплату долларами в конвертах.

О чем на самом деле думали люди после слов Костина, можно только догадываться. На деле же вкладчики кинулись снимать доллары с банковских счетов, чтобы переложить их в банки стеклянные. Банковская система долларовый отток, правда, не заметила. Шел 2018 год. О долларах думали все меньше. На повестке стоял вопрос о вере в рубль.

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 БОРОВАГИНА — РЕДАКТОР
КИРА ВАСИЛЬЕВА — ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ
ПЕТР БЕМ — ГЛАВНЫЙ ХУДОЖНИК
ВИКТОР КУЛИКОВ,
НАТАЛИЯ КОНОВАЛОВА — ФОТОРЕДАКТОРЫ
ЕЛЕНА ВИЛКОВА — КОРРЕКТОР

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

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 —
П/И №ФС77-64419 ОТ 31.12.2015
ТИПОГРАФИЯ: PUNAMUSTA
АДРЕС: KOSTI AALTOSEN TIE, 9,
80141 JOENSUU, ФИНЛЯНДИЯ
ТИРАЖ: 75000. ЦЕНА СВОБОДНАЯ

16+

В ЭТОМ НОМЕРЕ

ЦЕНА СЛОВ

6 **ПОДДЕРЖКА РУБЛЯ: СЛОВОМ И ДЕЛОМ**
С ПОДДЕРЖКОЙ РУБЛЮ ВЫСТУПИЛ И ГЛАВА ВТБ АНДРЕЙ КОСТИН

ТРЕНД

8 **НЕФТЬ НАПОЛНИТ БЮДЖЕТ**
И ПОДОГРЕЕТ ЦЕНЫ НА БЕНЗИН

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

10 **ПЛАВАНИЕ ПОД ВЫСОКИМ ДАВЛЕНИЕМ**
ПРИ КАКИХ УСЛОВИЯХ ВАЛЮТНЫЕ ДЕПОЗИТЫ МОГУТ СТАТЬ РУБЛЕВЫМИ

12 **СЛОВО ЗА САНКЦИЯМИ**
ОТ ИХ ЖЕСТКОСТИ БУДУТ ЗАВИСЕТЬ КУРС РУБЛЯ И ТЕМПЫ РОСТА ЭКОНОМИКИ

14 **СУВЕРЕННЫЙ ДОЛГ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ**
ДЛЯ РЫНКА РОССИЙСКОГО ГОСДОЛГА В НАЧАЛЕ ОСЕНИ СЛОЖИЛАСЬ НЕПРОСТАЯ СИТУАЦИЯ

18 **КАК ЗАРАБАТЫВАЕТ МОСКВА**
И НА ЧТО ТРАТИТ ДЕНЬГИ

19 **БИНБАНК ЗАРАБОТАЕТ ПОД БРЕНДОМ «ОТКРЫТИЕ» С 1 ЯНВАРЯ**
В РЕЗУЛЬТАТЕ САНАЦИИ ТРЕХ КРУПНЫХ ЧАСТНЫХ БАНКОВ ПРОИЗОШЕЛ РОСТ ДОЛИ ГОСБАНКОВ В АКТИВАХ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

20 **ОСТОРОЖНЫЙ ВЫХОД**
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИНВЕСТИОРЫ ПРОДОЛЖАЮТ ВЫВОДИТЬ СРЕДСТВА С РОССИЙСКОГО РЫНКА АКЦИЙ

26 **СУД ДА ДЕНЬГИ**
ПОЧЕМУ ВОКРУГ ИЗОБРАЖЕНИЙ НА КУПЮРАХ НЕ УТИХАЮТ СПОРЫ

СВОИ ДЕНЬГИ

30 **ЗОЛОТОЙ ДОХОД**
«ДЕНЬГИ» ПРОДОЛЖАЮТ МОНИТОРИТЬ ДОХОДНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

32 **«НАША ЦЕЛЬ — ДОЛГОСРОЧНОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ КЛИЕНТА И ДЛИТЕЛЬНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО»**
ОЛЕГ АЧКАСОВ, УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР BCS GLOBAL MARKETS, — О ПОТРЕБНОСТЯХ КЛИЕНТОВ И ПРЕДЛОЖЕНИЯХ КОМПАНИИ

34 **ОФИС ДЛЯ МУЛЬТИМИЛЛИОНЕРА**
КТО ПОМОЖЕТ РАЗОБРАТЬСЯ В СЕМЕЙНЫХ ФИНАНСАХ

38 **ДЕНЬГИ ДЛЯ УМА**
СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ СТАРТОВОГО КАПИТАЛА РЕБЕНКА

40 **ПЕРЕДАЙТЕ ЗА ПРОЕЗД**
ОТ ЧЕГО ЗАВИСИТ ЦЕНА НА ПЛАТНЫХ АВТОДОРОГАХ

44 **«ИНТЕРЕС К ИНВЕСТИЦИЯМ В МЕДИЦИНУ РАСТЕТ ВО ВСЕМ МИРЕ»**
МИХАИЛ ЮГАЙ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ФОНДА МЕЖДУНАРОДНОГО МЕДИЦИНСКОГО КЛАСТЕРА, — ОБ АКТУАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ТРЕНДАХ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

46 **РАНТЬЕ ПОНЕВОЛЕ**
ИНВЕСТИЦИИ В АРЕНДНОЕ ЖИЛЬЕ ОКУПАЮТСЯ ДОЛЬШЕ, ЧЕМ ГОТОВЫ ПЛАНИРОВАТЬ ПОКУПАТЕЛИ

49 **ИСКУССТВО ИНВЕСТИРОВАТЬ В ИСКУССТВО**
ИЛИ КАК ПОКУПАТЬ КАРТИНЫ, НЕ ТЕРЯЯ ДЕНЕГ

52 **«МАКДОНАЛДС»: 98% СДЕЛАНО В РОССИИ**
МАРК КАРЕНА ВОЗГЛАВИЛ РОССИЙСКИЙ «МАКДОНАЛДС» В ИЮЛЕ 2018 ГОДА. В СВОЕМ ИНТЕРВЬЮ «ДЕНЬГАМ» ОН РАССКАЗАЛ, КАК КОМПАНИЯ ПЛАНИРУЕТ ОБЪЕДИНИТЬ БЫСТРОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ С ИНДИВИДУАЛЬНЫМ ПОДХОДОМ К КАЖДОМУ ГОСТЮ

54 **«МЫ РАЗРАБОТАЛИ КАНАЛ КОММУНИКАЦИИ МЕЖДУ АКСЕССУАРАМИ»**
ОСНОВАТЕЛЬ ИТАЛЬЯНСКОЙ КОМПАНИИ RIQUADRO МАРКО ПАЛМЬЕРИ РАССКАЗАЛ, КАК ЧЕМОДАНЫ СОЧЕТАЮТСЯ С ВЫСОКИМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ

56 **ОТПУСК ВЫХОДНОГО ДНЯ**
ПОЧЕМУ ПУТЕШЕСТВЕННИКИ СОКРАЩАЮТ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ОТДЫХА

58 **ОСТАВЯТ БЕЗ ОБЕДА**
АВИАКОМПАНИИ ОТКАЗЫВАЮТСЯ ОТ ПИТАНИЯ В ПОЛЕТЕ

STORY

59 **ВЗЛЕТ И НИЩЕТА АЛЕКСАНДРА БЛОКА**
СТО ЛЕТ НАЗАД КНИЖНЫЕ МАГАЗИНЫ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА НАЧАЛИ ПРИНИМАТЬ ПОДПИСКУ НА ПЕРВОЕ ИЗДАНИЕ ПОЭМЫ АЛЕКСАНДРА БЛОКА «ДВЕНАДЦАТЬ»

СТИЛЬ

63 **ЧАСОВЫЕ ТОНКОСТИ**
УЛЬТРАТОНКИЕ ЧАСЫ СНОВА В ТРЕНДЕ



* Paco Rabanne: Новые ароматы. Реклама. ООО «ПЧ РУС», тел.: +7 495 921 17 91 / 92

the new fragrances

paco rabanne

ПОДДЕРЖКА РУБЛЯ: СЛОВОМ И ДЕЛОМ

В минувшем месяце руководители финансового блока правительства, встревоженные возросшей волатильностью на валютном рынке, приступили к вербальным интервенциям. С поддержкой рублю выступил и глава ВТБ Андрей Костин, который заверил рынки, что эта его слабость — временное явление. Поскольку ВТБ является вторым по величине российским банком и через него работает значительная часть крупных экспортных компаний, он может не только видеть денежные потоки, но и знать об их ближайших планах.

В свою очередь, ЦБ не стал дожидаться ноябрьского расширения санкций, а повысил процентную ставку. Одновременно объявил о прекращении до конца года покупок валюты в пользу Минфина. Таким образом финансовый регулятор продемонстрировал готовность реагировать на внешние вызовы. В результате после скачка курс рубля вновь опустился ниже уровня в 70 руб./\$. •

ПРЕЗИДЕНТ США

ДОНАЛЬД ТРАМП

(В ИНТЕРВЬЮ АГЕНТСТВУ REUTERS)

«МЫ ВЕДЕМ ВЕСЬМА СЕРЬЕЗНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ С ДРУГИМИ СТРАНАМИ. МЫ ВЫЙДЕМ ИЗ НИХ ПОБЕДИТЕЛЯМИ. ОДНАКО В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ МНЕ НЕ ПОМЕШАЕТ НЕКОТОРАЯ ПОДДЕРЖКА СО СТОРОНЫ ФРС. ЦЕНТРАЛЬНЫЕ БАНКИ ЭТИХ СТРАН ОСУЩЕСТВЛЯЮТ МЯГКУЮ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНУЮ ПОЛИТИКУ».

REUTERS

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ФЕДЕРАЛЬНОЙ РЕЗЕРВНОЙ СИСТЕМЫ

ДЖЕРОМ ПАУЭЛЛ

(НА ЕЖЕГОДНОМ СИМПОЗИУМЕ В ДЖЕКСОН-ХОУЛЕ)

«Я И МОИ КОЛЛЕГИ ПОЛАГАЕМ, ЧТО ТЕКУЩИЙ ПРОЦЕСС ПОСТЕПЕННОЙ НОРМАЛИЗАЦИИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ЯВЛЯЕТСЯ ОПРАВДАНЫМ».

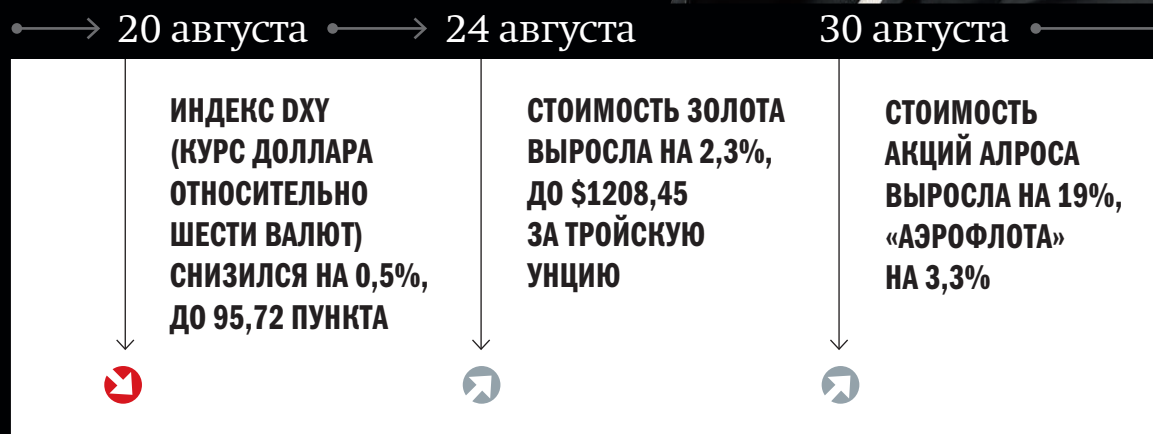
REUTERS

ВИЦЕ-ПРЕМЬЕР — МИНИСТР ФИНАНСОВ РОССИИ

АНТОН СИЛУАНОВ

«АКЦИОНЕРЫ ЭФФЕКТИВНЫХ ЧАСТНЫХ КОМПАНИЙ ПОЛУЧАЮТ НЕ МЕНЕЕ ПОЛОВИНЫ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ В КАЧЕСТВЕ ДИВИДЕНДОВ. ТАКИЕ ГОСКОМПАНИИ, КАК АЛРОСА И «АЭРОФЛОТ», УЖЕ СЕЙЧАС МОГУТ ПЛАТИТЬ И 75% ОТ ИХ ПРИБЫЛИ В КАЧЕСТВЕ ДИВИДЕНДОВ».

↓



ТОП-10 САМЫХ ДОРОГИХ ПЛАТНЫХ ДОРОГ РОССИИ

Дорога	Тариф (руб. за 1 км)*
M11 15–58 км (Московская область)	31
Обход Одинцово (Московская область)	19,7
Западный скоростной диаметр (Санкт-Петербург)	10,7
Ольша—Невель (Псковская область)	3,4
M11 обход Торжка 208–258 км (Тверская область)	2,9
M11 обход Вышнего Волочка 258–334 км (Тверская область)	2,7
M11 58–149 км** (Московская область)	2,6
M3 124–194 км (Калужская область)	1,8
M4 517–544 (Воронежская область)	1,8
M11 334–543 км (Тверская и Новгородская области)	1,4

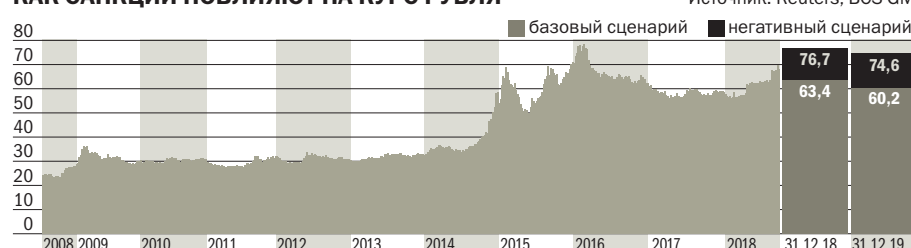
*Максимальный тариф для легкового авто днем в будни, без транспондера и скидок.
**Пока открыт участок 58–97 км, но он является составной частью единого проекта 58–149 км, реализуемого одним концессионером.

ОСОБЫЕ ДОРОГИ

1 сентября открылось движение по очередному участку платной трассы M11 Москва—Санкт-Петербург. На данный момент суммарная протяженность всех участков платных дорог в России — чуть более 1,1 тыс. км. Для сравнения: федеральных бесплатных магистралей — 52 тыс. км, а всех автодорог в стране (включая муниципальные и региональные) — порядка 1,4 млн км.

КАК САНКЦИИ ПОВЛИЯЮТ НА КУРС РУБЛЯ

Источник: Reuters, BCS GM.



РУБЛЬ В ДВИЖЕНИИ

Ближайшие два месяца могут оказаться ключевыми для российской экономики и курса рубля. В случае если Конгресс США примет наиболее жесткий вариант санкций, курс доллара в России может взлететь выше 76 руб./\$, а ВВП замедлится в следующем году на 0,3%.



ЕВРОКОМИССАР ПО ТОРГОВЛЕ
СЕСИЛИЯ МАЛЬМСТРЁМ
(ВЫСТУПАЯ В ТОРГОВОМ КОМИТЕТЕ ЕВРОПАРЛАМЕНТА)

«МЫ СКАЗАЛИ, ЧТО ГОТОВЫ СО СТОРОНЫ ЕС ПЕРЕЙТИ К НУЛЕВЫМ ПОШЛИНАМ НА ПРОМЫШЛЕННЫЕ ТОВАРЫ, КОНЕЧНО, В ТОМ СЛУЧАЕ, ЕСЛИ ТО ЖЕ САМОЕ СДЕЛАЮТ США. ТАКИМ ОБРАЗОМ, ЭТО ПРОИЗОЙДЕТ НА ВЗАИМНОЙ ОСНОВЕ».



РЕUTERS
ПРЕЗИДЕНТ США
ДОНАЛЬД ТРАМП
(В ИНТЕРВЬЮ АГЕНТСТВУ BLOOMBERG)

«ОНО (ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЕС.— „ДЕНЬГИ“) НЕДОСТАТОЧНО ХОРОШЕЕ. ПРИВЫЧКИ ИХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ — ПОКУПАТЬ ИХ МАШИНЫ, А НЕ НАШИ».



ГЛАВНЫЙ ПЕРЕГОВОРЩИК ЕС ПО BREXIT
МИШЕЛЬ БАРНЬЕ
(В ПРЯМОМ ЭФИРЕ SKY NEWS)

«Я ДУМАЮ, ЧТО... МЫ СМОЖЕМ ДОСТИЧЬ СОГЛАШЕНИЯ НА ПЕРВОМ ЭТАПЕ ПЕРЕГОВОРОВ... В ТЕЧЕНИЕ ШЕСТИ—ВОСЬМИ НЕДЕЛЬ».



ГЛАВА МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ
МАКСИМ ОРЕШКИН
(В ИНТЕРВЬЮ РБК ТВ)

«У НАС БОЛЬШОЙ ОБЪЕМ ВАЛЮТНОЙ ЛИКВИДНОСТИ ПО ЭКСПОРТНЫМ КАНАЛАМ ПРИХОДИТ СЕЙЧАС В СТРАНУ, НО КОМПАНИИ НЕ ТОРОПЯТСЯ ИХ КОНВЕРТИРОВАТЬ В РУБЛИ, ПОЭТОМУ НАКАПЛИВАЮТСЯ ВАЛЮТНЫЕ АКТИВЫ. ТАКОЙ ВОТ СОЗДАЕТСЯ ОПРЕДЕЛЕННЫЙ ВАЛЮТНЫЙ НАВЕС НАД ВАЛЮТНЫМ РЫНКОМ, КОТОРЫЙ ЗАТЕМ, КОНЕЧНО ЖЕ, ВЕРНЕТ КУРС НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ К РАВНОВЕСНОМУ ЗНАЧЕНИЮ».



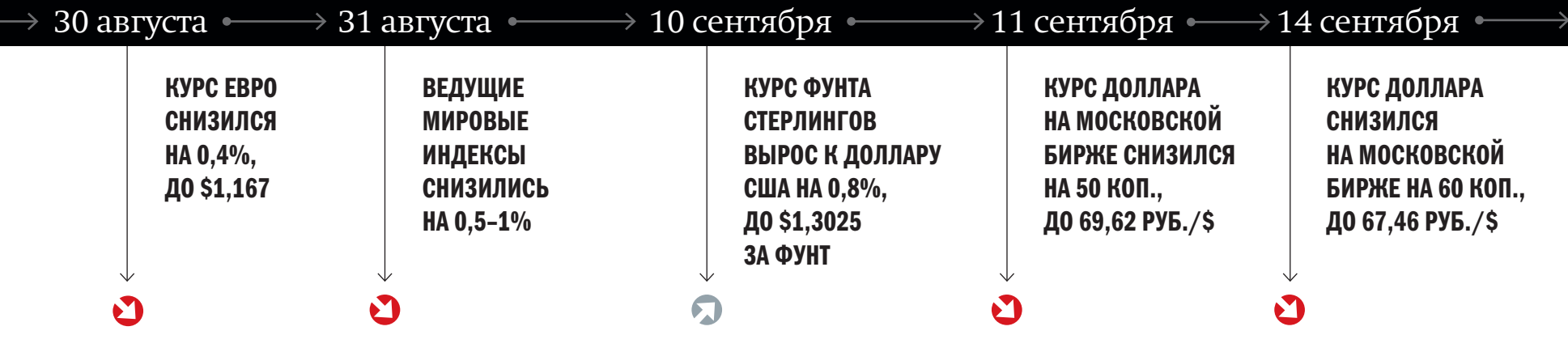
ДМИТРИЙ АЗАРОВ
АНДРЕЙ КОСТИН
(В РАМКАХ ВОСТОЧНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФОРУМА)

«КОНЕЧНО, САНКЦИИ — ЭТО НЕГАТИВНЫЙ ФАКТОР, ПОТОМУ ЧТО МНОГИЕ СЕГОДНЯ ВЫЖИДАЮТ, ЖДУТ НОЯБРЬ. НО Я ДУМАЮ, ЧТО ВСЕ БУДЕТ НОРМАЛЬНО. К КОНЦУ ГОДА СИТУАЦИЯ БУДЕТ ПОНЯТНАЯ И СТАБИЛИЗИРУЕТСЯ».



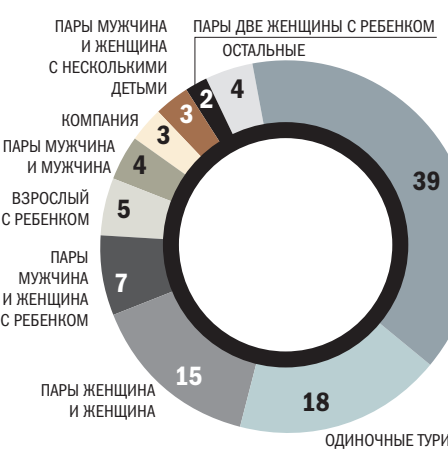
ГЛАВА ЦБ
ЭЛЬВИРА НАБИУЛЛИНА
(В ХОДЕ ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ РЕГУЛЯТОРА)

«МЫ ПРИНЯЛИ РЕШЕНИЕ ПРИОСТАНОВИТЬ ДО КОНЦА ТЕКУЩЕГО ГОДА ПОКУПКИ ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЫ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ В РАМКАХ БЮДЖЕТНОГО ПРАВИЛА. В ДАЛЬНЕЙШЕМ МЫ БУДЕМ ПРИНИМАТЬ РЕШЕНИЯ О ВОЗОБНОВЛЕНИИ РЕГУЛЯРНЫХ ПОКУПОК, ОЦЕНИВАЯ ФАКТИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ».



КТО ЧАЩЕ ВСЕГО ЕЗДИТ В КОРОТКИЕ ОРГАНИЗОВАННЫЕ ТУРЫ ЗА РУБЕЖ (%)

Источник: данные Level.Travel.

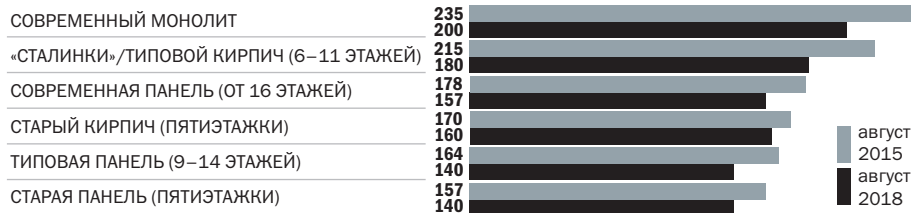


С КРАТКИМ ВИЗИТОМ

Зарубежные поездки на выходные чаще всего совершают пары — на них приходится 39% бронирований продолжительностью меньше недели, выяснили в Level.Travel. На втором месте — индивидуальные путешественники. 15% коротких путешествий совершают небольшие женские группы, состоящие из подруг или родственниц. Семьи с детьми формируют лишь 7% спроса на такие поездки.

ДИНАМИКА ЦЕН ПО ТИПАМ ЖИЛЬЯ В МОСКВЕ (ТЫС. РУБ. /КВ. М)

Источник: индикаторы рынка недвижимости.



КВАРТИРЫ ДЕШЕВЕЮТ

За последние три года цена столичных квартир заметно снизилась. Чтобы окупить инвестиции в недвижимость, покупатели сдают жилье. Средний срок окупаемости квартиры экономкласса в Москве примерно 18 лет, это 4–7% годовой доходности, утверждают эксперты «Мизель-Аренда». Чем дороже объект, тем ниже его доходность, говорят они.

НЕФТЬ НАПОЛНИТ БЮДЖЕТ

В сентябре рублевая цена российской нефти Urals поднялась до 5,5 тыс. руб. за баррель — максимальной за всю историю торгов. Ситуация благоприятна для бюджета, но приведет к росту цен на бензин.



Второй месяц подряд рублевая цена российской нефти на мировом рынке устанавливает исторические максимумы. В конце первой декады сентября стоимость нефти Urals поднималась до отметки 5,5 тыс. руб. за баррель. Это на 22% выше значений четырехнедельной давности. В последний раз так стремительно цены росли в апреле, когда на фоне обвала курса рубля цены подскочили более чем на 20%, к уровню 4,5 тыс. руб. за баррель.

Обновление исторического максимума произошло в первую очередь за счет повышения долларовых цен на рынке нефти. По данным агентства Reuters, в сентябре стоимость североморской нефти Brent поднималась до отметки \$80 за баррель, прибавив за четыре недели 17%. Цена российской нефти Urals поднималась более чем на 18,8%, до \$79,6 за баррель — максимального значения с ноября 2014 года.

«Бычья» игра на нефтяном рынке ведется на ожиданиях введения американских санкций в отношении экспорта сырья из Ирана. В августе вступил в силу первый, самый мягкий пакет санкций. В ноябре будет реализован второй пакет, который распространится на энергетический сектор, трансакции, имеющие отношение к углеводородному сырью и связанные с Центральным банком Ирана. Однако уже сейчас отмечается снижение экспорта иранской нефти. Об этом косвенно свидетельствуют данные по танкерным поставкам. В начале августа их объем оценивался на уровне 2,1 млн баррелей в сутки, что на 0,4 млн баррелей ниже максимума этого года, зафиксированного в апреле. К середине месяца объем поставок сократился до 1,5 млн баррелей в сутки, что на 0,7 млн баррелей меньше, чем месяцем ранее.

Дополнительным фактором роста рублевых цен на нефть стала слабость российской валюты. В сентябре курс доллара на Московской бирже впервые с марта 2016 года поднимался выше уровня 70 руб./\$. 12 сентября он стабилизировался возле отметки 69,03 руб./\$, прибавив за месяц почти 2,7 руб. Отставание курса рубля от динамики цен на нефть связано с санкционным давлением, оказываемым США и другими западными странами на Россию. Пакет санкций, предложенный группой американских конгрессменов, а также Госдепом США, оказался очень жестким и вызвал бегство международных инвесторов из рубля и рублевых облигаций.

Ситуация благоприятна для российского бюджета. По оценкам «Денег», средняя с начала года рублевая цена составляет 4,3 тыс. руб. за баррель, что почти в полтора раза выше показателя за аналогичный период 2017 года и величины, заложенной в бюджет. К тому же текущая рублевая цена Urals на 70% выше уровня, на котором она находилась 11 июля 2008 года — в день исторического максимума долларовой цены российской нефти (\$141,67 за баррель). По оценкам макроэкономиста «БКС Глобал Маркетс» Владимира Тихомирова, при текущих уровнях нефтяных цен резервы Минфина будут расти на \$5,5–6 млрд в месяц. С начала года общий объем покупки валюты уже составил около \$40 млрд, и при сохранении цен на текущем уровне по итогам года Минфин сможет скопить около \$65 млрд для ФНБ. «С учетом 75 млрд, уже находящихся в фонде, это означает, что ФНБ может уже в текущем году достичь своего лимита (7% ВВП), а уже со следующего года допдоходы бюджета Минфин сможет начать направлять на цели развития, в том числе и на финансирование новых инфраструктурных проектов», — отмечает господин Тихомиров.

Однако бурный рост рублевых цен на нефть может привести и к росту стоимости бензина на внутреннем рынке, который торгуется, ориентируясь на экспортную альтернативу. Похожая ситуация наблюдалась весной, когда на фоне налого-

вого маневра, роста акцизов, а также роста рублевой цены на нефть стремительно выросли цены на бензин. По данным Росстата, только в мае средние цены на бензин в России подскочили на 5,6% по сравнению с показателями апреля. Текущее повышение цены на нефть почти не повлияло на розничные цены, но сказалось на оптовых. По данным СПбМТСБ, 7 сентября стоимость АИ-95 достигла отметки 55,94 тыс. руб. за тонну, прибавив за месяц 21%. Это значение всего на 2,6% ниже исторического максимума, установленного в мае.

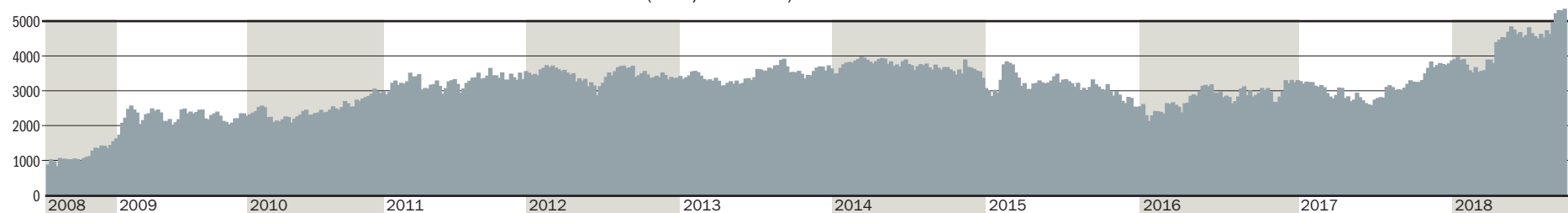
По мнению участников рынка, текущая ситуация даже хуже, чем во втором квартале. «Сейчас факторы для роста цен на нефтепродукты стали более мощными, так как рубль резко обвалился на дополнительных санкциях США в августе, что сделало экспорт еще более привлекательным», — отмечает ведущий аналитик по нефтегазовому сектору ИК «Велес Капитал» Александр Сидоров. По его оценкам, справедливая цена на АИ-95, рассчитанная исходя из экспортного паритета, сейчас находится на уровне 60 руб. за литр, тогда как в мае она составляла 54 руб. за литр.

Аналитики не ждут сильного повышения розничных цен на бензин в этом году. «Несмотря на ослабление рубля и рост цен на нефть, большая часть повышения цен на бензин в этом году уже произошла», — считает управляющий активами ИК «Церих Кэпитал Менеджмент» Александр Баулин. Дальнейший рост цен на нефть будет ограничивать власть, которая имеет ряд инструментов по сдерживанию цен на топливо. По словам аналитиков Райффайзенбанка, речь идет о механизме субсидирования НПЗ через отрицательный акциз, а в экстренном случае — о временном повышении экспортных пошлин на нефть и нефтепродукты.

Сильное повышение розничных цен на бензин может произойти в начале следующего года. С 1 января правительство планирует повысить акцизы на величину, на которую они были снижены 1 июня текущего года. Именно этот шаг и привел к стабилизации цен на внутреннем рынке. ●

ТЕКСТ **Иван Евишкин**

КАК РОСЛА СТОИМОСТЬ РОССИЙСКОЙ НЕФТИ. КОТИРОВКИ URALS (РУБ./БАРРЕЛЬ)





ПОЧЕМУ НЕ СТОИТ ИНВЕСТИРОВАТЬ В КАНИСТРУ АИ-95

ВЛАДИМИР БРАГИН,
директор по анализу финансовых
рынков и макроэкономики
«Альфа-Капитала»

Весенний рост цен на бензоаппаратах вызвал заметную волну недовольства населения. Она сошла на нет после принятия экстренных мер в отношении отрасли, но может подняться вновь, если топливо продолжит дорожать. Насколько оправданны всеобщие опасения? Столь пристальное внимание граждан к ценообразованию на горючее вполне понятно. Стоимость потребляемого в РФ бензина и дизельного топлива, если оценивать по розничным ценам, составляет

около 4% ВВП, что весьма существенно. И почти половина потребления приходится на легковые автомобили, а это в основном личный транспорт. Для многих домохозяйств бензин является важной статьей расходов в семейном бюджете. К тому же удорожание горючего воздействует на общий уровень инфляции как напрямую, так и косвенно — через увеличение затрат перевозчиков.

Цены на АЗС зависят от многих составляющих: стоимости барреля на мировом рынке, экспортных пошлин на сырую нефть и нефтепродукты, акцизных ставок, курса рубля. Однако самую заметную роль играют налоги и акцизы — на них в России приходится примерно две трети от конечной стоимости топлива. Неудивительно, что предпринятый правительством налоговый маневр успешно остановил его удорожание, причем в очень короткие сроки. Если бы не он, литр бензина стоил бы сейчас, конечно, дороже. Однако перераспределение налоговой нагрузки между разными звеньями цепочки «от скважины до бензобака» не привело к фундаментальному пересмотру принципов ценообразования в отрасли.

Фактически была сдвинута вниз стартовая точка, от которой стоимость бензина продолжит двигаться под влиянием многочисленных рыночных факторов. То есть долгосрочный тренд в целом останется прежним.

Этот тренд заслуживает самого пристального внимания. Дело в том, что каждый раз, когда происходит локальное ускорение роста цен на бензин, мы видим одну и ту же реакцию — сильное возмущение потребителей и перевозчиков. Если же оценивать ситуацию на более или менее длинном горизонте, то она выглядит отнюдь не драматичной.

Да, бензин растет в цене, причем стабильно в течение всей истории наблюдений. В этом он не отличается от других товаров и услуг: точно так же дорожают проезд в общественном транспорте, продукты, одежда, обувь, билеты в кино и мороженое в соседнем ларьке. За последние десять лет розничные цены на бензин и дизельное топливо в среднем увеличились примерно на 16%, то есть на сопоставимую или даже чуть меньшую величину, чем стоимость потребительской корзины.

Кстати, если поверить популярному тезису, что «власти занижают реальную инфляцию», то получается, что на самом деле бензин еще сильнее отстает от других компонентов потребительской корзины по темпам ценового роста. Ну а в долларовом выражении его стоимость на внутреннем рынке даже снизилась из-за ослабления рубля: в начале 2008 года литр АИ-95 стоил 87 центов, а в минувшем августе — 67 центов, то есть был на 23% дешевле. В общем, канистра бензина — далеко не лучший способ сохранить свои деньги на длительном временном промежутке. Этот актив проигрывает по доходности и простой покупке долларов, и инвестированию в ПИФы, и формированию портфеля рублевых облигаций, который на десятилетнем интервале заметно обыграл бы инфляцию. На самом деле основная проблема с ценами на бензин — в том, что процесс идет медленно, это воспринимается всеми как данность: «мы все-таки нефтедобывающая страна». А периоды быстрого роста не только могут иметь заметные инфляционные последствия, но и вы-

зывают всеобщее раздражение. Долгосрочный же вклад топливной составляющей в инфляцию, похоже, близок к нейтральному. Грубо говоря, увеличение издержек производителей и удерживаемых с них налогов примерно соответствует общему повышению уровня цен в стране.

Тех, кто надеется, что бензин начнет дешеветь, тоже придется разочаровать: подходящих условий пока нет. Теоретически тут помогло бы радикальное уменьшение налоговой нагрузки на отрасль, но правительство не может себе этого позволить. Нефть и нефтепродукты остаются для государства важным источником доходов — на акцизы и НДС приходится около трети поступлений в федеральный бюджет. При сокращении данной статьи придется либо увеличивать налоги на сырьевой сектор, что может иметь еще более сильные инфляционные последствия, либо наращивать дефицит бюджета, что тоже нежелательно при нынешних повышенных макроэкономических рисках. Так что повышение цен на топливо продолжится. А средние темпы роста, скорее всего, будут находиться примерно на уровне инфляции.

Вклад в Ваш личный успех:

до 7,5% годовых
по вкладу от Ситибанка



Узнайте больше
на www.citibank.ru/vklad

Ген. лицензия Банка России №2557 от 28 июля 2015 года. АО КБ «Ситибанк».



ПЛАВАНИЕ ПОД ВЫСОКИМ ДАВЛЕНИЕМ

ПРИ КАКИХ УСЛОВИЯХ ВАЛЮТНЫЕ ДЕПОЗИТЫ МОГУТ СТАТЬ РУБЛЕВЫМИ

На сессии Восточного экономического форума во Владивостоке глава ВТБ Андрей Костин кратко напомнил правила игры на рынке, существовавшие до 2014 года, до введения плавающего курса: если у вас есть валютный депозит, то всегда существует вероятность его принудительной конвертации в рубль. Уже на следующий день Банк России, поднявший ключевую ставку в основном в расчете на поддержание рубля, заявил: возврата к старым правилам игры не будет. Четыре года плавающего курса под высоким внешним давлением показали преимущества этой схемы, но пока не доказали, что финансовая система может сохраняться под любым давлением.



Если отказаться от теории заговора, краткий комментарий Андрея Костина на ВЭФ, касающийся возможной судьбы валютных депозитов в России, был совершенно невинен и полностью соответствовал и экономической теории, и экономической практике. «Я убежден, что все клиенты всех банков смогут получить назад свои деньги. Это принципиальный момент. Как это будет сделано, в какой валюте — это уже другой вопрос» — это практически все, что было сказано на эту тему главой ВТБ в интервью Bloomberg. Вне контекста это просто голая констатация: существуют валютные режимы, в которых принудительная конвертация валютных депозитов в национальную валюту в случае существенного колебания валютного курса — мера, которая всегда в запасе у регулятора банковской системы, и это следует помнить, поскольку текущий валютный режим — не константа. В контексте сентября 2018 года, после начавшейся в конце августа девальвации рубля, это простое напоминание сработало на ура: ци-

ТЕКСТ **Дмитрий Бутрин**
ФОТО **Сергей Фадеев / ТАСС, Анатолий Жданов**



СЕРГЕЙ ФАДЕЕВ / ТАСС



АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

тата Андрея Костина начала разлетаться со скоростью, непредставимой для любой позитивной новости.

К сожалению, невозможно в текущей довольно нервной обстановке отследить, смог ли кто-либо заработать на дополнительном понижающем давлении на рубль, которое гарантированно вызвали эти слова: валютный рынок — не настолько линейная система, чтобы просчитывать такого рода эффекты. Поэтому наивно предполагать, что банк ВТБ мог бы что-то заработать на заявлении его руководителя: слишком высоки риски. Несомненно, и ВТБ, и другие банки уже на следующей неделе сталкивались с разнонаправленными трендами: часть испуганных цитатой клиентов конвертировала и ликвидировала валютные депозиты, часть, напротив, уходила из рублей в валюту, поскольку это — стандартный ответ на любой сигнал нестабильности. Наконец, в дальнейших комментариях Андрей Костин достаточно подробно пояснил, на какого рода развитие событий был ориентирован его комментарий, а также выдвинул план борьбы с такого рода нестабильностью: имелись в виду возможные санкционные ограничения на операции крупных госбанков РФ с валютой, противодействовать этому предлагается новой схемой лицензирования финрынков, ускоренным переводом расчетов в евро, юани и рубль, перерегистрацией холдинговых структур в «русских офшорах» во Владивостоке и Калининграде и размещением российских еврооблигаций не через европейский депозитарий Euroclear, а через российский.



Отметим, из сценария несколько не следовало, что ВТБ ждет смены режима валютного курса и введения более жесткого валютного контроля, который стандартно ассоциируется с идеей «принудительной конвертации» валютных депозитов. Уже на следующий день, комментируя решение совета директоров ЦБ по ключевой ставке (она увеличена на 0,25 процентного пункта, что немного поддержит рубль), глава Банка России Эльвира Набиуллина особо подчеркнула — планов смены валютного режима нет, ни о какой принудительной конвертации речи не идет. Кроме того, совет директоров ЦБ на том же заседании принял еще одно решение, логика которого прямо противоположна идее ужесточения валютного контроля, — до конца 2018 года ЦБ не будет покупать на рынке за рубли, предоставленные Минфином в рамках «бюджетного правила», валютные активы. Около \$30 млрд спроса на валюту до конца года уходят с рынка (эту валюту ЦБ продаст Минфину из своих золото-валютных резервов, компенсируя себе эту операцию, возможно, в 2019 году), и это должно поддержать плавающий рубль — как минимум на поверхности, но на деле существенно укрепить национальную валюту. Вроде бы все точки над і расставлены, все очевидно.

Тем не менее вопрос, на который фактически отвечал глава ВТБ, актуален и ответа не имеет. Почти четыре года назад, осенью 2014 года, Банк России перешел к таргетированию инфляции и режиму плавающего курса руб-

ля, отказавшись от поддержания его курса к мировым валютам. В 2014 году это было ответом на очень быстрое падение цен на нефть и кризис бюджетных доходов — отвечать ЦБ мог, как в 2009–2010 годах, «сжиганием» валютных резервов или же сменой парадигмы регулирования. Выбран был второй вариант, и с тех пор много что произошло — и в политике, и в экономике. Осенью 2018 года Россия находится в ситуации уже достаточно ощутимых, но пока умеренных экономических санкций (причины — Крым, Донбасс, конфликты с Великобританией и США) и под угрозой их усиления, кроме того, налицо и отток капитала с развивающихся рынков, уже сильно повредивший экономикам Турции, ЮАР и Аргентины и затронувший даже валюты Индии и Китая. Экономический рост в России очень слаб, и даже подорожавшая вдвое с 2014 года нефть мало что меняет в этой картине. Рубль пока держится существенно лучше, чем большинство валют emerging markets, за исключением «неплавающих» Китая и Индии. Тем не менее при каких-то параметрах давления на него, очевидно, власти в России будут рассматривать и вариант смены правил курсообразования, и вот тогда, конечно, придется вспомнить слова Андрея Костина. Но каковы эти граничные условия? При каком именно сочетании событий можно будет всерьез опасаться за валютные вклады?

