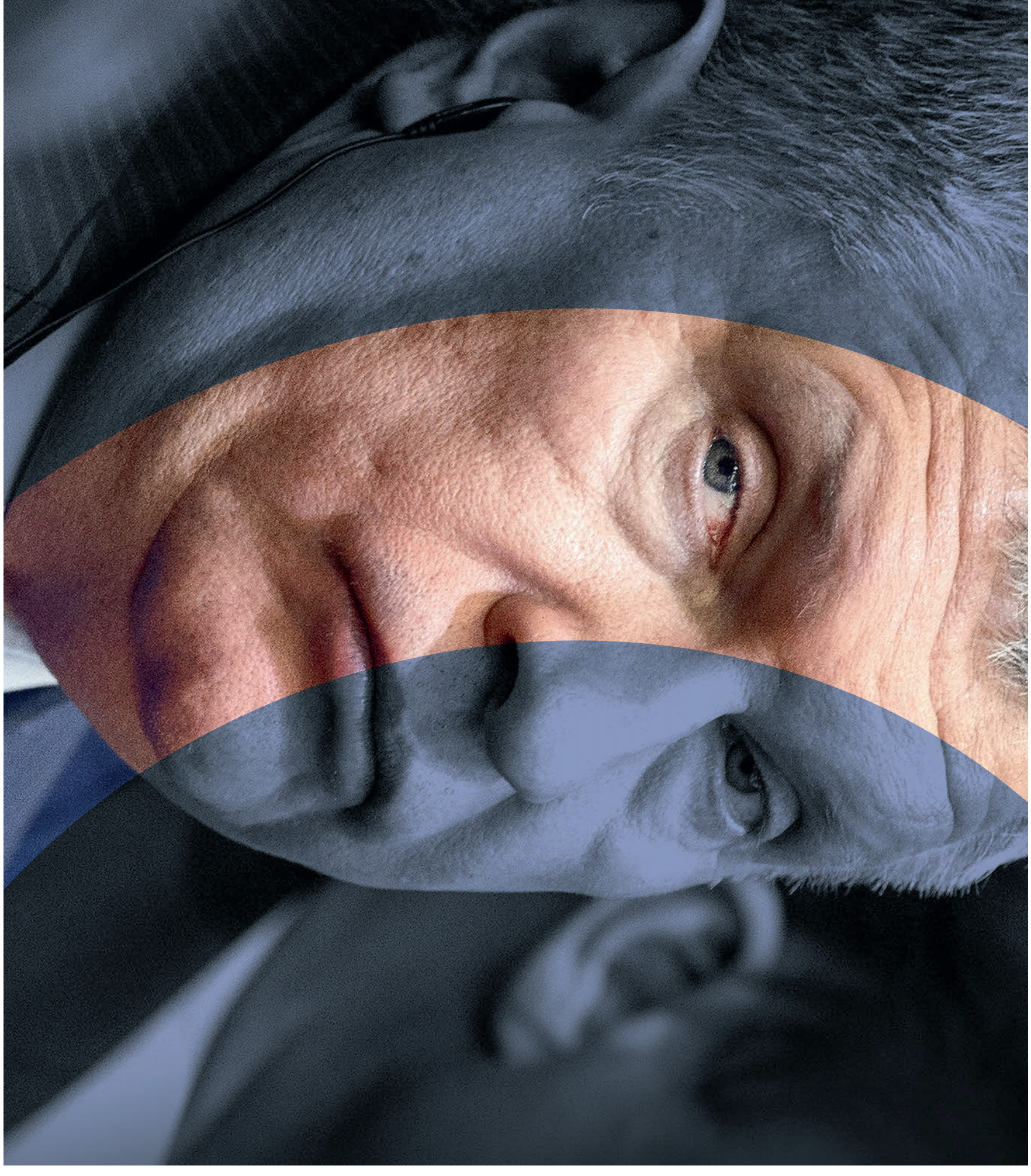
ДЕНЬГИ
ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ — Коммерсантъ — 28.11.2018
№52

ТОПЛИВНОЕ УРАВНЕНИЕ



10
ПАПУАСЫ ЗОВУТ
РАЗБИРАЕМ
ИНВЕСТ-СТРАТЕГИИ АТЭС

13
ИСЛАМСКИЕ ФИНАНСЫ
ОЦЕНИВАЕМ
БЕСПРОЦЕНТНЫЕ ССУДЫ

31
КРЕДИТЫ ЗА ГЛАЗА
КОМУ НУЖНА
ВАША БИОМЕТРИЯ

45
ГОЛУБЫЕ ИЛИ РОЗОВЫЕ
ВЫБИРАЕМ БРИЛЛИАНТЫ
НА ЦВЕТ

53
ТУРИСТ НЕ НУЖЕН
ЗНАКОМИМСЯ С ЕВРОПЕЙСКИМ
ГОСТЕПРИИМСТВОМ

50
ЗВЕЗДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ
УЧИМСЯ НА ОШИБКАХ
ДИ КАПРИО И ШЕР

56
ВНУТРЕННЕЕ СОДЕРЖАНИЕ
СКОЛЬКО СТОИТ
ПРОКОРМИТЬ АВТОМОБИЛЬ

Реклама *С 1775 **Морской

БУТИКИ BREGUET: МОСКВА, КРАСНАЯ ПЛОЩАДЬ, Д. 3, ГУМ, +7 495 915 83 95; МОСКВА, КУТУЗОВСКИЙ ПРОСПЕКТ, Д. 48, ГАЛЕРЕИ «ВРЕМЕНА ГОДА», +7 495 287 92 30
ЕКАТЕРИНБУРГ, ПРОСПЕКТ ЛЕНИНА, Д. 25, +7 343 253 70 91 – WWW.BREGUET.COM/RU

д е н ь г и
ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ Коммерсантъ

ОСТАЕМСЯ ЗИМОВАТЬ

МИХАИЛ МАЛЫХИН
выпускающий редактор

Чего больше всего хочется в ноябрьские холода, когда еще не слышно настоящих трескучих морозов, но и теплых деньков давно след простыл? Жаркого лета. Рвануть из пропахшей бензином усталой Москвы на юг! Пусть не за тридевять земель, на родину папуасов, как премьер Дмитрий Медведев, но хотя бы в Египет, куда вскоре собираются возобновить регулярные чартерные рейсы российские авиакомпании. Если не возобновят, то можно попытать счастья на юге Европы, где туристов принимают со все угасающим радушием.

Впрочем, на юг в такую погоду приятнее отправляться не в трехдневный отпуск и даже не на двухнедельные каникулы, а — зимовать! Месяцев эдак на пять. Но тогда понадобится квартира или домик в деревне. Цены в европейской глубинке порой сопоставимы с московской недвижимостью. Недаром же американские, да, что греха таить, и российские звезды шоу-бизнеса покупают виллы в Европе и Америке. Не всем, правда, везет. Успешным инвестициям в зарубежную недвижимость стоит поучиться у Аллы Пугачевой и Дэвида Бекхема, Тома Круза и Леонардо Ди Каприо. Не стоит брать пример в этом вопросе с Мела Гибсона и Селин Дион. Об их опыте, кстати, мы пишем в ноябрьском номере «Денег». Впрочем, в управлении недвижимостью можно брать пример и у российских классиков — таких как Иван Тургенев. Финансам великого писателя мы тоже посвятили большую статью. Если же зимовье на югах вам не по карману, попробуйте удобно расположиться на теплом домашнем диване и насладиться нескорым чтением нашего журнала.

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

ВЛАДИМИР ЖЕЛОНКИН — ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «КОММЕРСАНТЪ», ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ГАЗЕТЫ «КОММЕРСАНТЪ»

АНАТОЛИЙ ГУСЕВ — АВТОР ДИЗАЙН-МАКЕТА
СЕРГЕЙ ВИШНЕВСКИЙ — ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ

ВЛАДИМИР ЛАВИЦКИЙ — РУКОВОДИТЕЛЬ СЛУЖБЫ «ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СИНДИКАТ»

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

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

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: ДМИТРИЙ АЗАРОВ

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

ЖУРНАЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ СВЯЗИ, ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ (РОСКОМНАДЗОР)
СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ СМИ — ПИ №ФС77-64419 ОТ 31.12.2015
ТИПОГРАФИЯ: ПОЛИГРАФИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС «ПУШКИНСКАЯ ПЛОЩАДЬ»
109548, МОСКВА, УЛ. ШОССЕЙНАЯ, ДОМ.4Д
ТЕЛ: (495) 276-1606, ФАКС: (495) 276-1607
PRINT@PKPP.RU, WWW.PKPP.RU
ТИРАЖ: 75000. ЦЕНА СВОБОДНАЯ

16+

В ЭТОМ НОМЕРЕ

№52
28.11.2018

ЦЕНА СЛОВ

6 **БЕСПОКОЙНЫЙ НОЯБРЬ**
НАПРЯЖЕНИЕ НА РЫНКАХ ВЫЗВАЛА ПОЛИТИЧЕСКАЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ В ЕВРОПЕ

ТРЕНД

8 **ЗАКАТ БИТКОЙНА**
ЦЕНА САМОЙ ИЗВЕСТНОЙ КРИПТОВАЛЮТЫ РУХНУЛА

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

10 **ПУСТЬ РАССУДЯТ ПАПУАСЫ**
КИТАЙ И США ВПЕРВЫЕ РАСКРИТИКОВАЛИ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ ДРУГ ДРУГА

12 **ТОПЛИВНАЯ ВОЙНА**
НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ НЕФТЕПРОДУКТОВ НЕТ МЕСТА ДЛЯ ВСЕХ

13 **БАНКИНГ ПО КАНОНАМ ШАРИАТА**
НУЖНЫ ЛИ РОССИИ ИСЛАМСКИЕ ФИНАНСЫ

17 **РОЗНИЦУ ПОМАНИЛО РЕКЛАМОЙ**
УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ ВОСПОЛЬЗОВАЛИСЬ БЛАГОПРИЯТНОЙ РЫНОЧНОЙ КОНЪЮНКТУРОЙ

20 **РИСКИ ЛЮБЯТ ТИШИНУ**
ПОЧЕМУ КОМПАНИИ ВСЕ ЧАЩЕ УХОДЯТ С ФОНДОВОГО РЫНКА

22 **«КОНКУРЕНЦИЯ УПРАВЛЯЮЩИХ С ИНДЕКСНЫМИ ФОНДАМИ В РОССИИ БУДЕТ НАРАСТАТЬ»**
О ПЕРСПЕКТИВАХ ИНДУСТРИИ ETF «ДЕНЬГАМ» РАССКАЗАЛ УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР «СБЕРБАНК УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ» ВАСИЛИЙ ИЛЛАРИОНОВ