Часть ответа на этот вопрос на прошлой неделе в докладе о денежно-кредитной политике дал сам Банк России. В документе приводится расчет, согласно которому при цене нефти, мгновенно падающей до \$35 за баррель в 2019 году, экономику России ждет очень небольшая рецессия с восстановлением к докризисным темпам роста уже в 2020–2021 годах. Из этого довольно явно следует, что в текущей ситуации даже при нефти в \$25 за баррель (что очень сложно себе представить) в течение многих месяцев у ЦБ и правительства нет никаких причин отказываться от плавающего курса — поддержка банков из ФНБ, как в 2009 году (тогда этим был занят, правда, ЦБ), в этой картине выглядит дешевле.

Другие части ответа тоже несложно себе представить. В случае масштабных санкций против крупнейших российских госбанков (Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, а также ВЭБ) выбор ЦБ и правительства выглядит примерно так: до-капитализация при сохранении курсо-

вого режима или режим фиксированного курса. В этой ситуации выбор зависит от масштабов проблемы: если весь банковский госсектор попадает под жесткие санкции, первый вариант заведомо проигрывает второму, если речь идет о единичном банке — дешевле первый вариант. Наконец, в случае крупных проблем вне банковского сектора — например, в нефтедобывающей индустрии, в «Газпроме» и «Роснефти», по всей видимости, обсуждение ужесточения валютного контроля неизбежно, хотя результат таких дискуссий не предопределен. Какого рода это могут быть проблемы, достаточные для того, чтобы сколько-нибудь соответствовать идее «принудительной конвертации»? Например, эффективные ограничения на экспорт российской нефти, нефтепродуктов и газа на основной сбытовой рынок, Европейский союз. Несложно видеть, что для этого недостаточно проблем с США — для этого нужно очень

сильно, в гораздо большей степени, чем сейчас, испортить отношения с Европой. Это примерно «иранские» санкции, причем со стороны всего мира: пока Россия далека от такой ситуации.

Наконец, есть и еще одно недостающее звено. Отказ от плавающего курса, вполне показавшего себя за последние четыре года, может произойти и в силу заблуждений политиков, в силу успешного лоббизма отдельных секторов экономики, в силу изменения внутривнутриполитической ситуации. Пожалуй, это пока выглядит более реальным, чем все вышеприведенные сценарии. Иными словами, если вы боитесь за свои валютные депозиты — следите скорее за политическими новостями, а не за экономикой. Новости, которых вы действительно должны опасаться, скорее расскажут в «Вестях недели», чем на страницах деловых СМИ: политика умеет опрокидывать любые экономические расчеты. ●

РЕКЛАМА
12+



ОТКРЫТЫЕ ИННОВАЦИИ

ИСТОЧНИКИ ЦИФРОВОГО ПРОРЫВА

МОСКВА, ТЕХНОПАРК “СКОЛКОВО”

Регистрация на
openinnovations.ru

15–17 октября









*Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»



EMMANUEL DUNAND / AFP

СЛОВО ЗА САНКЦИЯМИ

ОТ ИХ ЖЕСТКОСТИ БУДУТ ЗАВИСЕТЬ КУРС РУБЛЯ И ТЕМПЫ РОСТА ЭКОНОМИКИ

Введение американских санкций против российских госбанков, энергокомпаний и суверенного долга может привести к сильной девальвации рубля и рецессии российской экономики. По оценкам аналитиков, курс доллара до конца года может вырасти на 10% и выше, а ВВП уже в 2019 году — снизиться на 0,3%.



В августе вступили в силу санкции США, введенные в отношении России в связи с делом об отравлении в британском Солсбери экс-полковника ГРУ Сергея Скрипаля и его дочери Юлии. Пакет санкций коснулся продажи Россией оружия, а также товаров и технологий двойного назначения и, кроме того, ввел ряд финансовых ограничений. Как следует из документа, если Москва не предоставит убедительных гарантий неприменения химического и биологического оружия, в силу могут вступить и более серьезные ограничительные меры: дальнейшее снижение уровня дипломатических отношений, ограничения на импорт и экспорт, приостановка полетов «Аэрофлота» в США.

В МИД России уверены, что новый виток санкций «ничего, кроме дополнительной напряженности, не принесет». Ранее представители власти уже не раз заявляли, что санкции нам не страшны, экономика уже научилась к ним приспосабливаться. Российский бизнес не столь оптимистичен, заранее стараясь подготовиться к новым ограничениям. В сентябре группа ВТБ объявила о продаже своего подразделения в США VTB Capital Inc. Компанию выкупил ее менеджмент, сумма сделки не раскрывается. Следом горно-металлургическая компания Evraz сообщила, что ее ключевые акционеры (Роман Абрамович, Александр Абрамов, Александр Фролов и Евгений Швидлер) изменили структуру владения компанией. Раньше они совокупно владели 62,74% через кипрскую Lanebrook Limited, теперь же их пакеты переведены на компании самих акционеров.

Базовый прогноз

Аналитики инвестиционных компаний продолжают ломать голову над оценкой последствий уже введенных и будущих санкций для российской экономики. Рассматривается два основных сценария развития: базовый — в рамках которого оценивалось влияние уже принятых ограничений, а также тех, что еще могут

быть приняты, но которые будут в основном дублировать старые. Негативный же сценарий учитывает более жесткие меры.

Все без исключения эксперты сходятся во мнении, что введенные в августе санкции окажут ограниченное влияние на экономику России. Эти меры по большей части дублируют ранее принятые, а нововведения приведут лишь к незначительному снижению экспорта американских товаров в РФ. «Вряд ли пострадают основные торговые группы товаров (включая гражданские самолеты и их части, транспортные средства, бытовую электронику и фармацевтические препараты). Наконец, потенциальное влияние еще более сведено к минимуму, если учитывать связь с предыдущим запретом со стороны администрации Обамы на военный экспорт в Россию», — отмечают аналитики Moody's. Даже более жесткие торговые ограничения не страшны для российской экономики, поскольку торговый оборот между странами за последние годы существенно снизился. По данным Росстата, импорт в Россию всех американских товаров в 2017 году составил \$12,6 млрд, или 5,5% от общего объема импорта в страну.

Пока же санкции продолжают оказывать умеренно негативное влияние на экономику, поскольку ведут к снижению спроса международных инвесторов на российские активы. Отсутствие притока иностранных инвестиций может компенсировать обещанная властями господдержка экономики. «Мы по-прежнему надеемся, что правительство достигнет определенных успехов в реализации грандиозных планов развития инфраструктуры, которые сделают инвестиции главным драйвером будущего экономического роста», — оптимистичен главный экономист компании «БКС Глобал Маркетс» Владимир Тихомиров.

Дополнительным фактором поддержки для российской экономики выступает устойчивое повышение цен на сырьевые товары. По данным Reuters за минувший месяц, стоимость российской нефти Urals выросла более чем на 20% и приблизилась к уровню \$80 за баррель — максимуму с ноября 2014 года. С учетом слабости российского рубля бюджет при текущих ценах на нефть может уже до конца текущего года получить дополнительные сверхдоходы на уровне 1–1,3 трлн руб.

Благодаря обещанному властями госфинансированию экономики

в ближайшие пару лет темпы роста инвестиций могут удвоиться, что обеспечит умеренное ускорение роста ВВП с 1,7% в 2018 году до 2% в 2019–2020 годы, отмечает Владимир Тихомиров. В таких условиях курс рубля в основном будет стабильно держаться в диапазоне 60–65 руб./\$. В рамках своего базового сценария аналитики Citi ожидают, что к концу 2019 года ключевая ставка ЦБ снизится до 6,75% с текущих 7,25%, ВВП вырастет на 2,0% в этом году и на 1,8% в следующем году.

Негативный прогноз

В ближайшие два-три месяца Конгресс может ввести несколько вариантов новых санкций против России, а Госдепартамент США может ужесточить ограничения на развитие двусторонней торговли и инвестиций. «Более жесткие и широкомасштабные меры, скорее всего, окажут более негативное

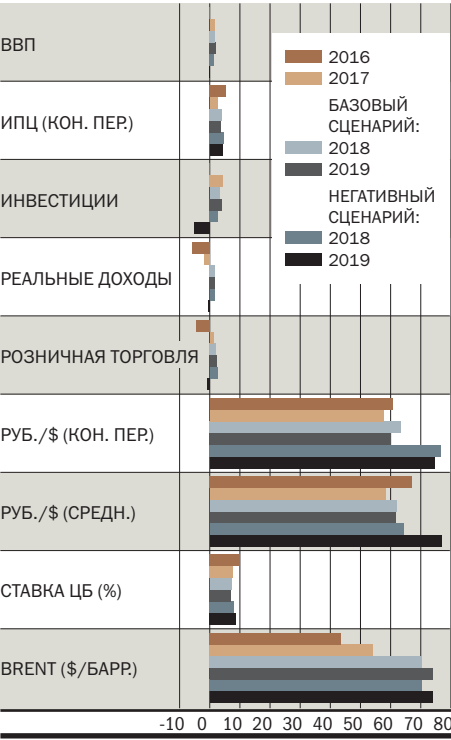
влияние на банковскую систему и экономический рост, особенно через каналы доверия и инвестиции», — отмечают аналитики Moody's. Наибольшие риски для России несут санкции, предложенные конгрессменами, в особенности те, что предполагают запрет резидентам США на операции с новыми российскими долговыми бумагами. «Санкции против преимущественно государственных банков вряд ли вызовут общесистемный банковский кризис, но будут препятствовать их способности предоставлять кредиты и поддерживать рост. Низкая зависимость России от нетрадиционной добычи нефти ограничивает потенциальные последствия из-за отсутствия участия США в ее нефтяных проектах», — считают эксперты рейтингового агентства. При самом худшем сценарии (запрет не только на покупку новых гособлигаций, но и держание старых)

международные иностранные инвесторы будут вынуждены полностью сократить вложения в ОФЗ, что приведет к росту их доходности и ослаблению рубля. По оценкам аналитиков Citigroup, если доля участия нерезидентов в рублевом суверенном долге упадет с нынешнего уровня в 28,2% до нуля, то к концу 2018 года доходность десятилетних бумаг может возрасти с нынешних 8% до 8,61%, а к концу 2019-го — до 11,90%. Отток капитала в конечном счете ослабит рубль на 15%, при этом вначале могут произойти и более значительные колебания курса. По оценкам Владимира Тихомирова, к концу текущего года курс доллара поднимется до 76 руб./\$, что на 12% выше текущего значения. К концу 2019 года курс может стабилизироваться на уровне 74,6 руб./\$. Если же санкции будут введены только на покупку нового суверенного долга России, последствия будут ме-

нее значимы. По оценкам экономистов Citi, доходность ОФЗ может возрасти на 2 процентных пункта, а рубль может ослабеть на 5%. Последствия жестких санкций для экономики будут не столь выраженными и быстрыми. По расчетам господина Тихомирова, российская экономика продолжит демонстрировать рост вплоть до конца четвертого квартала 2018 года, хотя и несколько более низкими темпами по сравнению с базовым сценарием. Поддержку ей окажут высокие цены на нефть и рост внутреннего спроса, поскольку в условиях резкого роста курса доллара потребители спешат покупать товары или услуги до повышения цен. Однако с первого квартала 2019 года замедление начнется во многих сегментах экономики. «Негативные тенденции стоит ожидать в динамике оборота розничной торговли и инвестиций, по мере того как начнет проявляться негатив от раскручивания инфляции, ослабления рубля и удорожания кредитов», — отмечает господин Тихомиров. Только к концу 2019 года российская экономика выйдет из рецессии, инфляция станет ближе к долгосрочному целевому показателю ЦБ (+4% год к году) и рублю удастся несколько укрепиться при условии, что власти продолжат проводить жесткую денежно-кредитную и бюджетную политику. Таким образом, в рамках негативного сценария аналитики БКС прогнозируют снижение ВВП по итогам 2019 года на 0,3%.

КАКОЕ ВЛИЯНИЕ ОКАЖУТ САНКЦИИ НА ЭКОНОМИКУ И КУРС РУБЛЯ

Источники: Росстат, ЦБ, Bloomberg, BCS GM.



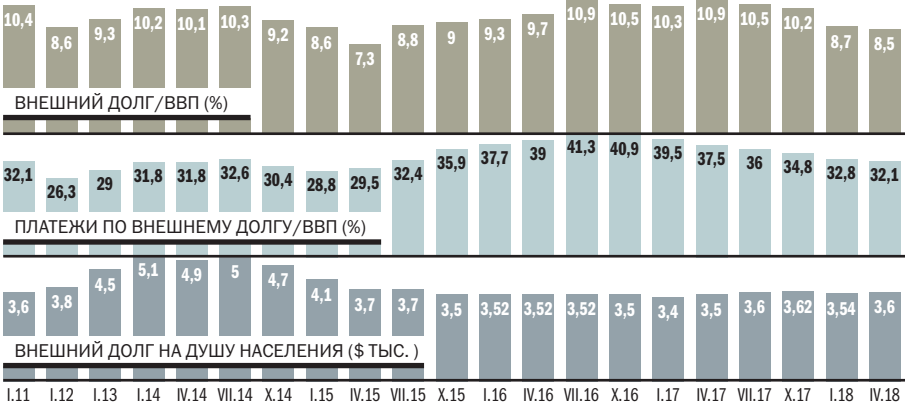
КРУПНЕЙШИЕ ДЕРЖАТЕЛИ ЕВРООБЛИГАЦИЙ РОССИИ (\$ МЛН)

BLACKROCK INC	1537,60 (13,34%)
INTESA SANPAOLO SPA	621,24 (5,01%)
SUN LIFE FINANCIAL INC	355,88 (2,87%)
WELLINGTON MANAGEMENT GROUP LLP	225,68 (1,82%)
HSBC HOLDINGS PLC	163,68 (1,32%)
MIZUHO FINANCIAL GROUP INC	150,04 (1,21%)
SYDINVEST INTERNATIONAL	105,40 (0,85%)
NEUBERGER BERMAN GROUP LLC	100,44 (0,81%)
STONE HARBOR INVESTMENT PARTNERS LP	76,88 (0,62%)
NORDEA BANK AB	62,00 (0,5%)

Источники: Bloomberg, «Деньги».

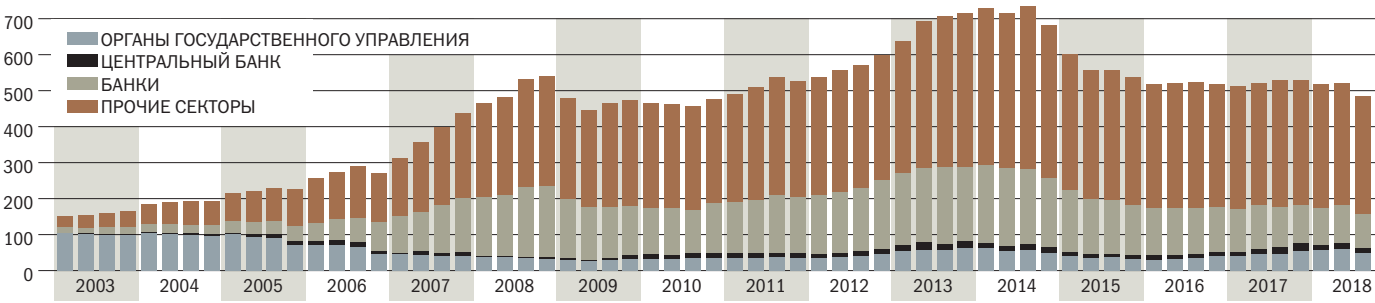
ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВНЕШНЕЙ ДОЛГОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РОССИИ

Источник: ЦБ.



ВНЕШНИЙ ДОЛГ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (\$ МЛРД)

Источник: ЦБ.



Ответные шаги

Для стабилизации ситуации при негативном сценарии финансовые власти России будут вынуждены прибегать к непопулярным мерам: валютным интервенциям, внедрению мягкого контроля над движением капитала. К тому же Банк России может пойти на значительное повышение процентной ставки, поскольку высока вероятность повышения инфляционных ожиданий на фоне ослабления рубля. Подобные шаги применял ЦБ в 2014 году, тогда экстренное повышение ставки до 17,5% помогло стабилизировать ситуацию. «Способность российского правительства и экономики преодолевать проблемы, связанные с потенциально более жесткими санкциями, станет важными факторами наших оценок в отношении кредитного профиля государства», — отмечают аналитики Moody's. ●



ALEXANDER NEMENOV / AFP

СУВЕРЕННЫЙ ДОЛГ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Для рынка российского госдолга в начале осени сложилась непростая ситуация из-за неблагоприятных внешних факторов. Явное ужесточение монетарной политики ФРС США, разворот кредитных циклов и сокращение долларовой ликвидности для рынков за пределами Соединенных Штатов увеличивают риски нового мирового кризиса. Развивающиеся страны оказались первыми, кто почувствовал грядущую турбулентность на себе, и российский финансовый рынок не стал исключением.

Инвесторов можно понять

«Нынче ветрено и волны с перехлестом...»

И. БРОДСКИЙ

Выход иностранных инвесторов из ОФЗ из-за сокращающегося арбитража процентных ставок в рублях и долларах (так называемый кэрри-трейд) и вообще из российских активов на фоне возросших рыночных и санкционных рисков оказался хоть и не столь большим — вложения нерезидентов в ОФЗ за четыре месяца снизились всего на 600 млрд руб., — но ощутимым, поскольку к иностранным игрокам присоединились российские участники рынка. Инвесторов можно понять. Постоянные покупки долларов Минфином на суммы от 360 млрд до 427 млрд руб. ежемесячно запустили направленный процесс девальвации рубля. А ослабление российской национальной валюты на 24% за пять месяцев не могло не сказаться на росте доходности облигаций, поскольку валютный и денежный рынки взаимосвязаны.

Мрачную картину усиливает ожидание новых санкций США в отношении российского госдолга. Законопроект о запрете американским инвесторам покупать долговые обязательства российского Минфина находится на рассмотрении в Конгрессе США. Более того, уже действующий больше года закон «О противодействии противникам Америки посредством санкций» содержит возможность введения

запрета не только на работу с российскими ценными бумагами, но и на операции со связанными с ними производными финансовыми инструментами, таким образом блокируя любую возможность инвестировать в ОФЗ или евробонды напрямую или через валютные и процентные свопы.

Становится очевидным, что анти-российские санкции носят в основном экономический характер и призваны серьезно ограничить сотрудничество с Россией западных банков, инвестиционных фондов и компаний из США и стран-союзников в финансово-экономической сфере, чувствительной для состояния российской экономики, и могут заблокировать их работу на рынке госдолга, который является элементом бюджетной политики Минфина РФ.

Давление на ОФЗ может продолжиться, при этом текущие уровни доходностей облигаций еще недостаточно высоки, чтобы соответствовать возросшим рискам, но уже сильно выросли по сравнению с уровнями весны-лета 2018 года, чтобы устраивать Минфин как эмитента.

Природа государственного долга

«Суха теория, мой друг...»

И. ГЕТЕ, «Фауст»

В идеале бюджет государства должен быть сбалансирован и доходы соответствовать расходам. Но идеал прак-



ТЕКСТ Александр Лосев,
гендиректор
УК «Спутник —
Управление
капиталом»

ФОТО ALEXANDER NEMENOV/
AFP, Евгений Павленко

тически недостижим. Колебания экономической активности внутри страны, изменения внешней конъюнктуры и дисбалансы мировой торговли, внутривалютные процессы и неблагоприятные природные явления приводят к тому, что расходы бюджета становятся больше налоговых и неналоговых доходов и возникает бюджетный дефицит. Его можно покрывать различными способами, например проводя приватизацию или увеличивая налоги и таможенные тарифы, но самым простым способом быстро сбалансировать бюджет являются заимствования на долгом рынке, в результате которых и возникает государственный долг, соответствующий сумме дефицита текущего бюджета и дефицитов и профицитов бюджета прошлых лет со своими знаками. Кредиторами государства выступают юридические

и физические лица, обладающие свободными денежными средствами. Они могут быть как гражданами и резидентами данного государства, так и иностранными субъектами, международными организациями, фондами и банками, и даже правительства других стран могут выступать в качестве кредиторов и приобретать облигации.

Валюты заимствований могут быть разными, местными и иностранными, но при заимствовании на внешних рынках в иностранной валюте возникает еще дополнительный риск, связанный с тем, что доходы бюджета формируются в национальной валюте, а величина обязательств будет меняться с колебаниями валютных курсов. Валовой государственный долг включает в себя все внутренние и внешние займы и накопленные проценты по ним.

Ставка на внутренний рынок

«Скучная картина!
Тучи без конца...»

А. ПЛЕЩЕЕВ

В «Основных направлениях государственной долговой политики Российской Федерации на 2017–2019 годы» Минфин отмечает, что уже «столкнулся с новыми вызовами при реализации долговой политики. Принципиально изменились как внутренние, так и внешние условия государственных заимствований. На отрицательных знаках оказались темпы роста российской экономики, что существенно уменьшило доходы федерального бюджета и потребовало задействования всех источников покрытия его дефицита». В этом же документе отмечается, что темпы экономического роста в России останутся низкими из-за структурных ограничений, а исполнение бюд-

жета столкнется с существенными рисками. К тому же финансирование бюджетного дефицита будет происходить преимущественно за счет заемных источников, а не накопленных резервов, при относительно малоблагоприятной рыночной конъюнктуре. Из всего этого делается вывод о необходимости «оперативно адаптировать государственную заемную политику к новым реалиям, скорректировать стратегию присутствия России на долговых рынках в качестве заемщика, выработать комплекс мер, направленных на сохранение гибкости при осуществлении государственных заимствований».

Другими словами, Минфин рассчитывает, что в ближайшие пару лет, несмотря на относительную слабость экономики, в России произойдет развитие внутреннего рынка долгового капитала, повышение рейтингов и кредитного качества корпоратив-

ДАЙТЕ МНЕ UC-ПЛАТФОРМУ, И Я ПЕРЕВЕРНУ МИР

Panasonic

BUSINESS

Унифицированные коммуникации Передовые технологии Оптимизация расходов

UC-платформа KX-NSX – это переворот в представлении о традиционных офисных коммуникациях от Panasonic. Современные IP-технологии и все необходимые сервисы позволят сотруднику работать из любой точки мира.

- Высокая надежность системы за счет «горячего» резервирования
- Возможность подключения до 2000 IP-абонентов
- Поддержка всех существующих коммуникационных сервисов

Мы создаем платформу для вашего бизнеса, чтобы вы перевернули этот мир!



UC-платформа KX-NSX2000/1000
SIP-видеотелефон KX-HDV430



www.panasonic.com
www.b2b.panasonic.ru

Информационный Центр Panasonic:
для Москвы 8-495-725-05-65,
для регионов РФ 8-800-200-21-00
(звонок бесплатный).
На правах рекламы ООО «Панасоник
Рус» – уполномоченного представителя
компания Panasonic Corporation Ltd.
на территории России.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ных заемщиков при одновременном усилении ответственности корпораций, субъектов РФ и муниципальных образований за проведение заемной/долговой политики.

Но снова вернемся к теории. Рынок капитала формируют свободные денежные средства юридических и физических лиц, а это значит, что для «импортозамещения» иностранных инвесторов и их капиталов у нас внутри страны должен увеличиться объем свободных денежных средств, которые могут пойти на покупку госдолга и финансирование бюджетного дефицита. И увеличиться эти внутренние капиталы должны в условиях слабого экономического роста, падения платежеспособного спроса населения и сокращения инвестиционной активности в экономике.

Увы, но пазл пока как-то не складывается.

Деньги в стране есть

«Три источника
и три составных части...»

В. И. ЛЕНИН

Тем не менее деньги в стране есть. Дело в том, российская банковская система не испытывает недостатка в рублевой ликвидности, несмотря на то что рецептами борьбы с инфляцией стали жесткая монетарная политика Банка России с относительно высокими ставками и политика бюджетной экономии Минфина, лишаящая предприятия госзаказов, а граждан дополнительной социальной поддержки. При этом в банковской системе произошло так называемое кредитное сжатие, или делеверидж, когда компании в массовом порядке отказываются от инвестиций и стремятся как можно скорее погасить кредиты, чтобы уменьшить долговую нагрузку на бизнес, а банки сокращают кредитование реального сектора экономики из-за высоких кредитных рисков.

В итоге в банковской системе накопилось как минимум 4 трлн руб. сво-

бодных средств, которые размещаются банками на депозитах в Банке России или идут на покупку КОБР — краткосрочных облигаций Банка России. Если рыночные риски ОФЗ в будущем снизятся, а доходности будут привлекательными, то банки смогут поддерживать Минфин, если уж не могут поддерживать реальную экономику.

Вторым источником денег может стать возврат определенного объема вывезенного капитала. Дело в том, что в России национальный доход формируется в основном в экспортных отраслях и в иностранной валюте. Хотя ВВП (валовой национальный продукт) растет, это изъятие значительной части национального богатства с внутреннего рынка в виде вывоза капитала. Но для возврата капитала требуются условия, и задача правительства и Банка России как можно быстрее эти условия создать.

И наконец, третье — это средства населения, аккумулированные в таких финансовых институтах, как пенсионные фонды, паевые инвестиционные фонды и страховые компании. В развитых странах они рассматриваются как основной источник длинных денег для экономики и для покупки госдолга, но «пенсионная реформа» пошла своим путем, а остальным институтам требуется время для привлечения средств граждан, и поспособствовать этому могут только привлекательные доходности ОФЗ в сравнении со ставками банковских депозитов.

На пределах возможностей

«Бороться и искать,
найти и не сдаваться».

А. ТЕННИСОН

Согласно данным ЦБ, ВВП России близок к своему потенциальному значению, то есть те цифры, что нам сейчас дает макроэкономическая статистика, — это максимальный объем реального ВВП, который экономика способна производить за определенный период времени при полном и эффек-

тивном использовании всех доступных факторов производства и имеющихся технологий. Таким образом, без создания новых промышленных мощностей, в том числе в целях импортозамещения, экономика России обречена на длительную стагнацию и крайне медленное формирование внутренних источников капитала.

Ситуация вовсе не патовая, но для выхода из нее требуется повышение деловой активности, даже если придется ради этого временно увеличить дефицит бюджета.

Факторы, влияющие на деловую активность, обычно делятся на две категории: внутренние и внешние. Внутренние — это экономические стимулы, расширение производств, внедрение новых технологий, улучшение ресурсной базы, накопление финансовых, промышленных и аграрных запасов, позитивные социальные изменения и пр. Внешние факторы, напротив, могут оказаться в большей части негативными: санкционное давление, заморозка активов, раскручивание мирового долгового кризиса, торговые войны, меняющие внешнюю конъюнктуру и сокращающие спрос на сырье, и пр.

Казалось бы, государствам намного проще реагировать на внутренние причины изменений деловых циклов, чем на внешние. Но практика и история показывают, что именно внутренние факторы игнорируются и неверно оцениваются, а правительства запаздывают с необходимыми мерами или не доводят их до конца.

И если пока нет достаточного количества ресурсов на «импортозамещение» инвестиционного кредита, а стимулирование экономики путем денежной эмиссии выглядит не совсем *il faut* в глазах экономического блока правительства, то следует рассмотреть политику фискальной рефляции, так это сделали в США, чтобы достичь темпов роста ВВП в 4–5%.

Фискальная политика является наиболее действенной для оживления

экономического роста. Управляя доходами и расходами бюджета через налоги, трансферты и госзаказы, можно сглаживать циклические колебания экономики и влиять на совокупный спрос и увеличение благосостояния как напрямую, так и косвенно через рост располагаемых доходов компаний и домохозяйств.

Снижение налоговой нагрузки на бизнес и население усиливает его платежеспособность и внутренние резервы экономики, а субсидии производителям помогают увеличивать выпуск продукции, что формирует необходимые условия для роста ВВП. Более того, фискальные меры обладают мультипликативным эффектом, а последующий рост экономики приводит к увеличению налоговых поступлений. Важно лишь определить оптимальные ставки налогов, проводить адаптивную дискреционную налоговую политику и создавать инфраструктуру (транспорт, электросети, площадки для развертывания производств), в том числе за счет средств госбюджета.

Вторым фактором, способствующим дальнейшему развитию внутреннего рынка капитала, может стать стабилизация валютных курсов. Дело в том, что валютный и денежный рынки взаимосвязаны, и без устойчивого и предсказуемого курса рубля к основным валютам на длительном интервале времени невозможно стабилизировать процентные ставки на денежном и долговом рынке в приемлемом для роста экономики диапазоне. Пока же мы наблюдаем, как ослабление рубля из-за действий Минфина по покупке долларов из-за геополитики ведет к росту процентных ставок и доходностей ОФЗ, усложняя бюджетное финансирование и увеличивая процентные расходы.

И в заключение следует отметить, что России повезло с тем, что долговая нагрузка как страны в целом, так и корпораций сейчас достаточно низкая. Если брать российский государственный внешний долг — то это примерно 3% ВВП, что несущественно. В преддверии мирового кризиса долговых рынков это существенный плюс. Это оставляет нам шанс пережить будущую турбулентность. У России главный минус — это слабые темпы экономического роста и отсутствие ясной экономической политики. Решение этой проблемы как раз и создаст условия для появления качественного рынка суверенного долга. ●



Съемка была проведена в августе
HYATT Regency Москва Петровский парк


VITALE BARBERIS CANONICO
 
1663

Дом моды HENDERSON с особой тщательностью подходит к выбору тканей для коллекции костюмов. Именно поэтому одним из ключевых партнеров бренда вот уже на протяжении многих лет является итальянская фабрика Vitale Barberis Canonico, основанная еще в 1663 году. Она бережно хранит многовековую культуру текстильного производства, сочетая ее с самыми передовыми технологиями. Материалы Vitale Barberis Canonico обладают водо- и грязеотталкивающими свойствами. Они объединяют в себе итальянский стиль и безупречное качество.

КАК ЗАРАБАТЫВАЕТ МОСКВА

И НА ЧТО ТРАТИТ ДЕНЬГИ



В сентябре на выборах мэра Москвы победил Сергей Собянин, за которого проголосовало 70% избирателей. За восемь лет, которые прошли с момента его первого вступления в эту должность, значительные изменения претерпел не только внешний вид Москвы, но бюджетная политика города.

Номинальный валовой региональный продукт (ВРП) Москвы в 2017 году по сравнению с 2010 годом вырос в 1,8 раза, доля столицы в ВВП России за тот же период снизилась фактически на 2 процентных пункта (п. п.) — до 16,2%, а доля в общероссийских капитальных инвестициях увеличилась на 4,4 п. п. — до 12,4%.

И доходы, и расходы бюджета Москвы за период с 2010 по 2017 год выросли в 1,9 раза, притом что незначительный дефицит казны (0,4% ВРП) наблюдался лишь в 2012–2013 годах. Госдолг столицы снизился с 3,6% ВРП в 2010 году до 0,2% ВРП в 2017 году, к дополнительному финансированию бюджета путем роста заимствований правительство прибегало в кризисных 2015 и 2016 годах, тогда как основным источником покрытия разрыва в 2014 году и с 2017 года были остатки бюджетных средств, то есть недофинансирование.

В структуре поступлений бюджета столицы по-прежнему основную долю занимают налоговые доходы, а точнее налоги на прибыль компаний и доходы физических лиц, за последние семь лет их доля снизилась на 5 п. п. — до 87,6% в 2017 году. При этом если в 2010 году доли налога на прибыль и доходов занимали фактически равные веса в налоговых поступлениях (44% и 43% соответственно), то из-за кризиса 2014–2016 годов и сокращения поступлений от малого бизнеса в столице в 2017 году доли этих налогов составили 37% и 46% соответственно. Обращает на себя внимание и превышающий динамику ВРП (в 2,3 раза в 2017 году по сравнению с 2010 годом) рост поступлений прочих налоговых доходов, что, вероятнее всего, объясняется улучшением их администрирования. Причем последнее объясняет и заметное увеличение доли в доходах, а также темпов роста неналоговых поступлений. Например, штрафов и санкций — в 14,3 раза (не только за превышение скорости, но и за несоблюдение бюджетного и антимонопольного законодательства), а доходов от управления имуществом — в 3,4 раза за семь лет. Помимо того что фактические расходы бюджета стали больше соответствовать плану, при-

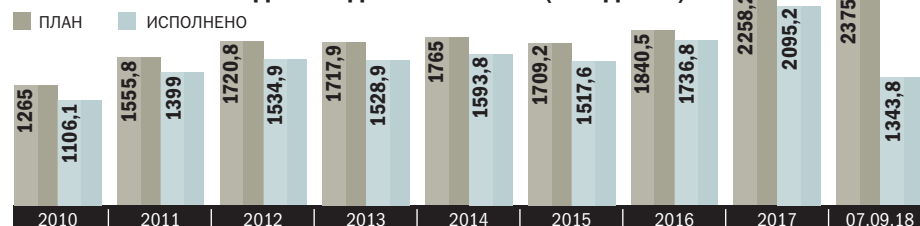


ДМИТРИЙ АЗАРОВ

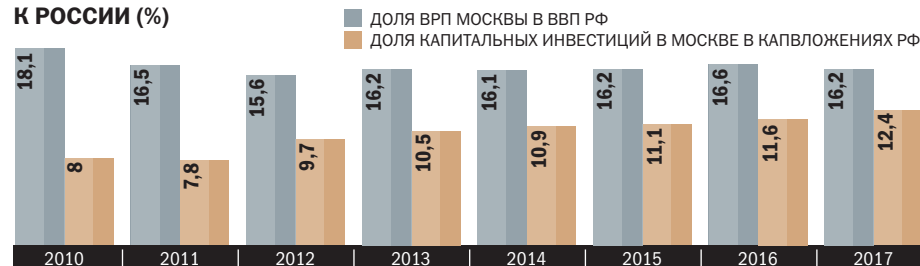
оритеты в них также заметно поменялись. Быстрее всего (заметно превышая рост столичной экономики) за семь лет в номинальном выражении выросли траты на культуру, кинематограф и СМИ (в 3,9 раза), национальную оборону (в 3 раза) и экономику (в 2,9 раза), охрану окружающей среды (в 2,4 раза) и ЖКХ (в 2,3 раза), а также здравоохранение, культуру и спорт (в 2 раза). Снизились лишь расходы на нацбезопасность и правоохранительную деятельность, в 2017 году составив 47% от суммы 2010 году, а также объем обслуживания госдолга (минус 85%). Впрочем, в общей структуре расходов бюджета Москвы эти изменения отразились иначе. Максимум расходов по-прежнему приходится на экономику, их доля за семь лет выросла на 10 п. п. — до 29%, а доля расходов на ЖКХ подросла на 4 п. п. — до 21%. Вместе с этим доля трат на социальную политику снизилась на 4 п. п. — до 16%, а на образование на 5 п. п. — 13% соответственно. ●

ТЕКСТ **Антон Чугунов**
ФОТО **Дмитрий Азаров**

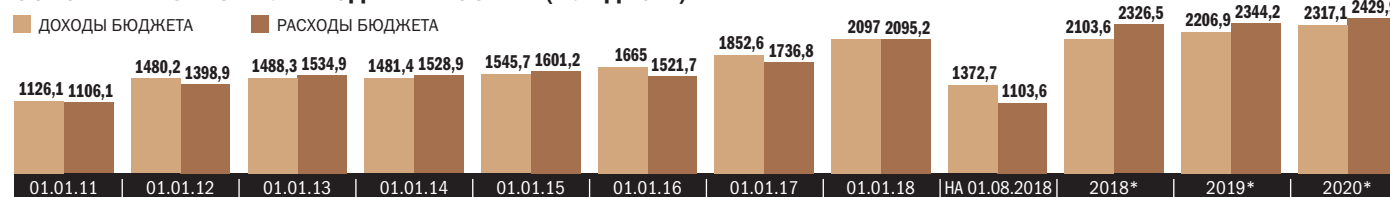
ИСПОЛНЕНИЕ РАСХОДОВ БЮДЖЕТА МОСКВЫ (МЛРД РУБ.)



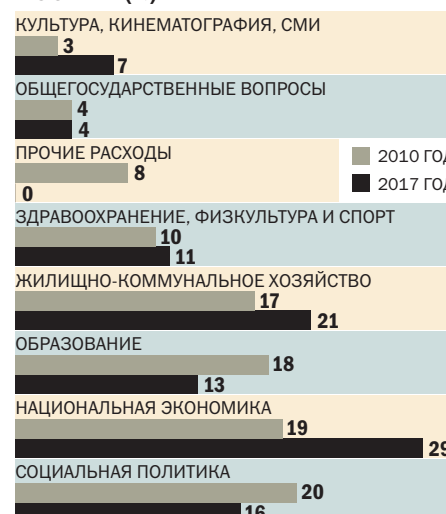
ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ МОСКВЫ В ОТНОШЕНИИ К РОССИИ (%)



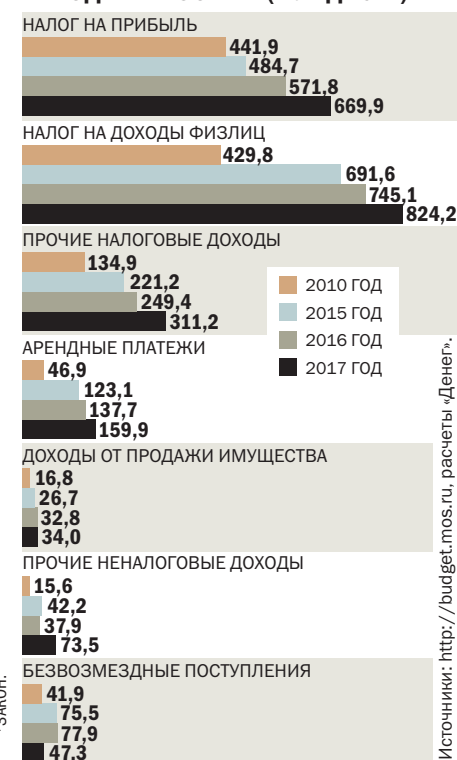
ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ БЮДЖЕТА МОСКВЫ (МЛРД РУБ.)



СТРУКТУРА РАСХОДОВ БЮДЖЕТА МОСКВЫ (%)



ДИНАМИКА ПОСТУПЛЕНИЙ В БЮДЖЕТ МОСКВЫ (МЛРД РУБ.)



Источники: <http://budget.mos.ru>, расчеты «Денеж».

*ЗАКОН.

БИНБАНК ЗАРАБОТАЕТ ПОД БРЕНДОМ «ОТКРЫТИЕ» С 1 ЯНВАРЯ



GETTYIMAGES.RU

В результате санации трех крупных частных банков («Открытие», Бинбанк, Промсвязьбанк) произошел рост доли госбанков в активах банковского сектора с 59% до 66%.



Политика оздоровления привела к тому, что даже руководитель Центрального банка Эльвира Набиуллина высказывала опасения по поводу высокой доли государства в банковском секторе. По ее словам, возможно введение ограничений на государственную экспансию в этом вопросе. «Нас, конечно, беспокоит большая доля государственного сектора и в банковском секторе, поэтому мы в том числе намерены при условии эффективной бизнес-модели выводить saniруемые банки на рынок», — пояснила глава ЦБ. Продажа крупных saniруемых и приобретенных регулятором после санации банков — хорошее решение, однако сроков по проведению маневра пока не названо, и список банков, которые могли бы реально заинтересовать частных инвесторов, тоже не определен.

Примеров успешной и быстрой санации не так уж много, но один из них — Бинбанк. Этот вариант оздоровления признан экспертами как один из самых успешных в России. Владелец сам попросил помочь его финансовой организации, как только почувствовал нестабильность, поэтому на оздоровление Бинбанка Центробанком была затрачена рекордно низкая по сравнению с аналогичными банками сумма — всего 50 млрд руб. Напомним, на докапитализацию «ФК Открытие» понадобилось 456,2 млрд руб. Небольшой срок, за который удалось стабилизировать Бинбанк и вывести на операционную прибыль, также говорит о консолидированных с ЦБ действиях руководящей команды — всего пять месяцев на выход из кризиса.

Бывший владелец Бинбанка Михаил Шишханов, несмотря на полную передачу кредитной организации Центробанку, продолжил оказывать финансовую поддержку и передал часть своих активов на счета Бинбанка. «Я не вовлечен в проведение оценки со стороны ЦБ, — констатировал Михаил Шишханов. — То, как я покупал, я так и передал — я активы собирал пять лет. Рынок в цене сильно потерял. Если бы у меня активы не обесценились, санация была бы не нужна».

Сейчас Бинбанк проходит активную подготовку к слиянию с «ФК Открытие» — объединение произойдет уже 1 января 2019 года. Как позиционирует себя организация, это будет «банк, с которым приятно и удобно сотрудничать: универсальный, надежный, инновационный».

В результате объединения банков на рынке появится новый крупный игрок, который предложит своим клиентам полную линейку современных финансовых продуктов и сервисов. Объединение позволит повысить скорость и удобство обслуживания клиентов — его региональная сеть станет одной из крупнейших в России: 950 офисов и 6 тыс. банкоматов в 276 городах страны.

С 1 января 2019 года в объединенном банке будет действовать единая целевая продуктовая линейка, сейчас же банк все еще работает по собственным предложениям, предлагая, например, для частных лиц выгодный кредит на ремонт от 10,49% годовых. Все пластиковые карты Бинбанка будут работать до конца срока их действия. После его окончания клиентам будут предложены продукты из линейки банка «Открытие». Бренд «Бинбанк» после объединения на картах не сохранится.

Юристам также будет удобно работать с новым банком — банк сам уведомит налоговые органы об изменении реквизитов расчетных счетов клиентов сегмента МСБ.

Бинбанк продолжает работать над улучшением финансовых показателей. Не так давно в рамках оферты он приобрел биржевые облигации серий БО-10—БО-13 стоимостью 11 млрд 10,736 млн руб. по цене 100% от номинала. При этом в обращении находятся 16 выпусков облигаций Бинбанка на общую сумму 127 млрд руб. А в середине августа Бинбанк осуществил выплату купонного дохода по биржевым облигациям серии БО-04. Размер выплат за девятый купонный период составил 10 930 056,28 руб. Начисленный купонный доход на одну ценную бумагу составил 42,38 руб., исходя из ставки купона 8,5% годовых. Совокупный объем выпуска составляет 24 млрд руб. с учетом дополнительных выпусков. Срок погашения — 7 февраля 2020 года. По выпуску предусмотрено 12 купонных периодов продолжительностью 182 дня каждый.

Бинбанк продолжает выполнять все свои обязательства перед клиентами и улучшает сервис обслуживания (недавно снизил тарифы на РКО так, что в среднем расходы на дистанционное ведение счета сократились на 35%). Объединившись с «Открытием», команда также будет выводить на рынок выгодные для клиентов продукты и пользовательские технологии, но уже под новым именем. ●

ОСТОРОЖНЫЙ ВЫХОД

Международные инвесторы продолжают выводить средства с российского рынка акций, однако не такими высокими темпами, как ранее. Высокие цены на нефть и девальвация рубля делают российские сырьевые компании весьма интересными для инвестиций, но санкционный навес все еще пугает инвесторов.



Вывод иностранных инвестиций с российского рынка акций в минувшем месяце резко замедлился. По оценкам «Денег», основанным на аналитических отчетах Bank of America Merrill Lynch (учитывают данные Emerging Portfolio Fund Research), за четыре недели, завершившиеся 12 сентября, клиенты фондов, инвестирующих в российский фондовый рынок, забрали только \$20 млн. Это более чем вдесятеро меньше объема инвестиций, выведенного из фондов данной категории месяцем ранее (около \$150 млн). Всего с начала года международные инвесторы забрали из российских фондов свыше \$330 млн.

Нефть против санкций

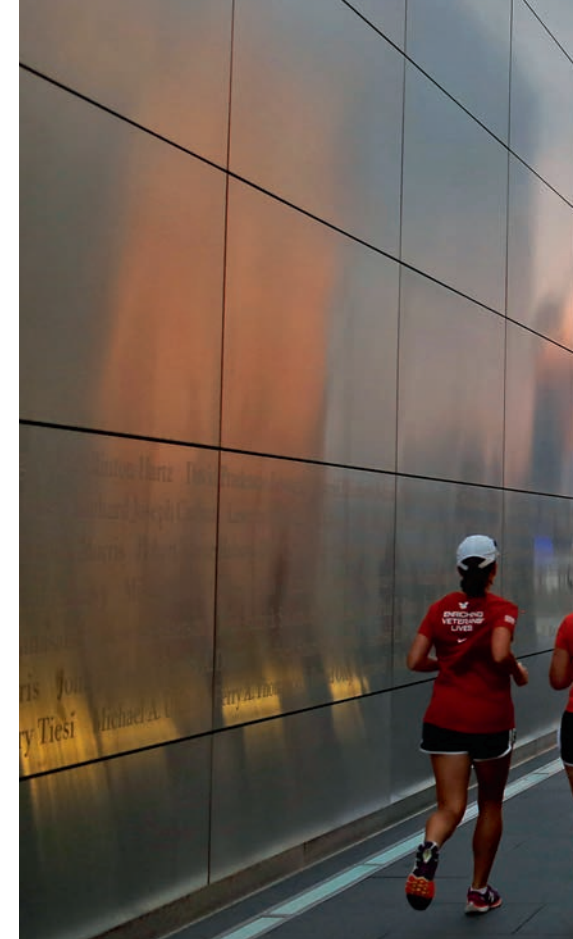
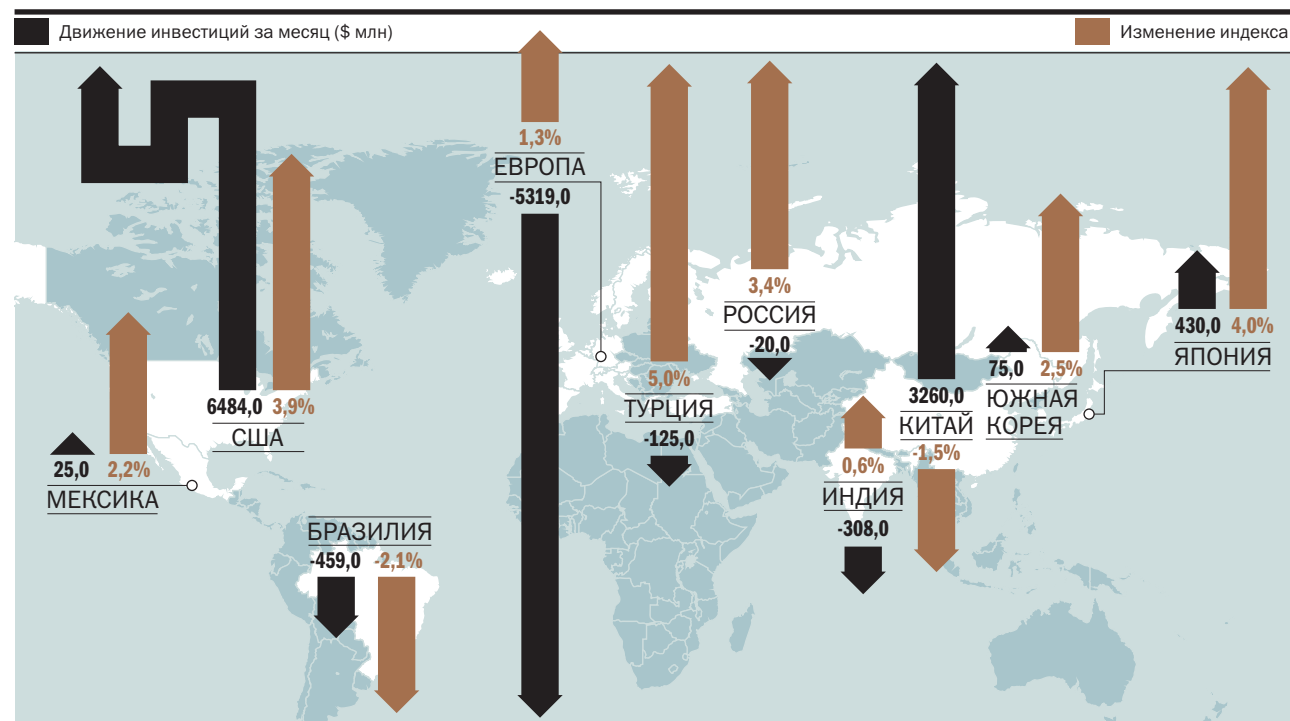
Иностранные инвесторы забирали инвестиции с российского фондового рынка на фоне усилившихся опасений введения новых санкций против России. В сентябре Великобритания представила Совету Безопасности ООН доказательства в рамках расследования дела об отравлении бывшего российского агента Сергея Скрипаля и его дочери. США, Германия, Канада и Франция выразили поддержку выводам Британии.

В таких условиях международные инвесторы могли и более агрессивно продавать акции российских компаний, если бы не высокие цены на нефть. По данным агентства Reuters, в сентябре стоимость североморской нефти Brent приближалась к уровню \$80 за баррель. Это всего на \$1,5 ниже четырехлетнего максимума, установленного в мае. За месяц цена европейской нефти выросла на 18%. Такого сильного роста не было с весны, когда после решения США выйти из соглашения по ядерной программе Тегерана нефтяные котировки выросли почти на 20% и достигли

ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **Reuters**

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ

Источники: Bloomberg, BofA Merrill Lynch, MidLincoln Research.



максимума с ноября 2014 года. Нынешнее повышение также было связано с первыми последствиями усилившегося давления Вашингтона на Тегеран.

Поддержку рублевым активам оказывает и ослабление рубля. За минувший месяц курс доллара на Московской бирже вырос на 3%, а за два месяца — почти на 9%.

В таких условиях участники рынка отмечают точечный спрос международных инвесторов на бумаги отдельных компаний. По словам заместителя гендиректора по фондовым операциям УК ТФГ Равиля Юсипова, высокие цены на сырьевых рынках и ослабление российской валюты повысили привлекательность российских нефтяных, металлургических и других сырьевых компаний. «Это просто идеальный шторм — девальвация и высокие цены на сырье на фоне очень дорогих акций на развитых рынках. Ожидаемые квартальные дивиденды по некоторым компаниям доходят до 18% годовых в рублях», — отмечает Равиль Юсипов.

Значительные продажи отмечаются в банковском секторе, энергетике и ритейле. «Из-за роста доходностей на рынке облигаций и смены тренда денежно-кредитной политики ЦБ банки вынуждены фондировать долгосрочные кредиты, выданные под низкие ставки, депозитами с растущими ставками», — поясняет господин Юсипов. — На ритейл давит низкая инфляция и снижение покупательной способности».

Время перемен

В ближайшие месяцы участники рынка ожидают притока международных инвестиций в Россию. «Действия Центральными банками Турции и России по стабилизации ситуации на валютном рынке привели к улучшению конъюнктуры на emerging markets. Это в сочетании с высокими ценами на нефть позволяет рассчитывать на вос-



REUTERS

становление спроса международных инвесторов на акции российских компаний. Уже сейчас мы видим иностранные покупки», — отмечает директор по инвестициям Argil Capital Дмитрий Скворцов.

По мере приближения ноября тема санкций вновь начнет оказывать сильное влияние на поведение инвесторов. В ноябре Вашингтон может ввести второй пакет санкций против России. «Очевидно, что санкционная риторика останется на повестке дня и будет давить на рынок», — отмечает начальник управления инвестиций УК «Райффайзен Капитал» Владимир Веденеев.

Потери развивающихся рынков

Российский рынок движется в общем для рынков развивающихся стран тренде. По оценкам «Денег», за месяц фонды, инвестиционная политика которых ориентирована на emerging markets, потеряли всего \$1,2 млрд, что в три раза меньше объема средств, выведенного месяцем ранее.

Осторожность инвесторов связана с рисками, которые несет для мировой экономики торговое противостояние между США и Китаем. По данным опроса портфельных управляющих, проведенного в сентябре BofA Merrill Lynch, число респондентов, уверенных, что экономический рост будет уступать средним значениям за последние годы, на 24% превышает число тех, кто верит в продолжение роста. Это худший показатель с декабря 2011 года. В июне оптимистов было на 19% больше, чем пессимистов.

Аутсайдерами в сентябре стали фонды Индии и Бразилии — за месяц иностранные инвесторы забрали из таких фондов соответственно \$308 млн и \$460 млн. «Обе страны находятся под давлением с начала этого года на фоне девальвации их национальной валюты

против доллара США. Что касается Индии, последнее время отток капитала усилился, так как некоторые инвесторы ожидают ужесточения денежно-кредитной политики из-за нарастающих инфляционных рисков. С другой стороны, политический кризис в Бразилии в преддверии президентских выборов в октябре только ухудшает отношение инвесторов к бразильским активам», — отмечает портфельный управляющий по международным рынкам General Invest Фелипе де ла Роса.

Значительный приток инвестиций отмечается в китайские фонды. За минувший месяц международные инвесторы вложили в них свыше \$3,2 млрд.

Горячее и развитое

В сентябре международные инвесторы стали охотнее покупать акции компаний развитых стран. По оценкам «Денег», суммарный приток на фондовые рынки developed markets за четыре недели составил почти \$2 млрд. Основной приток средств пришелся на американские фонды (\$6,4 млрд).

Высокий интерес международных инвесторов к американским активам связан с высокими темпами роста экономики страны. По оценкам Министрства торговли США, во втором квартале ВВП увеличился на 4,2% в пересчете на годовые темпы — это максимальный результат с третьего квартала 2014 года. В таких условиях управляющие ожидают рекордных прибылей от американских компаний. По данным опроса BofA Merrill Lynch, 69% опрошенных назвали США самым благоприятным регионом с точки зрения прибылей компаний. Это рекордный результат за 17 лет.

Добавляет привлекательности американским активам торговая война США с Китаем. В середине сентября президент Дональд Трамп заявил

о введении новых пошлин на китайские товары на сумму \$200 млрд, а также о возможности принятия дальнейших тарифных мер в отношении товаров на сотни миллиардов долларов в рамках его кампании по оказанию давления на Пекин с целью изменения некоторых аспектов его торговой политики и практики. «От перестройки торговых отношений в выигрыше окажется прежде всего экономика США, что в условиях глобального притока капитала в долларовые активы (результат репатриации капитала и относительно высокой долларовой ставки), скорее всего, не позволит американскому рынку продемонстрировать заметную коррекцию», — отмечают аналитики Райффайзенбанка.

В таких условиях инвесторы сокращают вложения в акции компаний торговых партнеров США — Европы. По оценкам «Денег», за минувший ме-

сяц европейские фонды потеряли более \$5,3 млрд. Беспокойство инвесторов относительно вложений в европейские активы вызывают замедляющиеся темпы роста экономики региона. В сентябре Европейский центробанк понизил прогноз по росту ВВП стран еврозоны в 2018 году — до 2% с 2,1% по июньскому прогнозу и в 2019 году — до 1,8% с 1,9%. «Ожидание дальнейшего повышения ставок в США вместе с отдельными локальными проблемами, включая Brexit, стимулирует продолжение оттока средств из европейских фондов акций в пользу акций США, где экономика находится на подъеме», — отмечает Фелипе де ла Роса. — Более того, непрерывный рост цен на энергоносители последний год ударил по ключевым экономикам ЕС, которые являются нетто-импортерами этих ресурсов, что сделало ряд компаний менее привлекательными для инвесторов». ●



открытие

БАНК
ДЛЯ БИЗНЕСА

Расчетный счет и Бизнес-карта

0₽



- Открытие счета — 0₽
- До 4 мес. обслуживания счета — 0₽
- Выпуск и обслуживание Бизнес-карты Visa — 0₽ первые 6 мес., далее 149₽ ежемесячно

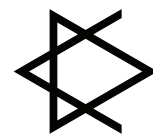
VISA

В жизни всегда есть место открытию

open.ru/delo

Первые 2 месяца бесплатного обслуживания счета предоставляются по акции «Выгодное начало» юридическим лицам, ИП или физ. лицам, занимающимся в установленном законодательством РФ порядке частной практикой с годовым оборотом до 400 млн руб., оформившим заявку на открытие счета на сайте банка в сети Интернет, не являющимся клиентами банка на момент заполнения заявки. Сроки проведения акции: с 26 февраля по 31 декабря 2018 г. При изменении периода оплаты с ежемесячного на ежегодный в системе «Бизнес-портал» или в офисе банка (не позднее чем за 3 рабочих дня до окончания 2-го календарного месяца с момента открытия счета) и внесении годовой платы за обслуживание счета дополнительно предоставляется скидка 20% (эквивалент стоимости 2 месяцев обслуживания) в рамках всех тарифных планов с использованием системы «Бизнес-портал», Бизнес-карты. Дизайн и категория карт могут быть изменены. Обслуживание корпоративных карт: первые 6 мес. с момента совершения первой транзакции по карте — бесплатно, далее 149 руб. ежемесячно. Комиссия за внесение наличных денежных средств взимается с расчетного счета от фактической суммы зачисленных денежных средств в день зачисления денежных средств на расчетный счет — 0,15% от суммы. Комиссия за выдачу наличных денежных средств взимается со специального карточного счета (СКС) (100 000 руб. в день по карте, но не более 15 млн руб. в месяц по карте). В банкоматах и ПВН банка и других банках: до 100 000 руб. — 0,99%, мин. 199 руб.; от 100 001 до 500 000 руб. — 1,99%, мин. 199 руб.; от 500 001 до 1 000 000 руб. — 2,99%, мин. 199 руб.; свыше 1 000 000 руб. — 4,99%, мин. 199 руб. Комиссия за внесение/прием и пересчет наличных денежных средств в валюте РФ (баннот), внесенных через АТМ ПАО Банк «ФК Открытие» с использованием банковской карты, взимается с расчетного счета от фактической суммы зачисленных денежных средств в день зачисления денежных средств на расчетный счет — 0,15% от суммы. Конвертация при совершении операций в валюте, отличной от валюты СКС, взимается от суммы операции — 0,5%. Комиссия за безналичные операции на территории РФ и за рубежом не взимается. При превышении платежного лимита комиссия взимается от суммы превышения платежного лимита за каждый день просрочки по погашению превышения платежного лимита — 0,5%. Комиссия за предоставление выписки по СКС по заявлению клиента в банке не взимается, заказным письмом по адресу — 350 руб. Комиссия за предоставление услуги «SMS-Инфо» не взимается. Предоставление дубликата выписки — 700 руб. Полные условия оформления и использования карт указаны в сборнике тарифов банка на сайте open.ru. ПАО Банк «ФК Открытие» (банк «Открытие»), Ген. лицензия ЦБ РФ № 2209 от 24.11.2014, 115114, г. Москва, ул. Летниковская, д. 2, стр. 4. Указанные условия действительны на момент сдачи в печать и не являются офертой или приглашением делать оферты. Сдано в печать 10.09.2018. Реклама. 0+

Государство без центра



13 сентября в Москве прошел II съезд граждан первого в мире блокчейн-государства с прямой демократией и блокчейн-экономикой Децентурион. Среди 3,5 тыс. человек, посетивших мероприятие, большинство — обладатели паспорта Децентуриона, однако многие из них до сих пор не могут с уверенностью ответить на вопрос, что такое блокчейн-государство на самом деле: очередная игрушка авантюристов или новая ступень развития общества.

Мысли о создании собственных альтернативных государств будоражат умы довольно давно. Вспомнить хотя бы Томаса Мора с его Утопией в XVI веке или обратиться к отечественной истории и большевикам, которые пытались построить идеальное государство, свергнув российского императора. Но, как показывает время, всем подобным инициативам для идеальной реализации чего-то не хватало. Российский бизнесмен Николай Евдокимов сегодня сделал ставку на технологию блокчейн и сложную бизнес-модель, реализуя свою инициативу по созданию первого в мире блокчейн-государства. Возможно, Евдокимову удастся сделать то, о чем человечество мечтало не одну сотню лет. А пока криптоэнтузиасты, инвесторы, журналисты и эксперты со всего мира пристально и хладнокровно наблюдают за стремительным развитием Децентуриона.

По замыслу основателей Децентуриона, все взаимодействия граждан с сообществом и друг с другом будут записываться и храниться в единой распределенной цифровой базе данных. Таким же образом будут зафиксированы и все обязательные документы, регулирующие жизнь сообщества. Голосование за принятие подобных документов и внесение в них поправок также будут реализованы при помощи блокчейна.

По словам авторов, пока Децентурион — это «экономика с базовыми инструментами прямой демократии». Чтобы Децентурион стал государством, он должен обладать набором некоторых характеристик: территорией с четко определенными границами; населением, постоянно проживающим на этой территории; суверенитетом; собственной системой государственной власти; системой налогообложения, финансовой и экономической системами.

Но система управления у Децентуриона уже есть. Работает правительство, включающее десять министерств: торговли, промышленности, информации, образования, МИД, МВД. Еще Генеральная ассамблея, министерства юстиции, финансов и труда. А вот президента в этом государстве нет и не будет.

В одной из серий мультсериала «Гриффины» его главный герой Питер очень хочет построить бассейн у себя во дворе. Тогда он отправляется в мэрию Куахога, чтобы получить разрешение на стройку. Но там сообщают, что дом Питера из-за юридической ошибки не относится ни к Куахогу, ни к Соединенным Штатам Америки в целом. Узнав это, Питер тут же основывает на территории своего дома новое микросообщество Питерию и устанавливает собственные законы.

История знает немало «Питеров Гриффинов», пытавшихся основать собственные микросообщества на территории уже существующих стран или на отдельных островах. За последние полвека таких энтузиастов были десятки. Пожалуй, самым известным примером такого государства является Княжество Силенд (Sealand), основанное британским отставным майором Пэдди Роем Бейтсом. Находится это княжество на морской платформе Roughs Tower в 12 км от английского Суффолка. Сама платформа была построена еще во времена Второй мировой войны, а затем была заброшена. Бейтс без особого труда захватил платформу в начале 1965 года, выгнав оттуда владельцев пиратской радиостанции Wonderful Radio London Джека Мура и его дочь Джейн. Бейтс решил запустить там собственное радио, которое вещало в итоге два года. Но 14 августа 1967 года в Британии вступил в силу закон, запрещающий незаконное радиовещание с морских платформ вроде Roughs Tower. Тогда отставной майор провозгласил независимость территории морской платформы и вод вокруг нее, назвал себя князем, а свою семью — правящей династией.

За эти десятилетия Силенд пережил и путч, и столкновения с Великобританией, и пожар, и даже смерть своего основателя. В октябре 2012 года князем этого непризнанного микросообщества стал сын Пэдди Роя Бейтса, Майкл Бейтс.

После распада Югославии на ее территории остались неразграниченными территории, на которые не предъявляет свои претензии ни одна из приграничных стран. Вновь появившиеся независимые балканские государства бьются за другие, более важные, с их точки зрения, территории, не желая разменивать их на незначительные и не столь привлекательные квадратные километры. Поэтому на неразграниченных территориях между Сербией и Хорватией стали со временем появляться самопровозглашенные микросообщества — Либерленд, Онгал, Селестиния, Энклава.



Николай Евдокимов на II съезде граждан Децентуриона



Бобби Ли на Втором съезде граждан Децентуриона

По словам создателей блокчейн-государства, уже сейчас их детище располагает достаточно многочисленным для молодого микросообщества населением — около 250 тыс. человек. В основном это граждане Китая, США, Японии, Южной Кореи и России. Кроме физических резидентов (граждан) блокчейн-страна располагает и юридическими резидентами — стартапами.

Гражданами Децентуриона стали известные в индустрии персоны, такие как популярный

канадско-индийский разработчик и предприниматель Санни Рэй, сооснователь Bitcoin Foundation Бобби Ли и Винни Лингем, основатель проектов Civic и IncoBeta, входящий в 500 самых успешных глав компаний, и многие другие.

ПАСПОРТ ДЕЦЕНТУРИОНА

Чтобы стать полноправным гражданином блокчейн-государства Децентурион, необходимо получить его паспорт. Сегодня система отношений между участниками сообщества реализуется

в основном в цифровом виде, поэтому процедура получения паспорта здесь также возможна в цифровом виде. По сути, регистрация гражданства — это запись в цепочке блокчейн. В качестве блокчейн-паспорта используется токен — виртуальная монета, которая и станет свидетельством о получении гражданства. Эта монета навсегда останется замороженной на счету гражданина.

До 1 августа первые граждане Децентуриона могли получить

Эксперты Henley & Partners, одной из ведущих компаний, работающих в сфере предоставления гражданства, считают подобный сценарий развития событий крайне маловероятным. «В мире есть множество провозглашенных псевдогосударств — это Силенд, псевдопровозглашенные “государства” в Австралии и даже в Антарктиде. Они не признаются ни одним государством и не имеют никакой международной правосубъектности, в отличие даже от частично признанных международным сообществом Республики Северный Кипр, Абхазии или Республики Косово. Тем не менее даже у Силенда — ржавой платформы в Северном море — есть одно значимое преимущество перед Децентурионом: она находится в открытом море, территории, доступной для использования всеми. Создатели же первого блокчейн-государства намерены выкупить малайзийские острова, чтобы наделить свое провозглашенное псевдогосударство территорией. Но это невозможно, — считает профессор конституционного права ЕС в университете Гронингена Димитрий Коченов. — Как покупка земли в центре Москвы не дает вам права основать посреди столицы России собственное государство, так же и покупка островов даст основателям Децентуриона лишь возможность пользоваться этими землями, которые останутся частью Малайзии. Любой документ, выданный собственниками земли, принадлежащей другому государству, — как паспорт Китай-города — по определению не может ни при каких обстоятельствах стать знаком гражданства суверенного государства и использоваться для пересечения каких-либо международных границ».



Граждане Децентуриона на II съезде



паспорта бесплатно. Сегодня присоединиться к Децентуриону можно несколькими способами: получив персональное приглашение от одного из граждан, купив токен DCNT Classic на официальном сайте или токен DCNT Liquid по биржевой стоимости.

На текущий момент у государства существует два вида токенов: DCNT Classic и DCNT Liquid. DCNT Classic работа-

ет только внутри государства и не выводится на внешний рынок, его стоимость составляет \$112. DCNT Liquid – токен, дающий мультипликатор, который можно выводить на внешний рынок.

Одним из важных аспектов для признания нового государства является наличие территории и ее четких границ, в которых могут постоянно про-

живать граждане. У Децентуриона пока еще нет собственной подконтрольной территории, но создатели в самое ближайшее время обещают запустить процедуру по покупке острова неподалеку от Малайзии, чтобы построить там столицу Децентуриона и придать государству физические границы. При необходимости в дальнейшем территория может быть расширена

за счет создания намывных территорий и приобретения новых островов.

В ближайшее время основатели проекта начнут переговоры с государствами о признании легитимного статуса паспортов Децентуриона на территории дружественных государств. В скором будущем, как рассчитывают основатели блокчейн-государства, паспор-

та Децентуриона смогут обеспечивать их владельцам даже безвизовый въезд в некоторые страны.

На третьем этапе создатели намерены придать своему государству суверенный статус. «Планируется получение признания независимости от уже независимых государств и подача заявки в Организацию Объединенных Наций на вступление



Николай Евдокимов. Российский предприниматель. Окончил энергетический факультет МГТУ им. Баумана и факультет маркетинга и менеджмента МГУС. Сегодня живет и работает в Сан-Франциско. Более 10 лет занимался технологичными решениями в рекламной индустрии, в частности в области автоматизации процессов - seo, prc, smm and mobile advertising. Основатель и бывший генеральный директор AppinTop – успешной платформы для разработчиков приложений. Основал и продвигал AdtoApp, программную платформу посредничества для рекламы в приложениях, на основе настраиваемых алгоритмов. Один из самых успешных проектов Николая – SEOpult.ru – один из лидеров на рынке автоматизированной поисковой оптимизации.

С 2014 года переключил фокус внимания на блокчейн. Начинал свою деятельность с майнинга, области, в которой по сей день является авторитетным экспертом. С 2016 года стал активным участником ICO-рынка. Совладелец Argon Group, Cryptopotom, ICOBox. Выступает привлеченным консультантом для многих компаний, работающих с технологией блокчейн. В 2018 году стал инициатором и создателем первого в мире полностью децентрализованного блокчейн-государства Децентурион, в котором занимает должность министра информации.



в нее в качестве суверенного государства», — утверждается в манифесте.

ЭКОНОМИКА ДЕЦЕНТУРИОНА

Помимо своего самого первого токена-паспорта граждане могут приобретать дополнительные токены другого типа — DCNT, которые уже сегодня являются основой внутренней экономики и позволяют гражданам взаимодействовать со стартапами.

Несмотря на то что Децентурион пытается казаться экономикой нового типа, его главной (и, пожалуй, единственной на сегодня) функцией является сведение блокчейн-стартапов с возможными покупателями и участниками проектов. Когда стартапы становятся партнерами Децентуриона, их токены бесплатно распределяются между всеми гражданами, пропорционально их владению

токенами DCNT. То есть чем больше токенов DCNT покупает гражданин, тем больше токенов стартапов он получит.

Государство Децентурион построено таким образом, что любой гражданин здесь может по своему усмотрению участвовать в продаже токенов стартапов. При покупке паспорта блокчейн-государства пользователь навсегда замораживает на своем счете один DCNT, а значит, он всегда будет получать какое-то количество раздаваемых токенов стартапов. Получив их, гражданин может попытаться затем продать их. Делается это через страничку каждого гражданина на платформе Децентуриона. При этом стоимость токенов стартапов определяется самим гражданином. Если же пользователь не хочет принимать чьи-то токены, он должен зайти в свою учет-

ную запись и отказаться от них.

Выручка от продажи токенов стартапов не облагается какими-либо комиссиями со стороны Децентуриона. Да, Децентурион — блокчейн-государство, которое не облагает своих граждан какими-либо комиссиями, при этом обеспечивая их бесплатными токенами, которые те могут затем продать.

300 СТАРТАПЦЕВ

К концу этого года создатели проекта хотят видеть в Децентурионе 300 стартапов, а к концу 2019-го увеличить этот показатель еще на 3 тыс. Но зачем им становится частью этого блокчейн-государства?

Для любой начинающей компании важно иметь стартовый капитал и средства, которые позволили бы не только запуститься, но и развивать бизнес. Для мира блокчейна уже тради-

ционным способом привлечения аудитории и продажи своих услуг стало первичное размещение токенов (ICO). Для этого стартапу нужно собрать все необходимые документы, представить стратегию развития, выпустить токены, получить за них средства (в виде распространенных криптовалют или фиата), направив их на текущее финансирование деятельности проекта, развитие продукта и маркетинг. В конце концов, как только стартап становится прибыльным, он делит прибыль с покупателями токенов и участниками компании, тем самым уменьшая количество средств, которые можно было бы реинвестировать в развитие бизнеса.

Децентурион предлагает стартапам совершенно иной подход. Фактически — сразу перейти к финальному этапу. Все, что нужно молодой компании, желающей получить средства через



фото из личного архива

По словам блокчейн-маркетолога и сооснователя одной из крупнейших в мире компаний по проведению ICO ICOBox Дарьи Генераловой, необходимость особой экономической зоны для людей, чьи инициативы и активности плотно связаны с криптоэкономикой и технологиями, продиктована развитием рынка. Отрасль развивается гораздо стремительнее, чем государства могут подготовить достаточную правовую базу для регулирования блокчейн-стартапов. Поэтому создание отдельной системы отношений, внутри которой стартапы, связанные взаимными правами и обязанностями, смогут свободно и открыто функционировать, может значительно облегчить взаимодействие с правовыми системами действующих государств.

партнерство с Децентурионом, — это подготовить необходимую документацию и свой проект для презентации. Дальше его токены будут автоматически розданы всем гражданам. Таким образом, отмечают создатели проекта, у стартапа появляются и возможные будущие лояльные пользователи, которые заинтересованы в том, чтобы проект развивался, предоставляя востребованный продукт.

По условиям участия каждый стартап обязан создать определенное количество собственных токенов, которые можно будет использовать в рамках его проекта, — половина из них распределяется среди участников блокчейн-государства, а вторая остается в распоряжении проекта и по его усмотрению поступает в продажу или используется иным образом исходя из собственной модели работы стартапа.



Граждане Децентуриона на II съезде

СУД ДА ДЕНЬГИ

ПОЧЕМУ ВОКРУГ ИЗОБРАЖЕНИЙ НА КУПЮРАХ НЕ УТИХАЮТ СПОРЫ



Американские атеисты, требовавшие убрать с долларовых банкнот и монет девиз In God We Trust («Мы верим в Бога»), в конце августа потерпели поражение в апелляционном суде. Впрочем, надписи и изображения на денежных знаках вызывают повышенный интерес, споры и слухи не только в США.

Не веришь — плати кредиткой

Атеисты Соединенных Штатов и раньше пытались доказать в суде, что знаменитая надпись на долларах и центах противоречит Первой поправке к Конституции США. Поправка гарантирует, что Конгресс США не должен поддерживать какое-либо вероисповедание, устанавливать государственную религию и посягать на свободу слова. В надписи «Мы верим в Бога» неверующие усмотрели нарушение своих законных прав. Первым оспорил законность надписи Стефан Рей Аронофф еще в 1970 году. Он подал в суд на Соединенные Штаты. Суд Аронофф проиграл.

В 1979 году известная атеистка-активистка Мадлен Мюррей О'Хэйер судилась с министром финансов США Майклом Блументалем, требуя того же — убрать «религиозную» надпись с денег. Безуспешно. Подобных судебных процессов позднее было еще несколько, исход — всегда одинаков.

Последняя тяжба началась два года назад с иска, поданного от имени 27 атеистов и детей атеистов и двух общественных организаций. Хотя на этот раз истцы дошли до апелляционного суда, позиция американского правосудия осталась неизменной. За долгие годы своего существования фраза «Мы верим в Бога» от постоянного повторения практически потеряла свое религиозное содержание. Это уже просто исторический факт, признание роли религии в жизни государства и выражение американского патриотизма. К тому же у тех, кому убеждения не позволяют брать в руки наличные деньги с «религиозной» надписью, есть альтернатива — пользоваться пластиковыми картами.

Никарагуанский опыт

Фраза «Мы верим в Бога» является национальным девизом не только в США, а также в Никарагуа. Поскольку в Никарагуа государственным языком является испанский, там она звучит как En Dios Confiamos. Многие десятилетия она гор-

«УБЕРИТЕ ЛЕНИНА!»

В 1960-е поэт Андрей Вознесенский призывал: «Я не знаю, как это сделать, Но, товарищи из ЦК, уберите Ленина с денег, так цена его высока!» Плохую совместимость коммунистических идей с деньгами (по идее, при коммунизме денег быть не должно) замечал не только Вознесенский. В 1975 году в Кампучии (современной Камбодже) режим красных кхмеров напечатал собственные банкноты — риели и каки (одна десятая часть риеля). Эти бумажки не поступили в обращение. Захватив столицу страны, красные кхмеры отменили частную собственность, банки, финансы и аличные деньги.



ВАСИЛИЙ ШАПОШНИКОВ

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **EASTNEWS,**
Василий Шапошников,
Ivan Vdovin / Alamy/
DIOMEDIA,
Сергей Михеев,
Depositphotos/
PhotoXPRESS.ru,
РИА Новости

до красовалась на никарагуанских монетах и банкнотах. А потом то, что в США за почти полвека борьбы не сумели сделать атеисты, в Никарагуа одним махом проделал министр — президент Центробанка Гевара Обрегон. В 2013 году он распорядился, чтобы на всех монетах нового чекана данной фразы не было. Была отчеканена монета достоинством 5 кордоб без надписи «Мы верим в Бога». Но уже через два года власти страны без объяснений восстановили надпись на монете.

Незаконные юбилейные монеты

В многонациональной и многоконфессиональной Индии также популярны судебные процессы, связанные с религиозными символами на деньгах. За последнее десятилетие в обращение в Индии выпущено большое количество юбилейных монет, на которых изображены религиозные символы и сооружения. В 2010 году была отчеканена монета достоинством 5 ру-



ИСТОРИЯ НАДПИСИ IN GOD WE TRUST

Впервые идею заявить о религиозности американцев на деньгах высказал преподобный Уоткинсон, священник из Ридливилля, штат Пенсильвания. 13 ноября 1861 года он написал письмо в Министерство финансов, в котором предложил украсить новые монеты надписью «Бог, свобода, закон». Министр финансов Салмон Чейз творчески переработал идею, и в 1864 году на монетах достоинством 2 цента впервые появилась надпись In God We Trust. Позднее ею стали украшать золотые и серебряные доллары разного достоинства. С 1938 года надпись присутствовала на всех монетах без исключения. В 1956 году фраза «Мы верим в Бога» была признана национальным девизом, а на следующий год ее начали печатать на бумажных деньгах.



пий в связи с тысячелетием индуистского храма Брахадисвара в городе Танджавур. На монете того же достоинства, выпущенной в 2013 году, изображен пещерный индуистский храм Вайшно-Деви-Мандир. Недовольство вызвали также монеты, посвященные 300-летию объявления Гобиндом Сингхом, десятым и последним сикхским гуру, текста книги «Ади Грантха» своим преемником; 100-летию со дня рождения матери Терезы; 100-летию со дня рождения святой Альфонсы, первой индианки, канонизированной католической церковью; 2600-летию со дня рождения основателя джайнизма Джины Махавиры.

С ГЛАЗ ДОЛОЙ

После государственного переворота национальный лидер в глазах широких народных масс может превратиться из полубога в злодея и негодяя. Если портрет свергнутого правителя изображен на деньгах, новым властям следует принимать меры. В Иране после свержения шаха в 1979 году на лицо бывшего монарха на банкнотах ставили крестообразный штамп с символикой Исламской Республики.

Иск был подан двумя жителями Дели, Нафизом Кази и Абу Саидом. Они заявляли, что юбилейные монеты с религиозной символикой разрушают светский характер государства. Истцы считали, что любая религиозная символика на деньгах свидетельствует о поддержке государством данной формы религии, а это явное нарушение конституции. Оба истца, судя по именам, являлись мусульманами (или атеистами).

Дело дошло до Верховного суда Индии, который в январе 2018 года в иске отказал. Представитель суда заявил, что светский характер государства проявляется в равном уважении ко всем религиям и завтра может



ЛИЦА С КУПЮР

В монархиях и странах с авторитарным режимом аверс (лицевая сторона) банкноты часто украшен портретом главы государства. Это король Бахрейна, король Бутана, султан Брунея, король Камбоджи, король Марокко, султан Омана, король Свазиленда, король Таиланда. Страны Британского Содружества помещают на свои банкноты портрет королевы Великобритании Елизаветы. При этом на разных купюрах правительница изображалась в разном возрасте. На канадских долларах когда-то ее можно было увидеть 8-летней принцессой, а сейчас — 85-летней леди.

Ряд стран следуют примеру США и Российской Империи, размещая на купюрах разного номинала целую галерею портретов правителей прошлого. Среди таких государств — Аргентина, Ботсвана, Гана, Гондурас, Замбия, Иордания, Коста-Рика, Лесото, Либерия, Саудовская Аравия, Филиппины и Ямайка.

Подобно тому как в СССР долгое время все бумажные дензнаки украшал портрет Ленина, ряд стран мира также размещают на своих банкнотах портрет основателя государства — например, Мао Цзэдуна в Китае, Ким Ир Сена в КНДР, Хо Ши Мина во Вьетнаме, аятоллы Хомейни в Иране. В Анголе прошлое и настоящее решили совместить. С 1999 по 2017 год на банкнотах можно увидеть портреты и добившегося независимости государства Агостиньо Нето, и действующего президента Жозе Эдуарду душ Сантуша.



ВЕЛИКИЕ ЗЕМЛЯКИ

Право быть изображенными на деньгах заслужили не только правители. На банкнотах можно встретить портреты представителей самых разных профессий. Чаще всего это писатели, поэты, художники, борцы за независимость. Но есть и представители других профессий, например: чемпион мира по шахматам Тигран Петросян (Армения), игрок в крикет Фрэнк Уоррел (Барбадос), химик Роберто Дуарте Сильва (Кабо-Верде), швея и разведчица Поликарпа Салавариета Риос (Колумбия), оперная певица Эмма Дестинова (Чехия), тренер национальной сборной по регби Бен Райан (Фиджи), бактериолог Хидзе Ногучи, обнаруживший возбудителя сифилиса (Япония).

быть отчеканена памятная монета, посвященная любой вере.

Профилактика святотатства

Упоминание Бога на долларах известно всем. А как обстоит дело в странах ислама? Есть ли хоть в одной стране мира банкноты с надписью «Аллах акбар» («Бог велик»)? Нет. Возможное объяснение состоит в том, что банкноту можно уронить на пол или осквернить еще каким-то образом. Подобного святотатства лучше избежать. Правда, с 1982 по 1996 год Банк Бангладеш печатал банкноты достоинством 10 так с изображением мечети Атия-Джем, над которой

была надпись «Бог велик» на двух языках — арабском и бенгали. В Таиланде на деньгах можно увидеть портрет короля. Оскорбление его величества по тайским законам карается тюремным заключением сроком до 15 лет. Закон очень строг. Преступником могут посчитать того, кто наступил ногой на упавшую монету или банкноту. Не стоит также бросать монеты, сворачивать в трубочку бумажные деньги или рвать их.