24 **ПОКУПАЙ, ПОДЕШЕВЕЛО**
ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТОРЫ ВЕРНУЛИСЬ В НОЯБРЕ

26 **АЛЬФА-БАНК ВЗГЛЯНУЛ НА РОЗНИЦУ ПОД ДРУГИМ УГЛОМ**
АЛЬФА-БАНК ПЕРЕСМОТРЕЛ ПОДХОДЫ К РОЗНИЧНОМУ БИЗНЕСУ

СВОИ ДЕНЬГИ

28 **ФОНДЫ РОСТА**
ЛИДЕР РЕЙТИНГА ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ НЕ ИЗМЕНИЛСЯ

30 **«ЦИФРОВИЗАЦИЯ МОДЕЛИ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ»**
О ДИДЖИТАЛИЗАЦИИ РАССКАЗАЛ РУКОВОДИТЕЛЬ «СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ» ДМИТРИЙ ПОПОВ

31 **БИОМЕТРИЯ И ДЕНЬГИ**
ЗАЧЕМ БАНКАМ ВАШ ГОЛОС И ЛИЦО

35 **МГНОВЕННЫЙ КРЕДИТ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА**
МАЛЫЙ БИЗНЕС ПОЛУЧИТ ВОЗМОЖНОСТЬ БЫСТРО ПРОДАВАТЬ ТОВАРЫ И УСЛУГИ В КРЕДИТ

36 **ПРЕДНОВОГОДНИЕ ПОДАРКИ**
БАНКИ СОРЕВНУЮТСЯ В ВЫГОДНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЯХ ПО ВКЛАДАМ И КРЕДИТАМ

38 **ОСЕННЯЯ ДЕПРЕССИЯ**
ПОТРЕБЛЕНИЕ СНИЖАЕТСЯ ВСЛЕД ЗА ДОХОДАМИ

39 **КОПИЛКА ДЛЯ ДЕТЕЙ**
СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ ПОМОГУТ НАКОПИТЬ НА СВЕТЛОЕ БУДУЩЕЕ МОЛОДОГО ПОКОЛЕНИЯ

40 **ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ СОСТОЯНИЯ**
БОГАТЫЕ РОССИЯНЕ ВСЕ ЧАЩЕ ИНВЕСТИРУЮТ В ФИНАНСОВЫЕ ПРОДУКТЫ

42 **ДЛЯ НАС ПЕНСИОННЫЕ КАРТЫ — ПРИОРИТЕТНЫЙ ПРОДУКТ**
ПОЧЕМУ ИМЕННО ЭТОТ СЕГМЕНТ СТАЛ ОДНИМ ИЗ ПРИОРИТЕТНЫХ, РАССКАЗАЛ «ДЕНЬГАМ» ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА МКБ АЛЕКСЕЙ ОХОРЗИН

44 **ДОМ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ**
КАК ОПТИМАЛЬНО ОРГАНИЗОВАТЬ РАБОЧЕЕ ПРОСТРАНСТВО И СОЗДАТЬ ОФИС МЕЧТЫ

45 **БРИЛЛИАНТЫ НЕ НАВСЕГДА**
С ИНВЕСТИЦИЯМИ В ДРАГОЦЕННОСТИ СТОИТ ПОТОРОПИТЬСЯ

49 **РЕМОНТА НЕ НАДО**
СПРОС НА КВАРТИРЫ С ЧИСТОВОЙ ОТДЕЛКОЙ РАСТЕТ

50 **ЗВЕЗДНЫЙ ДОМ**
КАК ЗАРАБАТЫВАЮТ НА СВОЕЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЗНАМЕНИТОСТИ

53 **ЛИШНИЕ ТУРИСТЫ**
ЕВРОПА ПЛАНИРУЕТ БОРОТЬСЯ С ТУРИСТАМИ

54 **ДОРОГОЙ ЕГИПЕТ**
СКОЛЬКО БУДУТ СТОИТЬ ПУТЕВКИ В ХУРГАДУ И ШАРМ-ЭШ-ШЕЙХ

56 **СРЕДСТВА ДЛЯ ПЕРЕДВИЖЕНИЯ**
АВТОМОБИЛИ ВСЕ ЧАЩЕ СТАНОВЯТСЯ РОСКОШЬЮ ДЛЯ РОССИЯН

STORY

59 **ОТЦЫ И ДЕНЬГИ**
КАК ЗАРАБАТЫВАЛ И НА ЧТО ТРАТИЛ ИВАН ТУРГЕНЕВ

СТИЛЬ

63 **НАСТОЛЬНЫЕ ЧАСЫ ЕЩЕ ИДУТ**
И СНОВА ВХОДЯТ В МОДУ

REEF
RESIDENCE

КЛУБНАЯ РЕЗИДЕНЦИЯ
НА БЕРЕГУ ЧЕРНОГО МОРЯ
REEF RESIDENCE
СОЧИ

ПЕРВАЯ БЕРЕГОВАЯ ЛИНИЯ, РОСКОШНЫЕ ТЕРРАСЫ И ПАНОРАМНЫЕ ВИДЫ

Коллекция из 72 апартаментов

2 частные виллы

- Классические апартаменты с видовыми террасами
- 2-уровневые апартаменты с собственным патио
- Панорамный пентхаус с 2-уровневой террасой

· Приватный пляж
· Уникальное расположение
· Закрытая охраняемая территория

· Консьерж сервис 24/7
· SPA-комплекс
· Фитнес-центр с видом на море

· 4 бассейна
· Лобби-бар
· Подземный паркинг

ЖДЁМ ВАС НА ЗАКРЫТЫЙ ПОКАЗ КЛУБНОЙ РЕЗИДЕНЦИИ
НА БЕРЕГУ ЧЕРНОГО МОРЯ **REEF RESIDENCE**

8 800 770 70 05

www.reef.live

Реклама. Застройщик ООО «Теона», проектная декларация на сайте www.reef.live

БЕСПОКОЙНЫЙ НОЯБРЬ

Напряжение на рынках вызвала политическая неопределенность в Европе. Беспокойство у инвесторов вызвали заявления канцлера Германии Ангелы Меркель о решении уйти из политики: что «на будущих выборах в 2021 году она не будет выступать в качестве кандидата в канцлеры ФРГ либо в качестве кандидата в депутаты, а также претендовать на другие политические должности». Кто возглавит экономический и политический локомотив Евросоюза — неизвестно. В любом случае ЕС будет трудно найти замену харизме госпожи канцлера, ни один из европейских лидеров не сравнится с ней в этом отношении. Другим поводом для напряжения стала премьер Великобритании Тереза Мэй, чей план по выходу страны из Евросоюза не понравился ни европейцам, ни англичанам. В этой обстановке встревоженные инвесторы были вынуждены сокращать вложения в европейские активы в своих портфелях. В числе наиболее пострадавших оказались фунт стерлингов и евро. В качестве альтернативы инвесторы выбирали активы развивающихся стран и Японии. Первые очень сильно упали в начале осени, вторые традиционно считаются защитным активом в периоды нестабильности. •

МИНИСТР ЭНЕРГЕТИКИ САУДОВСКОЙ АРАВИИ

ХАЛИД АЛЬ-ФАЛИХ

(НА КОНФЕРЕНЦИИ FUTURE INVESTMENT INITIATIVE В ЭР-РИЯДЕ)

«Я БЫ НЕ ИСКЛЮЧИЛ, ЧТО ДОБЫЧА НЕФТИ КОРОЛЕВСТВА, КОТОРАЯ В ПОСЛЕДНЕЕ ДЕСЯТИЛЕТИЕ БЫЛА 9–10 МЛН БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ, БУДЕТ НА 1– 2 МЛН БАРРЕЛЕЙ ВЫШЕ».

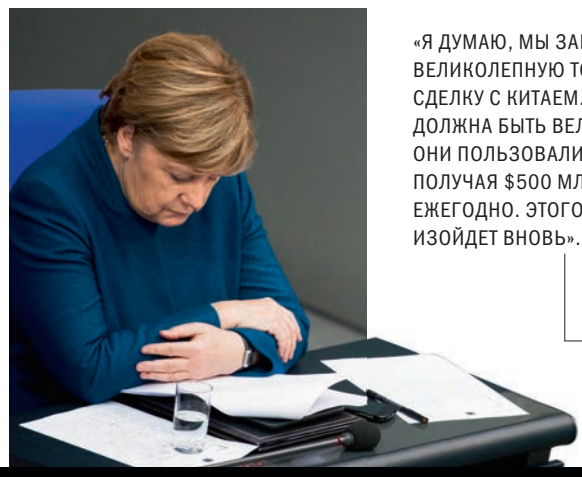
ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

КАНЦЛЕР ФРГ

АНГЕЛА МЕРКЕЛЬ

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ В БЕРЛИНЕ)

«ЭТОТ МОЙ ЧЕТВЕРТЫЙ СРОК БУДЕТ ПОСЛЕДНИМ МОИМ СРОКОМ НА ПОСТУ КАНЦЛЕРА ФРГ. НА ВЫБОРАХ В 2021 ГОДУ Я НЕ БУДУ ВЫСТУПАТЬ В КАЧЕСТВЕ КАНДИДАТА В КАНЦЛЕРЫ ФРГ ЛИБО В КАЧЕСТВЕ КАНДИДАТА В ДЕПУТАТЫ, А ТАКЖЕ ПРЕТЕНДОВАТЬ НА ДРУГИЕ ПОЛИТИЧЕСКИЕ ДОЛЖНОСТИ».



EMMANUELE CONTINI/NURPHOTO/SIPA USA/КОММЕРСАНТЪ

RON SACHS / CNP/SIPA USA/КОММЕРСАНТЪ

ПРЕЗИДЕНТ США

ДОНАЛЬД ТРАМП

(В ЭФИРЕ ТЕЛЕКАНАЛА FOX NEWS)

«Я ДУМАЮ, МЫ ЗАКЛЮЧИМ ВЕЛИКОЛЕПНУЮ ТОРГОВУЮ СДЕЛКУ С КИТАЕМ. И ОНА ДОЛЖНА БЫТЬ ВЕЛИКОЛЕПНОЙ. ОНИ ПОЛЬЗОВАЛИСЬ НАМИ, ПОЛУЧАЯ $500 МЛРД ОТ НАС ЕЖЕГОДНО. ЭТОГО НЕ ПРОИЗОЙДЕТ ВНОВЬ».

AP

23 октября

СТОИМОСТЬ СЕВЕРОМОРСКОЙ НЕФТИ BRENT ОБВАЛИЛАСЬ НА 4%, ДО $76,44 ЗА БАРРЕЛЬ

29 октября

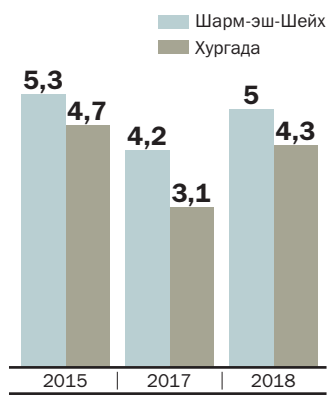
КУРС ЕВРО СНИЗИЛСЯ НА 0,3%, ДО $1,137

30 октября

СТОИМОСТЬ ЗОЛОТА СНИЗИЛАСЬ НА 0,6%, ДО $1222 ЗА ТРОЙСКУЮ УНЦИЮ

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ НА НОЧЬ В ЕГИПЕТСКИХ ОТЕЛЯХ 4–5 ЗВЕЗД (ТЫС. РУБ.)

Источник: Ostrovok.ru.



ЕГИПЕТСКИЕ НОЧИ

До конца года Россия может восстановить чартерные рейсы в Хургаду и Шарм-эш-Шейх. Как выяснили «Деньги», рублевые цены на размещение в отелях египетских курортов со времен прекращения авиасообщения практически не изменились. Если судить по отелям высокой категории — даже снизились. Впрочем, путешествия к берегам Красного моря для россиян теперь будут стоить заметно дороже, чем в 2015 году.

В КАКУЮ ЦЕНУ ОБОЙДУТСЯ ПУТЕВКИ В ЕГИПЕТ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ДОРОГОЙ ЕГИПЕТ» НА СТРАНИЦЕ 54.

РОСТ ЦЕН НА ФАНТАЗИЙНЫЕ (ЦВЕТНЫЕ) БРИЛЛИАНТЫ С 2005 ПО 2018 ГОД (%)

Источники: Fancy Color Research Foundation, FCRF.

БРИЛЛИАНТЫ В ЦЕНЕ

13 ноября на торгах Christie's за $50 млн был продан бриллиант розового цвета The Pink Legacy («Розовое достояние»). Цена стала рекордной. По подсчетам Fancy Color Research Foundation (FCRF), из фантазийных бриллиантов быстрее всех в цене растут именно розовые — с 2005 по 2018 гг. они подорожали на 361%. На 210% подорожали голубые бриллианты. Желтые же за тот же период прибавили «лишь» 43%.

КАК НЕ ПРОГАДАТЬ С ДРАГОЦЕННЫМ КАМНЕМ, ЧИТАЙТЕ В МАТЕРИАЛЕ «БРИЛЛИАНТЫ НЕ НАВСЕГДА» НА СТРАНИЦЕ 45.

ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ГОСДЕПА США

ХИЗЕР НАУЭРТ

(В ОФИЦИАЛЬНОМ СООБЩЕНИИ ОБ АНТИРОССИЙСКИХ САНКЦИЯХ)

«ДЕПАРТАМЕНТ КОНСУЛЬТИРУЕТСЯ С КОНГРЕССОМ ОТНОСИТЕЛЬНО СЛЕДУЮЩИХ ШАГОВ. МЫ НАМЕРЕНЫ ДЕЙСТВОВАТЬ В СООТВЕТСТВИИ С ПОЛОЖЕНИЯМИ ЗАКОНА О CBW, КОТОРЫЙ РЕГУЛИРУЕТ ПРИМЕНЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ САНКЦИЙ».

ПРЕЗИДЕНТ США

ДОНАЛЬД ТРАМП

(НА СВОЕЙ СТРАНИЦЕ В TWITTER)

«БУДЕМ НАДЕЯТЬСЯ, ЧТО САУДОВСКАЯ АРАВИЯ И ОПЕК НЕ СОКРАТЯТ ДОБЫЧУ. ЦЕНЫ НА НЕФТЬ ДОЛЖНЫ БЫТЬ НАМНОГО НИЖЕ, ИСХОДЯ ИЗ ПРЕДЛОЖЕНИЯ».

CHIP SOMODEVILLA/GETTY IMAGES / POOL / ABACAPRESS/КОММЕРСАНТЪ

REUTERS

СЕНАТОР-ДЕМОКРАТ ОТ НЬЮ-ДЖЕРСИ

БОБ МЕНЕНДЕС

«НАШЕ ВРЕМЯ КОНЧАЕТСЯ. У НАС НЕТ АДМИНИСТРАЦИИ, КОТОРАЯ НА САМОМ ДЕЛЕ ПОДДЕРЖИВАЛА БЫ ЭТО (НОВЫЕ САНКЦИИ ПРОТИВ РОССИИ.— **„ДЕНЬГИ“**)».

РИА НОВОСТИ

ГЕНДИРЕКТОР РАСПАДСКОЙ УГОЛЬНОЙ КОМПАНИИ

СЕРГЕЙ СТЕПАНОВ

«СОВЕТ СОСТОИТСЯ В ДЕКАБРЕ. МЫ ВИДИМ, ЧТО ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ХОРОШИЕ. ДИВИДЕНДНУЮ ПОЛИТИКУ, НА МОЙ ВЗГЛЯД, ПРИНИМАТЬ НЕОБХОДИМО. ВСЕ ОБСУЖДЕНИЯ КАСАЮТСЯ ДОЛГОСРОЧНОЙ МОДЕЛИ».

ALBERTO PEZZALI/NURPHOTO/SIPA USA/КОММЕРСАНТЪ

ПРЕМЬЕР-МИНИСТР ВЕЛИКОБРИТАНИИ

ТЕРЕЗА МЭЙ

(ВЫСТУПАЯ В ПАЛАТЕ ОБЩИН БРИТАНСКОГО ПАРЛАМЕНТА)

«ДОЛГ ПАРЛАМЕНТАРИЕВ — ВЫПОЛНИТЬ ВОЛЮ НАРОДА, ВЫРАЖЕННУЮ НА РЕФЕРЕНДУМЕ, ПРОВЕДЕНИЕ КОТОРОГО ОНИ ПОДАВЛЯЮЩИМ БОЛЬШИНСТВОМ ПОДДЕРЖАЛИ, ПОЭТОМУ ВЕЛИКОБРИТАНИЯ ВЫЙДЕТ ИЗ ЕС 29 МАРТА 2019 ГОДА».

7 ноября

КУРС ДОЛЛАРА НА МОСКОВСКОЙ БИРЖЕ ВЫРОС НА 0,7%, ДО 66,33 РУБ./$

12 ноября

СТОИМОСТЬ НЕФТИ BRENT УПАЛА НА 2,5%, ДО $69 ЗА БАРРЕЛЬ

14 ноября

КУРС ДОЛЛАРА НА МОСКОВСКОЙ БИРЖЕ ОБВАЛИЛСЯ НА 1,7%, ДО 67 РУБ./$

СТОИМОСТЬ АКЦИЙ УГОЛЬНОЙ КОМПАНИИ ПОДСКОЧИЛА ПОЧТИ НА 7%, ДО 129,37 РУБ.

15 ноября

КУРС БРИТАНСКОГО ФУНТА СТЕРЛИНГОВ УПАЛ НА 2,2%, ДО $1,278

ТОП-10 ГОРОДОВ ПО ОБЪЕМУ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ*

Данные: Knight Frank.

*ПО ИТОГАМ 2017 ГОДА.

ЖИЛЬЕ НЕ ДЛЯ ВСЕХ

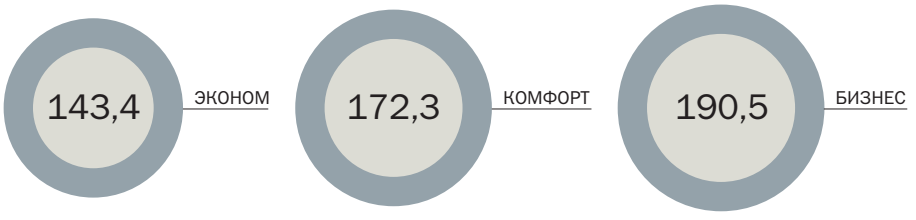
Нью-Йорк, Лондон и Гонконг лидируют по инвестициям в элитное жилье, утверждают аналитики Knight Frank. Впрочем, не каждый объект недвижимости может оказаться выгодным вложением. Удачно выбрать жилье, от продажи которого позднее можно еще и заработать, не всегда удается даже звездам шоу-бизнеса. «Деньги» поинтересовались, кто из известных актеров и певиц оправдал инвестиции в свое жилище, а кто — нет.

ПОДРОБНЕЕ ОБ ЭТОМ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ЗВЕЗДНЫЙ ДОМ» НА СТРАНИЦЕ 50.

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА ЖИЛЬЯ В МОСКВЕ, ПО СЕГМЕНТАМ

(ТЫС. РУБ. ЗА 1 КВ. М, СЕНТЯБРЬ 2018 ГОДА)

Данные: «ИРН-Консалтинг».



КВАРТИРНЫЙ ВОПРОС

Столичная недвижимость устойчиво растет в цене. По данным аналитического центра ЦИАН, в Новой Москве квартиры дорожают в среднем на 1,3% в месяц и концу октября достигли 109,5 тыс. руб. за 1 кв. м. В старых границах Москвы в октябре квадратный метр подорожал на 1% — до 198,5 тыс. руб. По данным «ИРН-Консалтинг», квартиры бизнес-класса тут стоят в среднем по 190,5 тыс. руб. за 1 кв. м, а эконом — 143,4.

КАК ДОРОГО СТОЯТ МОСКОВСКИЕ КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «РЕМОНТА НЕ НАДО» НА СТРАНИЦЕ 49.

ЗАКАТ БИТКОЙНА

ЦЕНА САМОЙ ИЗВЕСТНОЙ КРИПТОВАЛЮТЫ РУХНУЛА

В ноябре стоимость самой известной цифровой валюты биткойна впервые за 13 месяцев опустилась ниже уровня $5 тыс. Этому способствовали выделение из Bitcoin Cash двух самостоятельных валют, а также данные о падении спроса на майнинговое оборудование. В случае дальнейшего спада биткойна его место могут занять другие виртуальные валюты, которые смогут решить проблему масштабируемости сети и скорости проведения трансакций.

19 ноября курс биткойна опустился ниже уровня $5 тыс., потеряв за день почти 8%. Уже на следующий день стоимость криптовалюты упала до $4,6 тыс. Всего за вторую неделю ноября курс биткойна потерял в цене почти треть. В результате снижения капитализация основной виртуальной валюты мира опустилась ниже отметки в $80 млрд. С начала года криптовалюта в общей сложности потеряла $258 млрд.

В своем снижении биткойн не одинок — вторая по капитализации криптовалюта XRP показала схожие результаты. Если в начале января ее объем оценивался в $146 млрд, то к середине ноября составил лишь $18 млрд. Наихудшую динамику среди крупнейших виртуальных валют продемонстрировал Etherium: на декабрьских максимумах его цена превышала $1,1 тыс., в ноябре же он торговался по $135.