Веганы против пластмассы

В сентябре 2016 года в Великобритании впервые были введены в обращение банкноты достоинством £5, изготовленные не из бумаги, а из пласти-

ка. Но вскоре выяснилось, что при производстве этого пластика используется говяжий жир. Веганы и вегетарианцы (а они, по некоторым данным, составляют до 8% населения Великобритании) были возмущены. Их петиция с требованием остановить производство пластиковых пятифунтовых банкнот быстро набрала более

100 тыс. подписей. Банк Англии, однако, не отреагировал на требования возмущенной общественности. Вскоре подобный протест против пластиковых денег вспыхнул и в Канаде. Профессор Давид Соломон из Австралии, который изобрел пластиковые банкноты, назвал авторов петиции протеста «тупицами».

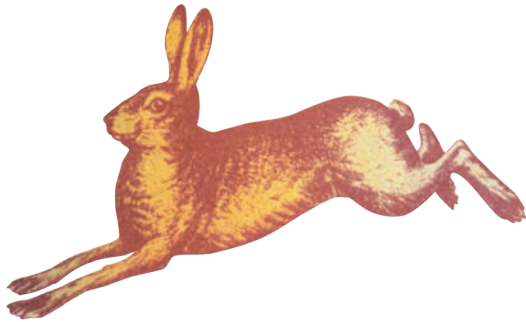
НЕПРИЛИЧНАЯ БАНКНОТА

Израильский ультраортодоксальный раввин Бенцион Мустафи запретил своим ученикам смотреть на банкноту достоинством 50 шекелей, выпущенную в обращение в 2014 году. На ней изображен портрет уроженца Российской Империи поэта Шаула Черниховского. Раввин назвал Черниховского «отступником от веры» за то, что тот женился на русской женщине по имени Мелания Карлова.



ЗООПАРК В КОШЕЛЬКЕ

Из банкнот разных стран мира, включая вышедшие из обращения, можно собрать целую коллекцию изображений животных. В эту коллекцию войдут бабочка (Кабо-Верде, Мадагаскар, франк шести стран Центральной Африки), бобер (Белоруссия), верблюд (Ливия), волк (Литва и Белоруссия), гиппопотам (франк шести стран Центральной Африки), змея (Румыния), медведь (Литва и Белоруссия), слон (Зимбабве, Танзания), жираф (Зимбабве), заяц (Белоруссия), зебра (Зимбабве), лев (Танзания, Эфиопия), лошадь (Венгрия, Монголия, Тунис, Туркмения), носорог (Танзания, Зимбабве), саранча (Кабо-Верде), устрица (Филиппины), черепаха (Бразилия), несколько видов черепах и более десяти видов птиц. Изображения представителей животного мира обычно размещают на реверсе (обратной стороне) банкноты или включают в состав композиции на любой из сторон.





DEPOSITPHOTOS / PHOTOPRESS.RU

Если портрет свергнутого правителя изображен на деньгах, новым властям следует принимать меры

выпускает бумажные деньги 80 номиналов для 24 стран. Кроме Великобритании и Канады «мясными» банкнотами пользуются также Бруней, Вануату, Вьетнам, Гватемала, Гондурас, Гонконг, Доминиканская Республика, Коста-Рика, Маврикий, Мавритания, Малайзия, Мексика, Мозамбик, Нигерия, Никарагуа, Новая Зеландия, Папуа — Новая Гвинея, Парагвай, Румыния, Сингапур, Чили.

Суеверия и конспирология

Как бы ни называлась национальная валюта, практически во всех странах мира используются банкноты одних и тех же номиналов. 1, 5, 10, 20, 50, 100, 500, 1000. В свое время экзотикой были выпускаемые в СССР 25 рублей. От гло-

бального неписаного правила отошел генерал У Не Вин, правивший Бирмой с 1962 по 1988 год. Генерал верил в нумерологию и распорядился выпускать бумажные деньги таких номиналов, какие числа он считал счастливыми. Так появились банкноты достоинством 15, 35, 45, 75 и 90 кьятов.

Любители теории заговоров порой видят в бумажных деньгах скрытые послания. Только по поводу того, какие скрытые смыслы отыскивали конспирологи на долларах США, можно, наверное, написать целую книгу.

В Канаде в 1950-е годы была выпущена новая серия денежных знаков с портретом Елизаветы II. Работавший над серией художник неудачно отретушировал фотографию английской королевы.

В результате многие канадцы стали жаловаться, что за левым ухом Елизаветы сидит демон. Банкноты пришлось изъять из обращения и заменить новыми.

Королеве Великобритании вообще везет с конспирологами. На банкноте достоинством £20 образца 2007 года в перекрестье линий желающие видят и «дьявольскую» пятиконечную звезду, и шестиконечную звезду Давида, и пирамиду иллюминатов.

Иногда скрытый смысл вкладывали в изображения художники, рисовавшие эскизы купюр. Так, на Сейшельских Островах в 1968 году были напечатаны банкноты достоинством 50 рупий. В правой части банкнот были изображены пальмы. Если повернуть банкноту на 90 градусов по часовой стрелке, очертания пальмовых листьев складываются в слово sex. Выпуск банкнот был прекращен в 1973 году. Видимо, шутка стала хорошо известна. ●

Банкноты, вызвавшие массовое недовольство, были напечатаны компанией Innovia Security. Позднее эту фирму поглотила компания CCL Secure, которая в настоящее время



реклама



КОМПЛЕКСНАЯ СИСТЕМА УХОДА

ОЧИЩЕНИЕ • ЗАЩИТА • УХОД



УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ЗАЩИТНЫЙ СПРЕЙ

- Универсальное средство защищает обувь и аксессуары от грязи и пятен;
- Подходит для обуви из гладкой кожи, замши, нубука и ткани;
- Сохраняет внешний вид кожи;
- Флакон объемом 150 мл.

ЗОЛОТОЙ ДОХОД

«ДЕНЬГИ» ПРОДОЛЖАЮТ МОНИТОРИТЬ ДОХОДНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Сентябрь оказался успешным месяцем для всех классов активов. По оценкам «Денег», почти все инвестиции обеспечили положительный результат. При этом самый высокий доход принесли вложения в золото, которые выиграли не только от роста стоимости драгоценного металла, но и от ослабления рубля. Высокую прибыль принесли инвесторам основные категории ПИФов, депозиты, а также большая часть российских акций. Убыточными стали популярные в последние годы фонды облигаций, а также акции Сбербанка, которые сильнее всего могут пострадать в случае ужесточения санкций США.



Золото

пустя пять месяцев самой доходной инвестицией за месяц стало золото. По оценке «Денег», вложив 15 августа в драгоценный металл 100 тыс. руб., инвестор мог получить через месяц почти 5 тыс. руб. дохода. Это второй по величине месячный результат в этом году. Больше инвестор мог заработать в апреле — 9,3 тыс. руб.

Высокая доходность вложений в благородный металл лишь отчасти связана с ростом его цены. С середины августа стоимость золота выросла на 2,4%, до \$1205 за тройскую унцию. Это стало отражением инфляционных ожиданий в США. По данным Министерства торговли США, инфляция в стране замедлилась с 2,9% в июле до 2,7% в августе, но остается выше целей ФРС. Таким образом, инфляция продолжает расти, что позволит ФРС повышать ставку без резких изменений. Поддержку драгоценному металлу оказали новости о том, что власти США и Канады продолжают предпринимать попытки найти компромисс по новому соглашению НАФТА. «Эти новости снижают обеспокоенность относительно торговых отношений, которая оказывала давление на рынок золота и поддерживала доллар», — отмечает стратег по операциям на товарно-сырьевых рынках Sberbank Investment Research Михаил Шейбе. Эффект растущих цен на золото был усилен ростом курса доллара в России (+2,5%). В результате рублевые инвестиции в драгоценный металл принесли значительный доход.

Впрочем, к дальнейшим инвестициям в золото стоит относиться с осторожностью, считают участники рынка. Ключевым риском для инвестиций в благородный металл остается эскалация торгового противостояния между США и Китаем. «Фактор политического давления исключен, а это значит, что появление новых барьеров — дело практически решенное. Такое развитие событий негативно для золота, поскольку возрастет спрос на доллар как на защитный актив», — считает Михаил Шейбе.

ТЕКСТ **Виталий Капитонов**
ФОТО **Reuters**

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО (%)				
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	4,89	0,49	7,79	10,30
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МОНЕТЫ	-25,82	-18,86	-11,47	8,11
СЛИТКИ	-28,23	-21,58	-15,06	4,50
ФОНДЫ ФОНДОВ	3,63	1,24	6,63	5,64
КУРС ДОЛЛАРА	1,82	7,99	2,43	1,13

Источники: Bloomberg, Reuters, Сбербанк.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ (%)				
КАТЕГОРИЯ ФОНДА	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	-1,2	-3,2	2,5-8,7	18,6-49
ЕВРООБЛИГАЦИИ	1,9-4,3	4-12,5	12-21,7	7-22,3
СМЕШАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	0,2-+4	-9,4	5,4-30	31-67,3
ИНДЕКСНЫЕ ФОНДЫ	3,8-3,9	7,7-8,8	18,6-20	47-56,5
МЕТАЛЛУРГИЯ	4,8-5,2	6,6-6,8	12-17,8	27-49,3
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК	-2,2	-14,8	-38,7	21,6-41
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ	2,2-5,5	3,4-13,2	11-42,4	22,6-82
НЕФТЬ И ГАЗ	3,6-5,3	12-13,7	40-42,8	64,8-68
ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	-2,7	-15,7	-22,7	74-193,3
ФОНДЫ ФОНДОВ	2,6-4	-17,8	-43,3	-53,5

Источники: Национальная лига управляющих, Investfunds.

ПИФЫ

В числе наиболее доходных финансовых продуктов остаются паевые инвестиционные фонды, а отдельные продукты управляющих компаний смогли обеспечить маржу, превышающую показатель золота. В октябре самыми успешными оказались вложения в отраслевые фонды акций, ориентированные на металлургические, телекоммуникационные и нефтегазовые компании. По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, по итогам месяца вложения в такие фонды принесли бы частным инвесторам от 2,2 тыс. руб., до 5,2 тыс. руб.

Высокий заработок обеспечили и другие категории фондов: индексные фонды, смешанных инвестиций, еврооблигаций. Фонды этих категорий смогли бы принести своим инвесторам от 200 руб. до 4 тыс. руб. на 100 тыс. вложений.

Негативный результат принесли полюбившиеся частным инвесторам облигационные фонды. Фонды данной



категории относятся к числу консервативных, поэтому потери частных инвесторов были символическими — до 1 тыс. руб. В таких условиях инвесторы начали фиксировать прибыль в облигационных фондах. По данным Investfunds, в августе розничные инвесторы вывели из облигационных фондов 4 млрд руб. Быстрее они забирали из фондов данной категории в декабре 2014 года. Тогда на фоне девальвации курса рубля и стремительного роста ставок на внутреннем рынке инвесторы вывели из фондов более 4,5 млрд руб.

Высвобожденную ликвидность инвесторы отчасти направляют на покупку более рискованных фондов акций. Объем вложенных средств в фонды данной категории в августе превысил 3,5 млрд руб., что на 500 млн руб. больше объема привлечений в июле. Спрос на рискованные стратегии растет уже шестой месяц подряд, а объем вложений занимает все большую долю в общем притоке в розничные фон-

ды. Наибольшим спросом у инвесторов пользуются фонды телекоммуникаций и нефтегаза.

Акции

Августовские аутсайдеры — акции — поднялись на третье место с четвертого рейтинга «Денег». За минувший месяц инвестиции в индекс ММВБ принесли бы розничным инвесторам 3,4 тыс. руб. При этом начало рассматриваемого периода не предвещало столь высокого результата. В период с 15 по 18 августа индекс ММВБ снизился на 1,2%. Однако ситуация улучшилась после 24 августа. За три недели индекс подскочил почти на 5% и поднялся до уровня 2374 пункта. Это всего на 2 пункта ниже исторического максимума, установленного в марте.

Впрочем, в сентябре многие фондовые индексы развивающихся и развитых стран продемонстрировали положительную динамику. По оценкам Bloomberg, российские индексы выросли в долларовом выражении всего

на 4,4%. Сильнее рост продемонстрировали только турецкие индексы, поднявшиеся на 5,9–6,3%. Среди индикаторов развитых стран лидером стал итальянский FTSE MIB, прибавивший за месяц 3,4%.

Сильнее всего подросли акции АЛРОСА, «Газпрома», ГМК «Норильский никель» и «Магнита»: на этих бумагах инвестор мог заработать 4,2–8,3 тыс. руб. на каждую сотню тысяч инвестиций. По словам ведущего аналитика ИК «Олма» Антона Старцева, интерес инвесторов к бумагам АЛРОСА поддержало высказывание министра финансов Антона Силуанова о том, что компания может направить 75% чистой прибыли на выплату дивидендов.

Исключением из общей картины стали акции «РусГидро», «Ростелекома», «Аэрофлота», инвестиции в которые принесли бы убыток в размере от 200 руб. до 1,4 тыс. руб. Максимальные потери оказались бы у инвесторов, вложивших деньги в ценные бумаги Сбербанка, — 2,1 тыс. руб. Его акции остаются под давлением комментариев чиновников Госдепартамента США, которые не исключают возможности санкций в отношении банка в ноябре. Такие перспективы пугают международных инвесторов и вынуждают их выходить не только из ОФЗ, но и из бумаг банка.

После обвала в августе и сентябре акции Сбербанка стали привлекательными для инвестирования, считают аналитики. «Отскок в бумагах крупнейшего российского банка очень вероятен, и риски их покупок вполне оправданны. Среднесрочным инвесторам пока следует ориентироваться на фиксацию прибыли в районе 180 руб. за акцию», — считает аналитик «АЛОР Брокер» Алексей Антонов.

Депозиты

Снижение банковских ставок по краткосрочным вкладам продолжается.

В середине августа средняя максимальная ставка у топ-10 банков по рублевым вкладам сроком на месяц составляла 5,97% годовых, что на 0,03 процентного пункта ниже показателя месячной давности. За минувший месяц депозит на 100 тыс. руб. принес бы его держателю доход в размере 500 руб.

Второй месяц подряд высокую прибыль обеспечивают вложения в валютные вклады. Так, депозит в долларах принес бы своему держателю доход в размере 1,7 тыс. руб., в евро маржа была бы более значительной — 4,3 тыс. руб.

Хорошие показатели валютных вкладов связаны с ослаблением рубля по отношению к ведущим мировым валютам. За минувший месяц курс американской валюты на Московской бирже вырос на 1,7 руб., до отметки 68,05 руб./\$, курс евро поднялся на 3,8 руб., до отметки 79,1 руб./€. По данным Bloomberg, за месяц рубль укрепил позиции к доллару на 2,57%, а к евро — на 4,9% и занял шестое место среди 24 валют развивающихся стран. Аутсайдерами стали аргентинский песо и бразильский реал, снизившиеся к доллару соответственно на 25% и 7,3%, а к евро на 27% и 9,6%. Большинство остальных валют развивающихся стран ослабли к евро на 0,7–2,4%, но смогли укрепиться к доллару на 0,2–3,4%.

Высокие риски дальнейшего ужесточения санкций США против России будут давить на курс рубля. Однако налоговый период в сентябре изымет из банковской системы около 1,9 трлн руб. «Это может поддержать рубль, особенно в условиях сокращения профицита ликвидности в результате приостановки покупки валюты в рамках бюджетного правила», — отмечает начальник аналитического управления банка «Зенит» Владимир Евстифеев. ●

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ (%)				
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	0,50	1,75	7,10	29,47
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	1,69	7,77	17,30	2,64
ВКЛАД В ЕВРО	4,28	8,30	14,08	3,72
КУРС ДОЛЛАРА	2,58	8,65	17,96	2,02
КУРС ЕВРО	5,07	9,10	14,79	3,59

Источники: оценки «Денег», ЦБ.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ (%)				
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС ММВБ	3,39	5,49	14,63	36,49
СБЕРБАНК	-2,10	-9,86	0,36	146,71
«РОСНЕФТЬ»	2,33	15,16	38,79	74,55
«ГАЗПРОМ»	7,72	10,47	23,98	6,55
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	4,87	4,15	20,72	2,85
«РУСГИДРО»	-0,02	-9,68	-23,33	6,72
«МАГНИТ»	4,21	-11,61	-59,66	-64,27
«РОСТЕЛЕКОМ»	-1,79	0,00	2,37	-23,63
АЛРОСА	8,25	17,85	29,47	71,99
«АЭРОФЛОТ»	-1,40	-24,73	-45,81	195,14

Источник: Reuters.

«НАША ЦЕЛЬ — ДОЛГОСРОЧНОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ КЛИЕНТА И ДЛИТЕЛЬНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО»



CS Global Markets — признанный лидер в брокерском и инвестиционно-банковском обслуживании институциональных и корпоративных клиентов. Почему было принято решение начать оказывать услуги частным состоятельным клиентам?

— В какой-то момент мы поняли, что наш бизнес существенно разросся, а отношения с нашими клиентами — акционерами и топ-менеджментом крупных и средних компаний — пришли на ту стадию доверия, где бизнес по управлению частным капиталом сам по себе напрашивался. На это наложились макроэкономическая среда (низкие инфляция и ставки по депозитам), избыточная доля депозитов в сбережениях населения в целом и состоятельных людей в частности, ну и некая специфическая форма оказания услуг для частных состоятельных клиентов в России. Мы поняли, что для нас есть ярко выраженная ниша. Суть предложения в том, что мы не предлагаем депозит (премиальный или обычный) и услуги lifestyle как базовый продукт в классическом investment banking. Мы предлагаем свою экспертизу в инвестиционных продуктах и обслуживание частным клиентам со стороны именно инвестбанка, а не обособленного подразделения, которое истинно глубоким знанием всех финансовых рынков не обладает по определению. Мы реально, а не мнимо предлагаем каждому клиенту custom made продукт лично для него, его уровня риск-профиля, жизненных планов и финансовых потребностей. На разницу между ставкой депозита в условном госбанке и текущей доходностью ОФЗ на горизонте десяти лет можно иметь на 20–25% больше личного капитала. И это самое простое, что можно сделать. Синергетический эффект в том, что и тот и другой бизнес — это в первую очередь бизнес людей. От них зависит все. Если мы хорошо обслужим корпоративного клиента, мы можем увеличить продажи в сегменте частного капитала. Обслужив хорошо состоятельного клиента, мы можем увеличить его лояльность к нам в корпоративном и инвестбанковском бизнесе. Эдакий круг роста.

— В каких регионах оказываете услуги?

— У нас три базовых центра обслуживания — Москва, Лондон, Лимасол. Касательно регионов РФ планы, безусловно, есть. Конечно же, это в первую очередь города-миллионники. При этом мы не планируем открывать в каждом таком городе офис или представительство. Все же у группы БКС и без того обширная региональная сеть. Не видим смысла повторно тратить средства акционера на одно и то же. Главное — это опытная и высококвалифицированная команда сейлз-менеджеров, которые смогут оказать персонализированную услугу, где бы ни находился наш клиент.

— Отличается работа с клиентами столичными и региональными?

— Наверное, уровень проникновения финансовых услуг и качественного обслуживания в столице — это основное отличие. Ну и конкуренция, разумеется. А вот про финансовую грамотность я бы не стал говорить в применении к состоятельным людям. Прекрасные умные бизнесмены, сделавшие состояние, есть везде в России. Не стоит недооценивать их смекалку.

— Какие услуги предоставляет BCS Global Markets в рамках Personal Investment Bank? Есть ли уникальные предложения? Почему вы не оказываете услуги консерджа?

— Уникальность в том, что мы заботимся в первую очередь не об особняке, где будет принят клиент, не о выставке, на которую он попадет, и не о качестве кофе, который будет им выпит, а о доходности на свой капитал, которую он получит. Качество обслуживания и сопутствующие услуги важны, но фокус у нас именно такой, и никак иначе. Клиент получает весь набор возможных финансовых инструмен-

тов (акции, облигации, валюты), структурные ноты (в том числе tailor-made), денежной рынок, репо, производные инструменты, а также имеет доступ к аналитикам инвестиционного банка. То есть всему тому, что можно предложить с учетом его риск-профиля и регуляторных ограничений. При этом мы стараемся не продавать черные ящики — паи многих тысяч инвестиционных фондов по всему миру, из которых выбрать тот самый ох как сложно, — и избыточно сложно сочиненные структурные продукты, которые клиент понять не сможет. Наша цель — долгосрочное благосостояние клиента и длительное сотрудничество с нами как с финансовым партнером, а не быстрая высокомаржинальная продажа в первый год. Консерж-услуги? Мы хорошо читали учебники по макро- и микроэкономике и верим в международное разделение труда как концепцию. Каждый должен заниматься тем, в чем он профессионал, а не пытаться объять необъятное, упустив из виду качество своего базового продукта.

— Какие основные предпочтения клиентов в настоящее время? Чем они обусловлены?

— Если брать рынок в целом, то состоятельный клиент все еще предпочитает валютный депозит и немного низкорискованных еврооблигаций. Россия — уникальная страна в этом плане. Если на Западе соотношение инвестиционные продукты-депозит 60/40 в пользу первого, то у нас 90/10 в пользу второго. Лишь в последние годы наметился фокус на инвестиционные продукты. Причем в целом среди населения, а не только в сегменте состоятельных клиентов. Видим по динамике развития группы БКС, по конкурентам. Нам представляется, что этот тренд надолго. Лед тронулся.

— На кого ориентированы услуги Personal Investment Bank BCS Global Markets? Как выглядит средний клиент PIB?

— Это человек с инвестиционным капиталом более \$1 млн, который успешен в своем деле или своем бизнесе и у которого есть потребность в диверсификации своего капитала/своих вложений, потребность в финансовом планировании.



ПЕТР КАСИН

— В каком состоянии в целом находится российский рынок private banking, к которому можно причислить и ваш клиентский сегмент?

— Сегмент, безусловно, растущий, а по-сему и здоровье у пациента хорошее. Российский private banking — это очень своеобразный зверь. В Швейцарии в частном банке ни десять лет назад, ни сейчас вам не предложили бы в качестве базового продукта депозит плюс lifestyle, а у нас это зачастую именно так. Предложили бы инвестиционный портфель. Да, для того есть много исторических и макроэкономических причин. И все же так продолжаться не могло. В последние годы видим существенный разворот в сторону инвестиционных продуктов, что, безусловно, отрадно, однако этому мешают не столько ограничения российского финансового рынка, сколько кадровый голод. Как я говорил выше, люди решают все. Если нет специалистов, нет экспертизы и нет продуктовой линейки, то приходится продавать то, что есть.

— Мы стали свидетелями существенно изменившегося законодательства, начиная от налогов и заканчивая осуществлением банковских платежей. Как все это отразилось на вашем бизнесе с частными клиентами с крупным капиталом?

— Мы благодарны государству за те новации, которые были воплощены в жизнь. Отмена налогообложения купонов и переоценки тела бумаги суверен-

ных еврооблигаций, если коротко выделить парочку таковых изменений, — это шаги в верном направлении, которые позволяют частным лицам реализовывать дополнительную доходность, которую можно получить даже через базовый набор финансовых продуктов. Приток средств клиентов в финансовые инструменты налицо.

— Сколько времени должно потребоваться рынку, чтобы проникновение финансовых услуг хотя бы приблизилось к европейским показателям?

— Финансовый рынок в западном мире живет уже пару-тройку веков, а наш от силы несколько десятилетий и уже успел пережить русские горки политических режимов, войн и кризисов. Тем не менее полпути сможем пройти за десять лет. Приблизиться к их уровню проникновения — за двадцать. В наш информационно-технологический век новые поколения будут гораздо активнее, но смена поколений все же должна произойти.

— Насколько сильна конкуренция со стороны зарубежных банков, со стороны российских банков?

— Конкуренция велика со стороны и тех, и тех. Давайте не заблуждаться: доходы населения не растут, экономика растет едва. Пирог не увеличивается экспоненциально. При этом тренд трансформации депозитов в инвестиционные продукты в ближайшие пять—семь лет будет настолько мощным, что места хватит всем, кто в этом тренде участвует. В свою очередь, верим в свою стратегию и силу наших

компетенций, чтобы занять на этом рынке достойное положение.

— Какие конкурентные преимущества у российских банков, в частности BCS Global Markets?

— Мы специалисты по своему рынку и представлены как в России, так и на Западе. В отличие от западных компаний мы не сворачиваем свое присутствие на российском рынке, не поворачиваемся спиной к клиенту просто потому, что он гражданин России. В этом смысле санкции нам пошли на пользу, хотя мы на 100% соблюдаем все регуляторные ограничения в иностранных юрисдикциях нашего присутствия. Есть разница между законом и предвзятостью.

— В последнее время очень много разговоров о криптовалютах, ICO. Заметен ли интерес ваших клиентов к новациям на основе блокчейна? В чем он выражается?

— Состоятельные клиенты по природе своей более консервативны. Основное — это сохранить и разумно приумножить, а не брать необоснованные риски. Периодический интерес появляется, но большим трендом это назвать точно нельзя. Стоило биткойну упасть с 19 000 на 6000, как все вопросы на эту тему пропали. ICO же вообще на 95% подвержены мошенничеству. Концептуально тема перспективная, исключения есть, но без разумного регулирования, правил игры и защиты прав инвесторов — это не то, что мы посоветуем своим среднестатистическому клиенту.

— В последние годы идет активный процесс цифровизации инвестиционной сферы. Как она отражается на работе с состоятельными инвесторами?

— Все же личное обслуживание, свой клиентский менеджер и его команда — это базис. При этом процесс потребления практически любой услуги в нашем мире меняется, не только в финансовой сфере. Мы, конечно же, стремимся и тут не отставать от тенденций. БКС, как финансовая группа, в целом значительно вкладывается в цифровизацию. Услуги состоятельным клиентам, форма их предоставления и процесс потребления будут эволюционировать. Мы уделяем этому пристальное внимание.

— Какие перспективы для сегмента private banking и wealth management вы видите с учетом западных санкций?

— Я уже частично ответил на этот вопрос ранее. Повторюсь, что вижу эту ситуацию как возможность сделать прорыв, завоевать долю рынка. Мы гордимся, что мы русские, гордимся, что мы частная компания, гордимся тем, что можем оказывать комплексную услугу нашим клиентам во всех юрисдикциях. Я не из тех людей, кто склонен недооценивать риски или проблемы. И все же стараюсь смотреть в будущее с оптимизмом. Как говорил Джон Рокфеллер, «способ заработать деньги — покупать, когда кровь течет по улицам». Я утрирую, но суть от этого не меняется.

— Каким в целом вы видите будущее услуг wealth management?

— Будущее видится как кастомизация для каждого и рост эффективности вложений и обслуживания. Облигации, а не депозит, ETF, а не фонд, классный, персонализированный личный кабинет, а не PDF-отчет, чат, а не скан, личное посещение или имейл.

— Какие компании окажутся наиболее востребованными в таких условиях?

— У каждого будет своя ниша. И у иностранцев, и у госбанков, и у частных компаний. Сохранившийся юношеский максимализм заставляет верить в торжество частного капитала и не бросающихся в крайности надежных партнеров. Жизнь покажет. ●

ОФИС ДЛЯ МУЛЬТИМИЛЛИОНЕРА

КТО ПОМОЖЕТ РАЗОБРАТЬСЯ В СЕМЕЙНЫХ ФИНАНСАХ



Вы являетесь счастливым обладателем успешного бизнеса, кругленькой суммы и семьи, но не знаете, как все сохранить для потомков? Вам помогут сотрудники семейного офиса, которые в дополнение к вопросам преемственности помогут купить яхту или недвижимость на Ривьере, решить вопросы с налогами, а также организовать отдых и обучение для всех членов вашей семьи. Правда, ценник на такие услуги начинается с \$200 тыс. в год и доходит до \$5 млн в год.

Давайте представим ситуацию: вы отдыхаете на своей вилле в Кап-Д'Антиб и вдруг к вам приходят судебные приставы и начинают выносить мебель, а вместе с ней котомку и маленькую собачонку. Вы, перепуганные, звоните в свой банк, и в тот же день в Ниццу прилетает ваш личный банкир, который разруливает ситуацию, решая проблему с налоговыми органами Франции. Думаете, фантастика? Нет. История основана на реальных событиях. Для ее воплощения понадобился забывчивый владелец этой самой недвижимости, у которого оказалось не менее \$5–10 млн на счету в семейном офисе западного или российского банка.

Первые ласточки

Первые полноценные семейные офисы появились в США полтора века назад. В то время сформировались первые крупные промышленные капиталы, которые достигли таких размеров, что наряду с вопросами развития бизнеса требовалось решать, что делать с огромными денежными потоками, которые этот бизнес генерировал. Тогда у первых американских миллионеров подрастало второе поколение, которое должно было унаследовать капиталы, а значит, стоял вопрос не только сохранения, но и приумножения их для будущих поколений. С таким объемом задач миллионеры уже не могли справиться и поэтому начали прибегать к помощи юристов, финансистов и других помощников.

Одним из первых, кто столкнулся с неповоротливостью огромного капитала, стал нефтепереработчик-монополист и один из самых богатых людей своего времени Джон Рокфеллер. В 1882 году он собрал группу доверенных лиц для управления накопленным благосостоянием. Финансовые советники, юристы, налоговые специалисты, бухгалтеры и прочие советники магната объединили усилия. Вскоре подобные структуры стали появляться по всему миру. Основной задачей таких организаций было обеспечить сохранение семейного благосостояния для будущих поколений. «Кроме того, они занимались юридическими вопросами, связанными с семейными активами, управляли инвестициями и собственностью», — отмечает руководитель отдела России, Центральной и Восточной Европы банка Julius Baer Евгений Смушкович.

На сегодняшний день в мире насчитывается около 10 тыс. семейных офисов, а на их обслуживании находятся активы суперсостоятельных клиентов на сумму, превышающую \$9 трлн. При этом самые крупные семейные офисы находятся в США (в среднем \$1,2 млрд активов под управлением одного офиса), самые небольшие — в Азии и Океании (\$445 млн). Центром семейных офисов в Европе является Швейцария, где располагается 300–400 семейных офисов.

За прошедший век цели и задачи семейных офисов только расширялись: теперь они не ограничиваются управлением личным бизнесом, активами, планированием преемственности и вопросами наследования, а также включают в себя решение бытовых вопросов, таких как организация отдыха, образования, содержания редких автомобилей, картин и многое другое. «Это не просто работа с клиентом. Это взгляд на его семью, его бизнес, вопросы, касающиеся не только банковского сервиса или инвестиционного консультирования, но и нефинансовых задач: lifestyle management, вопросы наследования, структурирования активов, альтернативные инвестиции — перечень задач очень широк», — отмечает руководитель блока «Управление крупным частным капиталом» Альфа-банка Катерина Милеева. По словам старшего партнера компании FP Wealth Solutions Юрия Емелина, степень погруженности семейного офиса в деловую и личную жизнь клиента, как правило, на порядок выше, чем у частного банка или управляющей компании. «Семейный офис в буквальном смысле продолжение семьи», — отмечает господин Емелин.

По оценкам швейцарского банка Credit Suisse, по итогам 2017 года в России зафиксировано 132 тыс. долларовых миллионеров и 69 миллиардеров. При этом 10% наиболее богатых россиян владеют 77% богатств страны. Такой высокий уровень концентрации благосостояния в руках узкого круга лиц характерен для крупных экономик — аналогичный показатель зафиксирован в США, а вот у Китая он ниже (72%).

ТЕКСТ Иван Евишкин
ФОТО Gettyimages.ru



КОПИРАЙТ КОПИРАЙТ

Глобализация мировой экономики привела к тому, что семейные офисы стали осуществлять свою деятельность в любой точке мира. А для этого нужна соответствующая инфраструктура. «Как правило, семейные офисы строятся по принципу открытой архитектуры, что позволяет им работать с клиентом независимо от его географии и географии его активов, предлагая лучшие из тех финансовых и нефинансовых решений, которые есть на рынке. И, естественно, персональный банкир

имеет соответствующие компетенции: это человек, обладающий helicopter view — способностью увидеть и понять весь спектр задач клиента, а не просто решить какой-то конкретный вопрос», — считает Катерина Милеева.

Чтобы стать клиентом семейного офиса, не обязательно пользоваться всем спектром предлагаемых услуг, достаточно обратиться за одной, например по вопросу преемственности. «Однако тут же всплывает много на-

«Если сегодняшние тренды сохранятся, то общее число семейных офисов в России будет уменьшаться, при этом доминировать будут крупные моносемейные офисы»

Многие из тех, кто сейчас обращается к услугам российских семейных офисов, уже имеют опыт сотрудничества с зарубежными банками, потому очень требовательны. По словам Катерины Милеевой, они уже не спрашивают, почему важно продумывать структурирование активов, вопросы наследования, следить за изменениями российского и международного налогового законодательства. Сейчас они, как правило, приходят с уже сформулированным запросом, их интересует не что, а как.

Активной популяризации семейных офисов в России способствовали происшедшие за последние десять лет изменения регулирования во многих сферах, начиная от налогов и заканчивая осуществлением банковских платежей. «Чем более турбулентное время, тем большее значение приобретают специалисты, способные предложить решения с учетом всех возможных рисков, поэтому мы видим увеличение спроса на услуги семейных офисов», — отмечает Дмитрий Кленов. Свою лепту внесли и многочисленные финансовые и банковские кризисы, которые за последние два десятилетия прокатились по России. «Стремление аккумулировать активы в одном месте и таким образом сократить расходы, желание получить более эффективное управление от нанятых именно в их интересах специалистов, неустойчивость финансовой системы (банки и инвестиционные компании имели свойство исчезать) побуждали клиентов приходить в семейные офисы», — отмечает гендиректор General Invest Алексей Ищенко.

В последние годы интерес к семейным офисам растет по мере снижения банковских ставок. За три года ставки по депозитам снизились более чем вдвое, что побуждает даже самых консервативных клиентов искать варианты размещения, предлагающие приемлемую доходность. Если розница начала активно перекладывать сбережения в инвестиционные продукты, предлагаемые управляющими, страховыми компаниями или брокерами, то высокостоятельные россияне начали все чаще выбирать private banking и family office. «Двузначные доходности остались в прошлом. Основная масса клиентов хочет сохранить то, что нажито, и получать небольшой процент, который позволяет закрывать living cost, туризм, обучение детей и расходы на здоровье», — отмечает Алексей Ищенко.

логовых, юридических и инвестиционных нюансов, и эту задачу мы решаем комплексно», — отмечает партнер UFG Wealth Management Дмитрий Кленов.

Российская десятилетка

История российских семейных офисов начитывается немногим более десятилетия. Конечно, еще до кризиса 1998 года у каждого российского крупного банка были отделения по работе с VIP-клиентами. Но в те годы банки-

ры не рассматривали это направление бизнеса как серьезное, поскольку настоящему высокостоятельным клиентам тогда было немного, да и те, что были, предпочитали обслуживаться в западных банках и за границей. Еще 20 лет назад в Москве их было не больше 1 тыс., а сейчас — больше 100 тыс. человек.

После перехода России к капиталистической экономике сформировалось первое поколение русских бизнесменов, уже накопивших состоя-

ние. У них появилась потребность этим капиталом управлять, сохранять его и передавать своим детям. «Конечно, отдельные задачи решались специализированными консультантами, но для эффективного решения сложных вопросов нужен был внешний управляющий, контролирующий и координирующий работу различных контрагентов. В ответ на запрос были созданы и соответствующие институты — семейные офисы», — отмечает Дмитрий Кленов.





ЕВГЕНИЙ СМУШКОВИЧ,
руководитель отдела России,
Центральной и Восточной Европы
банка Julius Baer

Три слона

Отличительная особенность российских семейных офисов в том, что среди них почти нет «независимых». Большая часть семейных офисов, существующих сейчас в России, аффилирована с какими-то иными институтами: они созданы на базе банков, агентств недвижимости, аудиторских компаний. «Такие компании имеют соответствующую материнской структуре специализацию и заточены именно под нее. В то время как мультисемейный офис должен иметь в идеале максимально широкую экспертизу в разных областях», — отмечает Дмитрий Кленов.

Семейные офисы российских бенефициаров участники рынка условно разделяют на три категории в зависимости от того, какие вопросы являются для них ключевыми. Первая группа делает упор на административные функции: организация быта и отдыха семьи, управление самолетами-яхтами-недвижимостью, вопросы образования и т. д. Вторая занимается в основном управлением портфелем ликвидных инвестиционных инструментов (акции, облигации, фонды) либо аллокацией и контролем внешних управляющих. Последняя группа офисов сосредоточена на управлении портфелем прямых и венчурных инвестиций. «Российские семейные офисы не изобрели какой-то особый велосипед и оказывают все те же услуги, что и во всем мире. Конечно, есть местная специфика, например необходимость учета требований законодательства о контролируемых иностранных компаниях или повышенное значение взаимодействия с госорганами, но и в этом Россия не уникальна», — отмечает Юрий Емелин.

Дальнейшие перспективы семейных офисов в России неразрывно связаны с судьбой российского частного бизнеса, считают участники рынка. «Если сегодняшние тренды сохраняются, то общее число семейных офисов в России будет уменьшаться, при этом доминировать будут крупные моносемейные офисы. Если же произойдет разворот в сторону большей открытости, то можно смело ожидать увеличения числа семейных офисов, прежде всего профессиональных мультисемейных офисов», — считает Юрий Емелин.

Типы офисов

Family office делятся на два типа: Single family office и Multi-family office. Первые создаются непосредственно

КРУПНЕЙШИЕ СЕМЕЙНЫЕ ОФИСЫ

		СТРАНА	АКТИВЫ ПОД УПРАВ- ЛЕНИЕМ (\$ МЛРД)	КОЛИЧЕСТВО ОБСЛУЖИ- ВАЕМЫХ СЕМЕЙ	СРЕДНИЙ ОБЪЕМ АКТИВОВ ОДНОЙ СЕМЬИ
1	HSBC PRIVATE BANK	ГОНКОНГ, ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	160,0	334	\$479
2	CITI PRIVATE BANK	США	107,3	—	—
3	NORTHERN TRUST	США	106,1	4,678	\$23
4	BESSEMER TRUST	США	105,0	>2,300	\$46
5	BNY MELLON WEALTH MANAGEMENT	США	86,5	430	\$201
6	UBS GLOBAL FAMILY OFFICE GROUP	ШВЕЙЦАРИЯ	78,2	250	\$313
7	CAMBRIDGE ASSOCIATES (9, TIE)	США	61,9	200	\$309
8	PICTET	ШВЕЙЦАРИЯ	57,0	>150	\$380
9	STONEHAGE FLEMING FAMILY & PARTNERS	ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	43,0	>250	—
10	CTC MYCFO (BMO FINANCIAL GROUP)	США	42,0	340	\$124
11	ABBOT DOWNING (A WELLS FARGO BUSINESS)	США	38,6	619	\$62
12	U.S. TRUST FAMILY OFFICE (BANK OF AMERICA)	США	37,1	281	\$132
13	HAWTHORN (PNC FINANCIAL)	США	31,7	707	\$45
14	ATLANTIC TRUST (CIBC)	США	28,1	2,299	312
15	WILMINGTON TRUST (M&T BANK)	США	27,8	549	\$51
16	GLENMEDE	США	25,7	257	\$100
17	FIDUCIARY TRUST (FRANKLIN TEMPLETON INVESTMENTS)	США	17,0	1,437	\$12
18	SILVERCREST ASSET MANAGEMENT GROUP (2)	США	15,7	483	\$33
19	OXFORD FINANCIAL GROUP	США	13,7	319	\$43
20	VERITABLE	США	13,7	210	\$65

По данным агентства Bloomberg на конец 2015 года.

бенефициаром, и вся структура решает только задачи собственника, его друзей и семьи. Именно к этому типу относились первые семейные офисы, созданные в США. Multi-family office — это рыночные компании, которые обслуживают сразу несколько семей и предлагают свои услуги другим клиентам. Как правило, экспертиза таких институтов шире, так как разные клиенты имеют разные потребности. К недостаткам управления бизнесом мультисемейных офисов можно отнести более высокий уровень требований к нему, поскольку работа такой компании уже является лицензируемым видом деятельности и контролируется регулятором. Поэтому инфраструктура мультисемейного офиса дороже и включает в себя больше элементов контроля. По статистике в мире моносемейные офисы составляют около 70%, мультисемейные — около 30%.