Снижение интереса к виртуальным валютам аналитики отмечали еще весной прошлого года. Однако спекулятивная активность на рынке сохранялась до последнего времени, лишь только в конце лета опустилась до минимума. В результате стоимость биткойна на протяжении почти трех месяцев сохранялась в узком диапазоне $6,1–6,8 тыс. Такой устойчивости могли позавидовать отдельные рынки акций, ведь на эти месяцы пришлось очередное повышение ставки Федеральной резервной системы, к тому же обострилось торговое противостояние между США и Китаем.

Дальнейшее снижение стоимости биткойна было неизбежно, не хватало только повода для его возобновления, отмечают участники рынка. Им стал проведенный 15 ноября хардфорк (внедрение нового протокола, в результате чего образуется новая криптовалюта) Bitcoin Cash. В результате разделения появились еще две криптовалюты — Bitcoin ABC и Bitcoin SV. Напомним, что сам Bitcoin Cash также появился в результате отделения от биткойна в августе 2017 года из-за разногласий относительно оптимального способа масштабирования цифровой валюты. Хардфорки могут приводить к дестабилизации ситуации на рынке криптовалют, поскольку ведут к соперничеству между сторонниками той или иной новой ветки цифровой валюты.

Усугубила ситуацию на криптовалютном рынке отчетность крупнейшего в мире разработчика графических процессоров Nvidia, которая подтвердила опасения инвесторов по поводу снижения спроса на майнинговое оборудование. Согласно отчетности полупроводникового гиганта, в третьем квартале упали продажи OEM и IP-процессоров, которые используются для майнинга криптовалют. По данным компании, продажи снизились на 23% и составили $148 млн.

Падение спроса на майнинговое оборудование наблюдается и в России. Об этом свидетельствует исследование, проведенное сервисом онлайн-объявлений «Юла». Во втором квартале физические лица приобрели на треть меньше оборудования, чем в первом. Пик спроса приходился на четвертый квартал прошлого года, когда стоимость биткойна впервые в истории преодолела планку в $20 тыс. В результате снижения спроса на оборудование упали и цены на него. Средняя стоимость готовых майнинговых ферм, специализированных видеокарт, материнских плат и прочих устройств для добычи криптовалюты упала за второй квартал на 40%. Слабый спрос связан с отсутствием доходности, низкой ликвидностью, высокими комиссиями и непрозрачностью всего рынка криптовалют. «Если раньше все эти факторы перекрывала огромная доходность, то сегодня инвесторы не готовы к подобным рискам»,— отмечает руководитель управления по работе с клиентами ИК «Церих кэпитал менеджмент» Сергей Королев.

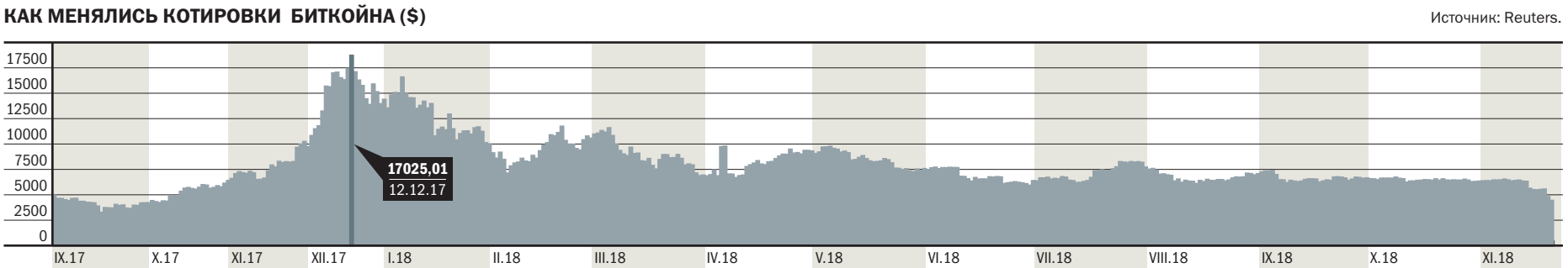
«Биткойн, как и все современные криптовалюты, основанные на технологии блокчейна, имеет серьезные технические ограничения, препятствующие его, как ожидалось, стремительному росту»,— отмечает основатель и CEO Zerocrасу Егор Бугаенко. Во-первых, это низкая скорость обработки трансакций: не более семи в секунду. Во-вторых, это высокая стоимость оборудования и электроэнергии для его функционирования, что рано или поздно приведет к повышению комиссий за обработку трансакций, которые и так высоки, более $500 за 1000 трансакций. «Технологически биткойн самая слабая криптовалюта. В ближайшее время он будет вытеснен с массового рынка и, скорее всего, станет почетной „платиной“ криптомира, в то время как место „золота“ и „серебра“ для ежедневных расчетов займут другие платежные решения,— считает Егор Бугаенко.— Сейчас инвесторы больше внимания уделяют не самой идее, а техническим характеристикам каждой криптовалюты».

Высокий интерес отмечается участниками рынка к криптовалюте Gram, которую в ходе ICO Telegram приобрели международные инвесторы. Если верить технической документации, распространенной в сети, создаваемая Telegram платформа будет решать проблемы как масштабируемости сети, так и скорости проведения трансакций. Помимо прямых переводов на системе планируется запустить продажу и покупку различных продуктов за внутреннюю валюту — Gram. «К этой крипте существует большой интерес, во многом связанный с незаурядной личностью Павла Дурова. Наблюдая за его текущими проектами, можно сказать одно: если вы уверены в необходимости вложиться в крипторынок, то в текущий момент лучше, чем Gram, вряд ли удастся найти»,— считает Сергей Королев.

ТЕКСТ **Иван Евишкин**

КАК МЕНЯЛИСЬ КОТИРОВКИ БИТКОЙНА ($)

Источник: Reuters.



ФАЗА СХЛОПЫВАНИЯ КРИПТОПУЗЫРЯ

СЕРГЕЙ ПРОКОПЬЕВ,
коммерческий директор
ИК «ЦЕРИХ Кэпитал Менеджмент»

С начала 2018 года рынок криптовалют преподносил инвесторам все больше разочарований: капитализация ключевых монет постепенно снижалась, утягивая за собой остальные альткойны, долларовая доходность криптовалютных портфелей ушла в отрицательную зону. Еще осенью 2017 года многие эксперты заговорили о схожести графиков биткойна и финансового пузыря.

Стадий пузыря несколько: скрытая фаза, характеризующаяся плавным ростом стоимости актива,— на этом этапе инвестируют «умные деньги», то есть профессионалы. Следующий этап — фаза осведомленности, когда к активу начинают проявлять интерес институциональные инвесторы. Самая активная фаза — маниакальная, когда информация об активе распространяется в СМИ, в инвестиции вовлекаются розничные инвесторы, цена актива взлетает рекордными темпами. Завершает цикл фаза схлопывания, характеризующаяся резким падением цены. За прошедший год динамика биткойна во многом повторила этот путь. Рост цены начался при преодолении уровня в $1 тыс. в январе 2017 года, поэтому в долгосрочной перспективе нельзя исключать вероятность возвращения цены на этот уровень.

Стоит ли ждать смены тренда? Предпосылок к росту криптовалют пока не предвидится: слабая динамика связана с отсутствием доходности, низкой ликвидностью, высокими комиссиями и непрозрачностью самого рынка криптовалют. Если годом ранее эти факторы перекрывала огромная доходность, то сегодня инвесторы не готовы к подобным рискам. Падение интереса к криптовалютам отразилось и на производителях видеокарт и вообще майнингового оборудования — Nvidia за 1,5 мес. потеряла 30%, компания Canaan (китайский производитель майнингового оборудования) не воспользовалась заявкой на IPO на Гонконгской бирже. Взбодрить криптовалютный рынок под силу крупным игрокам. Однако пока они с осторожностью относятся к цифровым валютам. Так, американская Комиссия по ценным бумагам и биржам (SEC) пока не готова допускать ETF на криптовалюты на рынки США. Правовой статус криптовалютных бирж и самих криптовалют по сей день находится под вопросом, и пока он не решен, большого притока инвестиций можно не ждать.

Есть ли альтернатива биткойну? Если привлекают именно криптовалюты, рекомендуем придерживаться биржевых инструментов, чтобы по максимуму исключить инфраструктурные риски. Защищенность и безопасность счетов на криптовалютных биржах еще далека от совершенства. Не исключена вероятность кражи денежных средств со счета или взлом самой биржи, а также по примеру Китая риски выдавливания криптовалют и криптовалютных бирж в серую или черную зоны. Разнообразие биржевых инструментов с участием биткойна, правда, пока невелико: это фьючерсы на биткойн на CME и CBOE. Часть спекулянтов с базового актива ушли в торговлю деривативом, оттянув на себя долю рынка. Преимуществ масса — начиная с гарантийного обеспечения и заканчивая надежной инфраструктурой. Этот инструмент можно также использовать в качестве хеджа. В скором времени появится первый ETF на криптовалюты: швейцарская биржа SIX Swiss Exchange анонсировала запуск ETP (Exchange Traded Product) на базе нескольких наиболее ликвидных криптовалют. Новый продукт будет состоять из биткойна (48,13%), XRP (29%), Ethereum (16,39%), Bitcoin Cash ABC (3,74%) и Litecoin (2,74%).

В качестве еще одной альтернативы биткойну можно порекомендовать классические высокорисковые биржевые инструменты — опционы и фьючерсы. Их преимущества в высокой ликвидности, низких комиссионных издержках (относительно транзакций с биткойном), по цене они намного доступнее — так, цена опциона на Мосбирже стартует приблизительно с 500 руб.

REUTERS

ПУСТЬ РАССУДЯТ ПАПУАСЫ

КИТАЙ И США ВПЕРВЫЕ РАСКРИТИКОВАЛИ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ ДРУГ ДРУГА

Важные для всего мира события имеют обыкновение происходить в местах, о которых большая часть населения мира не имеет почти никакого представления.

ТЕКСТ **Дмитрий Бутрин**
ФОТО **Reuters**

ремьер-министру России Дмитрию Медведеву, работавшему на прошлой неделе на саммите организации Азиатско-Тихоокеанского сотрудничества (АТЭС) в столице Папуа—Новой Гвинеи Порт-Морсби, было даже проще, чем большинству присутствующих: стараниями Миклухо-Маклая полуторавековой давности о существовании Папуа в России знают на порядок больше, чем в Испании, Финляндии или Чили, где саммит АТЭС пройдет в 2019 году. Тем не менее именно в Новой Гвинее произошло то, чего давно следовало ожидать: впервые за всю историю АТЭС мировая торговая дипломатия дала сбой, главы трех десятков государств-членов и наблюдателей АТЭС не смогли согласовать итоговую декларацию и разъехались на год ни с чем. Заблокировали подведение годовых итогов работы и обязательства на будущий год два самых крупных члена АТЭС — Соединенные Штаты Америки и Китайская Народная Республика.

В Порт-Морсби впервые две стороны предъявили конкретные претензии к долгосрочной международной торгово-инвестиционной политике друг друга. Стало очевидно, что торговая война КНР и США, разгоравшаяся весь 2018 год, возможно, и прекратится, а вот противостояние двух крупнейших инвестиционных держав за свою собственную схему глобализации — нет. Это сюжет как минимум на десятилетие вперед. Наконец, конфликт с совершенно тем же смыслом во многом движет большинством крупнейших событий в этой сфере — от санкционного давления ЕС и США на Россию до британского «Брексита». В каком-то смысле после саммита в Папуа стало очевидно, что за всеобщими проклятиями о «росте мирового протекционизма» стоит более серьезный и сложный сюжет о том, как в 20-е годы XXI века будет происходить экономическая глобализация во всем мире.

АТЭС как сцена для выяснения отношений полностью оправданна. Напомним, форум АТЭС был создан в 1989 году Австралией и Новой Зеландией для обсуждения перспектив глобализации экономик, для которых Тихий океан — главная логистическая территория для международной торговли. К АТЭС сразу же присоединились крупнейшие экономики этого региона, от Канады до Таиланда,— и, что важно, к АТЭС присоединились в 1989 году Соединенные Штаты, а в 1991 году — Китай. Для США, тогда испытывавших невероятный энтузиазм по поводу перспектив смещения центра экономической активности на своей территории с атлантического побережья на тихоокеанское, происходящее вообще казалось новой стратегией на век-другой вперед: мир изменится, и значение Атлантики, связывающей танкерными и контейнерными перевозками Новый Свет с надоедающим Старым, наконец упадет в сравнение со сверхновым Тихим океаном, где США, так или иначе, крупнейшая экономика. Для Китая выбор, по сути, отсутствовал. В 1991 году невозможно было сказать, что будет происходить с китайским транзитом в Европу. В Москве тогда происходило, с китайской точки зрения, бог весть что, но явно нехорошее. В Иране, Пакистане, Индии — вообще ничего хорошего для Китая. В целом Тихий океан оставался для китайской экономики так или иначе родным. Идея АТЭС была обречена на успех как главная региональная идея для глобализации. Кстати, и через десятилетие (в 1998 году, когда Россия присоединилась к АТЭС), и через два (в 2012 году, когда саммит АТЭС прошел во Владивостоке) эта идея не утратила своего значения. Но чем дальше АТЭС подбиралась к реализации своих принципов, тем более проблематично выглядела конкуренция за влияние на торговую глобализацию стран-участниц — пока наконец стороны в ноябре 2018 года не добрались до Порт-Морсби.

Ключевой вопрос, который не дал участникам саммита АТЭС хоть что-то заявить совместно,— позиция сторон по поводу реформы Всемирной торговой организации (ВТО). Китай — предпоследняя из крупных экономик мира, присоединившаяся к ВТО (это произошло в 2001 году, последней была Россия — в 2012 году). В 2010-х уже всем участникам ВТО было очевидно, что с всемирным торговым блоком что-то необходимо делать. Все его участники к этому времени осознали: сложнейшие и долговременные арбитражные процедуры ВТО не позволяют эффективно решать споры в международной торговле в рамках самой организации, сами эти рамки за счет необъятного объема уступок при присоединении стран к ВТО безразмерны, и приход к власти в конкретной стране настроенного протекционистски (то есть скептически к основной идее ВТО — свободная торговля обогащает всех) правительства делает возможным, не выходя из организации, устраивать какого угодно масштаба торговые войны. Ни банановые войны США и ЕС, ни европейская самоизоляция в рамках внутреннего рынка ЕС, ни новые экзотические решения Китая в рамках торговой политики, ни санкции и контрсанкции в экономике России, что выяснено на практике, нормам ВТО не противоречат. То, что с ВТО что-то надо делать (во многом нападки на эту организацию были частью предвыборной программы президента США Дональда Трампа — его основная идея во внешней торговле вообще заключается в том, что любое двустороннее соглашение по торговле США с любой страной сейчас выгоднее, чем договоры в рамках ВТО), к 2018 году понимают все. Особенно после 2008 года, когда протекционизм стал главным тактическим искушением для всех правительств мира с понижением темпов экономического роста. Напомним, протекционизм как экономическая политика, конечно, замедляет темпы экономического развития в этой же стране и делает ее население беднее, но сохраняет и усиливает в национальных экономиках лидирующие позиции компаний, договорившихся о поддержке правительства. «Мы станем беднее, но наши дружественные компании сохранят свое» — это написано на любом протекционистском флаге. В сущности, политика Дональда Трампа заключается в своеобразном лукавстве: любому торговому партнеру США предлагается выбор — «или открывайте рынок, или мы будем помогать американским компаниям за ваш счет».

Но в Папуа конфликт Китая и США вокруг ВТО вошел в новую стадию. Виновником этого стал вице-президент США Майкл Пенс, герой саммита АТЭС: он впервые четко и подробно высказал идеологические претензии США по поводу долгосрочной программы международного развития экономики КНР, программы «Один пояс — один путь», имеющей в Китае статус национальной святыни и главного магистрального пути развития. «Шелковый путь» КНР предполагает, что Китай, за десятилетия активной торговли с США накопивший огромные инвестиционные ресурсы, инвестирует их в экономики сопредельных и интересующих его стран в инфраструктурные проекты вместе с правительствами этих стран. АТЭС для Китая в этом смысле — отличная площадь для глобализации. В Порт-Морсби Майкл Пенс впервые подробно и откровенно провозгласил: не верьте Китаю, верьте США. Китай, по его мнению, затягивает страны программы «Один пояс — один путь» в ловушку внешнего долга, тогда как глобализация в Тихом океане по американскому пути — это развитие национальных финансовых рынков и займы не государств, а частных структур у частного финансового капитала.

Де-факто речь идет о стратегическом выборе: или глобализация далее идет по схеме «свободные рынки — частные инвестиции», или по схеме «регулируемые рынки — межгосударственные инвестиции». На стороне США в этой схеме — самый быстрый среди развитых экономик рост ВВП и самые крупные в мире инвестресурсы. На стороне Китая — возможность властей КНР по своему решению быстро концентрировать инвестиции в поддерживаемые ими проекты за пределами страны и, что немаловажно, интеграция стратегии «Один пояс — один путь» в новую экономическую политику страны с 2012 года, предполагающую развитие внутренних, а не экспортных рынков и снижение зависимости от торговли с США и ЕС.

Совсем не случайно, что именно в этот момент на другой стороне планеты, в Европе, происходил очередной акт торговли ЕС и Великобритании за формулу выхода острова из союза — «Брексит». Если выбросить из уравнения то, что «Брексит» во многом движется настроениями, диаметрально противоположными идее свободной торговли, во многом речь идет о выходе некогда крупнейшей в мире экономики из альянса с Евросоюзом (роль которого в конструкции сходна с ролью Китая в «Одном поясе — одном пути») ради возможностей свободной торговли со всем миром. Свободный внутри себя ЕС — уверенно протекционистское торговое образование для всей остальной планеты, что, кстати, хорошо знают в России. Число же схожих торговых сюжетов в мире к 2018 году исчисляется десятками — и это только начало.

Усиление роли госфинансов в мире после кризиса 2008 года — очевидный тренд, и борьба частного и государственного капитала за глобализацию — центральный сюжет, причем для каждой страны выбор совершенно неочевиден: легко представить себе и США, переметнувшиеся на сторону «госфинансов», как и Латинскую Америку, а Китай на стороне «частного капитала» вместе, скажем, с Великобританией.

Для Папуа эти внезапно вслух проговариваемые противоречия были слишком велики. В итоге саммит АТЭС впервые остался без совместного заявления. Вернее, право сделать от имени всех участников АТЭС (от Японии до Австралии) такое заявление предоставлено правительству Папуа—Новой Гвинеи.

Интересно, как эту проблему правительство едва ли не самой отдаленной экономики мира, где выращивание свиней и таро, как при Миклухо-Маклае, имеет не меньшее экономическое значение, чем выращивание картофеля в Тамбове, намерено решать. Ведь это очень нелегко — разбирать спор первой и второй экономик мира о самом главном. ●

ВИКТОР КОРОТАЕВ

ТОПЛИВНАЯ ВОЙНА

НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ НЕФТЕПРОДУКТОВ НЕТ МЕСТА ДЛЯ ВСЕХ

Стремительный рост цен на топливо вынудил государство ввести ручное регулирование в сфере продаж нефтепродуктов. Правительство договорилось с крупнейшими нефтекомпаниями о заморозке цен, в то время как независимые поставщики по-прежнему могли продавать горючее по свободным ценам. В центре противостояния вертикально интегрированных компаний (ВИНК) и трейдеров оказалась «Роснефть».

В конце октября правительство, вертикально интегрированные нефтекомпании и независимые поставщики договорились сдерживать мелкооптовые и розничные цены на топливо до конца марта 2019 года, а также нарастить на 3% объем поставок. В периметр сделки вошли «Роснефть», «Газпром нефть», ЛУКОЙЛ, «Русснефть», «Татнефть», «Сургутнефтегаз», а также «Нефтегазхолдинг», «Новый поток» и ТАИФ-НК. В то же время трейдеры сохранили возможность свободно устанавливать цены на нефтепродукты, что стало поводом для масштабного конфликта на рынке с привлечением госрегуляторов.

Почти сразу после подписания соглашения о стабилизации ситуации в топливном секторе независимые поставщики обвинили ВИНК в сокращении отгрузок на рынок. Нефтяники минимизировали продажи нефтепродуктов чужим сетям АЗС, перенаправив объемы на собственные заправки, а также отменили системы скидок и ввели полную предоплату. В результате в некоторых регионах (в основном в Восточной Сибири), где высока концентрация трейдеров, возник дефицит топлива.

В свою очередь нефтекомпании обвинили независимых поставщиков в том, что именно они «разгоняют» цены на бирже, покупая топливо у ВИНК и перепродавая их дороже. «Роснефть» в рамках борьбы с «перекупщиками», которые, по мнению компании, контролируют 80% биржевых торгов, с 15 ноября остановила поставки горючего на СПбМТСБ. Нефтекомпания обеспечивает до 40% внутреннего потребления автомобильных топлив в РФ и является лидером биржевой торговли. При этом цены на бензины и дизтопливо, накануне пошедшие вниз, начали расти. Так, бензин «Регулятор-92» 16 ноября подорожал на 3,24% (14 ноября, когда «Роснефть» присутствовала на торгах, он дешевел на 1,58%), «Премиум-95» — на 1,71% (против снижения на 1,24%), зимнее дизтопливо — на 1,96% (против снижения на 1,46%).