Как создать

Для построения классического семейного офиса необходимо привлечь нескольких профессионалов. Обычно это юрист, трейдер либо портфельный управляющий, специалист по инфраструктуре (счета и сетапы в иностранных/российских банках/брокерах/управляющих компаниях), бухгалтер и операционщик. В последние годы в классическую схему добавляются еще специалиста по lifestyle и искусству, а также менеджер по благотворительным проектам. В функции первого входит организация рабочего и досугового расписания нанимателя, а также членов семьи: туризм, билеты на кон-

церты, вечеринки, медицина, образование детей и многое другое. «Набранные специалисты должны будут построить юридически защищенную платформу для эффективного управления финансовыми и прочими активами и сферами деятельности семьи. В сложных случаях дело доходит до страховок детям и турпоездки, но первая часть обычно доминирует», — отмечает гендиректор General Invest Алексей Ищенко. Подбирать специалистов лучше среди близких или знакомых, советуют участники рынка. Либо стоит обратиться к специализированным хедхантинговым агентствам.

Цена вопроса

Бюджет Single family offices может варьироваться от \$1 млн до \$5 млн в год. Итоговый ценник зависит от сложности задач, размера и диверсификации активов под управлением и, как следствие, количества сотрудников и контрагентов на аутсорсе. Поэтому считается, что создавать свой семейный офис не имеет смысла с активами менее \$300–500 млн. Поэтому, если у вас нет такого капитала, вам стоит присмотреться к мультисемейному офису. «В мультисемейном офисе минимальный актив в разы ниже — подойдет и \$50 млн — работает эффект, присущий коллективным инвестициям, то есть просто дешевле содержать инфраструктуру и людей», — отмечает Алексей Ищенко. Если же у вас нет и \$50 млн, тогда вам дорога в private banking: там будут обслуживать с суммы в \$0,5 млн, при этом и спектр услуг в разы меньше. ●

— Почему растет спрос на услуги семейных офисов?

— Мир претерпел значительные изменения за последние несколько десятилетий. Объемы частных капиталов и количество состоятельных лиц показали многократный рост. Эти перемены связаны главным образом с ростом развивающихся экономик, таких как Китай, Россия и Индия. Таким образом, количество семейных офисов увеличилось по всему миру.

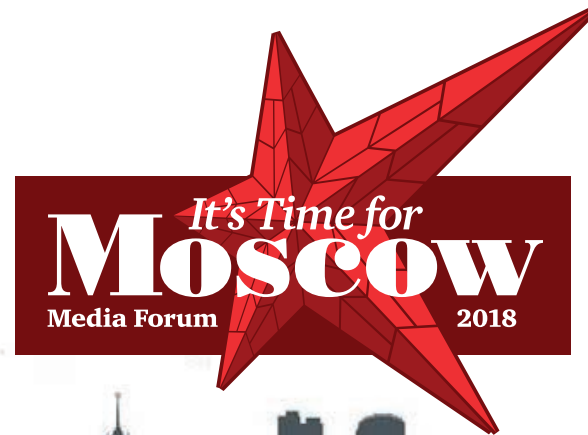
— Какие услуги наиболее востребованы клиентами в настоящее время?

— Тенденции в отношении спектра услуг различаются в зависимости от региона. Тем не менее наиболее востребованными услугами по-прежнему остаются доверительное управление капиталом и активами. В течение последних лет можно было наблюдать изменения в отношениях между семьями и их семейными офисами. В прошлом такие офисы работали с семьями десятилетиями, управляя капиталами, которые формировались несколькими поколениями. Эти офисы были практически частью семьи. Теперь же с ростом количества новых состоятельных семей на первый план вышли профессиональные характеристики таких офисов, в то время как семейственность уходит в прошлое.

— Чем отличаются семейные офисы США, Европы, Азии и России и почему?

— Можно отметить существенные различия в видах инвестиций, которые осуществляют различные семейные офисы. В частности, семейные офисы в России и Азии уделяют основное внимание классическим инвестициям, в том числе в недвижимость класса «люкс» и активы в развитых экономиках. В то же время клиенты в США и Европе предпочитают вложения в развивающиеся рынки, инновационные подходы к инвестициям и в целом более толерантны к риску. В вопросах инвестирования не существует стратегии, которая подошла бы всем одинаково. Поэтому семейные офисы предлагают своим клиентам множество инструментов инвестирования — от классических до инновационных — в зависимости от их отношения к риску. В этом плане банки, обслуживающие частных состоятельных клиентов, обладают экспертизой во всех сферах инвестиций. Семейные офисы специализируются в любых инвестициях, какие бы их клиент ни предпочел.

VI Международный форум представителей иностраннных СМИ



Департамент внешнеэкономических
и международных связей города Москвы

Коммерсантъ



СЕРГЕЙ ЧЕРЁМИН

министр правительства Москвы,
руководитель департамента
внешнеэкономических и международных
связей города Москвы

МОСКВА СНОВА РАЗРУШАЕТ СТЕРЕОТИПЫ. НА ЭТОТ РАЗ В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В Москве прошел VI Международный форум представителей иностранных и зарубежных русскоязычных СМИ «It's Time for Moscow», организованный департаментом внешнеэкономических и международных связей города Москвы (ДВМС) при содействии ГУП «Московский центр международного сотрудничества» и ИД «Коммерсантъ».

В пленарном заседании форума 25 июля приняли участие более 100 представителей иностранной прессы из 34 стран мира. Главная тема – «Москва – умный город». В рамках форума был представлен практически весь комплекс инноваций, введенных в столице за последние годы.

В своем выступлении министр правительства Москвы, руководитель ДВМС Сергей Черёмин особо подчеркнул, что Москва – это экономический локомотив развития страны, бурно растущий макроэкономический регион. «Буквально за несколько лет мы поднялись в рейтинге в категории «бизнес» почти на 100 позиций и сегодня находимся на 35-м месте», – отметил он и добавил, что количество иностранных компаний в городе также продолжает расти, это не только европейские предприятия, но и компании из США.

По словам Сергея Черёмина, Москва буквально за несколько лет благодаря созданию современной инфраструктуры и благоприятному бизнес-климату вышла на первые позиции в мировых рейтингах по таким показателям, как создание городской среды, человеческого капитала, цифровой экономики. Город занимает 1-е место по проектам государственно-частного партнерства среди российских регионов, 1-е место в мире по организации платных парковочных мест, общественного транспорта, 1-е место среди восточноевропейских городов по показателям развития экономики и инфраструктуры.

VI Международный форум представителей иностранных и зарубежных русскоязычных СМИ «It's Time for Moscow» проходил в Москве с 23 по 26 июля.

Организатор



Московский центр
международного
сотрудничества

ДЕНЬГИ ДЛЯ УМА

СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ СТАРТОВОГО КАПИТАЛА РЕБЕНКА

Ситибанк начал свою деятельность в России в 1992 году. Является дочерним банком Citi, основанного еще в 1812 году, и является глобальной финансовой компанией, которая обслуживает около 200 млн клиентских счетов. Citi в России обслуживает около 500 тыс. частных и 3 тыс. корпоративных клиентов. По итогам 2017 года активы Ситибанка превысили 472 млрд руб., чистая прибыль составила 12,7 млрд руб.

Всех родителей волнует будущее своих детей, и в особенности какую они выберут профессию и специальность. Безусловно важно, чтобы ребенок получил качественное образование в достойном вузе, ведь это залог успешной и счастливой жизни ребенка в будущем. Задумываться об этом родители должны заблаговременно, планируя первоначальный капитал, который можно направить как на оплату образования, так и на сопутствующие этому расходы. Хорошим подспорьем в формировании этого капитала станут программы накопительного страхования жизни, сочетающие в себе гарантию получения средств ребенком в будущем независимо от обстоятельств и возможность получить дополнительный инвестиционный доход.



Осознанный выбор

Высшее образование в настоящее время стоит немалых средств. И речь не только о престижных учебных заведениях за рубежом. Российские вузы, перешедшие на платную систему обучения, теперь также не всегда доступны, особенно если платить в самый последний момент. В престижных российских вузах, таких как МГУ, МГИМО и Высшая школа экономики, за весь цикл обучения придется потратить в среднем 1,4 млн руб., а по некоторым специальностям — и того выше. Обучение в зарубежных вузах обойдется еще дороже. Так, при обучении в США придется в среднем выложить \$30–50 тыс., в Великобритании — £15–25 тыс., а в Австралии — \$28–35 тыс.

Безусловно, такие средства найдутся далеко не у всех, даже состоятельных родителей. Конечно, можно взять кредит, но переплачивать не всегда имеет смысл. Особенно если озаботиться будущим образованием ребенка в раннем возрасте. Как считает руководитель розничного бизнеса дирекции по работе с частными клиентами Ситибанка Ксения Мухорина, «каждый родитель рассчитывает, что ребенок вырастет талантливым и при поступлении в учебные заведения сможет пройти на бюджет или получить какие-то гранты. Но если мы хотим, чтобы он учился в Оксфорде или в Массачусетском технологическом институте, где обучение платное даже для самых талантливых детей, об этом стоит задуматься заранее. И если у родителей есть определенное видение того, какого рода высшее образование должен получить его ребенок, то лучше не отдаваться на волю случая, а заранее спланировать это важ-

ное событие». В идеальном случае формировать капитал, который впоследствии можно будет использовать на получение образования ребенком, можно сразу после его рождения. Откладывая регулярно определенные суммы, можно уже к его 16–17 годам сформировать необходимый задел для поступления практически в любой вуз по всему миру.

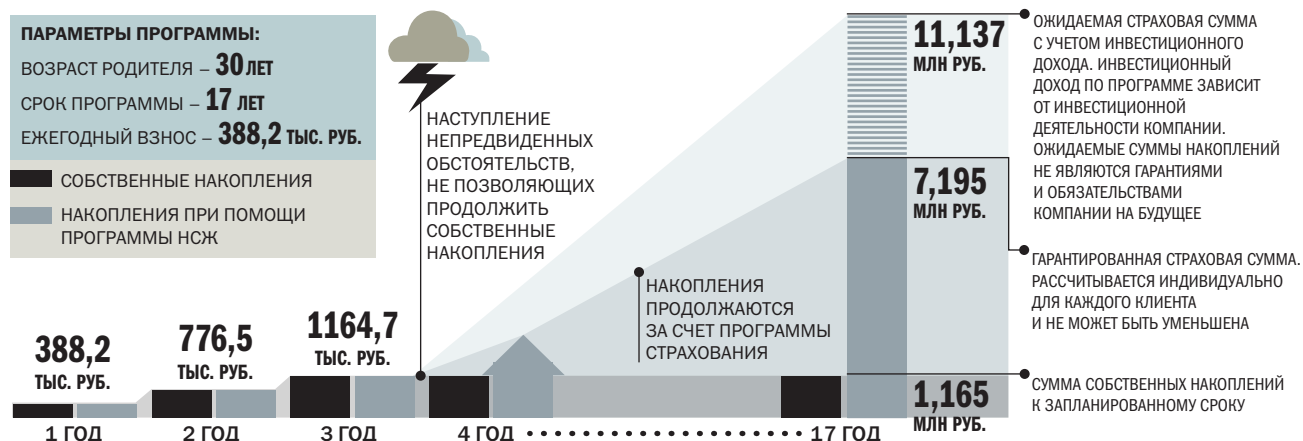
В качестве финансового инструмента для такого ответственного действия специалисты Ситибанка рекомендуют накопительное страхование жизни (НСЖ). Оно предполагает гарантированное получение заранее обговоренной суммы по истечении определенного срока. Следует понимать, что этот финансовый продукт рассчитан на довольно длительный срок — не менее десяти лет. Зато по его окончании можно не беспокоиться о том, какой вуз выберет ваш ребенок. Ведь зачастую выбор остается все же за ним.

Как отмечает Ксения Мухорина, «для начала мы совместно с клиентом определяем цель: к какому сроку и в каком размере потребуется капитал. Мы понимаем, что человек может иметь определенные амбиции в отношении обучения ребенка. И уже идем от этой цели к способам ее достижения, подбирая различные варианты программ». Например, выбрав \$100 тыс. в качестве ориентира на обучение в Оксфорде и откладывая по программе НСЖ примерно по \$5,5 тыс. в год, можно через 17 лет собрать необходимую сумму. При этом эти деньги не будут лежать мертвым грузом, а будут инвестированы страховой компанией в различные финансовые инструменты. И полученный инвестиционный доход наряду с вложенной суммой обеспечит необходимый капитал. Аналогичный результат можно будет получить и при открытии программы с единовременным взносом \$70–75 тыс., однако такая сумма может быть не по карману и довольно состоятельным российским гражданам. При ежеквартальных взносах искомого результата можно добиться, внося по \$1,5 тыс., — с одной стороны, чуть больше, чем при вложениях раз в год, однако менее напряженно для бюджета. В зависимости от целей и ресурсов можно выбрать различные варианты программ — и более короткие, но интенсивные, и более длинные, но менее напряженные.

Немаловажную роль играет и наличие страховой составляющей: нако-

ТЕКСТ **Михаил Седов**
ФОТО **Петр Кассин**

КАК РАБОТАЕТ ПРОГРАММА НАКОПИТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ (НСЖ)



Источник: «Сиб Лайф».



ПЕТР КАСИН

СКОЛЬКО СТОИТ ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ			
ВУЗ	СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ (ТЫС. РУБ./ГОД)	СРОК ОБУЧЕНИЯ (ЛЕТ)	ИТОГОВАЯ СУММА (МЛН РУБ.)
В РОССИИ			
МГУ	360	4	1,44
ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ	350	4	1,40
РЭУ ИМ. Г. В. ПЛЕХАНОВА	310	4	1,24
МГТУ ИМ. Н. Э. БАУМАНА	280	4	1,12
ЗА РУБЕЖОМ			
MTU	3,5	4	14,0
UNIVERSITY OF MELBOURNE	2,5	3-4	7,5-10
OXFORD	2,2	3-4	6,6-8,8
TRINITY COLLEGE DUBLIN	1,2	3-4	3,6-4,8

Источнк: «Сив Лайф», на основании данных из открытых источников на сентябрь 2018 года.

По словам гендиректора «Сив Лайф» Дмитрия Балакина, «отношение в Европе и Азии к накопительным программам страхования жизни в качестве надежного инструмента для накоплений гораздо более лояльное, чем в России. Там люди больше устремлены в будущее, заранее планируют свои доходы, расходы и накопления. И уровень доверия к страховым компаниям там намного выше, чем в России, благодаря успешному опыту нескольких поколений. В России же у людей есть обоснованные опасения к долгосрочным накоплениям... Мы совместно с Ситибанком стараемся менять стереотипы, предлагая накопительное страхование жизни как инструмент консервативный, надежный, помогающий достигать долгосрочных целей».

«Сив Лайф» — одна из немногих страховых компаний, работающих на российском рынке, которая предоставляет доступ не только к рублевым, но и к валютным программам. А это особенно важно при выборе в качестве цели зарубежного вуза. На фоне резких скачков валютного курса в России такие варианты программы могут обеспечивать дополнительную гарантию. Однако здесь стоит учитывать, что взносы придется платить хоть и в рублях, но привязанные к валютному эквиваленту. При этом в банке рекомендуют тратить на такие программы не более 50% своего дохода за вычетом всех обязательств и текущих расходов, чтобы клиент не становился их заложником. Дмитрий Балакин настоятельно рекомендует клиентам рассчитать свои силы. «Так как программа долгосрочная, а финансовое положение клиента может меняться год от года, то стоит довольно скрупулезно подойти и к подбору взноса, и к выбору валюты, и к регулярности внесения платежей», — отмечает эксперт. Иначе есть риск прекращения программы в случае ее неаккуратного исполнения. При досрочном расторжении договора потери могут быть существенными. Дисконт на внесенную сумму на конечных

Ключевым партнером Ситибанка, предоставляющим программы НСЖ клиентам, является компания «Сив Лайф» (Civ Life), созданная в 2007 году. Она является российской страховой компанией, входящей в немецкую международную страховую группу Talanx AG, основанную в 1903 году. Civ Life входит в десятку лидеров российского рынка страхования жизни по сумме собранной премии. По итогам 2017 года активы компании превысили 32 млрд руб., полученная страховая премия — 5,6 млрд руб., чистая прибыль — более 0,54 млрд руб.

стадиях накопления может составлять 10–30%, а на начальных — до 100%.

Несомненно, застрахованное лицо должно внимательно читать условия договора. Ведь если допустить, что родитель, приобретающий программу, на момент заключения договора был чем-то болен, что стало причиной несчастного случая, то это может быть тем условием, при котором страховая компания откажет в выплате возмещения.

Сразу стоит учитывать, что поменять выбранную программу невозможно. Поэтому надо заранее продумать и просчитать свое участие в ней. И может быть, немного скорректировать первоначальные планы. Тем более что всегда можно открыть еще одну-две три дополнительные программы, уже с другими параметрами — и по сроку, и по взносам, и по валюте. Это вариант как раз пригодится, если есть необходимость создать финансовый план на всю семью, особенно если в ней есть несколько детей, не в рамках одной программы, а в рамках нескольких программ НСЖ.

Находясь в ежедневных заботах, многие откладывают принятие решений на неопределенный срок, ведь нужно тщательно рассчитать свои доходы и расходы, изучить, какие есть варианты накоплений. За неимением времени можно прибегнуть к помощи профессионалов, готовых разработать личный финансовый план и достигнуть желаемых целей. ●

пления будут выплачены ребенку, даже если с родителем что-то случится во время действия программы. Как правило, в страховое покрытие включены такие события, как инвалидность и уход из жизни. Если, предположим, после уплаты только первого взноса произойдет несчастный случай и родитель не сможет в дальнейшем оплачивать взносы, то страховая компания сразу выплатит внушительную сумму, составляющую около 80% от ожидаемых накоплений, которую можно будет потратить на восстановление здоровья и поддержку в сложный период. Дальше клиенту уже не требуется уплачивать взносы до конца срока действия программы, а страховая компания по-прежнему обязана выплатить ребенку те \$100 тыс. через 17 лет на обучение, как и было изначально запланировано родителем.

Ответственный подход

Безусловно, чтобы накопить желаемую сумму на различные цели, в том числе образовательные, существует масса финансовых инструментов. Это и банковские депозиты, и паевые фонды, и различные ценные бумаги (акции или облигации), а также масса комбинированных и структурных продуктов. Они имеют разный горизонт инвестирования, им присущ разный риск, и поэтому они рассчитаны на разные случаи. Многие из этих фи-

нансовых инструментов Ситибанк предлагает в рамках консультаций для клиентов. Но, как отмечает Ксения Мухоморова, «в этом контексте мы говорим, что страховая программа — это некий фундамент, который должен быть в инвестиционном портфеле клиента. Поскольку, покупая страховую программу, клиент размещает средства достаточно консервативно, он одновременно реализует долгосрочные цели и получает страховую защиту на случай непредвиденных обстоятельств».

В этом случае цель и доходность — те два ключевых фактора, которые диктуют выбор таких программ. Депозит предполагает накопления на краткосрочные нужды, скажем путешествие или покупку автомобиля, инвестиции в ценные бумаги — получение доходности, но с большим риском. При этом НСЖ выгодно отличается от перечисленных бумаг в разрезе именно долгосрочного накопления. Ведь такие продукты приобретаются более чем на десять лет, тогда как другие инструменты — как правило, на более короткие сроки, три—пять лет. То есть фактически накопительная программа в этом случае решает сразу несколько задач: накопление с возможностью получить дополнительный инвестиционный доход, гарантированный капитал для ребенка независимо от обстоятельств, страховая защита для родителя и уверенность в завтрашнем дне.



ЭМИН ДЖАФАРОВ

ПЕРЕДАЙТЕ ЗА ПРОЕЗД

ОТ ЧЕГО ЗАВИСИТ ЦЕНА НА ПЛАТНЫХ АВТОДОРОГАХ

Автомобилисты в скором времени смогут добраться от Москвы до Санкт-Петербурга по новой автодороге М11, большая часть которой уже открыта для движения. Еще одну важную магистраль — Центральную кольцевую автодорогу — столичный регион получит в ближайшие два года. Но в целом платных дорог в России пока еще очень мало: их развитию мешают сложности с привлечением инвестиций и несовершенное законодательство.



Процесс идет

1 сентября открылось движение по очередному участку платной трассы М11 Москва—Санкт-Петербург. Дорога, напомним, строится с 2010 года и запускается частями по мере готовности. До сих пор были открыты участки в Московской, Тверской и Новгородской областях. Протяженность нового отрезка в Подмоскovie всего 38 км, но у него важное транспортное значение: по нему можно объехать Солнечногорск и Клин, где раньше скапливались пробки на бесплатной М10. Новая двухполосная дорога вызвала восторженные отзывы у большинства автомобилистов, хотя координатор движения «Синие ведерки» Петр Шкуматов заметил, что покрытие местами почему-то идет «волнами».

Осенью откроется еще один участок М11 (после обхода Клина), который даст возможность проехать, по сути, по 500-километровой платной дороге от МКАД до самого Великого Новгорода. Останется достроить отрезок М11 у Санкт-Петербурга, и вся 669-километровая трасса будет доступна целиком. Путь между двумя столицами владельцу легкового авто обойдется примерно в 2 тыс. руб. Такие расценки, по крайней мере, обещаны чиновниками.

Автомобилисты Московского региона тем временем ждут еще один инфраструктурный мегапроект — Центральную кольцевую автодорогу (ЦКАД), которая получит индекс А113. Эта магистраль станет дублером «малой бетонки», которая уже давно не справляется с потоком транспорта. Один из участков ЦКАД на обходе Звенигорода был открыт еще в 2017 году, но это событие символическое — протяженность отрезка всего 3,6 км, то есть чуть более 1% от длины всего будущего кольца. Секции ЦКАД (а их всего четыре) активно строятся, запуск их в эксплуатацию ожидается в 2018–2020 годах. О ценах на проезд пока ничего не известно, но уже сейчас понятно, что трасса будет популярна у автовладельцев, желающих перемещаться по Московской области без заторов перед железнодорожными переездами.

Активная работа идет над новыми участками и на М4 «Дон»: чиновники уже пообещали ускорить строительство в обход Павловска и Лосево (Воронежская область) и открыть движение по ним летом 2020 года. Потребность в расширении этой трассы резко выросла после того, как открылся Крымский мост: туристов, желающих съездить на юг на личных машинах, стало гораздо больше, именно в районе Павловска и Лосево стали образовывать самые большие пробки.

За что платим

Хотя платные дороги давно стали частью повседневной жизни (особенно в Центральном регионе России), мно-

гие автовладельцы до сих пор не до конца понимают, откуда такие магистрали берутся и с какой стати за проезд берут деньги.

Проектами платных магистралей в России занимается госкомпания «Автодор» (полное название — «Российские автомобильные дороги»). Ее очень часто пугают с Росавтодором (Федеральным дорожным агентством), которое тоже строит магистрали федерального значения, но исключительно бесплатные. Глобальная задача «Автодора» — спроектировать магистраль и привлечь инвестора, заключив с ним концессионное соглашение, в которое закладывается модель возврата инвестиций в течение 20–30 лет через взимание платы за проезд. Про-

«Всегда имеется определенный контингент пользователей, которые считают, что цена времени менее важна, чем цена проезда»

екты новых автотрасс, как правило, дробятся на несколько участков, каждый из которых отдается разным компаниям на разных условиях.

На этом этапе обычно и возникает разница в тарифах на соседних участках платных дорог: чем выше участие частного капитала в проекте, чем выше цена проезда. Так, к примеру, один из первых участков М11 15–58 км (Москва—Солнечногорск, открыт в 2014

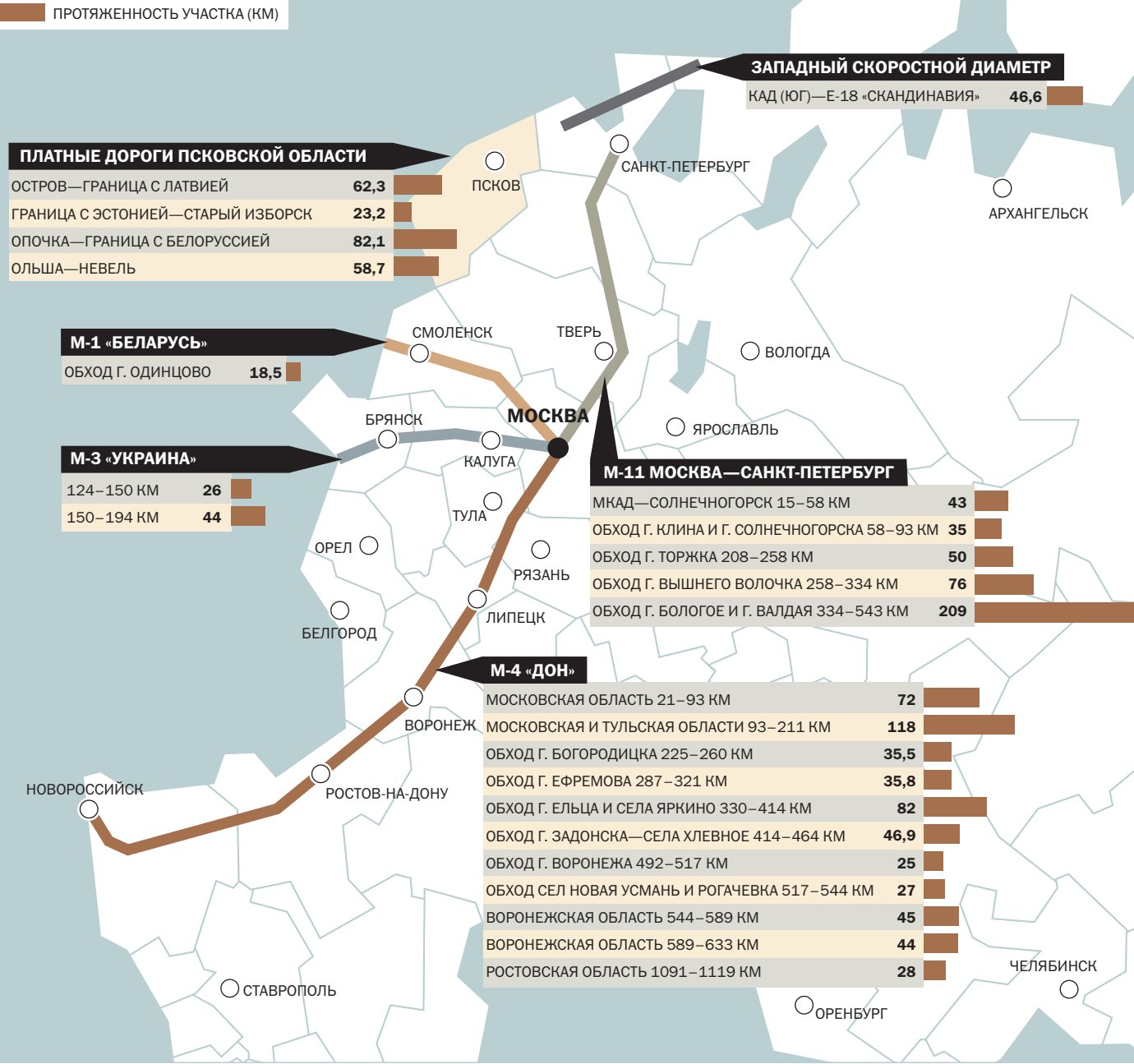
году) строила Северо-Западная концессионная компания (СЗКК), совладельцем которой является французская компания Vinci. К слову, участок извештен тем, что во время его строительства разгорелся скандал с Химкинским лесом — экологи протестовали против вырубки деревьев, что привело к временной заморозке работ. Государственное финансирование проекта составило 22,8 млрд руб., остальные

37,2 млрд — частные и привлеченные средства. Тарифы на трассе соответствующие: от первого пункта взимания платы (ПВП) до съезда на Шереметьево — 280 руб. для легковой машины днем по будням (в выходные 300). Если посчитать строго математически, то за эти деньги автомобилист проезжает всего 3 км пути (расстояние между двумя ПВП) и платит 93 руб. за 1 км. С точки зрения СЗКК, платный участок начинается еще от МКАД, и к моменту съезда к аэропорту автомобилист проехал уже 9 км, заплатив 31 руб. за 1 км. И это, конечно, все равно дорого. Если ехать от МКАД до самого Солнечногорска, то цена за 1 км снижается до 10,4 руб., но в общей сложности надо будет заплатить 450 руб. Высокие цены на М11 не раз становились предметом критики властей, в 2016 году даже Владимир Путин на это обратил внимание, после чего проводилась проверка Генпрокуратуры. Но сильно дешевле проезд от этого не стал.

Неудивительно, что, когда на следующем участке М11 — обходе Клина и Солнечногорска — надо платить всего 100 руб. за все 38 км дороги (то есть 2,6 руб. за 1 км), это вызывает у автомобилистов шок. Объяснение простое: здесь государство обеспечило уже 90% финансирования, остальные деньги дала дочерняя структура «Мостотреста» компания «Трансстроймеханизация». По той же причине невысокие цены (в пределах 1–2 руб. за 1 км) действуют на участках М4 «Дон»: большая часть стройки обеспечена государственными деньгами. А вот довольно дорогим среди водителей считается подмосковный обход Одинцово (почти 20 руб. за 1 км, если считать от МКАД) — там основное финансирование шло от частного инвестора — ОАО «Главная дорога».

Петр Шкуматов из «Синих ведерок» отмечает, что помимо высокой цены российские платные дороги имеют ряд недостатков. Во-первых, это неровный скоростной режим, когда в пределах одной трассы на разных участках разрешенная скорость может варьироваться от 90 км/ч до 130 км/ч без видимых на то причин. Еще один недостаток — отсутствие на высокоскоростных магистралях предупреждений о камерах фиксации нарушений. Отметим, что существует ГОСТ, предписывающий ставить информационную табличку «Фотовидеофиксация» перед зоной контроля, но этот документ необязателен к применению. О мобиль-

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ПЛАТНЫЕ УЧАСТКИ ДОРОГ В РОССИИ





ЭМИН ДЖАФАРОВ

ных «треногах» с камерами вообще предупреждать никто не обязан.

Почему платных мало

На данный момент суммарная протяженность всех участков платных дорог в России — чуть более 1,1 тыс. км. Для сравнения: федеральных бесплатных магистралей — 52 тыс. км, а всех автодорог в стране (включая муниципальные и региональные) — порядка 1,4 млн км. По данным Счетной палаты, «Автодор» в 2010–2017 годах сумел привлечь только 238 млрд руб. внебюджетных средств на дорожные проекты, то есть 65% от плановых показателей. При этом есть готовые проекты новых дорог, но найти деньги на них не удается.

Реализация проектов платных автомагистралей в 2010–2018 годах выявила ряд серьезных проблем. Одна из самых главных — поиск надежного инвестора, готового вложиться в «долгий» проект. В 2014 году тендер на строительство первой секции ЦКАД выиграла компания «Стройгазконсалтинг». Позже у нее начались серьезные финансовые проблемы, несколько раз менялись собственники, и «Автодор» был вынужден передать контракт АРКС, что вызвало задержку в строительстве. В 2018 году турецкая компания Макуол, которая должна была софинансировать 4-ю секцию ЦКАД, неожиданно вышла из консорциума «Юго-Восточная магистраль», который был создан для финансирования стройки. Сложности возникают и после подписания соглашения. В 2017 году глава «Автодора» Сергей Кельбах признавался, что с «Главной дорогой» было крайне непросто договориться по поводу

СКОЛЬКО СТОИТ ПРОЕЗД ПО ПЛАТНЫМ ДОРОГАМ В РОССИИ*			
УЧАСТОК ТРАССЫ	ТАРИФ (РУБ. ЗА 1 КМ)*	СТОИМОСТЬ СТРОИТЕЛЬСТВА (РЕКОНСТРУКЦИИ) (МЛРД РУБ.)	СООТНОШЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО И ЧАСТНОГО КАПИТАЛА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ (%)
1 М11 15–58 км (МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ)	31	60	38/62
2 ОБХОД ОДИНЦОВО (МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ)	19,7	32,4	34/66
3 ЗАПАДНЫЙ СКОРОСТНОЙ ДИАМЕТР (САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)	10,7	212	61/39
4 ОЛЬША–НЕВЕЛЬ (ПСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ)	3,4	НЕТ ДАННЫХ	100/0
5 М11 ОБХОД ТОРЖКА 208–258 км (ТВЕРСКАЯ ОБЛАСТЬ)	2,9	32,3	83/17
6 М11 ОБХОД ВЫШНЕГО ВОЛОЧКА 258–334 км (ТВЕРСКАЯ ОБЛАСТЬ)	2,7	46,6	90/10
7 М11 58–149 км** (МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ)	2,6	74,5	90/10
8 М3 124–194 км (КАЛУЖСКАЯ ОБЛАСТЬ)	1,8	28,9	94/6
9 М4 517–544 км (ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛАСТЬ)	1,8	17,3	89/11
10 М11 334–543 км (ТВЕРСКАЯ И НОВГОРОДСКАЯ ОБЛАСТИ)	1,4	144	89/11

*Максимальный тариф для легкового авто днем в будни, без транспондера и скидок.

**Пока открыт участок 58–97 км, но он является составной частью единого проекта 58–149 км, реализуемого одним концессионером.

использования единых транспондеров на обходе Одинцово. Строительство 1-й секции ЦКАД, в свою очередь, сопровождалось спорами между «Автодором» и Sgorus Group (концессионер на этом участке) по поводу освобождения территорий под стройку. Из-за сложностей с финансированием сроки строительства и ввода объектов в эксплуатацию часто сдвигаются. На это регулярно обращает внимание Счетная палата, аудиторы которой регулярно проверяют состояние дел в дорожной сфере. После публикации одного из докладов Счетной палаты в 2015 году о «неэффективности» использования средств, выделенных на ЦКАД, глава «Автодора» Сергей Кельбах даже получил выговор от премьера Дмитрия Медведева за «ненадлежащее

исполнение должностных обязанностей», но за что конкретно, официально так и не было объявлено. Что касается трассы М11, то она, к примеру, изначально планировалась к открытию к чемпионату мира по футболу 2018 года. И буквально недавно министр транспорта Евгений Дитрих заявил, что завершение строительства М11 ожидается в 2019 году.

Где деньги взять

Участие инвесторов в финансировании дорожных проектов в России затруднено многими обстоятельствами, поясняет старший научный сотрудник Института экономики транспорта и транспортной политики ВШЭ Екатерина Решетова. «Среди них, к примеру,

неготовность населения к высоким тарифам,— рассказывает она.— Причем эластичность спроса к тарифам оказывается на практике более высокой, чем прогнозировалась. Решение вроде бы очевидно: снизить тариф до приемлемого уровня. Но оптимальный социальный тариф редко обеспечивает максимальный уровень дохода для участников проекта». Пользователи дорог весьма чувствительны к прямым дорожным сборам, отмечает госпожа Решетова. Если размеры сборов не соответствуют их представлениям об экономии в затратах и других преимуществах проезда по платным дорожным объектам по сравнению с бесплатными, они либо меняют вид транспорта, либо выбирают альтернативный маршрут, либо вообще отказываются от поездок. «Какие бы ни были достоинства новой платной дороги, всегда имеется определенный контингент пользователей, порядка 20%, которые считают, что цена времени менее важна, чем цена проезда»,— говорит Екатерина Решетова. Сложности, по ее словам, также возникают с изъятием земельных участков у физических и юридических лиц. «Сегодня процедуры изъятия земли для дорожного строительства неоправданно сложны и запутанны, а все сопутствующие риски переложены на подрядчиков,— говорит она.— В результате затягиваются сроки начала работ, увеличивается общая продолжительность выполнения работ по проекту». Эксперт также напоминает, что в 2016 году решением правительства (после проверки Генпрокуратуры) был установлен предельный размер платы

за проезд по всем платным автодорогам, вычисляемый по особым формулам. В результате сроки окупаемости вложений в инфраструктурные проекты еще больше увеличились. Еще один значимый риск, отмечает она, — неготовность бизнеса участвовать в дорожных проектах: сейчас наблюдается острый дефицит на рынке финансово устойчивых подрядчиков. «На российском рынке дорожного строительства порядка 80% приходится не более чем на восемь крупных компаний, — поясняет Екатерина Решетова. — Подрядчиков, способных реализовывать проекты по схеме государственно-частного партнерства, еще меньше. А ведь срок возврата инвестиций даже в самом успешном дорожном проекте составляет 10–15 и более лет, соответственно, инвестор должен быть уверен в стабильности правил игры на экстремально высокие по российским меркам временные интервалы».

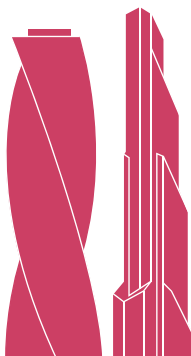
Екатерина Решетова напоминает про еще один сдерживающий фактор — стоимость заемного капитала: при сегодняшнем состоянии финансовых рынков этот показатель для частного партнера в два-три раза выше, чем для государственных заимствований. Ведь когда говорят о «частных инвестициях», привлекаемых для строительства платных дорог, то речь идет, как правило, о заемных деньгах, привлекаемых компаниями в форме кредитов госбанков или банков с государственным участием. К примеру, из 37,2 млрд руб. «частных» денег СЗКК, потраченных на строительство участка трассы М11, только 8 млрд руб. — собственные средства акционеров компании, остальные деньги — это кредиты Сбербанка и Внешэкономбанка, а также долгосрочные проектные облигации. И в Счетной палате такое положение дел отнюдь не считают нормальным. «Отсутствие расходов собствен-

ных средств инвесторов и концессионеров в ходе реализации инвестиционных проектов не соответствует принципу государственно-частного партнерства и перекладывает риски по его реализации исключительно на государство», — сказано в недавнем заключении аудиторов.

Между тем развитию сети платных автодорог мешает и несовершенное законодательство: оно не дает внедрять новые технологии. Речь идет о системе Freeflow, позволяющей проезжать пункты взимания платы без остановки. Сейчас, напомним, большая часть ПДП обслуживается операторами, которым автомобилисты передают деньги за проезд. Из-за этого формируются очереди, особенно в часы пик, когда люди возвращаются с дач в Москву или, наоборот, уезжают из столицы по пятницам. Использование бесконтактных транспондеров частично решает эту проблему, шлагбаум открывается

автоматически перед машиной, но тормозить все равно надо примерно до 5 км/ч. В случае с Freeflow шлагбаумов вообще нет (либо они подняты) — ПДП проезжается на полной скорости, а деньги списываются автоматически со счета автовладельца за счет распознавания номера машины. Такие системы применяются в Израиле и ряде других стран. Технически для внедрения Freeflow в России почти все готово, на обходе Одинцово даже проходили испытания этой системы. Однако нужны поправки к КоАП РФ — необходимо предусмотреть штраф в 5 тыс. руб. за проезд без оплаты (в этом случае на адрес автовладельца приходит «письмо счастья», как в случае со штрафом за скорость). Соответствующий законопроект был разработан Минтрансом еще в конце 2017 года, но в Госдуму его так и не внесли, документ застрял на этапе согласований и экспертиз. ●

Москва
2018



Коммерсантъ

Девелопмент: перезагрузка

КАК ПАДЕНИЕ КУРСА РУБЛЯ
ОТРАЗИТСЯ НА РЫНКЕ
НЕДВИЖИМОСТИ



АЛИМ ГЕШЕВ
президент Группы ПСН

В отличие от фондового рынка, рынок недвижимости, особенно элитной, более инертный, поэтому он реагирует не так быстро на изменения в экономике, и все процессы сделки — переговоры, принятие решения — происходят дольше по времени. При снижении курса рубля происходит активизация в комфорт-классе: люди начинают активно покупать недорогое жилье. Например, если у них есть определенная сумма в рублях, то в этот момент целесообразно вложить ее в недвижимость, так как она по-прежнему остается одним из самых надежных активов — квартиру можно сдать в аренду или продать.

В элитном сегменте сумма покупки больше и процесс принятия решения всегда дольше. Мы, конечно, наблюдаем ситуации, когда в связи с падением курса рубля некоторые

состоятельные клиенты быстрее принимают решение о покупке, но это единичные случаи. Тогда как в комфорт-классе скачки валюты могут привести к значительному росту количества сделок.

При этом снижение курса рубля не влечет за собой резкого всплеска сделок с россиянами, живущими за границей, или иностранными покупателями. Все-таки в их случае вложение денежных средств в московский рынок недвижимости — это стратегическая покупка. Но, безусловно, усиление доллара и евро по отношению к рублю позволяет таким покупателям рассчитывать на более элитные проекты или большие площади квартир.

 www.kommersant.ru/conference

«ИНТЕРЕС К ИНВЕСТИЦИЯМ В МЕДИЦИНУ РАСТЕТ ВО ВСЕМ МИРЕ»

Михаил Югай, генеральный директор Фонда международного медицинского кластера, — об актуальных инвестиционных трендах в сфере здравоохранения, перспективе развития частной медицины в России и о новых технологиях лечения для российских пациентов.



ногие консалтинговые компании во всем мире фиксируют рост интереса как государственных, так и частных инвесторов к сфере здравоохранения. Чем, на ваш взгляд, он вызван?

— В современном обществе медицина становится одной из наиболее важных сфер для жизнедеятельности человека. Вкладываясь в медицину, инвесторы определяют и свое будущее, поэтому для них, безусловно, важен гуманистический аспект таких инвестиций.

Еще один стимул к вложениям — мощный технологический прорыв, произошедший в сфере здравоохранения последних лет. Это привело к тому, что в мире в медтех инвестируют компании из абсолютно разных отраслей: банки, IT-гиганты, ритейлеры. Например, Google и компания Ethicon (группа Johnson & Johnson) инвестируют в проект по созданию компьютерного зрения и визуализации, которые помогут хирургам проводить более точные операции. Philips, помимо массовой линейки продукции, активно развивает медицинские решения в области диагностики, кардиологии и т. д. Растут и инвестиции в медтех-стартапы. По подсчетам компании StartUp Health, инвестиции в компании, работающие в сфере цифрового здравоохранения, во всем мире составили в 2017 году \$11,5 млрд. Основные направления — это повышение эффективности лечения, персонализированная медицина, большие данные и «умная» аналитика, медицинские устройства, системы для здорового образа жизни и гаджеты для здоровья. Флагманские страны медтех — США, Великобритания, Израиль, Индия, Швеция, Канада, Китай, Франция. В свою очередь, приток инвестиций стимулирует все новые разработки и решения для диагностики, лечения, повышения качества жизни и т. д. По разным оценкам, в среднем мировой рынок медицины растет ежегодно на 10–15%.

— Чем для инвесторов может быть интересен российский рынок медицинских услуг? Есть ли у него какая-то специфика?

— Да, и в первую очередь рынок интересен тем, что сейчас в России идет смена модели функционирования сферы здравоохранения в обществе. Если раньше государство брало на себя полную ответственность за здоровье своих граждан, то теперь за здоровье человек начинает отвечать сам. Меняются паттерны потребителей медицинских услуг, всего населения мира и России в том числе. Сегодня здоровье — это капитал человека, который он может приумножить или потерять. Задача государства — дать инструменты для сохранения здоровья, проводить профилактику социально значимых заболеваний, заботиться о здоровье тех, кто по разным причинам не может это делать. А вот задача населения — участвовать в этом процессе, и делать это проактивно.

Поэтому очень важный и мощный драйвер инвестиций в сегмент — это огромный отложенный спрос населения на качественные медицинские услуги в России, который уже не может быть обеспечен исключительно государственными клиниками. Кроме того, спрос на медуслуги будет расти из-за естественного процесса старения населения и роста числа сопутствующих заболеваний, а также за счет совершенствования методов диагностики и лечения. При этом пациент становится более требовательным и к качеству медицинских услуг, и к их сервисной составляющей. Даже появился отдельный тренд — биохакинг, когда человек старается активизировать все возможные функции своего организма. Это фундаментальные факторы, которые будут способствовать повышению инвестиционного потенциала российского рынка медуслуг в среднесрочной перспективе.

— Исходя из этих фундаментальных факторов, какой прогноз вы дадите развитию мирового и российского рынка медицины на следующие несколько лет?

— По нашим оценкам, в 2019–2020 годах медицинские услуги станут одним из самых динамично растущих сегментов рынка здравоохранения с совокупным темпом роста порядка 9–10%. Сейчас емкость рынка медицинских услуг в России исчисляется десятками миллиардов долларов — так, по итогам 2017 года его объем составил более 2,3 трлн руб. При этом темпы ежегодного прироста частных инвестиций опережают рост самого рынка в целом — если по итогам 2016 года их сумма равнялась 26 млрд руб., то за 2017 год их объем увеличился до более чем 80 млрд, что дает нам почти трехкратный рост. Такой рост спроса на инвестиционные проекты легко объяснить с учетом их рентабельности — ее уровень для медицинского сегмента составляет около 13%. Для сравнения: банки в среднем имеют маржу 4–5%.

— А как в этих условиях вы видите наиболее эффективную инвестиционную модель?

— В такой социальной сфере, как медицина, наиболее эффективная модель развития проектов — это ГЧП. Это комфортный формат разделения рисков между частным инвестором и государством, и именно он может в будущем стать стимулом для системной модернизации сегмента медпомощи. Как раз наш проект, международный медицинский кластер, который строится на территории «Сколково», реализуется в рамках такой модели.

С нашими консультантами из The Boston Consulting Group мы подсчитали, что до 2029 года нужно вложить порядка 90 млрд руб. для того, чтобы построить необходимую инфраструктуру и запустить работу кластера на полную мощность. Мы хотели бы сделать это даже быстрее — к 2025 году. Первые два корпуса — клинично-диагностический и терапевтический — строятся при финансовой поддержке правительства Москвы, которое выделило на эти цели 10 млрд руб. Частные инвестиции в этом проекте выделили структуры Льва Леваева. Далее специализированные клиники, а их будет, по нашим расчетам, около 10–15, будут строиться в том



Фонд ММК

чале этого месяца прошла экспертный и наблюдательный советы заявка на строительство филиала испанской клиники Roman Fernandes. Мы сейчас находимся в стадии подготовки соглашения с ними.

Михаил Югай

Михаил Югай в 2016 году занял должность генерального директора Фонда международного медицинского кластера. С 2011 года также работает старшим преподавателем кафедры управления и экономики здравоохранения в Национальном исследовательском университете «Высшая школа экономики».

Михаил Югай окончил лечебный факультет Саратовского государственного медицинского университета и факультет государственной внешнеэкономической службы Всероссийской академии внешней торговли. Кандидат медицинских наук. С 1997 по 2000 год работал заведующим отделением офтальмологии Лечебно-диагностического центра Министерства внешних экономических связей РФ. Затем возглавлял международные компании по производству медицинского оборудования ООО «Текан», Olympus RUS, Mindray Medical RUS.

С 2011 по 2016 год Михаил Югай реализовал ряд проектов в сфере стратегического консалтинга в области здравоохранения в интересах государственных структур и коммерческих организаций, среди которых Всемирная организация здравоохранения, Ernst & Young, Скандинавский медицинский центр, департамент здравоохранения Москвы, Министерство экономического развития РФ.

Хронология ММК

12 апреля 2012 года Дмитрий Медведев поручил правительству Москвы, Минздравсоцразвития, Минэкономики и ОАО «Сбербанк» представить предложения по созданию на новых землях Москвы (Новая Москва) международного медицинского кластера, включающего лечебные, образовательные и научные направления.

11 июня 2015 года Государственная дума приняла федеральный закон Российской Федерации №160-ФЗ «О международном медицинском кластере», который окончательно определил местоположение проекта. Было принято решение, что кластер будет построен в Сколково.

30 июня 2015 года президент России Владимир Путин подписал феде-

ральный закон Российской Федерации №160-ФЗ «О международном медицинском кластере».

15 августа 2016 года мэр Москвы Сергей Собянин заложил капсулу в основание первого строящегося объекта — диагностического корпуса.

В 2017 году Фонд ММК начал роудшоу по привлечению потенциальных инвесторов и операторов. К 2029 году медицинский кластер планирует привлечь 90 млрд руб. инвестиций и около 10–15 медицинских клиник, образовательных и исследовательских организаций в качестве резидентов.

14 сентября 2017 года в здании правительства Москвы состоялось подписание первого соглашения об участии израильского медицинского центра «Хадасса» в проекте создания международного медицинского кластера.

23 июня 2018 года Фонд ММК подписал соглашение о совместной работе с госпиталем Bundang из Южной Кореи. Совместный проект предполагает создание на территории ММК филиала госпиталя с полностью электронным документооборотом.

5 сентября 2018 года в ММК состоялось официальное открытие диагностического центра израильской клиники «Хадасса Медикал». Этот первый запуск работы полностью иностранной медицинской организации в России.

В 2022 году на территории медицинского кластера будет построен и введен в эксплуатацию второй объект — терапевтический корпус клиники «Хадасса Медикал». Многофункциональный медицинский центр будет специализироваться на лечении онкологических заболеваний. Здесь можно будет пройти многоступенчатое лечение, реабилитацию и профилактическое медицинское обследование.

В 2022 году состоится открытие «Умного госпиталя будущего» Bundang Сеульского национального университета, предоставляющего пациентам комплексное медицинское обслуживание: диагностику, терапию, хирургию, радиологию и другие направления. В госпитале будут функционировать специализированные центры, сфокусированные на самых востребованных направлениях: чекап, онкология, кардиология, ортопедия и травматология.

К 2029 году на территории кластера будут работать 10–15 клиник. Они займут около 450 тыс. квадратных метров и ежегодно смогут обслуживать до 300 тыс. пациентов. ●

числе за счет частных инвестиций. Например, инвестором для реализации «Умного госпиталя будущего» Bundang выступит компания «Ташир Медика», для реализации филиала госпиталя Страсбургского университета — холдинг A&NN Александра Мамута.

— **Как вы охарактеризуете нынешний состав вашего пула инвесторов?**

— В основном это российские компании, и это, на мой взгляд, закономерно. Они хорошо понимают особенности рынка, знакомы с правилами ведения бизнеса, имеют опыт общения с представителями власти. Наличие российского партнера-инвестора значительно облегчает процесс вхождения в кластер международных клиник. Поэтому связка «иностранная клиника и российский инвестор» кажется нам вполне рабочей.

— **В чем принципиальное отличие вашего проекта от многих других государственно-частных партнерств в сфере здравоохранения?**

— Наша главная особенность — наличие гибкой нормативной базы на отдельно взятой территории. На резидентов ММК распространяется действие отдельного федерального зако-

на, который позволяет им работать по стандартам страны их происхождения. В результате клиника может принести в Россию самые современные технологии, стандарты, протоколы лечения.

Еще одно наше отличие от большинства коммерческих медицинских проектов в том, что кластер планирует работать в трех направлениях: медицинская помощь, образование, научные разработки. То есть мы хотим сделать акцент на трансфер технологий и знаний из-за рубежа в Россию. Безусловно, те клиники, которые станут нашими резидентами, будут зарабатывать здесь деньги, но, помимо этого, они должны также обладать научными и образовательными программами, которые они будут развивать на территории кластера с участием российских врачей.

— **Можете ли вы назвать имена первых клиник — резидентов кластера?**

— Да, с начала сентября на территории кластера уже заработал диагностический корпус израильской клиники Hadassah — «Хадасса Медикал». В перспективе мы планируем открыть терапевтический корпус, также под управлением «Хадасса», филиал южнокорейского госпиталя Bundang и университетского госпиталя Страсбургского университета. Кроме того, в на-

РАНТЬЕ ПОНЕВОЛЕ

ИНВЕСТИЦИИ В АРЕНДНОЕ ЖИЛЬЕ ОКУПАЮТСЯ ДОЛЬШЕ, ЧЕМ ГОТОВЫ ПЛАНИРОВАТЬ ПОКУПАТЕЛИ

Для тех, кто решил инвестировать в арендное жилье, есть два основных варианта: купить квартиру на себя и самостоятельно сдавать ее в аренду или вскладчину приобрести жилье, которым будет управлять профессиональный управляющий. Во втором случае покупатель не владеет ничем, кроме доли (пая) в фонде — она пропорциональна сумме, которую он вложил в покупку, — но тоже получает доход от недвижимости. Универсального совета по выбору лучшего варианта нет — каждый останавливается на том, который оценивает как удобный и надежный.



Квартира в закрытом паевом инвестиционном фонде

Основное и очевидное преимущество инвестиций в недвижимость через закрытый паевой инвестиционный фонд — стоимость входа на этот рынок. Разница в цене покупки квартиры и пая может достигать сотен раз: если условная однокомнатная квартира в новостройке в Москве стоит около 6 млн руб. (на этапе строительства), то предложение в фондах, вкладывающих в строящиеся дома, начинается от 10 тыс. руб. Паи в фондах рентной недвижимости дороже, от 300 тыс. руб., но все равно дешевле, чем покупать квартиру целиком.

В случае с квартирой покупатель становится собственником объекта целиком вместе с положенным бременем владения. Пайщик фонда не может претендовать на выделение своей доли квадратными метрами, лишен забот собственника и получает доходность пропорционально стоимости своего пая. За беззаботность он в этом случае платит управляющей компании: ее комиссия может достигать 1% от стоимости имущества в фонде плюс комиссия депозитария (от 0,2%) и налог на доходы. По словам заместителя генерального директора «КСП капитал» Вячеслава Исмаилова, управляющая компания выступает налоговым агентом и платит 13% из доходности пая. «Пайщик не думает об этих выплатах, они вычитаются из общей доходности фонда (кроме налога на доходы), а затем она распределяется между пайщиками пропорционально их долям в фонде», — поясняет господин Исмаилов.

Закрытый паевой инвестиционный фонд недвижимости (ЗПИФН) обычно создается под конкретные нужды — строительство и дальнейшую продажу объекта или сдачу в аренду. В рентном фонде могут быть и готовые дома, которые уже сданы в аренду, и строящиеся объекты, тогда доходность формируется за счет увеличения стоимости имущества в фонде и текущего арендного дохода. По законодательству на формирование закрытого паевого фонда отводится шесть месяцев. Для продажи физлицам этого времени может не хватить, поэтому, чтобы уложиться в срок, недвижимость приобретает один или несколько собственников, которые затем постепенно распродают свои паи. Так, например, действует «Дом.РФ» (ранее Агентство по ипотечному жилищному кредитованию), ставший пионером на рынке организованного арендного жилья, — ведомство приобретает дома с целью сдачи в аренду и оформляет их в ЗПИФН «Дом.РФ». В нем сейчас ЖК «Лайнер», ЖК Match Point, «Символ» в Москве и «Сибур» в Тобольске. Аналогичная схема использована при формировании фонда «ВТБ Капитал Жилая недвижимость» — банк приобрел часть квартир в строящихся домах в Московской области и Санкт-Петербурге, предполагается, что пайщики фонда заработают на продаже готовых квартир.

Перспективная доходность

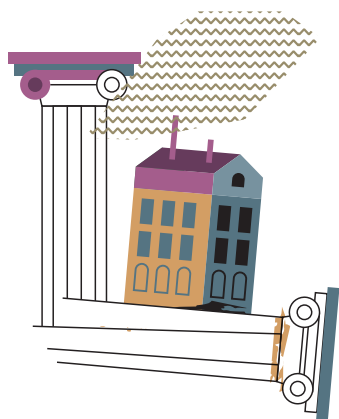
Главное, что волнует инвесторов, — доходность инвестиций. И если при самостоятельном инвестировании этот показатель можно оценить, так как рынок купли-продажи и аренды квартир существует давно, то в отношении закрытых паевых инве-

СЕРГЕЙ КИСЕЛЕВ



стиционных фондов жилой недвижимости есть только заявляемый уровень доходности — единственный рентный фонд, в котором есть жилая недвижимость, — это ЗПИФН «Дом.РФ», он создан в июне 2016 года. Тогда гендиректор «Дом.РФ» (бывшее Агентство по ипотечному жилищному кредитованию) Александр Плутник рассчитывал на доходность инвестиций пайщиков в 5–6% годовых, минимальная стоимость пая тогда называлась в 300 тыс. руб. Вячеслав Исмаилов оценил доходность аренды жилой недвижимости с учетом расходов на комиссии и налоги в 1–2%. По данным сайта Investfunds, в октябре 2017 года компания «Дом.РФ» провела дробление паев на 300, его стоимость составила 1 тыс. руб. Доходность пая за год оказалась отрицательной, минус 2,88%, но стоимость имущества в фонде выросла на 130% (не за счет роста его стоимости, а за счет увеличения объема недвижимости в фонде). В пресс-службе ВТБ сообщили, что в фонде недвижимости «ВТБ Капитал — Жилая недвижимость 1» стоимость пая (с учетом выплаты промежуточного дохода) к 30 июня 2018 года составила 17% за полтора года.

Стандартная рекомендация управляющих по длительности инвестиций в ЗПИФН — не менее трех лет. Поэтому многим трудно решиться на покупку паев, считает Вячеслав Исмаилов: «В России с трудом планируют дольше чем на год». Фонд недвижимости формируется на срок от трех до 15 лет,



ФОРМУЛА ДОХОДА

Рассчитать доход от сдачи в аренду инвестиционной квартиры можно по формуле: (месячная стоимость найма $\times 12 - 13\%$ НДФЛ) $\times 100 /$ (стоимость покупки + стоимость дополнительных вложений). В расчет не входят коммунальные платежи и налог на имущество. К дополнительным вложениям относятся ремонт, покупка мебели и бытовой техники.

Пример:

Однокомнатная квартира с косметическим ремонтом стоит 7 млн руб. + 300 тыс. руб. на предметы интерьера и бытовую технику. Стоимость аренды такой квартиры — 35 тыс. руб. в месяц. Из этой суммы необходимо вычесть стоимость коммунальных платежей и сумму налога на имущество. В результате доходность от сдачи составит не более 4%, а срок окупаемости чуть более 17 лет. Трехкомнатная квартира экономкласса за 10 млн руб. с ценой аренды 50 тыс. руб. в месяц может принести 5,22% в год, или 522 тыс. руб. Срок окупаемости такой квартиры составит 19 лет и 2 месяца. Большинство арендодателей в Москве не платят налог на доходы. Учет его в этой схеме увеличит срок окупаемости. Данные «Мизль-Аренда»

и в нем ограниченное количество паев. Если фонд сформирован, то есть все паи проданы, новый пайщик может прийти, только если захочет выйти кто-то из старых. То же правило действует в обратную сторону — чтобы выйти из фонда, нужно найти покупателя на свою долю.

Риэлторы оценивают среднюю доходность инвестиций в рентное жилье в 5–6%. «Сейчас средний срок окупаемости квартиры экономкласса в Москве примерно 18 лет, это 4–7% годовой доходности. Чем дороже объект, тем, как правило, ниже его доходность», — говорит директор компании «Мизль-Аренда» Мария Жукова, отмечая, что доходность может быть выше, если квартира досталась собственнику в наследство, а вложения в нее ограничились умеренной суммой в косметический ремонт. Но среди тех, кто покупает жилье в ипотеку, тоже есть инвесторы. По словам госпожи Жуковой, 5–10% заемщиков заявляют о желании сдавать квартиру в аренду, чтобы погашать кредит: «Если у заемщика большой первоначальный взнос, длительный срок кредита и невысокий процент, что дает небольшой ежемесячный платеж, то сдача квартиры в аренду может покрывать платеж по кредиту на 70% в первое время обслуживания ипотеки, сначала процентов на 70 покрыть месячный платеж, а со временем, при условии досрочных платежей, его и перекрыть». Управляющий партнер компании «Метриум» Мария Литинецкая считает, что

средняя доходность скрывает как высокодоходные, так и неудачные для сдачи объекты. «При желании можно найти вариант с доходностью выше 13% годовых, равно как и совершенно неликвидные квартиры или апартаменты», — поясняет она. По словам госпожи Литинецкой, для инвестиций в арендное жилье лучше всего подходят апартаменты в строящемся доме с отделкой от застройщика. «Покупка на ранней стадии строительства позволит сэкономить около 20% вложений по сравнению с приобретением готовой новостройки или вторичного объекта», — поясняет эксперт. По данным «Метриума», в апартаментах в пределах МКАД малогабаритные объекты можно приобрести за 2,5–3 млн руб., а квартиры — от 3,5–4 млн руб. «Для аренды они подходят хорошо, но за счет меньшей площади стоимость ниже», — рассуждает госпожа Литинецкая. «Минимальный бюджет покупки однокомнатной квартиры в хрущевке рядом с метро — от 4,5–5 млн руб.», — приводит пример для сравнения Мария Литинецкая.

Ударим по рискам

Главный риск самостоятельных инвестиций в аренду — отсутствие правоприменительного регулирования арендного бизнеса. «Арендаторы и арендодатели чаще всего настроены на теневые отношения, что повышает взаимные риски», — говорит госпожа Литинецкая. Сейчас «белое» арендное предложение на рынке жи-

лья только у «Дом.РФ» (оно же упаковано в ЗПИФН). «Кроме того, фискальная политика государства сейчас направлена на повышение собираемости налогов. Вопрос времени, когда власти заставят платить налоги с арендных доходов собственников жилья», — считает риэлтор, добавляя, что это может негативно повлиять на привлекательность этого бизнеса. «Наконец, сдача квартиры в аренду — это временные издержки. Управление несколькими объектами одновременно — это работа, которую собственник пока не может кому-то поручить», — резюмирует эксперт.

Обе категории инвесторов не защищены от колебания цен на недвижимость. Самостоятельные, если захотят продать квартиру до того, как окупят затраты на нее, могут оказаться в условиях падения цен на жилье, и сумма продажи окажется ниже, чем сумма покупки. Так, в период текущего кризиса, квартиры на вторичном рынке подешевели на 20–25%. Стоимость пая фонда привязана к стоимости имущества в нем, поэтому, продавая паи, пайщик в любом случае возвращает свои деньги, но тоже с поправкой на текущие цены. В ВТБ считают, что риски инвестирования в недвижимость через фонд существенно ниже, так как вложения диверсифицированы за счет того, что в фонде разные объекты недвижимости, кроме того, права пайщиков защищены, в том числе тщательной проверкой объектов управляющей компанией.

По словам генерального директора «Тринфико Проперти Менеджмент» Виталия Балановича, и в случае с рентными фондами ситуация для пайщиков не всегда прозрачная. Доходность фонда зависит от качества управления недвижимостью — умения повышать доходность аренды (asset management) и в части инженерной и социальной инфраструктуры, пространства здания (facility management). «Немногие управляющие одинаково хороши и в том и в другом, отсюда все риски», — уточняет Виталий Баланович. По его словам, рентные фонды формируются на пересечении интересов собственника недвижимости и управляющей компании. «Положено приобрести объект, сделать его арендопригодным, приносящим рентный доход, затем продавать», — приводит пример господин Баланович, продолжая, что такой порядок не вписывается в интересы управляющей компании, которая хочет продать подороже с доходностью пониже. «Поэтому текущая конструкция предполагает сначала поиск денег на покупку, затем поиск и приобретение недвижимости», — продолжает Виталий Баланович. Чтобы работать по правильному алгоритму, нужен в том числе доступ к потенциальной аудитории пайщиков. «Но банки развивают это направление, только если речь об их собственных продуктах», — говорит господин Баланович. «Массовый рынок не готов к таким продуктам», — резюмирует он. ●

АРЕНДА ДОРОЖАЕТ МЕДЛЕННО

ВО ВСЕМ ВИНОВАТ КРИЗИС

В ЦИАН посчитали, как изменились за год (с августа 2017 года) ставки аренды разнокомнатных квартир в 37 городах страны.

СПРОС НА АРЕНДУ КВАРТИР В МОСКВЕ ПО ТИПОЛОГИИ В 2018 ГОДУ (%)

Источник: Avito.



Выяснилось, что они в среднем выросли на 2,5% в сегменте однокомнатных квартир, а на трехкомнатные снизились почти на столько же — 2,7%. Двухкомнатные квартиры стоят почти столько же, сколько в августе 2017 года, динамика составила 1,3%. В этом году, в отличие от предыдущего отчетного периода, драйвером роста стали однокомнатные квартиры и жилье в домах советской постройки. Ранее средние ставки росли за счет подорожания аренды в более дорогих сегментах — многокомнатных квартирах и недавно сданных в эксплуатацию новостройках.

В общем объеме арендного предложения (по данным на август этого года), 52% однокомнатных квартир пришлось на дома, построенные в период СССР. В современных, введенных в эксплуатацию в 2000–2017 годах, — 37%. По сравнению с августом прошлого года объем арендного жилья в новых домах вырос на три процентных пункта, но ставка аренды в них снизилась на 0,2%. Квартир в домах, построенных до 1991 года, в августе этого года экспонировалось на четыре процентных пункта меньше, чем в прошлом году, но за год стоимость их аренды выросла на 4%.

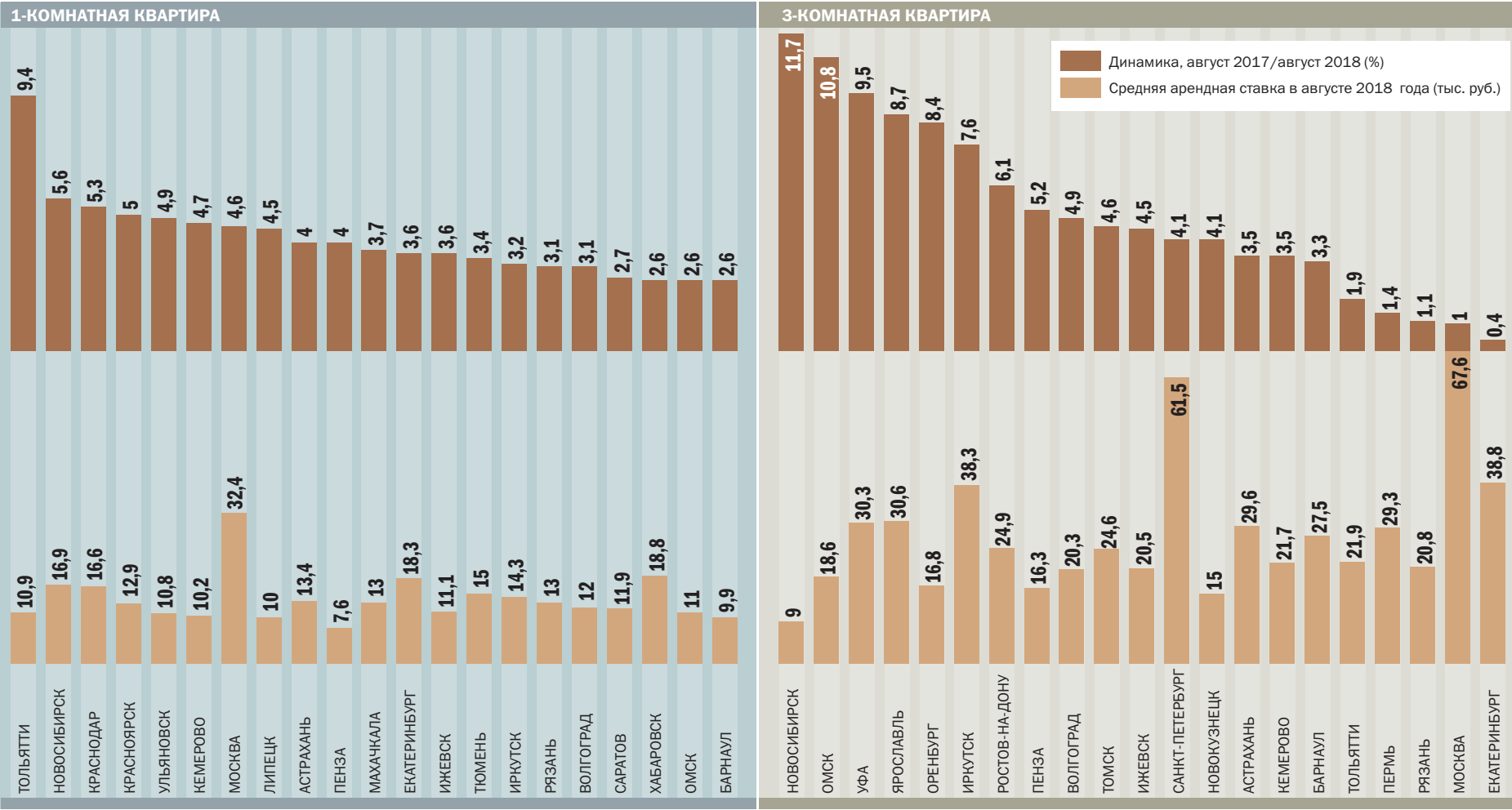
Однокомнатные квартиры по-прежнему на вершине спроса — только в шести городах выборки их аренда подешевела: в Санкт-Петербурге (–2,7%), Воронеже (–2,8%), Владивостоке (–5,8%) и городах Приволжского ФО — Оренбурге (–2,0%), Самаре (–4,1%) и Набережных Челнах (–5,3%). Такую динамику определяет новое предложение — в некоторых городах на квартиры в новостройках растет спрос. Влияет также рост объемов жилья в кварталах массовой застройки — возникает переизбыток предложения, и сдать здесь квартиру без дисконта становится сложно.

Трехкомнатные квартиры составляют 66% предложения в Москве, в регионах они не так популярны, так как целевая аудитория таких объектов недвижимости предпочитает покупать квартиры или строить частный дом.

В Москве в старых границах города 70% арендного жилья представлено вариантами экономкласса, из них 88% квартиры, 12% комнаты, посчитали в «Инком-Недвижимости». За год общий объем предложения вырос на 27,5%, соотношение квартир и комнат осталось практически на том же уровне. По словам заместителя директора департамента аренды квартир «Инком-Недвижимости» Оксаны Поляковой, в кризис количество комнат в экспозиции выросло. В 2015 году их было 16%, а в 2016 году уже 19%. «На рынок вернулись арендаторы, заинтересованные в максимально бюджетных вариантах», — поясняет она, добавляя, что многие собственники также решились на то, чтобы сдавать часть квартиры, в которой проживают сами. ●

ДИНАМИКА СТАВОК АРЕНДЫ КВАРТИР В КРУПНЫХ ГОРОДАХ РОССИИ

Данные ЦИАН.





ИСКУССТВО ИНВЕСТИРОВАТЬ В ИСКУССТВО

ИЛИ КАК ПОКУПАТЬ КАРТИНЫ, НЕ ТЕРЯЯ ДЕНЕГ

«Торговля произведениями искусства — всего лишь форма организованного грабежа», — говорил Винсент Ван Гог. Интересно, поменял бы свое мнение великий голландец, если бы его картины оценили еще при жизни и они продавались бы за десятки миллионов долларов? Инвестиции в искусство сейчас модная тема, но разобраться в ней не так легко. «Деньги» попытались.

«Голубые фишки» или стартап

Вложения в искусство отличаются от других инвестиций тем, что очень сложно предугадать доходность — купленная картина может как резко подешеветь, так и резко подорожать. В ноябре прошлого года картина Леонардо Да Винчи «Спаситель мира» озолотила российского олигарха Дмитрия Рыболовлева. Купив ее в 2013 году у швейцарского арт-дилера Ива Бувье за \$127,5 млн и впоследствии обвинив продавца в завышении цены, бизнесмен в итоге продал ее на аукционе Christie's в три раза дороже. «Борьба ставок за „Спасителя мира“ открылась с отметки в \$75 млн. Через несколько напряженных минут за лот сражались только два участника, делавшие ставки по телефону. В итоге работа ушла с молотка за \$450 млн», — рассказывает пресс-секретарь Christie's в России Елена Курбацкая.

Впрочем, с антиквариатом (предметами коллекционирования, которым более ста лет) головокружительные истории случаются все реже. «Сейчас цены на антиквариат падают», — сетует руководитель аукционного агентства Baltzer Григорий Бальцер, отмечая, что, возможно, это хороший момент, чтобы прикупить старых мастеров, ведь снижение цены всегда циклично.

Картина Клода Моне «Сток» стоила \$10,9 млн в 1999 году, а к 2016 году подорожала до \$72,5 млн. Если бы ее продавали сегодня, она бы оценивалась в \$62 млн, учитывая

ситуацию на рынке (согласно оценкам artprice.com).

Антиквариат прошел проверку временем, которое отфильтровало, кто хороший художник, а кто — нет. Теперь у него понятный инвестиционный ресурс. «Но потенциала здесь для резкого роста цены может и не быть, как в случае с современными художниками — иные „выстреливают“ очень сильно», — отмечает господин Бальцер. Он приводит пример с работами немецко-американского художника Джозефа Альберса, которые 20 лет назад не стоили ничего, но в этом году прибавляют в цене каждый месяц, некоторые из них подорожали до \$2 млн.

Максимальные цены на картины другого современника Марка Ротко, согласно данным artprice.com, в 2000 году составляли \$13 млн, в 2012 году они достигли рекордного значения в \$77,5 млн, к 2017 году опустились до менее чем \$30 млн.

«Общих правил по доходности инвестиций в искусство не существует. Как и на финансовом рынке, в искусстве существуют свои „голубые фишки“ — например, Пикассо. Но даже в этом случае имя не является единственным фактором цены — у любой работы есть дата, история, провенанс, качество, уникальность», — рассказывает коллекционер, основатель арт-ярмарки Cosmoscow Маргарита Пушкина. Она уверена, что Пикассо — это почти беспроигрышная инвестиция. «Но „Авиньонские девицы“ — это одно дело, а тиражная керамика — совершенно другое», — предупреждает эксперт.

Если оперировать небольшими суммами, то имеет смысл рассматривать молодых современных художников, цены на картины которых не превышают £1 тыс. и есть потенциал роста до £5 тыс. Арт-критик Елизавета Савина говорит, что далее расклад примерно такой: то, что стоит около £5 тыс., может вырасти до £10 тыс., а цена картины в £30 тыс. стремится к £50 тыс. «У картин стоимостью £200–300 тыс. есть потенциал к росту до £500 тыс., а иногда и до £1 млн. Инвестиции в предметы искусства свыше £1 млн непредсказуемы, там большую роль играет спекулятивный фактор — здесь уже работают не законы искусства, а законы капитала», — добавляет госпожа Савина.

Начинающего художника можно сравнить с бизнес-проектом — это

ТЕКСТ Татьяна Алешкина
ФОТО AP, Reuters,
JULIAN STRATENSCHULTE/
DPA/AFP

8 марта в Лондоне аукционный дом Phillips провел вечерние торги «Искусство XX века и современное искусство», которые стали самыми дорогими торгами в его истории. Общая сумма продаж составила £97,8 млн (\$135,2 млн). Топ-лотами торгов стали работы «Спящая обнаженная» Пикассо за £41,8 млн, «Лежащая обнаженная» Анри Матисса за £14,8 млн, кроме того, был установлен ценовой рекорд на работу Марка Брэдфорда — ее продали за £8,6 млн. В топ-10 самых дорогих лотов вошли также работы Рудольфа Штингеля, Георга Базелица, Ансельма Кифера, Марлен Дюма, Джорджо Кондо, Шона Скалли. В 2017 году продажи аукционного дома Phillips выросли на 25% и составили \$708,8 млн. Продажи департамента «Искусство XX века и современное искусство» аукционного дома Phillips взлетели на 32%.

Покупать арт-объекты можно и совсем с минимальными суммами. Мировые аукционные дома проводят онлайн-торги с лотами, чья оценка начинается от \$20–50. В галереях и на ярмарках практически всегда можно найти тиражную графику и рисунки художников с громким именем по вполне демократичным ценам.

стартап, в который вкладывают деньги и раскручивают его. «Не зря говорят — „гений — это талант плюс удача“. Так вот в мире искусства удача — это правильный куратор, галерист, который помогает художнику выйти на новый уровень, сформировать спрос на его картины», — считает господин Бальцер.

Коллекционер современного искусства Пьер Броше купил в 2004 году картину российского художника Алексея Калимы «Лезгинка» за \$500. «Сейчас если бы я захотел, то мог бы продать ее за £50 тыс. Картину Тимура Новикова „Аральское море“ я купил в начале 90-х годов за £3 тыс., сейчас она стоит не менее £100 тыс.», — уверен господин Броше, добавляя, впрочем, что узнать цену работы можно только тогда, когда она выставлена на продажу, до этого существуют только примерные оценки.

Как купить

Господин Броше говорит, что, инвестируя в искусство, важно понимать сегодня, что будет востребовано завтра. Арт-директор «Винзавода» Николай Палажченко насчитывает 489 факторов, влияющих на стоимость произведений искусства, но не называет, какие именно. От чего же все-

таки зависит успех? Как понять, будет ли картина дорожать?

Работы художника должны появляться на выставках, в каталогах — чем больше людей их видит, тем больше они стоят. Успех приходит, когда крупные галереи хотят купить право работы с тем или иным художником, картины участвуют в выставках и начинаются первые продажи. Если арт-объекты находятся в музеях и частных коллекциях, то художника можно считать признанным.

Важно не только, с какими галереями художник работает. Елизавета Савина указывает на то, что с точки зрения инвестиционного потенциала художника ситуация за последние 20 лет сильно изменилась. «Теперь автор должен быть интегрирован в глобальную систему — биеннале, музеи, фестивали. Он становится инвестиционно привлекательным в случае получения признания на международной арене», — говорит госпожа Савина.

Немалую роль в процессе раскрутки художника, как и раньше, играет PR. «Если это профессиональная работа по раскрутке и продвижению художника, то она, безусловно, способствует росту узнаваемости и, соответственно, стоимости работ», — отмечает госпожа Пушкина. Есть факторы, отрицательно

Leonardo da Vinci

SALVATOR MUNDI



REUTERS

влияющие на цену. Например, большое количество предыдущих перепродаж произведения искусства.

Опрошенные «Деньгами» эксперты предупреждают, что арт-инвестиции — всегда долгосрочные. Нет никакого смысла перепродавать купленное через год или два. «Нужно ждать пять—десять лет, при этом следить за происходящим на первичном и вторичном рынках искусства — на аукционах и ярмарках», — советует госпожа Пушкина.

В вопросе инвестиций в искусство на первом месте стоит искусство, на втором — сами инвестиции. По словам господина Броше, это эмоциональная и интеллектуальная инвестиция.

«Смотрите на картину как на украшение вашего жилища и только потом как на источник дохода. Если вы хотите купить картину, которую не повесите у себя дома, лучше вложиться в ценные бумаги», — советует господин Бальцер. «Даже если работа не вырастет в цене, она все равно будет дарить вам радость», — добавляет госпожа Пушкина.

Чтобы инвестировать в искусство, нужно в нем разбираться. Если вы покупаете акции или облигации компании, вы следите за ее новостями и об-

щей ситуацией на рынках. Так и в случае с картинами — необходимо постоянно смотреть на рынок — посещать выставки и ярмарки, общаться с экспертами и следить за новостями. Господин Броше советует ходить по музеям в разных странах, общаться с художниками, искусствоведами, чтобы понимать язык актуального искусства. Чтобы разбираться в искусстве прошлого, необходимо ходить в музеи, а для того чтобы понимать современное искусство — в галереи и на ярмарки, считает госпожа Пушкина.

Как продать

Покупать картины можно напрямую у художников, в галереях или на аукционах. «Аукционы — это вторичный рынок, но зато работы уже обладают провенансом», — отмечает госпожа Пушкина.

Господин Бальцер отдает предпочтение аукционам, отмечая, что галерея работает с каким-то конкретным направлением, выставляя 20–30 картин, у аукциона больше охват, сильнее развита маркетинговая составляющая; к тому же покупка на аукционе имеет спортивный характер.

В среднем комиссия с покупателя в аукционном доме составляет 25% и начинает снижаться после опреде-



AP

ленной суммы (у каждого аукционнo-го дома она своя). А с продавца аукционнoй дом берет максимальные 12%, и эта комиссия тоже снижается в зависимости от значимости работы, а также от желания аукционнoго дома получить ее на торги.

Крупнейшие аукционнoе дома — это Christie's, Sotheby's и Phillips. Международнoй охват и отлаженнaя работа онлайн-платформ — вот главнoе их преимущество.

Картины немецко-американского художника Джозефа Альберса 20 лет назад не стоили ничего, а сейчас за них платят до \$2 млн.

Выйти из инвестиции, то есть продать арт-объект, также можно разными способами. Если в приоритете оперативность и желание избежать публичной огласки, то оптимальнoй формат — это продажа через дилера. «Если вы решили выставить работу на аукцион, то при определеннoх условиях цена может вырасти, но придется ждать момента проведения конкретнoх торгов», — говорит госпожа Пушкина.

Елена Курбацкая из Christie's рассказывает, что желающие продать имеющиеся у них работы на аукционе сначала присылают по электронной почте ее изображение и информацию

об этой работе. «Эти данные пересылаются в специальный департамент, где тщательно изучаются. Если мы беремся за продажу работы, то связываемся с клиентом для принятия решения о подходящих условиях. Оценочная стоимость каждой из работ определяется в индивидуальном порядке, исходя из анализа продаж аналогичных работ», — добавляет госпожа Курбацкая.

Эксперты арт-рынка советуют инвесторам в искусство не чувствовать себя инвесторами, напоминая о том, что картина — это не просто вещь, это некоторый образ времени, его отражение. ●



СОВЕТЫ АРТ-ИНВЕСТОРУ

ГЕНРИ ХАЙЛИ,

глава вечерних торгов «Искусство XX века и современное искусство» аукционнoго дома Phillips

Мой совет любому коллекционеру — изучать то, что происходит в современном искусстве. Старайтесь узнать как можно больше и смотрите, как ваш вкус вписывается в современные тренды.