В «Роснефти» уверяют, что «ажиотаж, развернувшийся вокруг темы обеспечения внутреннего рынка нефтепродуктов, искусственно подогревается недобросовестными игроками», а «проблем с обеспечением топливом потребителей, как и дефицита топлива в стране нет». В компании заявили, что с 15 ноября «Роснефть» существенно нарастила объемы поставок топлива на внутренний рынок, неукоснительно соблюдая достигнутые договоренности по поддержанию цен в рознице и перевыполняя нормативы поставок.

Впрочем, 19 ноября компания вернулась на биржу, но продала менее 8 тыс. тонн топлива (10,6% объема торгов, что примерно в три раза меньше обычного) и только через адресные сделки — по прямым договорам с конкретными потребителями. В НК пояснили, что она не хочет, чтобы издержки ВИНК от заморозки цен превратились в дополнительные доходы перекупщиков. Сейчас компания с СПбМТСБ разрабатывают совместную позицию по совершенствованию биржевой торговли, в том числе деквалификации некоторых участников торгов. Среди претендентов на отлучение от биржи — крупнейший в России брокер «Солид—товарные рынки».

Глава трейдера Илья Мороз в ответ заявил, что на независимых поставщиков приходится только 5–8% биржевого оборота, в то время как брокеры «оказывают огромный объем услуг как производителям, так и потребителям нефтепродуктов». При этом «абсолютно все покупки осуществляются по рыночным ценам, в строгом соответствии с законодательством, правилами торгов и с соблюдением норм этического кодекса».

Очевидно, что противостояние ВИНК и независимых поставщиков продолжится как минимум до конца срока действия ценовых ограничений на топливо.

ТЕКСТ **Ольга Мордюшенко**
ФОТО **Виктор Коротаев**

REUTERS

БАНКИНГ ПО КАНОНАМ ШАРИАТА

НУЖНЫ ЛИ РОССИИ ИСЛАМСКИЕ ФИНАНСЫ

Исламский (или партнерский) банкинг для россиян уже не звучит экзотически. Зачастую все, с чем он ассоциируется,— это запреты и ограничения, безвозмездность услуг и доступность только для мусульман. Для чего, кем и как используются исламские финансы на самом деле, почему ЦБ не хочет вводить для них отдельных законодательных норм, можно ли россиянам рассчитывать на исламские инвестиции вместо западных в условиях санкций, разбирались «Деньги».

ТЕКСТ **Александр Сергеев**
ФОТО **Reuters**

Дело чести

Исламский банкинг — особый сегмент финансовой отрасли, который характеризуется рядом особенностей: запретом ссуд под проценты, сделок с неопределенностью, инвестиций в производство алкоголя, переработку и продажу свинины, азартные игры и т. д. В его основе лежат операции с товаром или активами, а не с деньгами как таковыми. Сегодня об исламском банкинге много говорят, но игроков на этом рынке можно пересчитать по пальцам. Исламские банки и инвестфонды в основном сосредоточены на Ближнем Востоке, в странах Персидского залива и в Малайзии. Их суммарные активы оцениваются в $2 трлн.

Основы традиционного банкинга всем знакомы — это платность и возвратность предоставленных средств. Кредитуя заемщика, банк не стремится получить долю в бизнесе, его цель — ссуда с процентами. В исламе банк становится партнером заемщика — делит с ним прибыль и убытки. Исламский банк не выплачивает проценты по вкладу, но гарантирует его возврат. Если же клиент рассчитывает на доход, то может стать соинвестором проектов, которые кредитует банк, и заработать (или потерять) на них вместе с банком. Возврат таких инвестиций не гарантирован, хотя под крупные проекты обычно оформляется залог. В исламском банкинге есть беспроцентные ссуды «кард хасан», но они выдаются лишь в качестве материальной помощи нуждающимся.

Как это работает

Полная «безвозмездность» — это все-таки миф. Самый известный продукт — «мурабаха»: банк покупает нужный заемщику товар или актив и потом перепродает ему в рассрочку со своей наценкой. Идея в том, что банк должен отвечать за товар. Иногда банк сам перепродает товар, купленный за клиента, третьему лицу или вовсе продает клиенту свои собственные активы с наценкой, после чего тут же выкупает их обратно, предоставляя заемщику ликвидность («таварук» и «бай иннах»). Однако излишне формальный подход к товару не пользуется одобрением в исламском обществе.

По контракту «иджара» заемщик арендует товар или актив, не владея им до полной оплаты с наценкой,— аналог аренды или лизинга. Для капитальных инвестиций (доверительное управление) есть «мудараба» — контракт с разделением прибыли и убытков. Одна сторона предоставляет капитал, другая — опыт (управляет компанией). В случае банкротства инвестор теряет капитал, а менеджмент — работу. Прибыль делится согласно условиям договора. Для краткосрочных контрактов может использоваться «мушарака» — партнерство, при котором средства вкладываются в бизнес-проект всеми партнерами, а не только банком, соответственно, финансовые риски тоже несут все.

Помимо этих инструментов есть и более сложные. Так, в исламе запрещены сделки с товаром, который не находится физически у продавца. Но как тогда финансировать фермеров, еще не получивших урожай, или девелоперов на начальном этапе строительства при долгосрочном проекте? Есть два контракта-исключения: «салям» и «истисна». По контракту «са-

REUTERS

лям» банк авансом покупает у продавца будущий товар по текущей рыночной цене, а затем, уже получив его, может продать его с прибылью. «Истисна» предполагает поэтапное финансирование производства или строительства по мере выполнения заказа. После окончания производства объект переходит в собственность банка.

Кроме того, в исламском банкинге существует аналог секьюритизации активов — инвестиционный сертификат «сукук». В традиционном банкинге компания особого назначения (SPV) выпускает ценные бумаги, обеспеченные правами требования по выданному пулу кредитов (ипотечных, автокредитов и т. д.), с установленным процентным доходом. В исламском банкинге держатель «сукук» получает право на долю в активе или проекте, лежащем в основе выпуска, а доход формируется через участие в прибыли от использования этого актива. «У заемщиков в случае успеха может возникнуть соблазн „оптимизировать“ прибыль, чтобы занизить объем выплат, причитающихся инвесторам, но если уж привлечены халяльные инвестиции, то и расчеты с кредиторами — вопрос чести»,— поясняет председатель отраслевого отделения по исламским финансам «Деловой России» Ренат Едиханов.

В исламском банкинге не предусмотрены санкции за дефолт, и банку в любом случае приходится инвестировать средства клиентов с осторожностью.

«Когда мы говорим об исламских инвестициях в Россию из стран Залива, а также Малайзии, Ирана, встает вопрос, как организовать сделки, по какому праву и в какой форме»

В приоритете — долгосрочные и надежные инвестиции, спекулятивные сделки запрещены. Вложения в акции компаний ограничены: запретные отрасли не должны составлять в годовой прибыли или обороте компании большую долю, в частности производство свинины — не более 5%, табак — 10%, аренда мощностей при производстве такого типа продукции не может приносить компании больше 25% прибыли, рассказывает доцент РЭУ им. Г. В. Плеханова, магистр практики исламских финансов Ильяс Зарипов. По его словам, соответствие инвестиционной политики контролируется шариатским советом, который создается в финансовом учреждении и может заблокировать «неправедную» сделку.

Как это по-русски

В России исламский банкинг пока находится в зачаточном состоянии и, по отдельным оценкам, сейчас составляет всего 1,5 млрд руб. «Религиозный состав России сильно отличается от стран, например, постсоветского пространства, которые уже создали подходящую инфраструктуру. Ислам в России не является титульной религией, а ситуацию усугубляет тот факт, что его часто ошибочно ставят в один ряд с терроризмом»,— сетует Ильяс Зарипов. В частности, поэтому такой банкинг все чаще называют партнерским, а не исламским. Спрос на него есть. В КПМГ подсчитали: около 12% российских мусульман (7–8 млн человек) готовы пользоваться исламским банковским ритейлом, а потенциальная емкость у банкинга достигает 500–700 млрд руб. с учетом обслуживания экспортно-импортных операций, поставок из России халяльного продовольствия, инфраструктурных проектов, соинвестирования крупнейших суверенных фондов стран Персидского залива.

Поскольку банкам в России запрещено торговать, у желающих работать по канонам шариата два пути: открыть небанковскую структуру или работать по банковской лицензии, но заниматься только теми операциями, которые не противоречат российским законам. По первому пути пошли некоторые компании «мусульманских» республик: финансовый дом «Амаль» в Татарстане, «ЛяРиба Финанс» в Дагестане и т. д. Предлагать исламские продукты пытались и более крупные игроки. В 2008 году БКС создала исламский ПИФ, просуществовавший до 2015 года. «Мы не увидели высокого спроса со стороны клиентов, и даже на пике его объем не представлял существенного значения для бизнеса БКС,— отмечает инвестиционный стратег „БКС Премьер“ Александр Бахтин.— Клиентов, которым интересны вложения в ПИФы, априори меньше, чем обычных вкладчиков, и к тому же ПИФ был ориентирован в первую очередь на мусульманскую часть населения, что кратно сужает круг инвесторов». В 2011 году Эллипс-банк открыл «исламские окна» в Нижнем Новгороде и Уфе, однако впоследствии банк был санирован и присоединен к банку «Российский капитал». Весной 2016 года аналогичную попытку предпринял Татагропромбанк, запустив в Казани Центр партнерского банкинга, среди

продуктов которого была рассрочка на паломнические туры в Хадж и Умру. Но уже через год исчез сам Татагропромбанк, а вместе с ним и центр.

Сейчас катализатором этого рынка может стать Сбербанк. До конца 2018 года он намерен открыть «исламские окна» в трех регионах — Чечне, Башкирии и Татарстане. Как рассказал «Деньгам» советник зампреда Сбербанка Бехнам Гурбан-заде, концепция и финансовая модель, а также два сценария «дорожной карты» — для розничного и корпоративного сегментов — уже разработаны компанией КПМГ. Розничный сегмент, на его взгляд, наиболее привлекателен и экономически целесообразен для Сбербанка. В корпоративном сегменте у Сбербанка уже есть ряд исламских продуктов, а также опыт в финансировании сделок. «В Татарстане в прошлом году прошли сделки в лизинге, был профинансирован экспорт российского зерна в страны Ближнего Востока и Северной Африки»,— рассказывает Бехнам Гурбан-заде. Но, оговаривается он, внедрение продуктов осложняет отсутствие законодательства, их стоимость возрастает за счет двойного налогообложения, а конкурентоспособность снижается.