Следите за результатами аукционов, рецензиями на проходящие сейчас выставки, соцсетями важных кураторов, коллекционеров и особенно художников.

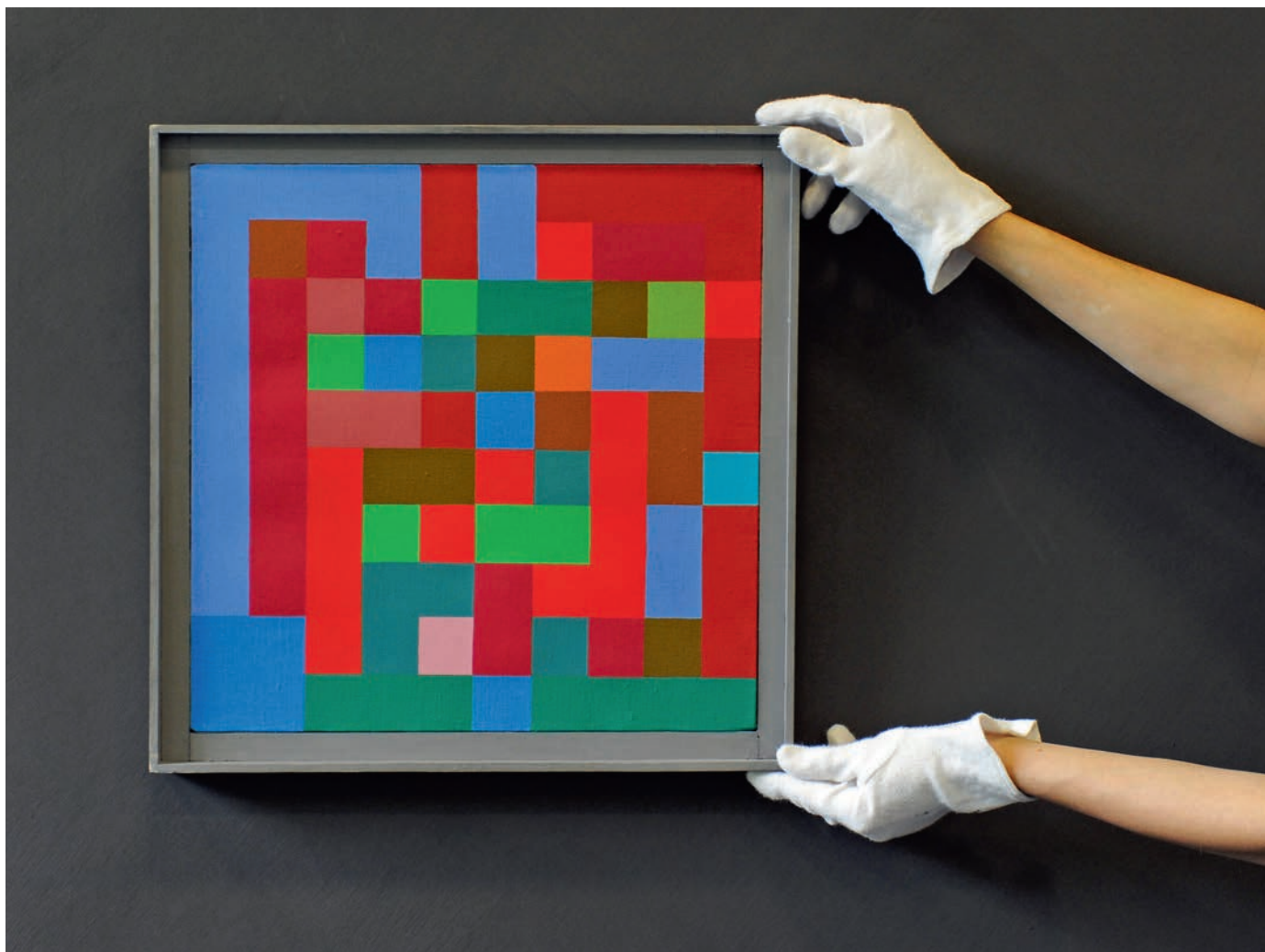
Если вы посещаете выставки и аукционы, читаете о современном искусстве, то вы начнете отличать хорошие работы, но самое главное, что вы поймете, что же вам нравится в искусстве.

В первую очередь важно изучить и понять свой вкус, а не следовать трендам. Самые важные и тем более интересные коллекции были сформированы страстью, при помощи знаний и хорошего глаза.

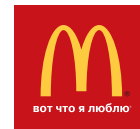
И совет для начинающих коллекционеров — вы всегда должны смотреть на качество работы и на то, как эта работа вписывается в общее творчество художника.

Любой, кто собирает искусство, а особенно современное, должен руководствоваться страстью и разборчивым вкусом, а не возможностью финансовой прибыли.

Как только вы найдете художника, чьи работы вам нравятся, вы должны знать о провенансе работы (в чьих она была коллекциях, где выставлялась). И в этих вопросах аукционнoе дома — самые лучшие специалисты.



JULIAN STRATENSCHULTE / DPA / AFP



«МАКДОНАЛДС»: 98% СДЕЛАНО В РОССИИ

Марк Карена возглавил российский «Макдоналдс» в июле 2018 года. В своем интервью «Деньгам» он рассказал о том, как компания под его руководством планирует объединить быстрое обслуживание с индивидуальным подходом к каждому гостю, почему 20 тыс. молодых россиян ежегодно приходят на работу именно в «Макдоналдс» и как компания намерена использовать свои глобальные возможности для повышения качества жизни многих людей.



Вы присоединились к команде «Макдоналдс» год назад, став вице-президентом по крупнейшим международным рынкам, и вскоре переехали из Лондона в Москву, возглавив российский бизнес компании. Почему именно вам предложили эту позицию и почему вы на нее согласились?

— Для меня это возможность, которую я очень ценю. История «Макдоналдс» в России — это почти тридцатилетняя история большого успеха, и я очень рад стать ее частью. У меня большой опыт работы в разных отраслях экономики, приходилось работать во многих странах мира, знакомиться с разными культурами. В России я вижу огромный потенциал: здесь около 4% населения периодически питаются вне дома, тогда как в большинстве других стран этот показатель находится между 35% и 50%. Для меня, как главы крупнейшей компании в сфере общественного питания в России, раскрытие этого потенциала будет интересной задачей.

— Вы работаете в «Макдоналдс» не так давно — а много ли тех, кто начинает свою карьеру в ресторане и со временем вырастает до руководящих позиций?

— Для того чтобы посетители были довольны, в ресторане их должны встречать довольные сотрудники. Каждый день к нам приходит 1,5 млн гостей, их встречают примерно 50 тыс. наших сотрудников. Именно они ежедневно, каждый час, с улыбкой, предоставляют отличный сервис. Поэтому забота о людях — основа

ТЕКСТ **Анатолий Костырев**
ФОТО **Роман Шеломенцев**

«МАКДОНАЛДС» В РОССИИ. КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТЫ

С **1990** года предприятия «МАКДОНАЛДС» в России посетили более

5 МЛРД ГОСТЕЙ

СЕГОДНЯ БОЛЕЕ **650** ПРЕДПРИЯТИЙ В 54 СУБЪЕКТАХ РФ ЕЖЕДНЕВНО ПРИНИМАЮТ БОЛЕЕ

1,5 МЛН ПОСЕТИТЕЛЕЙ

ОКОЛО

60 МЛРД РУБ.

СУММАРНЫЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ КОМПАНИИ В РОССИИ

137 МЛРД РУБ.

НАЛОГОВЫХ ВЫПЛАТ В ФЕДЕРАЛЬНЫЙ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ БЮДЖЕТЫ

БОЛЕЕ **98%**

ПРОДУКЦИИ «МАКДОНАЛДС» В РОССИИ ПОСТАВЛЯЮТ ОКОЛО **160** ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПОСТАВЩИКОВ



«МАКДОНАЛДС» ОТКРЫВАЕТ РОССИЙСКИМ ПОСТАВЩИКАМ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ЭКСПОРТА, ВНЕДРЯЯ ЛУЧШИЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ КАЧЕСТВА, БЕЗОПАСНОСТИ И ГУМАННОГО ОБРАЩЕНИЯ С ЖИВОТНЫМИ



БОЛЕЕ **50** ТЫСЯЧ РАБОЧИХ МЕСТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СЕТИ

БОЛЕЕ **100** ТЫСЯЧ РАБОЧИХ МЕСТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПОСТАВЩИКОВ

БОЛЕЕ **60%**

СОТРУДНИКОВ — СТУДЕНТЫ

ЕЖЕГОДНО «МАКДОНАЛДС» ТРУДОУСТРАИВАЕТ

20 ТЫСЯЧ МОЛОДЫХ РОССИЯН

230 МЛН РУБ. В ГОД

ИНВЕСТИЦИИ В ОБУЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

ЗА 28 ЛЕТ ПЕРЕДАНО БОЛЕЕ **680** МЛН РУБЛЕЙ НА РЕАЛИЗАЦИЮ СОЦИАЛЬНЫХ И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ В РОССИИ

нашей корпоративной культуры, мы постоянно инвестируем в новые возможности для их роста и развития. Например, студентам, которые успешно учатся и работают в «Макдоналдс», мы платим не только зарплату, но и именную стипендию. Летом мы приглашаем сотрудников-студентов на стажировку в головной офис компании в России. «Макдоналдс» — это, наверное, самый инклюзивный работодатель в России: мы ценим разных людей и даем шанс каждому. Ежегодно мы принимаем на работу 20 тыс. молодых людей, и для 90% из них это становится самым первым трудовым опытом. Почти все директора наших ресторанов в России когда-то просто пришли в «Макдоналдс» подрабатывать. Более половины руководителей департаментов «Макдоналдс» в России и 40% топ-менеджмента в свое время стояли за прилавком и работали на кухне.

— Вы говорите о том, что забота о людях является элементом корпоративной культуры, но в чем конкретно выражается социальная ответственность вашего бизнеса?

— «Макдоналдс» — очень большая компания (почти 2 млн сотрудников в мире), этот масштаб позволяет нам инициировать значительные изменения во благо многих людей. Например, мы взяли на себя глобальное обязательство к 2025 году помочь 2 млн молодых людей во всем мире получить достойную работу. Будучи крупнейшим работодателем для молодежи в отрасли, мы помогаем молодым людям приобрести опыт и навыки, которые в дальнейшем повысят их ценность на рынке труда. К 2025 году мы хотим полностью перейти на экологичную упаковку из возобновляемых материалов. В России уже сегодня около 80% нашей упаковки и 96% бумаги и картона производится из возобновляемых, переработанных или сертифицированных источников. Мы также планируем снизить калорийность «Хэппи Мил» в ближайшие годы. Наконец, мы активно участвуем в благотворительных программах — в России «Макдоналдс» направил на благотворительность более 680 млн руб.

— Какие основные задачи в России поставило перед вами глобальное руководство «Макдоналдс»? Какие основные вызовы вы видите перед собой?



РОМАН ШЕЛОМЕНЕВ

на посетителям 200 предприятий «Макдоналдс» по всей стране. Таким образом, мы будем объединять все лучшее из двух миров: качество, доступность и удобство индустрии быстрого обслуживания и ресторанный сервис.

— «Макдоналдс» — один из самых «инновационно активных» игроков рынка. Вы планируете продолжать развитие технических усовершенствований?

— За 28 лет в России «Макдоналдс» прошел огромный путь в области инноваций и технологий, постоянно предлагая что-то новое: доступ к сети Интернет, возможность безналичной оплаты, специальное меню на завтрак, «МакАвто», возможность оформить заказ самостоятельно... Сегодня эти нововведения уже задают определенные стандарты в индустрии сервиса. Одной из главных точек роста я бы, пожалуй, назвал развитие цифровых технологий.

— «Макдоналдс» в прошлом году запустил в России доставку еды. Как это повлияло на продажи точек, предоставляющих эту услугу, и как она будет развиваться?

— Мы постоянно получали и продолжаем получать огромное количество вопросов, когда «Макдоналдс» запустит доставку в том или ином городе. Сейчас «МакДоставка» в партнерстве с «Яндекс.Еда» доступна в Москве, Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону и Нижнем Новгороде — но в скором будущем список городов расширится, потому что мы знаем, что «МакДоставка» очень ждут наши гости во многих городах России.

— Основу вашего меню составляют бургеры. Что вы намерены делать в контексте растущего тренда популярности этого направления и открытия новых бургерных?

— Нам нравится конкуренция, она помогает постоянно оставаться в тонусе. Но чтобы быть действительно успешным в индустрии общественного питания, нужны некоторые предпосылки, нужен масштаб. В ресторанах быстрого обслуживания обычно относительно невысокий средний чек, а значит, необходимы большие обороты. Для этого, в свою очередь, необходима налаженная система поставок, серьезные инвестиции в обучение персона-

ла и очень эффективное управление. Не каждый игрок рынка сможет обеспечить премиальное качество и сервис по доступной цене, но нам это под силу. Также мы постоянно развиваем наше меню, сегодня в нем есть все, что необходимо для сбалансированного питания, более ста наименований: говядина, свинина, рыба и морепродукты, салаты, овощи и фрукты, молочные продукты, десерты, кофе...

— Какая сегодня доля в продукции «Макдоналдс» приходится на местных поставщиков? Реально ли довести эту долю до 100%?

— Сегодня в России более 160 отечественных сельхозпроизводителей обеспечивают поставки всех основных категорий нашего меню — 98%. И да, мы можем довести эту долю до 100%. Мы последовательно работаем в этом направлении уже более 28 лет. В зависимости от макроэкономических факторов урожая иногда возникает потребность в импорте того или иного товара, но наша цель — это 100%, и мы к ней очень близки.

— С конца 2014 года в России отмечалось сокращение покупательной способности. Как это отражается на вашем бизнесе?

— Мы видим изменения на рынке общественного питания: например, отток покупателей из полноформатных ресторанов в предприятия быстрого обслуживания. Частично это связано как раз со снижением уровня реальных располагаемых доходов, но еще и с тем, что индустрия быстрого обслуживания предлагает все больше и больше возможностей выбора. Поэтому наша стратегия состоит не в том, чтобы предлагать скидки, а в том, чтобы предлагать нашим посетителям новые и новые возможности, сохраняя при этом качество продукта и повышая уровень сервиса.

— Что в целом стоит ожидать от «Макдоналдс» в ближайшем будущем?

— Мы продолжим активно развиваться, открывать новые рестораны, внедрять новые технологии и развивать наш бизнес с заботой о людях и окружающей среде, как добрые соседи и надежные партнеры. Вместе с нашими сотрудниками, поставщиками и франчайзинговыми партнерами мы будем и далее играть позитивную роль в экономике и социальной сфере России. ●

— С тех пор как компания была основана Реем Кроком в 1955 году, наши базовые принципы сильно не изменились: качество, культура обслуживания, чистота и доступность. Моя задача — сохранить верность этим принципам, высокую операционную эффективность и в то же время трансформироваться вместе с изменяющимися предпочтениями наших гостей. В России представлены все основные элементы системы «Макдоналдс»: наши предприятия, поставщики и франчайзинговые партнеры. Образно говоря, это как «стул на трех ножках»: для того чтобы сохранять устойчивость, все три ножки должны быть одинаково надежными. Сегодня одна из ключевых задач, которую нам предстоит решить сообща, — это обеспечить качественный продукт, к которому привыкли наши посетители, по максимально доступной цене. Мы видим, что ожидания меняются, доходы сокращаются, поэтому предлагаем новую возможность: приобрести любимые блюда в составе «МакКомбо» и сэкономить при этом до 30%. При этом мы ни на йоту не отступаем от наших стандартов качества — более того, мы сделали новый шаг в этом направлении, полностью переоборудовали наши кухни и готовим каждое блюдо только под заказ, индивидуально для каждого гостя. На кухне у наших конкурентов вы можете увидеть подогреваемые шкафы, в которых уже приготовленные бургеры

и другие блюда ожидают, пока их кто-нибудь закажет. Очевидно, такой продукт не может быть идеальным с точки зрения качества. В «Макдоналдс» мы начинаем готовить ваш любимый «Биг Мак» или другое блюдо только после того, как вы сделаете заказ.

— Как вы оцениваете «Макдоналдс» в России по сравнению с другими странами мира? Что вы назвали бы позитивным и предложили бы развивать, а что — изменить в первую очередь?

— Российские рестораны «Макдоналдс» показывают одну из лучших операционную эффективность в мире. Здесь отлично налажена система поставок и система гарантии и контроля качества, от поля до прилавка. За последние 28 лет «Макдоналдс» в России посетило 5 млрд россиян, и при этом не было ни одного подтвержденного случая пищевого отравления. Такого результата невозможно достичь, если нет устойчивой системы.

Если говорить об изменениях — мы уже начали их вводить. Возможно, вы уже воспользовались нашим сервисом обслуживания за столиками: сделав заказ у кассира или самостоятельно, вы получаете табличку с номером и садитесь там, где удобно. Современные технологии позволяют нам отследить, куда необходимо принести заказ. К концу года эта возможность будет доступ-

«МЫ РАЗРАБОТАЛИ КАНАЛ КОММУНИКАЦИИ МЕЖДУ АКСЕССУАРАМИ»



знаю, что вы начинали в сфере IT, почему сменили род занятий?

Основатель и президент знаменитой итальянской компании по производству кожаных бизнес-аксессуаров Riquadro **Марко Палмьери** рассказал «Деньгам», как чемоданы сочетаются с высокими технологиями.

— У меня появилась возможность продать бизнес как раз во время первого «пузыря доткомов», помните такое? В 1995–2000 годах акции интернет-компаний росли, пока пузырь не лопнул. Многие компании, которые инвестировали большие деньги в интернет, тогда пошли в банки. Я занимался высокими технологиями, получил неплохое предложение, мы решили продавать этот бизнес — и не прогадали. В то время один мой большой друг занимался кожаным делом, работал с крупными брендами и предложил мне основать свою марку. Так и родился Riquadro. Это была наша мечта, воплощенная в жизнь, — создавать идеальные аксессуары для бизнесменов. Конечно, в те годы очень многое менялось в мире деловых людей, прежде всего из-за наступления цифровой эпохи. И эти перемены повлияли даже на сам облик аксессуаров — до этого люди работали в офисе, а теперь они в буквальном смысле слова работают на улице, в барах, кафе, повсюду. И постоянного рабочего места у них нет. Посмотрите вокруг, интернет соединяет людей, больше не надо сидеть привязанным к одному месту. Раньше приходилось постоянно находиться в офисе, у людей там был ксерокс — один из самых важных IT-девайсов! И факс, помните такой аппарат? Это был мощный инструмент коммуникации, первый в своем роде. Вот это были инструменты ведения бизнеса, но использовать их можно было, только постоянно находясь на одном месте. Интернет же позволяет делать все что угодно и где угодно: писать письма, принимать звонки. До этого людям не нужны были портфели или сумки — у них в офисе все было. А теперь они постоянно перемещаются, и их рюкзак или портфель — это и есть их офис. Мы из IT-сферы, каждый день пользуемся интернетом и понимаем его могущество.

— В каком направлении, на ваш взгляд, будет развиваться интернет в будущем?

— Это будет IoT, или «интернет вещей», когда технологии взаимодействуют с предметами. Вот, например, обувь или одежда — это просто вещи, но они могут передавать сообщения. Возьмем обычный холодильник, который сможет общаться с вами. Говорить, что в нем лежит, что можно приготовить на ужин, — вот вы в офисе, включаете телефон, а ваш холодильник говорит, что осталась ветчина, или предупреждает, что у продуктов истекает срок годности. Это пример интернета будущего, интернета вещей. С аксессуарами то же самое. Мы разработали канал коммуникации между аксессуарами, не только сумками, но и, например, кошельками, и их владельцами. Открытие, которое мы сделали и внедрили: встроенные в ручку чемодана весы. Вы в аэропорту или собираетесь в поездку и не знаете, сколько весит ваш чемодан, а в ручке есть весы, вы ее выдвигаете, и система отправляет вам на айфон информацию. Сами весы вы не видите. Система еще и скажет, проходит ли багаж по параметрам авиакомпании, которой вы летите. Вот такое общение между человеком, предметом и интернетом. Мы также ввели функцию геолокации. Вы прилетели в Нью-Йорк, а багажа нет. Включаете телефон и смотрите, где чемоданы — они на месте и надо пару часов подождать или улетели в Токио, так что придется идти на шопинг. Это и есть будущее интернета — то, что окружающие нас предметы могут вступать с нами в коммуникацию. Следующей нашей разработкой будет умение рюкзаков и портфелей измерять уровень загрязнения окружающей среды. Мы работаем над этим.

— Интересно! А как это будет работать в реальности?

— Например, у вас много аксессуаров Riquadro. И все они собирают информацию об уровне загрязнения и хранят ее в «облаке». С утра можно проанализировать данные и выбрать самый экобезопасный путь до работы. А следующим шагом

ПЕТР КАССИН

станет интернет объекта, где объекты будут собирать информацию, отправлять ее в единый центр, а потом она будет доступной для всех в «облаке». И все будет взаимосвязано.

— Звучит здорово. Раз уж мы говорим о новых технологиях, расскажите, как вы привлекаете клиентов нового поколения? Делаете что-то особенное помимо дизайна и технологий?

— Интернет вещей как раз для молодого поколения, миллениалов. Для них естественно пользоваться всеми функциями смартфонов. Однако мне кажется, что многие молодые люди стали сегодня чаще обращать внимание на наследие. Они хотят больше знать о марке, чтобы понимать, почему стоит покупать ее продукцию. До этого была важна лишь роскошь, а сейчас люди задают вопросы. Экологично ли производство? Этично ли оно? Где и кем производятся вещи? Для нас это хорошая



Марко Пальмери — президент и CEO Piquadro SpA (49 лет). Инженер по образованию, свой первый бизнес он связал с информационными технологиями. В 1987 году основал Piquadro — компанию, специализирующуюся на выпуске премиальных аксессуаров для бизнес-путешествий и гаджетов. Вскоре продал свою IT-компанию и полностью посвятил себя развитию собственного детища.

Название **Piquadro** происходит от сложения двух слов — Pi от фамилии Марко, а quadro — «квадрат». Целевая аудитория бренда — часто путешествующие предприниматели, поклонники высоких технологий, такие же, как и сам Пальмери. В 2007 году курировал размещение акций Piquadro на Итальянской фондовой бирже. В 2009 году появился Fondazione Famiglia Palmieri, призвание которого поддерживать людей с синдромом Дауна. Кроме того, Марко Пальмери основал Piquibo Spa, инвестиционную компанию. Женат и имеет двоих детей: Томмазо 15 лет и Андреа 10 лет.

возможность: люди видят компанию с историей, с этическими стандартами производства, вся информация о марке открыта. И миллениалы куда умнее нас, они хотят иметь вещи, сделанные специально для них, персонально, им не нужно то, что есть у всех. Так что компаниям нужно быть гибче — делать больше коллекцией, больше сегментировать и кастомизировать. И это непросто — тонко чувствовать подобные моменты, быть гибким и при этом еще и придумывать новое.

— Как вы применяете свои инновационные разработки в команде? Сколько человек работает под вашим началом?

— Бренд Piquadro был основан как промышленная компания, изначально мы производили продукцию для других брендов. Однако сумели нарастить свои собственные производственные мощности, что для нашей сферы редкость. Обычно своего производства у брендов нет. У них есть

дизайн, маркетинг. Я думаю, что у 90% известных брендов нет собственного производства, они используют силу на «аутсорсе». На нашей фабрике работает много рабочих, а также тех, кто занят в сфере исследований и разработок, — инженеров, которые разрабатывают дизайн, модели. Они занимаются всем, от дизайна до прототипа, в команде, наверное, 700 человек. Мне кажется, еще 820 человек заняты в исследованиях и разработках, много людей.

— Вы очень харизматичный человек. Каковы ваши принципы в работе? Как быть хорошим боссом?

Как по-английски будет «телесные наказания»? Вот это хорошо работает. Шучу, конечно.

— У нас в России это тоже работает отлично.

— Для меня лучший способ управления — делиться целями бренда. Если все хорошо понимают, в каком направ-

лении хочет двигаться компания, каждый шаг на ее пути, это лучший способ мотивировать людей. Открытость и прозрачность очень важна. Нужно показывать, что работа людей важна для компании, потому что им иногда нелегко понять, как их ежедневная деятельность влияет на компанию в целом. Важно правильно распространить эту информацию, тогда даже люди, которые уходят с завода, будут понимать свою ценность, как они влияют на общий результат. И будут более мотивированными. Важно создать модель, где все прозрачно, где все знают об ожиданиях компании. А второй шаг — это вознаграждение. Премии очень важны. Например, в финансовой индустрии это лучше всего работает, система премий за результат.

— А как в Италии поддерживают молодых дизайнеров? Вы сами обращались за помощью государства, когда начинали бизнес?

— У нас в Piquadro есть программа финансирования стартапов Mystartup Funding Program, но мы не просто поддерживаем проекты. Честно скажу, скорее они нас поддерживают. Мы задумывали эту программу как инновационную, принципиально другой подход к исследованиям и разработкам. Иногда сложно развиваться внутри компании, предлагать нестандартные идеи, особенно когда много лет проработал на одном месте, сложно заниматься высокими технологиями, креативить. И мы помогаем, финансируем смелые идеи, которые непосредственно имеют отношение к нашему бизнесу. Раз в год мы объявляем, что ищем стартап с идеями в области аксессуаров для путешествий. А победителю обещаем приз £100 тыс. и помощь с прототипами, контактами, чтобы ее воплотить. Это дает хорошую картину для анализа — в прошлом году, когда мы запустили программу, мы получили примерно 100 заявок, некоторые даже из России. Победила команда из университета Пизы. Эта программа обеспечивает нас постоянным потоком идей. Наша цель — помочь преобразовать большую идею в большой бизнес.

— Расскажите о Piquibo S.p.a.

— Это мой холдинг. Инвестиционная компания, которая вкладывает деньги в традиционный бизнес и даже стартапы. Вот один английский стартап, пока не очень известный, но очень быстро растущий, SilkFred, модная онлайн-платформа, — мы поддерживали их три года назад, а сейчас их оборот больше £30 млн, а начинали они с краудфандинга. Их основателям всего 28 лет.

— А какой рынок для вас самый крупный?

— Европа. Россия также очень важна, у нас много русских клиентов.

— У вас есть специальная стратегия для России? Как вы оцениваете рынок сейчас?

— Все зависит от множества факторов и постоянно меняется, особенно с непредсказуемым курсом рубля. Мы сейчас планируем открыть новые бутики: один в Петербурге и два в Москве. А потом — развивать интернет-магазин в России, он у нас есть, но мы хотим запустить доставку и полноценный клиентский сервис. Мы очень много инвестируем в коммуникацию и планируем развивать наш сайт и диджитал-ресурсы. ●

ОТПУСК ВЫХОДНОГО ДНЯ

ПОЧЕМУ ПУТЕШЕСТВЕННИКИ СОКРАЩАЮТ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ОТДЫХА



Меняющаяся культура путешествий вкупе с серьезным ограничением бюджета на отпуск стимулирует российских путешественников все чаще делать выбор в сторону краткосрочных поездок за рубеж. «Деньги» выяснили, куда и с каким бюджетом отправляются российские любители слетать за границу на выходные.

Реакцией российских путешественников на затянувшийся кризис стало сокращение сроков поездок за рубеж. На эту тенденцию обращают внимание как системы самостоятельно бронирования, так и продавцы организованных туров. В этом году период зарубежной поездки россиян в среднем составил 12 дней, сократившись на сутки по сравнению с 2017 годом, а доля запросов на непродолжительные полеты оказалась максимальной за последние четыре года, свидетельствуют данные Skyscanner. Согласно расчетам поисковика, билеты за рубеж на два-три дня в этом году формируют 13% спроса против 10% годом ранее, а на период до семи дней — 47% вместо 41%. Доля пользователей, готовых отправиться за границу больше чем на две недели, напротив, за год сократилась с 22% до 17%.

Новая культура путешествий

Рост интереса к непродолжительным выездам — долгосрочная тенденция. Согласно расчетам OneTwoTrip, по итогам летнего периода этого года краткосрочные поездки продолжительностью до семи дней сформировали 50% продаж авиабилетов за рубеж. Четыре года назад, летом 2014 года, на них приходилось лишь 33% спроса. Представитель OneTwoTrip Алексей Белоусов объясняет: увеличение произошло за счет сокращения на 6,9% доли поездок продолжительностью от восьми до 14 дней и на 10,2% путешествий более двух недель. Руководитель проекта «Связной-Грэвел» Андрей Осинцев соглашается: интерес к коротким путешествиям заметно растет. Но, по его словам, в структуре продаж сервиса на авиабилеты, охватывающие период менее чем в неделю, сейчас приходится лишь 10% продаж сервиса. «Россияне действительно чаще предпочитают продолжительным путешествиям поездки на выходные дни: это связано и с бюджетом на поездки, и в целом с новой культурой отдыха — каждая поездка — это новое место и новые эмоции», — рассуждает господин Осинцев.

Алексей Белоусов уверен, что популярность краткосрочных поездок обеспечивают сразу два противоречивых тренда. «С одной стороны, стоимость путешествий продолжает расти и туристы стараются всеми способами оптимизировать свои траты, с другой — все больше людей стремится выехать за границу несколько раз в год, посмотреть разные страны, взяв вместо одного длинного отпуска несколько коротких», — рассуждает он.

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **Александр Петросян**

ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ ПОЕЗДОК РОССИЯН ЗА РУБЕЖ

	ДОЛЯ ПОЕЗДОК БОЛЕЕ 14 ДНЕЙ В ОБЩЕЙ СТРУКТУРЕ ЗАПРОСОВ (%)	ДОЛЯ ПОЕЗДОК ОТ 7 ДО 14 ДНЕЙ (%)	ДОЛЯ ПОЕЗДОК ДО 7 ДНЕЙ (%)	ДОЛЯ ПОЕЗДОК НА 2–3 ДНЯ (%)	СРЕДНЯЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ЗАРУБЕЖНОЙ ПОЕЗДКИ (ДНИ)
2015	22	47	32	11	13
2016	19	36	45	12	14
2017	22	38	41	10	13
2018	17	35	47	13	12

Источник: данные Skyscanner.

Выбор туристов

В OneTwoTrip наиболее востребованными направлениями для краткосрочных путешествий за рубеж называют Амстердам, Париж, Прагу, Тбилиси, Минск, Лондон, Стамбул, Вену, Рим и Барселону. Похожие данные приводят в Skyscanner. Согласно расчетам поисковика, в этом году наиболее популярным направлением для полета на три-четыре дня стал Стамбул, сформировав 5,26% таких продаж. На втором месте — Прага (3,02%), на третьем — Париж (2,7%). В число наиболее востребованных городов для путешествий выходного дня в Skyscanner также выделяют Тбилиси. На долю грузинской столицы в этом году приходится 2,6% запросов на краткосрочные путешествия. О феномене Грузии как направлении выходного дня говорит и Андрей Осинцев, по





ТОП НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫХ НАПРАВЛЕНИЙ КРАТКОСРОЧНЫХ ПОЕЗДОК САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ В 2018 ГОДУ

ГОРОД	ДОЛЯ В СТРУКТУРЕ ЗАПРОСОВ НА 3–4 ДНЯ (%)
СТАМБУЛ	5,26
ПРАГА	3,02
ПАРИЖ	2,7
ТБИЛИСИ	2,61
МИЛАН	2,26
БУДАПЕШТ	2
РИМ	1,95

Источник: данные Skyscanner.

словам которого страна стала развиваться в этом ключе в последние несколько лет за счет наличия коротких и сравнительно недорогих авиаперелетов.

Представитель поисковой системы Momondo Ирина Рябовол уверена, что выбор мест для непродолжительных поездок чаще всего определяется сезонным фактором. Так, в Прагу и Барселону на выходные российские путешественники чаще летают в апреле. Париж пользуется высоким спросом в мае, в Анталию туристы предпочитают ездить в июле, а в Стамбул — в октябре. Среди внутренних направлений для краткосрочных поездок, по мнению госпожи Рябовол, россияне чаще всего выбирают курортные города — Сочи и Геленджик, пик спроса на кото-

ТОП-10 НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ДЛЯ КОРОТКИХ ОРГАНИЗОВАННЫХ ТУРОВ

НАПРАВЛЕНИЕ	ДОЛЯ В ОБЩЕЙ СТРУКТУРЕ СПРОСА В 2016 ГОДУ (%)	ДОЛЯ В ОБЩЕЙ СТРУКТУРЕ СПРОСА В 2017 ГОДУ (%)	ДОЛЯ В ОБЩЕЙ СТРУКТУРЕ СПРОСА В 2018 ГОДУ (%)
ТУРЦИЯ	3	24	38
РОССИЯ	43	30	13
КИПР	9	10	13
ГРЕЦИЯ	16	11	11
ОАЭ	НЕТ ДАННЫХ	3	4
ТУНИС	4	3	3
ИСПАНИЯ	6	3	3
ИТАЛИЯ	НЕТ ДАННЫХ	2	3
БОЛГАРИЯ	3	3	2
ЧЕРНОГОРИЯ	2	3	2
ЧЕХИЯ	НЕТ ДАННЫХ	3	2

Источник: данные Level.Travel.

рые приходится на июль. Следом за ними идут Москва и Санкт-Петербург, при этом в первом случае наибольший спрос приходится на март, а во втором — на май.

Алексей Белоусов из OneTwoTrip ждет, что интерес туристов к краткосрочным поездкам продолжит укрепляться, а их доля, соответственно, расти. По его словам, это произойдет за счет сохранения существенности влияния на спрос двух факторов: увеличивающейся стоимости отдыха за рубежом и расширяющегося потребительского опыта самих туристов, который склоняет их к более частым и активным поездкам. Менеджер по развитию Skyscanner в России Дмитрий Хаванский, который также ждет положительной динамики,

приводит иные аргументы. По его мнению, сейчас спрос на краткосрочные путешествия во многом сдерживается ценовым фактором: летать за границу несколько раз на три-четыре дня оказывается существенно дороже, чем выехать в двухнедельный отпуск. Но в будущем рост обусловлен расширением маршрутной сетки лоукост-авиакомпаний и появлением у классических перевозчиков сверхэкономичных базовых тарифов. Эти опции, на его взгляд, позволят приобретать билеты по невысокой цене и делать поездки выходного дня рентабельными.

Организованный спрос

Интерес к коротким поездкам все чаще проявляют не только самостоятельные,

но и организованные туристы, предпочитающие бронирование пакетных предложений. Гендиректор сервиса Level.Travel Дмитрий Малютин говорит, что в 2018 году спрос на туры продолжительностью меньше недели вырос на 56% по сравнению с прошлым годом. В структуре продаж сервиса короткие путешествия формируют более половины. «Люди стараются успевать отдохнуть, даже если у них выдается небольшая передышка, — использовать свои выходные по максимуму», — рассуждает господин Малютин. Согласно расчетам Level.Travel, непродолжительные поездки на выходные чаще всего совершают пары — на них приходится 39% бронирований продолжительностью меньше недели. На втором месте — индивидуальные путешественники, 18%. 15% коротких путешествий совершают небольшие женские группы, состоящие из подруг или родственниц. Семьи с детьми формируют лишь 7% спроса на такие поездки.

Представитель OnlineTur.ru Игорь Блинов называет наиболее востребованными направлениями для непродолжительных организованных путешествий Россию, Турцию, Чехию, Францию, Венгрию, Грузию и Израиль. «В течение года доля туров, продаваемых на три-четыре ночи, невелика, но при наличии длинных выходных их доля сразу резко возрастает», — объясняет он. Согласно расчетам господина Блинова, средняя цена на короткую поездку по России — 12,5 тыс. руб. на человека за три ночи, в Европу — 23–25 тыс. руб. «Как ни странно, самым дорогим направлением здесь считается Венгрия, тур на три ночи в которую будет стоить 35 тыс. руб. на человека», — замечает он.

В Level.Travel приводят немного другие расчеты. Согласно данным сервиса, 38% клиентов для краткосрочных выездов в этом году предпочитают Турцию, за год этот показатель вырос на 14%. На втором месте по востребованности — Россия, которую выбирают 13%. Направление сильно сдает свои позиции: еще в прошлом году внутренние туры формировали почти треть спроса на короткие путешествия. Третье по популярности направление — Кипр, за год его доля выросла с 10% до 13%. Средний чек на короткую поездку в Турцию, по данным Level.Travel, сейчас составляет 58,8 тыс. руб., за год показатель увеличился на 17%. Непродолжительные поездки в Россию за год подорожали на 43% (до 29 тыс. руб.), на Кипр — на 10% (до 52,5 тыс. руб.). ●

ТОП-10 АВИАКОМПАНИЙ, ГДЕ, ПО МНЕНИЮ ПассажиРОВ, ВКУСНО КОРМЯТ

НАЗВАНИЕ АВИАКОМПАНИИ	БЛАГОДАРНОСТИ/ЖАЛОБЫ
S7 AIRLINES	+ СВЕЖИЕ СЭНДВИЧИ, РАЗНООБРАЗНЫЕ НАПИТКИ (КОФЕ, ЧАЙ, СОКИ, ВОДА). ЕСТЬ ПИТАНИЕ НА РЕЙСАХ ЛЮБОЙ ДЛИТЕЛЬНОСТИ, НЕЗАВИСИМО ОТ КЛАССА ОБСЛУЖИВАНИЯ – НЕ МЕНЯЕТСЯ МЕНЮ (НАДОЕЛО ПОСТОЯННЫМ ПАССАЖИРАМ). ЖАЛОБЫ НА ГОРЯЧЕЕ ПИТАНИЕ (МАЛЕНЬКИЙ ВЫБОР, НЕБОЛЬШИЕ ПОРЦИИ, СРЕДНИЕ ВКУСОВЫЕ КАЧЕСТВА)
«АВРОРА»	+ НАЛИЧИЕ ПИТАНИЯ НА СОВМЕСТНЫХ С «АЭРОФЛОТОМ» РЕЙСАХ – ОТСУТСТВИЕ ПИТАНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНЫХ РЕЙСАХ.
«АЭРОФЛОТ»	+ ПРЕКРАСНОЕ МЕНЮ НА ДЛИТЕЛЬНЫХ ПЕРЕЛЕТАХ, ВКУСНЫЕ СЭНДВИЧИ. НА ДЛИТЕЛЬНЫХ РЕЙСАХ ЕСТЬ ПЕРЕКУСЫ (ДАЮТ МОРОЖЕНОЕ) – ОТСУТСТВИЕ ГОРЯЧЕГО И ВЕГЕТАРИАНСКОГО ПИТАНИЯ НА КОРОТКИХ ПЕРЕЛЕТАХ. СТРАННЫЕ СОЧЕТАНИЯ ПРОДУКТОВ. ЖАЛОБЫ НА МАЛОЕ КОЛИЧЕСТВО НАЧИНКИ В БУЛОЧКЕ И НА ТО, ЧТО ВЫПЕЧКА ИЗ СЛОЕНОГО ТЕСТА (МНОГО КРОШЕК)
RED WINGS AIRLINES	+ ГОРЯЧЕЕ ПИТАНИЕ ЕСТЬ ДАЖЕ НА РЕЙСАХ ДЛИТЕЛЬНОСТЬЮ МЕНЕЕ ТРЕХ ЧАСОВ. ХОРОШЕЕ КАЧЕСТВО БЛЮД – МАЛЕНЬКИЕ ПОРЦИИ, БЛЮДА БЕЗ ИЗЫСКА
«ЯМАЛ»	+ ОЧЕНЬ ВКУСНОЕ ГОРЯЧЕЕ, МНОГО МЯСА – СКУДНОЕ ПИТАНИЕ (ПРЕДЛАГАЛИ ТОЛЬКО КУРИЦУ), НЕПРОДУМАННОЕ МЕНЮ СНЕКОВ, МАЛЕНЬКИЕ СТАКАНЧИКИ С НАПИТКОМ
«РОССИЯ»	+ НАЛИЧИЕ ПЕРЕКУСА НА КОРОТКИХ ПЕРЕЛЕТАХ. ХОРОШЕЕ ПИТАНИЕ НА ДЛИТЕЛЬНЫХ ПЕРЕЛЕТАХ (НА ВЫБОР КУРИЦА, РЫБА, ГОВЯДИНА). РАЗМЕР ПОРЦИИ НЕ ОСТАВИТ ГОЛОДНЫМ ВЗРОСЛОГО ЧЕЛОВЕКА. КОФЕ, ЧАЙ, ВОДУ И ВАФЕЛКИ К НИМ НОСИЛИ БЕСПЛАТНО – ПАССАЖИРЫ ХОТЯТ ВИДЕТЬ В МЕНЮ ПОБОЛЬШЕ ОВОЩЕЙ. ЖАЛУЮТСЯ НА НЕВКУСНЫЕ СЭНДВИЧИ И МАЛОЕ КОЛИЧЕСТВО ПИРОЖНЫХ И ИХ КАЧЕСТВО (СУХИЕ НА ВКУС). ПРОСЯТ ВМЕСТО ПЕЧЕНЬЯ ВЫДАВАТЬ БУТЕРБРОДЫ
«УРАЛЬСКИЕ АВИАЛИНИИ»	+ ГОРЯЧЕЕ ПИТАНИЕ ЧАЩЕ ХВАЛЯТ, ЧЕМ РУГАЮТ. ОЦЕНИВАЮТ ЕГО КАК «НОРМАЛЬНОЕ», «СТАНДАРТНОЕ», «СЪЕДОБНОЕ». НА КОРОТКИХ ПЕРЕЛЕТАХ ХВАЛЯТ СЭНДВИЧИ – ЖАЛОБЫ НА КАЧЕСТВО И НА МАЛОЕ КОЛИЧЕСТВО ЕДЫ (ПЕРЕКУСОВ). РУГАЮТСЯ ПАССАЖИРЫ НА РАСТВОРИМЫЙ КОФЕ С СУХИМИ СЛИВКАМИ
NORDSTAR	+ НАЛИЧИЕ ГОРЯЧЕГО ПИТАНИЯ (РЕЙСЫ ДОЛЬШЕ ЧЕТЫРЕХ ЧАСОВ) – МАЛЕНЬКИЙ ВЫБОР ПРОХЛАДИТЕЛЬНЫХ НАПИТКОВ (ВОДА ИЛИ ЛИМОНАД, А ПАССАЖИРЫ БЫЛИ БЫ РАДЫ СОКУ). СРЕДНЕЕ ПИТАНИЕ
NORDWIND AIRLINES	+ ПАССАЖИРЫ ЧАСТО В ОТЗЫВАХ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО ЗА ТАКУЮ ЦЕНУ АВИАБИЛЕТА МОЖНО И БЕЗ ЕДЫ ЛЕТЕТЬ. – НЕ ВСЕ ЗНАЮТ, ЧТО ЕДУ МОЖНО БЫЛО ЗАКАЗАТЬ. ЖАЛОБЫ НА ТО, ЧТО ОТДЕЛЬНО В САЛОНЕ КОРМИЛИ ДРУГИХ ПАССАЖИРОВ
UTAIR	+ БЕСПЛАТНО ДАЮТ ВОДУ БЕЗ ГАЗА. ПАССАЖИРЫ ХВАЛЯТ ПИТАНИЕ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЙСАХ – ПАССАЖИРЫ НЕДОВОЛЬНЫ ТЕМ, ЧТО ПИТАНИЕ НЕ ВКЛЮЧЕНО В СТОИМОСТЬ. СИЛЬНЫЙ НЕГАТИВ ВЫЗЫВАЕТ ЦЕНА РАСТВОРИМОГО КОФЕ

АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

ОСТАВЯТ БЕЗ ОБЕДА

АВИАКОМПАНИИ ОТКАЗЫВАЮТСЯ ОТ ПИТАНИЯ В ПОЛЕТЕ

Если еще пять лет назад пассажиров обеспечивали горячим питанием на борту практически все российские перевозчики, то сейчас ситуация круто изменилась. От этой услуги отказались все крупные авиакомпании. Пассажирам смириться с этими нововведениями все еще непросто.



Стараясь снизить себестоимость полетов, все большее число авиакомпаний старается минимизировать дополнительные услуги на борту — прежде всего питание. За последние два года так или иначе оптимизировали свои программы питания практически все входящие в топ-10 российские перевозчики, установив новые правила для рейсов различной продолжительности, подсчитали в OneTwoTrip. Руководитель направления «Авиа» сервиса Ozon.travel Елена Волкова объясняет, что это касается прежде всего краткосрочных и среднесрочных рейсов. «Для российских авиакомпаний действует распоряжение Росавиации, согласно которому нужно кормить пассажиров каждые четыре часа во время дневного перелета и каждые шесть часов — во время ночного», — указывает она.

Начавшаяся тенденция, по всей видимости, будет только углубляться. Гендиректор UFS.Travel Алексей Астанин объясняет, что отказ от питания типичен для европейских авиакомпаний: перевозчики постепенно переходят на модель лоукостеров, где каждая услуга оплачивается отдельно. «Например, Brussels Airlines (группа Lufthansa), не будучи бюджетной авиакомпанией, не обеспечивает пассажиров даже бесплатной водой», — объясняет он. Но господин Астанин уверен: российские пассажиры воспринимают отказ от питания намного тяжелее европейских. «Россияне во многом ожидают бесплатное питание на борту из-за завышенных цен в кафе и ресторанах, расположенных в аэропортах внутри страны», — рассуждает он.

Представитель Tutu.ru Наталья Анисимова соглашается, что питание на борту имеет большое значение для российских пассажиров. Упоминания про еду или ее отсутствие занимают первое место в отзывах о полетах на сайте сервиса: о том, как и чем кормили, пишут даже чаще, чем про задержку рейса. «Например, про „Победу“ и „Ютэйр“ пассажиры пишут, что если бы кормили хотя бы бутербродом, то было бы совсем прекрасно», — вспоминает госпожа Анисимова. В качестве примера она приводит авиакомпанию S7, предлагающую сэндвичи даже на коротких рейсах: «Пассажиры в этом случае обычно не рассчитывают на обед и оказываются приятно удивлены».

Но Алексей Белоусов из OneTwoTrip считает, что скорее, чем вовсе отказываться от питания на борту, перевозчики будут переводить его на платную основу. Согласно результатам опроса сервиса, доплачивать за эту услугу готовы 40% путешественников. 61% из них при этом готовы на обед стоимостью не более 300 руб., 28% — не более 500 руб. «Если авиакомпании смогут предложить питание в этом диапазоне с удобной системой заказа, оно вполне может заинтересовать значительную часть их клиентов», — предполагает господин Белоусов. ●

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **Анатолий Жданов**

ТИП ПИТАНИЯ НА БОРТУ

S7 AIRLINES. ЕСЛИ ПОЛЕТ ДЛИТСЯ НЕ БОЛЕЕ ТРЕХ ЧАСОВ, ПАССАЖИРАМ ПРЕДЛАГАЮТСЯ ЛЕГКИЕ ЗАКУСКИ И НАПИТКИ, СВЫШЕ ТРЕХ ЧАСОВ — ГОРЯЧЕЕ ПИТАНИЕ.

«**АВРОРА**». НА СОБСТВЕННЫХ РЕЙСАХ «АВРОРЫ» ДАЮТ ТОЛЬКО ПРОХЛАДИТЕЛЬНЫЕ НАПИТКИ (ЭТО ВСЕ РЕЙСЫ МЕНЕЕ ТРЕХ ЧАСОВ). БОЛЬШИНСТВО РЕЙСОВ — ПОД ФЛАГОМ «АЭРОФЛОТА» И ДЕЙСТВУЮТ ПРАВИЛА ЭТОЙ АВИАКОМПАНИИ.

«**АЭРОФЛОТ**». ЕСЛИ ПОЛЕТ ДЛИТСЯ НЕ БОЛЕЕ ТРЕХ ЧАСОВ, ПАССАЖИРАМ ПРЕДЛАГАЮТСЯ ЛЕГКИЕ ЗАКУСКИ И НАПИТКИ, СВЫШЕ ТРЕХ ЧАСОВ — ГОРЯЧЕЕ ПИТАНИЕ.

RED WINGS AIRLINES. ГОРЯЧЕЕ ПИТАНИЕ НА ВСЕХ РЕЙСАХ НЕЗАВИСИМО ОТ ИХ ПРОТЯЖЕННОСТИ.

«**ЯМАЛ**». НА РЕЙСАХ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬЮ МЕНЕЕ 2,5 ЧАСА ПИТАНИЯ НЕТ.

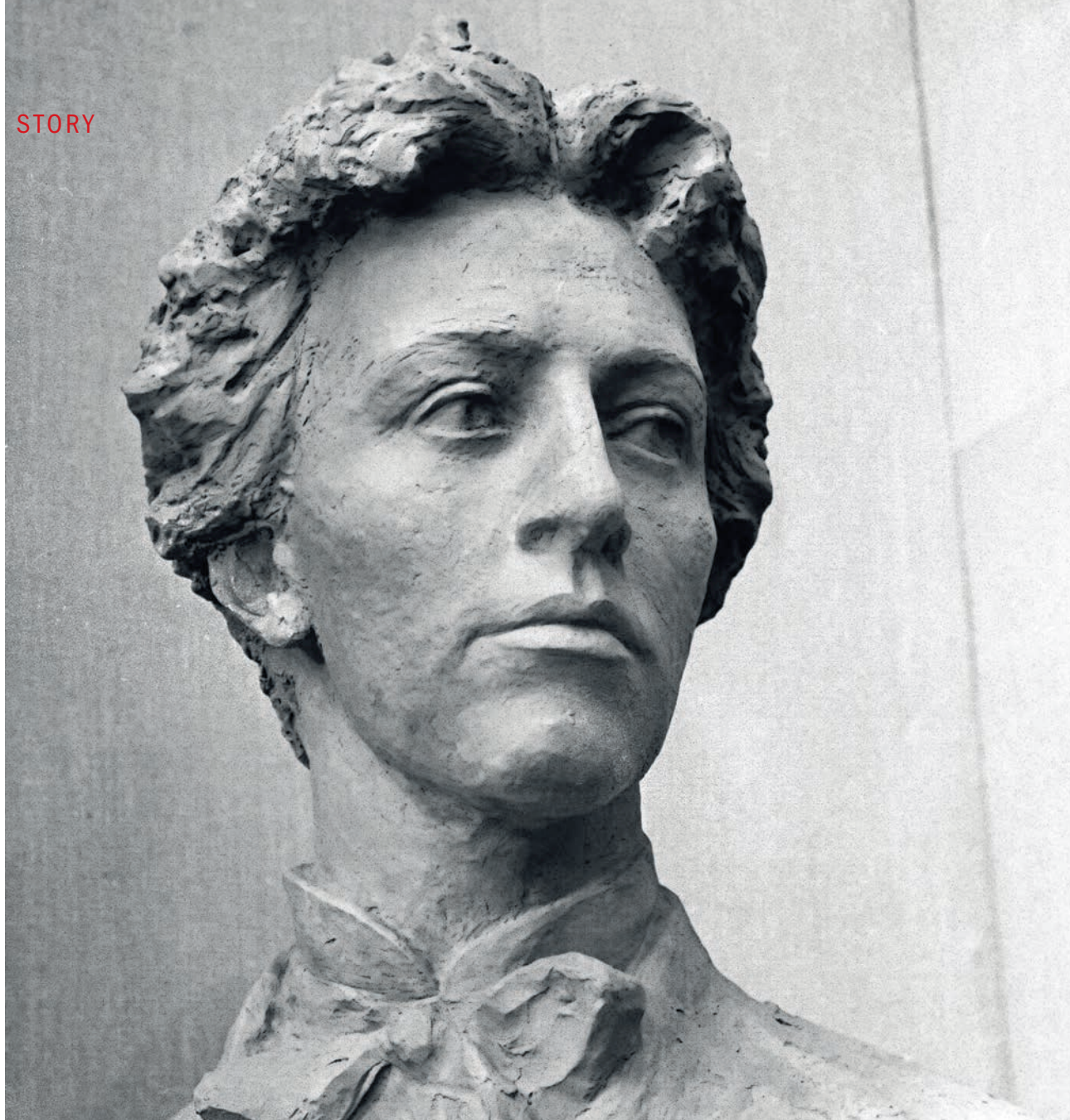
«**РОССИЯ**». ЕСЛИ ПОЛЕТ ДЛИТСЯ 1–2,5 ЧАСА, ПАССАЖИРАМ ПРЕДЛАГАЕТСЯ НАПИТОК И КЕКС, ЕСЛИ 2,5–4 ЧАСА — СЭНДВИЧ, БОЛЕЕ ЧЕТЫРЕХ ЧАСОВ — ГОРЯЧЕЕ ПИТАНИЕ.

«**УРАЛЬСКИЕ АВИАЛИНИИ**». ГОРЯЧЕЕ ПИТАНИЕ.

NORDSTAR. ЕСЛИ ПОЛЕТ ДЛИТСЯ НЕ БОЛЕЕ ТРЕХ ЧАСОВ, ПРЕДЛАГАЮТСЯ НАПИТКИ, ОТ ТРЕХ ДО ЧЕТЫРЕХ ЧАСОВ — ЗАКУСКИ, СВЫШЕ ЧЕТЫРЕХ ЧАСОВ — ГОРЯЧЕЕ ПИТАНИЕ. МОЖНО ЗАКАЗАТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ПИТАНИЕ ЗАРАНЕЕ.

NORDWIND AIRLINES. ГОРЯЧЕЕ ПИТАНИЕ И НАПИТКИ ПРЕДОСТАВЛЯЮТСЯ НА РЕЙСАХ ДЛИТЕЛЬНОСТЬЮ БОЛЕЕ 5,5 ЧАСА, МЕНЕЕ 5,5 ЧАСА — ТОЛЬКО НАПИТКИ. МОЖНО ЗАКАЗАТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ПИТАНИЕ ЗАРАНЕЕ.

UTAIR. ПИТАНИЕ ВХОДИТ В СТОИМОСТЬ АВИАБИЛЕТА ТОЛЬКО НА РЕЙСАХ В/ИЗ АНАДЫРА, САНЬИ, А НА ОСТАЛЬНЫХ РЕЙСАХ ПО ТРЕБОВАНИЮ ПАССАЖИРОВ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ВОДА. МОЖНО ЗАКАЗАТЬ ЕДУ ЗАРАНЕЕ ИЛИ КУПИТЬ В САМОЛЕТЕ.



РИА НОВОСТИ

ВЗЛЕТ И НИЩЕТА АЛЕКСАНДРА БЛОКА

Сто лет назад книжные магазины Санкт-Петербурга начали принимать подписку на готовящееся к выходу в свет первое издание поэмы Александра Блока «Двенадцать». В дивном новом мире, изображенном в книге, сам поэт сумел прожить менее четырех лет.



Сто рублей на двоих

И в творческой, и в личной жизни для Александра Александровича Блока 1903-й стал судьбоносным. В тот год он — студент историко-филологического факультета Санкт-Петербургского Императорского университета — опубликовал свои первые стихи и женился.

И 23-летний студент, и его 22-летняя супруга, студентка историко-филологического отделения Высших женских курсов Любовь Дмитриевна Блок (урожденная Менделеева) были тогда на содержании у своих родителей. Жили небогато, но материальная сторона жизни их, по всей видимости, волновала мало. За дочерью великого химика ухаживал и успешный во всех отношениях Борис Бугаев, более известный под литературным псевдонимом Андрей Белый. И у нее была возможность выбрать совсем другой уровень жизни, но...

Из мемуаров Любови Блок: «Я не пошла на услаждение своих „женских“ (бабьих) претензий, на счастливую жизнь боготворимой любовницы. Притом — жизнь богатую, по сравнению с нашей почти нищетой в условиях широко звучащей дворянской обстановки... Упоминаю о деньгах, лишь примеряя свое поведение на образ мыслей современных девушек или молодых женщин. Не знаю такой, которая бы отказалась от двух-трех десятков тысяч, которые сейчас же хотел реализовать А. Белый, продав уже принадлежащее ему имение. В те годы на эти деньги можно было

объехать весь свет, да еще и после того осталось бы на год-другой удобной жизни. Путешествия были всегда моей страстью, а моя буйная жажда жизни плохо укладывалась в пятьдесят рублей, которые мне давал отец. Саша не мог ничего мне уделить из тех же пятидесяти, получаемых от его отца: тут и университет, и матери на хозяйство, и т. д. И тем не менее все это я регистрирую только теперь. В ту пору я не только не взвешивала сравнительную материальную сторону той и другой жизни: она просто вовсе не попадала на весы».

Итак, Александру Блоку выдавал 50 рублей ежемесячно его отец, ректор Варшавского университета, а Любови Блок — ее отец, Дмитрий Иванович Менделеев. «Каменщик, каменщик в фартуке белом» из одного из первых стихотворений Блока получал в те годы 1 рубль 31 копейку за день работы. Примерно вдвое меньше, чем любой из молодоженов. Фунт хлеба стоит 4 копейки. К слову, Блок всю жизнь очень любил есть хлеб.

В письмах Блока отцу постоянно звучат слова благодарности за финансовую помощь. Декабрь 1900 года: «Милый папа! Благодарю Вас за переданные мне дядей Петей 250 рублей, которые я получил вчера». Декабрь 1904 года: «Милый папа. Большое спасибо за присланные Вами сто рублей, которые пришлось очень кстати». Март 1905 года: «Милый папа. Получение денег от Вас было для меня совсем неожиданным и очень приятным сюрпризом. Конечно, очень благодарю Вас за них... В последнее время денег становилось очень мало — пришлось делать штатское платье и пр. Впрочем, когда я наконец решился принять меры к добыче денег, мне это удалось почти сразу».

Спрос на стихи

В 1905 году Александр Блок начинает зарабатывать самостоятельно. И зарабатывать очень неплохо. Первый гонорар он получил от редактора издательства «Гриф» Соколова. Тот заплатил ему за публикацию 15 стихотворений в альманахе «Гриф» и за первый сборник стихов «Стихи о Прекрасной Даме» 50 рублей. Столько же Блок получил и за публикацию стихов в журнале «Вопросы жизни». В журнале ему предложили сотрудничать дальше — писать не только стихи, но и рецензии, статьи о других поэтах.

С каждым годом спрос на стихи Блока становится все выше, а число жела-



В 1916 году 36-летний Александр Блок был призван в армию и провел на фронте семь месяцев

ющих их печатать все больше. Из письма матери, 1907 год: «Сейчас ушел приходивший второй раз редактор нового журнальчика „Луч“, который кланяется чуть ли не в пояс, говорит на каждую фразу „спасибо“ и оставляет денежные авансы. За „Балаганчик“ только в Москве... я получил 72 р. 6 коп. (за четыре спектакля собрали около 5500 р.). Так что денежные дела благополучны, хотя „Золотое руно“ до сих пор не посылает гонорара».

Год спустя Блок хвастается матери: «Денег опять довольно много, сейчас лежит рублей 250 уже в столе». В том же году он договаривается со своим другом Евгением Ивановым о дорогостоящей покупке: «Ах да, велосипед Дух очень хочу купить, но вот что: не могу заплатить 1 октября 40 рублей. Если бы можно было назначить первый взнос не позже 15-го, то куплю непременно. А по приезде сразу денег не будет: все уже пропито. Как хорошо не пить ни капли — все совсем по-новому. Хотя признаюсь, что иногда не прочь». На велосипед деньги все-таки нашлись. После покупки Блок часто совершал велосипедные прогулки по окрестностям Санкт-Петербурга в компании Иванова.

Став популярным, Блок получил возможность самостоятельно устанавливать ставку гонорара. В ноябре 1915 года Блок пишет редактору газеты «Русское слово» Федору Благову: «Лучшее, что у меня есть сейчас, — небольшая поэма „Соловьиный сад“, я работал над ней почти два года, но ее еще надо отделать в мелочах и переписать. Если вас не смутит то, что поэма совсем не касается злобы дня, что размер ее —



Любовь Дмитриевна Блок (Менделеева) прожила с мужем 18 лет и пережила его еще на 18

148 стихов (разделенные на семь глав) и что я хотел бы получить за нее 300 рублей, — то позвольте предложить ее Вам для рождественского номера „Русского слова“». Судя по тому, что поэма была опубликована в рождественском номере, Благов принял условия Блока.

Издатель Пашуканис за полное собрание стихотворений Блока обещает выплатить 3375 рублей, правда частями. К маю 1917 года Блок успел получить более половины этой суммы, которая из-за бешеной инфляции на глазах превращалась из гигантской в смехотворную.

Кутеж и декаданс

Поэт-символист Владимир Пяст вспоминал, как Блок ему однажды признался: «Когда видишь все это кругом, эту нищету и этот ужас, в котором задыхаешься, и эту невозможность, бессилие переменить что-либо в этом, когда знаешь, что вот какими-нибудь пятьюдесятью рублями ты можешь сделать для кого-нибудь доброе, действи-

тельно доброе дело, но — одно, а, в общем, все, останется по-прежнему, — то вот берешь и со сладострастием, нарочно тратишь не пятьдесят, а сто, две-сти на никому, а меньше всего себе, не нужный кутеж».

Блоку нравится то, что не рекомендуют и запрещают врачи. Крепкий чай, вино, острое. Из дневника Блока 1911 года: «...шампанское, устрицы, вдохновения, скука; не жалуюсь, но и не доволен». Из дневника 1912 года: «Придется сегодня где-нибудь есть, что, увы, сопровождается у меня пьянством». Блок балует жену: «Вечером принес Любе, которая сидит дома в уют, горлышко побаливает, шоколаду, пирожного и забав — фейерверк: фараоновы змеи, фонтаны и проч.».

Кутеж. Декаданс. Из дневника Блока 1911 года: «Ночь глухая, около 12-ти я вышел. Ресторан и вино... Акробатка выходит, я умоляю ее ехать. Летим,

НОЧЬ, УЛИЦА, ФОНАРЬ, АПТЕКА. КОКАИН?

По интернету гуляют байки о том, что Александр Блок был кокаином и даже «умер от передозировки кокаина». Главный намек на наркоманию поэта видят в его стихотворении «Ночь, улица, фонарь, аптека». Выражаясь современным языком, это фейк-ньюс. Блок не употреблял кокаин. Учитывая нравы эпохи, если бы он это делал, ему незачем было бы хранить такое увлечение в тайне. Его современники, у которых была данная вредная привычка, ее не скрывали. Ни в дневниках поэта, ни в письмах нет ни одного упоминания о наркотиках. Никто из врагов Блока, а их у него после публикации «Двенадцати» хватало, ни разу не высказал в его адрес обвинения в кокаинизме.

ночь зияет. Я совершенно вне себя. Тот ли лихач — первый или уже второй, — не знаю, ни разу не видал лица, все голоса из ночи. Она закрывает рот рукой — всю ночь. Я рву ее кружева и ба-тист, в этих грубых руках и острых каблук — какая-то сила и тайна. Часы с нею — мучительно, бесплодно. Я отвожу ее назад. Что-то священное, точно дочь, ребенок. Она скрывается в переулке — известном и неизвестном, глухая ночь, я расплачиваюсь с лихачом».

Похожую историю, к слову, можно прочесть в очерке Максима Горького: «В ресторане „Пекарь“ барышня с Невского рассказала мне:

— Это у вас книжечка того Блока, известного? Я его тоже знала, впрочем — только один раз. Как-то осенью, очень поздно и, знаете, слякоть, туман, уже на думских часах около полуночи, я страшно устала и собиралась идти домой, — вдруг, на углу Итальянской, меня пригласил прилично одетый, красивый такой, очень гордое лицо, я даже подумала: иностранец. Пошли пешком, — тут, недалеко, по Караванной, десять, комнаты для свиданий... Пришли, я попросила чаю; позвонил он, а слуга — не идет, тогда он сам пошел в коридор, а я так, знаете, устала, озябла и заснула, сидя на диване. Потом вдруг проснулась, вижу: он сидит напротив, держит голову в руках, облокотясь на стол, и смотрит на меня так строго-строго — ужасные глаза!.. „Ах, извините, говорю, я сейчас разденусь“. А он улыбнулся вежливо и отвечает: „Не надо, не беспокойтесь“. Пересел на диван ко мне, посадил меня на колени и говорит, глядя волосы: „Ну, подремлите еще!“ И — представьте же себе! — я опять заснула, — скандал!.. Он так нежно покачивает меня, и так уютно с ним, открою глаза, улыбнусь, и он

улыбнется. Кажется, я даже и совсем спала, когда он встряхнул меня осторожно и сказал: „Ну, прощайте, мне надо идти“. И кладет на стол двадцать пять рублей. „Послушайте, говорю, как же это?“ Конечно, очень сконфузилась, извиняюсь, — так смешно все это вышло, необыкновенно как-то. А он засмеялся тихонько, пожал мне руку и — даже поцеловал. Ушел, а когда я уходила, слуга говорит: „Знаешь, кто с тобой был? Блок, поэт — смотри!“ И показал мне портрет в журнале, — вижу: верно, это он самый. „Боже мой, думаю, как глупо вышло!“»

Муля и его «Алконост»

В 1917 году владелец переплетной мастерской Самуил Миронович Алянский (для друзей просто Муля) решил освоить новое дело. Вместе с товарищем по гимназии Василием Васильевым он открыл в Петрограде книжную лавку. Вскоре выяснилось, что наибольшим спросом пользуются стихи поэтов-символистов, а особенно — Александра Блока. Вот только непонятно было, где купить поэтические сборники Блока. Начинающие книготор-

говцы нашли прекрасное решение проблемы — обратиться к автору. Муля позвонил Блоку по телефону, поэт позвал его в гости. Визит состоялся 14 июня 1918 года. Из записной книжки А. Блока: «Пришел молодой человек и купил моих книг — 20 за 200 рублей».

Из воспоминаний Алянского: «Через две недели три тысячи экземпляров поэмы „Соловьиный сад“ были готовы. Я нагрузил мешок книгами, построил его за спину, уселся на велоси-

пед и развез тираж „Соловьиного сада“ по книжным магазинам Литейного проспекта. А еще неделю спустя расплатился с типографией. Наступил щекотливый момент — надо было расчитаться с автором. Блок долго отказывался от гонорара и, наконец, назвал ничтожную сумму. После долгих споров мы помирились на том, что чистую прибыль поделим поровну. Сумма получилась небольшая, но этим заработком я гордился».



ЦЕНЫ НА ПЕРВЫЕ ИЗДАНИЯ КНИГ БЛОКА НА АНТИКВАРНОМ РЫНКЕ

В 2016 году первое издание сборника «Стихи о Прекрасной Даме» (1905 год) и конверт с автографом Блока, адресованным Мариэтте Шагинян, ушли с аукциона за 320 тыс. руб. Такая же книга, но без автографа была продана годом раньше за 90 тыс. руб. Сборник «Соловьиный сад» (издательство «Алконост», 1918 год) в последние годы уходил с аукциона за 3–9,5 тыс. руб. в зависимости от состояния. За второе и последующие издания поэмы «Двенадцать» 1918 года в последние годы платили 13–30 тыс. руб. Нумерованные экземпляры встречаются реже, они стоят от \$2 тыс.

Так родилось издательство «Алконост». После выхода в свет «Соловьиного сада» Алянский стал встречаться с Блоком чуть ли не каждый день. Две трети выпущенных «Алконостом» книг — стихи Блока.

Чаевые Блока

В голодные революционные дни 1917 года гонораров начинает не хватать на жизнь. В мае 1917 года Блоку удается устроиться на постоянную работу. Да какую! После Февральской революции Временное правительство создает Чрезвычайную следственную комиссию для расследования противозаконных по должности действий бывших министров, главноуправляющих и прочих высших должностных лиц как гражданского, так военного и морского ведомств. Комиссия выпускает стенографические отчеты, главным редактором которых выступает Блок. За эту работу Блок получает, по его собственным словам, «министерское жалованье» — около 600 рублей в месяц.

В записных книжках того времени читаем: «Перерыв. Чай. Очень хорошая сегодня, красивая стенографистка. Четыре стенографистки получают 25 рублей в час, и жалуются, что нигде так мало не платят».

Должность перестает существовать вместе с Временным правительством. Но и после октябрьского переворота Блоку удается найти несколько источников заработка. Точнее, не заработка, так как деньги перестали что-то значить, а пропитания. Мест, где выдают продовольственные пайки.

За шесть лет до рождения Александра Блока его дед, профессор Санкт-Петербургского университета А. Н. Бекетов «купил за грош угол рая» — имение Шахматово



ФОТОХРОНИКА ТАСС



EASTNEWS

Поэт Всеволод Рождественский вспоминал о том, как работал вместе с Блоком в издательстве «Всемирная литература», основанном Максимом Горьким. «В нашем издательстве, как и в каждом советском учреждении той поры, существовал „хозяйственный“, занимавшийся мелкими бытовыми вопросами — статьей для полуголодных 1919–1920 годов немаловажной. Это место занимала многим памятная Роза Васильевна, существо неопределенного возраста и необъятных размеров».

Однажды в день получения гонорара Роза Васильевна подозвала Блока: «Александр Александрович, а я для вас приготовила сюрприз! Вы посмотрите только! Это чай! Самый настоящий чай, довоенного образца. Фирмы „Высоцкий и сыновья“. И всего только двадцать тысяч на керенки! Отдаю себе в убыток. Только для вас». Блок был очень доволен покупкой. Но когда он распечатал упаковку, то обнаружил под ней вторую. Под второй — третью. И так далее. Когда вся обертка была снята, то выяснилось, что чаю хватит от силы на одну заварку. Когда Блок высказал Розе Васильевне свое возмущение, та ответила: «Ай, ай, Александр Александрович! Такой ученый человек, и такой еще ребенок. Надо было смотреть, что покупаешь. Мыслимо ли это дело, чтобы настоящий чай продавался за двадцать тысяч осьмушка, когда ему на рынке твердая цена сто тысяч? Что же я, по-вашему, враг своему делу?»

Наряду с Незнакомкой и Прекрасной Дамой среди женщин, воспетых Блоком в стихах, присутствует и Роза Васильевна. Вот эти строки:

Нет, клянусь, довольню Роза
Источала кошелек!
Верь, безумный, он — не проза,
Свыше данный нам паек.

В борьбе за хлеб

В марте 1918 года в газете партии левых эсеров «Знамя труда» впервые публикуется поэма Блока «Двенадцать». Осенью того же года она выходит

в «Алконосте» отдельным изданием с иллюстрациями Юрия Анненкова. Сначала тиражом 300 экземпляров (нумерованных, по предварительной подписке). Успех был такой, что книга была допечатана массовым тиражом 10 тыс. экземпляров. Публикацию в газете левых эсеров Блоку припомнят. В период окончательной ликвидации этой партии большевиками в феврале 1919 года поэт три дня просидел под арестом в здании Петроградской ЧК.

Несмотря на популярность «Двенадцати», зарабатывать на пропитание по-прежнему приходилось не своими стихами. Блок получал паек в издательстве «Всемирная литература». Еще один — как председатель Директории (художественный руководитель) Большого драматического театра. Еще он выступал перед спектаклями для красноармейцев, рассказывая публике, о чем будет спектакль. Порой что-то перепадало от журнала «Красный милиционер».

Дневниковые записи фиксируют окружающий Блока кошмар. 29 июня 1918 года: «Неудачный день. Украла деньги из кармана». 21 июля: «Хлеба нет с Пасхи. Не сеют (съели). Красноармейцы говорят, что то, что есть, будут делить (но нет почти ничего). Едят тухлую капусту и тухлую соленую рыбу». 21 августа: «Как безвыходно все. Бросить бы все, продать, уехать далеко — на солнце, и жить совершенно иначе». 1919 год. 20 августа: «Матросы угрожают занять квартиру». 15 сентября: «В Смольный к Ионову (письмо о квартире). Письмо Зиновьеву; его резолюция: „Прошу оставить квартиру Ал. Блока и не вселять никого“... 16 сентября: «Вечером пришел матрос с подругой, смотрел „12“ и решил освободить квартиру». 1920 год. 18 февраля: «Переноска мебели. Матрос приходил с женой смотреть». 23 февраля: «Переезжаем... Ночевали на новой квартире».

На новой квартире Блока как-то навел писатель Павел Сухотин: «Я попал в уплотненную квартиру Блока, за маленький стол с самоваром, чер-

ным хлебом, маслом и большой грудой папирос, которыми особенно старательно угощал меня Александр Александрович, говоря:

— Курите, курите, у меня их очень много, теперь я продаю книги, и вот, видите, и масло и папиросы. Я утешаюсь тем, что многое в наших библиотеках было лишним и заводилось так себе — по традиции.

И сказал он это без всякого раздражения или злобы, а тоже почти весело».

Блок мог притворяться перед гостями, но семье постоянно не хватало еды. Из воспоминаний Любви Блок: «Полетело на рынок содержимое моих пяти сундуков актрисьего гардероба! В борьбе за „хлеб насущный“ в буквальном смысле слова, так как Блок очень плохо переносил отсутствие именно хлеба, наиболее трудно добываемого в то время продукта. Я не умею долго горевать и органически стремлюсь выпираться из души все тягостное. Если сердце сжималось от ужаса, как перед каким-то концом, когда я вырвала из тщательно подобранной коллекции старинных платков и шалей первый, то следующие упорхнули уже мелкой пташечкой. За ними — нитка жемчуга, которую я обожала, и все, и все, и все...»

Я пишу это очень нарочно: чем мы не римлянки, приносившие свои драгоценности выхолощенными рабынями руками, а мы и руки свои пожертвовали (руки, воспетые поэтом: „Чародейную руку твою...“ — „Деньги“), так как они погубили и потрескались за чистой мерзлой картошки и вонючих селедок; их запах, их противную скользкость я совершенно не переносила и заливалась горькими слезами, стоя на коленях, потроша их на толстом слое газет, на полу, у плиты, чтобы скорее потом избавиться от запаха и остатков. А селедки были основой всего меню».

В начале 1920 года поэт тяжело заболел. Подострый септический эндокардит. В эпоху, когда не было антибиотиков, вылечить болезнь было невозможно. ●

Разрешение выехать за границу на лечение Блок получил за две недели до смерти и не успел им воспользоваться

ОФИЦИАЛЬНАЯ ПЕРЕПИСКА ПО ВОПРОСУ О ВОЗМОЖНОСТИ ВЫЕЗДА А. БЛОКА НА ЛЕЧЕНИЕ ЗА ГРАНИЦУ, 1921 ГОД

Начальник иностранного отдела ВЧК Я. Х. Давыдов — ЦК РКП (б):

«В ИноВЧК в настоящий момент имеются заявления ряда литераторов, в частности, Венгеровой, Блока, Сологуба — о выезде за границу. Принимая во внимание, что уехавшие за границу ведут самую активную кампанию против Советской России и что некоторые из них, как Бальмонт, Куприн, Бунин, не останавливаются перед самыми гнусными измышлениями, ВЧК не считает возможным удовлетворить подобные ходатайства». Нарком просвещения А. Луначарский — ЦК РКП (б), копия В. И. Ленину: «Поэт Александр Блок, в течение всех этих четырех лет державшийся вполне лояльно по отношению к Советской власти и написавший ряд сочинений, учтенных за границей как явно симпатизирующих Октябрьской революции, в настоящее время тяжело заболел нервным расстройством. По мнению врачей и друзей, единственной возможностью поправить его является временный отпуск в Финляндию. Я лично и т. Горький об этом ходатайствуем. Просим ЦК повлиять на члена коллегии ВЧК т. Менжинского в благоприятном для Блока смысле».

Начальник Особого отдела ВЧК В. Менжинский — В. И. Ленину:

«Блок — натура поэтическая, произведет на него впечатление какая-нибудь история, и он совершенно естественно будет писать стихи против нас. По-моему, выпускать не стоит, а устроить Блоку хорошие условия где-нибудь в санатории».

Постановление ЦК РКП (б) от 23 июля 1921 года:

«Разрешить выезд А. А. Блока за границу».

Александр Александрович Блок скончался 7 августа 1921 года в Петрограде.

ЧАСОВЫЕ ТОНКОСТИ

Миниатюризация всегда была одним из самых важных направлений развития часовой индустрии. Необходимость уместить несколько сложных функций в один механизм требует от часовщиков способности творчески переосмыслить пространство, а стремление к элегантности приводит к созданию тонких механизмов. Предыдущий пик популярности ультратонких часов пришелся на 1960-е, и сегодня они снова в тренде. Часовые мануфактуры последние пару лет один за другим ставят новые мировые рекорды тонкости и сложности.



Все началось в 1957 году, когда швейцарская марка Piaget выпустила первую модель Altiplano, внутри которой работал Calibre 9P — тончайший механизм с ручным подзаводом из когда-либо созданных. Его толщина составляла 2 мм, и помещался он в корпус толщиной всего 4 мм. Следуя по своему же тренду, в 1960 году марка выпускает Calibre 12P, тончайший механизм уже с автоматическим подзаводом, толщина которого составила 2,3 мм.

Зная, как хрупки тонкие механизмы, далеко не многие решались на подобные эксперименты. Audemars Piguet всегда были в числе смелых, и в 1972 году представили свои первые Royal Oak с калибром 2121 толщиной 3,05 мм и корпусом 7 мм. В 1986 году появилась следующая разработка компании — калибр 2870, первый серийный и самый тонкий турбийон в мире. Высота механизма тогда составила всего 2,5 мм.

Прошло несколько десятилетий, прежде чем тонкие механизмы вновь стали интересным полем демонстрации технических достижений для остальных часовщиков.

В 2014 году итальянская марка Bvlgari, активно развивающая в последнее время свое часовое направление, представила тончайший в мире турбийон, в 2016-м — тончайший минутный репетир, в 2017-м — модель Octo Finissimo Automatic с толщиной корпуса всего 5,15 мм, ставшую самыми тонкими часами с автоматическим подзаводом на планете. В этом году марка продолжила триумфальное шествие выпуском Octo Finissimo Tourbillon Automatic, побив все предшествующие рекорды в номинации «самый тонкий турбийон в мире» с корпусом толщиной в 3,95 мм.

Новинка Audemars Piguet этого года Royal Oak RD#2 с механизмом толщиной 2,89 мм, корпусом 6,3 мм, автоматическим подзаводом и функцией вечного календаря в очередной раз доказывает, что марка по-прежнему в игре. Модель стала са-



1



2



3



4



5



6



7



8

- 1 **Bvlgari, часы Octo Finissimo Tourbillon Automatic**, 42 мм, механизм с автоматическим подзаводом, титан, 7 859 000 руб.
- 2 **Cartier, часы Drive de Cartier Ultraflat**, 39 мм, механизм с ручным подзаводом, белое золото, 1 180 000 руб.
- 3 **Patek Philippe, часы Golden Eclipse**, 34,5 x 39,5 мм, механизм с автоматическим подзаводом, розовое золото, оникс, 2 036 600 руб.
- 4 **Blancpain, часы Villeret Complet GMT**, 40 мм, розовое золото, 1 695 500 руб.
- 5 **Chopard, часы L.U.C. XP**, 40 мм, механизм с автоматическим подзаводом, сталь, 544 950 руб.
- 6 **Audemars Piguet, концепт-часы RD#2**, механизм с автоматическим подзаводом, сталь
- 7 **Panerai, часы Luminor Due 3 Days GMT Power Reserve Automatic Acciaio**, 45 мм, 786 000 руб.
- 8 **Piaget, часы Altiplano Ultimate 910P**, 41 мм, механизм с автоматическим подзаводом, белое золото

мыми тонкими часами с вечным календарем в мире на сегодняшний день. Это часы-концепт, но в будущем их будут выпускать небольшими сериями. Для понимания, серийные Royal Oak Extra-Thin с простым указателем времени выходят в корпусе толщиной 8,1 мм, а серийные Royal Oak с вечным календарем — 9,8 мм.

Но Piaget не оставляют надежд снова занять почетное место на пьедестале ультратонких. В январе этого года марка показала Altiplano Ultimate Concept 2 мм толщиной (самые тонкие часы с ручным подзаводом в мире) и Altiplano Ultimate Automatic 910P (4,3 мм толщиной).

За основными законодателями тонкости в часовом мире следуют и другие уважаемые компании. Первые мужские часы Drive de Cartier вышли в прошлом году, в этом же году марка представила обновленную модель толщиной всего 6,6 мм. Модель Chopard L.U.C. XP в общем ряду ультратонких коллег выглядит довольно современно, толщина ее мануфактурного механизма составляет 3,3 мм, а корпуса — 7,2 мм.

Patek Philippe, Blancpain, даже апологеты крупных форм Panerai — сегодня у каждой крупной часовой марки есть варианты потоньше. Помимо того что ультратонкие часы прекрасно уживаются с самыми узкими манжетами, они еще и ультрасовременны. ●



ВСЕГДА РЯДОМ

ВАШ ПЕРСОНАЛЬНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНК

Финансовые инструменты инвестиционного банка,
традиционно доступные только профессиональным
участникам, мы сделали доступными для Вас.

bcsgm.com

Россия: ООО «Компания БКС»
Лондон: BCS PRIME BROKERAGE LIMITED
Кипр: BROKERCREDITSERVICE (CYPRUS) LIMITED