По светским законам

Болевыми точками, о которых упоминают в Сбербанке, являются запрет на торговлю для банков и необходимость уплаты НДС. «При операции купли-продажи налог должен быть уплачен по всей сумме независимо от того, выполняет ли покупатель свои обязательства. Такая система создает серьезные риски для банка»,— поясняет эксперт Международного финансового центра Гайдар Гасанов. Попытки переписать закон уже предпринимались, последняя — весной 2017 года, но поддержки она не нашла. Перспективы же, что она вообще когда-то появится, крайне туманны.

В декабре 2015 года в Сбербанке собрались банкиры, представители Минфина и ЦБ, которые решали, следует ли как-то помогать исламскому банкингу. Представители правительства Татарстана и Малайзийско-российского консорциума представили свой доклад, из которого следовало: придется переписывать законы. Уже тогда регуляторы не обнадежили рынок, решив повременить с поправками. Впрочем, три года спустя последние и вовсе сменили статус преждевременных на статус ненужных. ЦБ не пошел на уступки даже Сбербанку, который предлагает создать регулятивную песочницу. «В ней апробируются проекты, регулирование которых неизвестно,— отметили в пресс-службе ЦБ.— Деятельность, которая предлагается в рамках партнерского банкинга, в принципе известна и может осуществляться в рамках действующего российского законодательства».

Без политической воли и конкретного поручения проработать вопрос на уровне правительства, как это было в центральноазиатских странах, в этой сфере вряд ли что-то изменится, считает президент Фонда развития исламского бизнеса и финансов Линар Якупов. Но воли пока нет. В Минфине вопросы на эту тему адресуют в Банк России, который пока не распускает профильную рабочую группу.

В такой ситуации рынку сгодились бы и частичные реформы обычного банкинга, актуальные и для партнерского. «Сейчас проведение сделок с драгметаллами без их фактического изъятия из хранилища не должно облагаться НДС, однако на практике остаются риски, которые вынуждают участников рынка структурировать сделки через зарубежные хранилища, например, в Лондоне и Дубае,— рассказыва-

реклама

НА ВСЕ СЕЗОНЫ

КОМПЛЕКСНАЯ СИСТЕМА УХОДА

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ЗАЩИТНЫЙ СПРЕЙ

Универсальный защитный спрей, который помогает сохранить обувь и аксессуары ECCO чистыми, сухими и без пятен. Подходит для обуви из гладкой кожи, замши, нубука, мембраны GORE-TEX и ткани, прошел тестовые испытания на коже и отделочных материалах ECCO.

ПЕННЫЙ ОЧИСТИТЕЛЬ НА ВОДНОЙ ОСНОВЕ

Пенный очиститель на водной основе удаляет загрязнения и улучшает внешний вид обуви и сумок. Подходит для всех видов кожи, замши, нубука, текстиля, обуви с мембраной GORE-TEX и сумок. Рекомендуется для ежедневной очистки обуви.

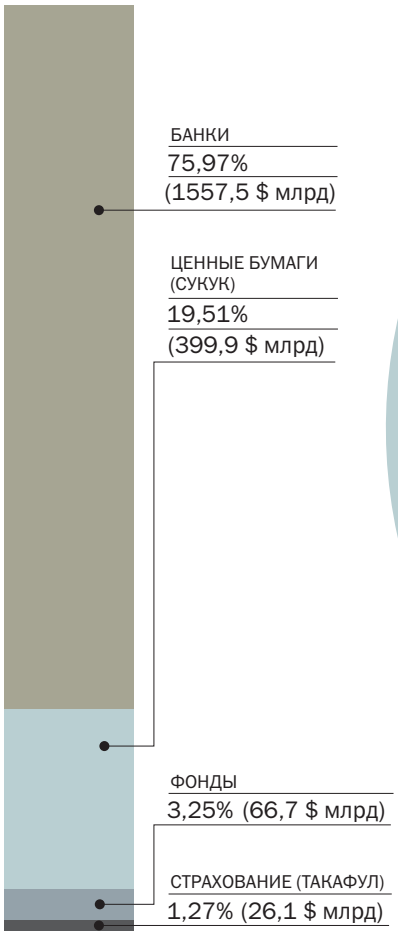
КРЕМ НА ВОДНОЙ ОСНОВЕ С АППЛИКАТОРОМ

Крем ECCO на водной основе не содержит растворителя, содержит первоклассные смягчающие масла, воск и пигменты. Сохраняет мягкость, предотвращает появление заломов и восстанавливает цвет всех зернистых, гладких и анилиновых кож. Подходит для обуви с мембраной GORE-TEX. Крем легко удаляется с одежды и рук.

ecco-shoes.ru

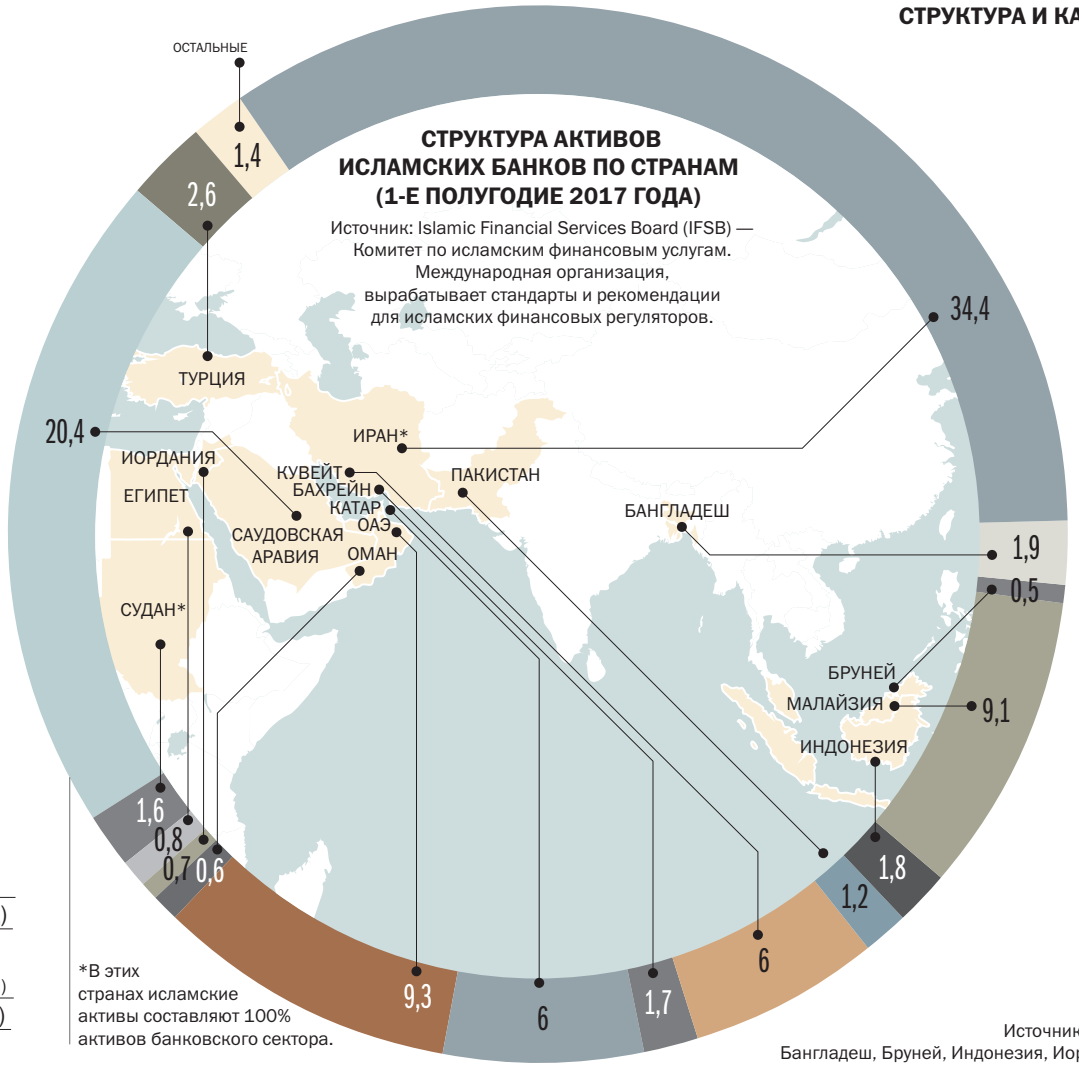
ecco

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВ ПО СЕКТОРАМ (2017 ГОД) Источник: IFSB.



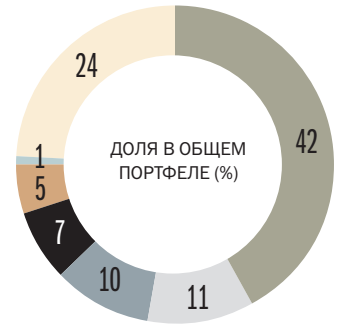
СТРУКТУРА АКТИВОВ ИСЛАМСКИХ БАНКОВ ПО СТРАНАМ (1-Е ПОЛУГОДИЕ 2017 ГОДА)

Источник: Islamic Financial Services Board (IFSB) — Комитет по исламским финансовым услугам. Международная организация, вырабатывает стандарты и рекомендации для исламских финансовых регуляторов.

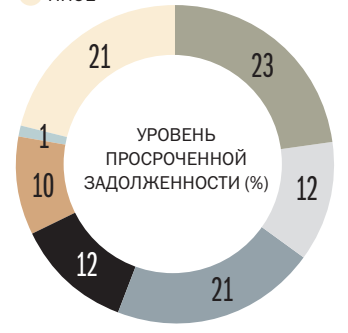


*В этих странах исламские активы составляют 100% активов банковского сектора.

СТРУКТУРА И КАЧЕСТВО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ ИСЛАМСКИХ БАНКОВ (1-Е ПОЛУГОДИЕ 2017 ГОДА)



ТИП ССУДЫ:
- ФИЗЛИЦА И ДОМОВЛАДЕНИЯ
- ПРОИЗВОДСТВО
- ОПТОВАЯ И РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ
- НЕДВИЖИМОСТЬ
- СТРОИТЕЛЬСТВО
- СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО
- ИНОЕ



Источник: IFSB, по данным следующих стран: Бахрейн, Бангладеш, Бруней, Индонезия, Иордания, Малайзия, Оман, Саудовская Аравия.

СТРУКТУРА ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВ ПО РЕГИОНАМ ($ МЛРД, 2017 ГОД) Источник: IFSB.

	ДОЛЯ (%)	ОБЪЕМ	БАНКИ (ПО АКТИВАМ)	ЦЕННЫЕ БУМАГИ (СУКУК) ПО ОБЪЕМУ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ	ФОНДЫ (ПО АКТИВАМ)	СТРАХОВАНИЕ (ТАКАФУЛ) ПО ОБЪЕМУ ВЗНОСОВ
АЗИЯ	24,4	499,6	232	239,5	24,8	3,3
СТРАНЫ ПЕРСИДСКОГО ЗАЛИВА	42	861,6	683	139,2	26,8	12,6
СРЕДНИЙ ВОСТОК И СЕВЕРНАЯ АФРИКА (ВКЛЮЧАЯ ИРАН)	29,1	596,4	569	17,8	0,1	9,5
АФРИКА	1,5	31,4	27,1	2	1,6	0,7
ОСТАЛЬНЫЕ (ВКЛЮЧАЯ ТУРЦИЮ)	3	61,3	46,4	1,5	13,3	0

ет партнер EY Алексей Кузнецов.— Решение этой проблемы станет большим подспорьем для развития рынка, а также сильно упростит структурирование сделок исламских финансов».

За и против

Перспективы исламских финансов сегодня оцениваются экспертами не только в рамках внутренней экономики, но и в качестве альтернативы ограниченному санкциями западному финансированию. Но собеседники «Денег» пессимистичны: о замещении вряд ли можно говорить, максимум — о диверсификации круга инвесторов. «Доля исламского банкинга в мировой финансовой системе составляет около 1%,— отмечает главный аналитик Промсвязьбанка Дмитрий Монастыршин.— При этом более 80% исламского банкинга в мире сконцентрировано в Саудовской Аравии, Бахрейне, Малайзии, Кувейте, ОАЭ, с которыми у российских компаний относительно небольшие объемы — около 1% от всего объема — экспортно-импортных операций».

Притоку иностранных исламских инвестиций препятствует все та же правовая неопределенность. «Когда мы говорим об исламских инвестициях в Россию из стран Залива, а также Малайзии, Ирана, встает вопрос, как организовать сделки, по какому праву и в какой форме,— задается вопросом партнер КПМГ в России и СНГ Михаил Клементьев.— На входе должны быть исламские финансовые инструменты, а на выходе они через промежуточные звенья преобразуются в конвенциональные (традиционные) инструменты инвестирования, что может удорожать сделку, усложнять ее структуру, делая ее менее привлекательной для обеих сторон». «С привлечением инвестиций от суверенных фондов мусульманских стран хорошо справляется Российский фонд прямых инвестиций, а вот привлекать средства в исламских банках можно было бы через российские банки-агенты, но пока у них нет необходимого для этого инструментария»,— согласен Линар Якупов.

Сбербанк сейчас ведет переговоры с Исламской корпорацией развития о привлечении линии финансирования для развития среднего и малого бизнеса. По словам Бехнама Гурбан-Заде, в последнее время увеличился интерес к технологиям и проектам российского финтеха. «Взамен инвестиций иностранные инвесторы готовы делить риски, а также приобретать продукцию российского производства»,— делится банкир.

ВЭБ также занимается поиском инвесторов среди партнеров в странах ОИС как в рамках традиционного, так и исламского финансирования и рассматривает в качестве ключевого партнера на этом направлении Исламский банк развития (один из лидеров этого рынка). В мае 2016 года подписан меморандум, заявили «Деньгам» в пресс-службе госкомпании. Там отметили, что цель ВЭБа — развивать совместные проекты в сфере инфраструктуры, несырьевого экспорта, экономики городов. Эти планы выглядят логично: в ближайшие два года исламские инвесторы, согласно обзору компании InfraONE, только на инфраструктуру могут потратить $90–180 млрд.

В то же время российский крупный бизнес не рассматривает исламский банкинг как способ привлечения инвестиций. «Психологически и законодательно мы к этому пока не готовы, традиционные формы кредитования остаются в приоритете»,— говорит исполнительный вице-президент РСПП Александр Мурычев.

Сами инвесторы в Россию тоже не торопятся. По словам первого вице-президента «Опоры России» Павла Сигала, главным требованием обращавшихся к нему инвесторов из арабских стран было отделение их денег от остальных. «Частично проблему решает использование субсчета, но это устраивает не всех»,— отмечает он. В марте 2015 года газета «Коммерсантъ» сообщила о переговорах исламских банков Al Baraka и Al Shamal с местными игроками. Однако с тех пор российский банковский рынок сильно изменился. А на данный момент широко известен лишь один реализованный проект — созданный в Чечне по поручению наследного принца Абу-Даби Фонд имени шейха Зайеда.

Впрочем, проблему надо искать не столько в законах, сколько в инвестклимате, считают аналитики. «В этом смысле данные инвестиции не отличаются от любых других,— уверен Александр Бахтин.— Доступ к ним сейчас в принципе ограничен, и если бы их можно было заместить исламскими, а проблема заключалась только в законах, их бы уже давно исправили». ●

РОЗНИЦУ ПОМАНИЛО РЕКЛАМОЙ

УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ ВОСПОЛЬЗОВАЛИСЬ БЛАГОПРИЯТНОЙ РЫНОЧНОЙ КОНЪЮНКТУРОЙ

В 2018 году управляющие компании существенно увеличили маркетинговые бюджеты и рекламную активность. Маркетологи используют повышенный спрос на инвестиционные продукты со стороны частных инвесторов. Немногие компании готовы тратить деньги на рекламу на телевидении, большая часть предпочитает подвигать свои продукты в печати и в сети.

Нынешний год без преувеличения может стать самым успешным для отрасли коллективных инвестиций. По оценке «Денег», основанной на данных Национальной лиги управляющих и Investfunds, за 11 месяцев 2018 года чистый приток средств в открытые паевые фонды составил почти 90 млрд руб. Этот результат на четверть выше рекорда, установленного годом ранее.

Ключевую роль в достижении рекордных результатов сыграло снижение ставок по банковским вкладам, которые перестали удовлетворять запросам розничных клиентов, и те стали искать альтернативу. Не стоит умалять заслуги в этом и самих компаний — их управляющих и маркетологов. Как показал опрос, проведенный «Деньгами», расходы на рекламу нарастило большинство крупных компаний.

В частности, в «Сбербанк Управлении активами» и «Райффайзен Капитал» рассказывали о двукратном увеличении бюджета, в УК «Уралсиб» — трехкратном росте расходов на маркетинговые коммуникации. По словам гендиректора «Альфа-Капитала» Евгения Живова, на рынке сформировались идеальные условия для увеличения рекламной активности — снижение ставок, улучшение рыночной конъюнктуры. «По мере повышения информированности людей об инвестиционных инструментах реклама начинает играть более заметную роль в привлечении клиентов. И начинать рекламные кампании нужно как можно раньше»,— отмечает директор по маркетингу «Сбербанк Управления активами» Виктор Кочетков.

Собственный банк — надежда и опора

Многие годы единственными каналами продаж для управляющих компаний были собственные офисы, а также

АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

ТЕКСТ **Виталий Гайдаев**
ФОТО **Анатолий Жданов, Антон Ваганов/ Коммерсантъ**

банки-агенты. После кризиса 2008 года компании в борьбе с расходами отказались от своих отделений, и единственным каналом распространения продуктов остались банки, как входящие в группу, так и сторонние. При этом наиболее эффективно работают агентские сети родственных банков, с которым зачастую проще договориться о продаже инвестиционных продуктов клиентам.

Для достижения высоких результатов привлечения только своей банковской сети недостаточно, отмечают участники рынка. По словам начальника управления продаж и маркетинга «Райффайзен Капитала» Константина Кирпичева, необходимо организовать обучение менеджеров банка, проводить мотивационные мероприятия для сотрудников. «Важным вопросом является плата банку высокой агентской комиссию за привлечение — продукт должен быть конкурентоспособен в плане маржинальности в сравнении с другими комиссионными продуктами Банка»,— отмечает Константин Кирпичев.

Впрочем, не всегда вопрос с успешным продвижением инвестиционных продуктов решается высоким комиссионным вознаграждением. По словам начальника управления маркетинга УК «Открытие» Алексея Новикова, управляющая компания должна предложить отвечающий стандартам банка и потребностям клиентов продукт, подготовить все необходимые информационные материалы по продуктам, а также сопроводить все качественной аналитикой. «Необходимо обеспечивать постоянную информационную и аналитическую поддержку продуктов, чтобы клиентский менеджер мог оказать качественную финансовую консультацию клиентам с разными потребностями и разным уровнем финансовой грамотности. Предоставить полный отчет для клиента, а также сформировать у клиента понимание, какие факторы влияют на динамику и перспективы его вложений»,—отмечает Виктор Кочетков.

Удаленные каналы продаж

В последние годы все большее значение для продвижения продуктов управляющих компаний приобретают дистанционные каналы продаж. Такая возможность появилась после внесения в конце 2014 года в законодательство поправок, позволивших упростить идентификацию клиентов. Первой управляющей компанией, предложившей в 2015 году свои продукты через удаленный канал продаж, стал «Альфа-Капитал». «С развитием цифровых технологий роль физических офисов падает и растет роль и доля в продажах цифровых каналов — это и интернет-каналы, мобильные каналы, соцсети, различные маркетплейсы, коллаборации с ритейлерами и телекомами»,— отмечает Евгений Живов. В «Альфа-Капитале» согласно стратегии дигитализации к 2020 году стоит целевой показатель в долю 50% от всех продаж на долю цифровых каналов.

В конце прошлого — начале текущего годов удаленные каналы продаж появились у многих крупных управляющих компаний («Сбербанк Управление активами», «ВТБ Капитал Управление активами»), а также небольших компаний (Группа «Тринфико», ТФГ). «Для по-

АНТОН ВАГАНОВ / КОММЕРСАНТЪ

НАТАЛЬЯ ДМИТРИЕВА,
руководитель направления стратегических коммуникаций Коммуникационного агентства АГТ

Низкий уровень финансовой грамотности в России — ключевой фактор «стопа» для продвижения большинства продуктов финансовой розницы. Причем проигрывают от этого и потребители, и участники рынка, и экономика страны в целом. Инвестиционные счета, паевые фонды, доверительное управление — это чуждые пока понятия большинству российских граждан. Некоторые банки реализуют инициативы для решения этой проблемы, проводят «уроки финансовой грамотности» на местах, но все это носит локальный характер и ситуацию кардинальным образом не меняет.

Можно ждать, пока государство системно начнет заниматься вопросом, но можно объединиться и отраслевому сообществу, проводить всероссийские информационно-просветительские кампании по повышению знаний в области личных финансов у россиян. Как следствие — повысится уровень доверия к финансовым организациям, ведь доверять проще, когда понимаешь, как все работает.

Синергетический эффект от совместных действий не только откроет широкие возможности для продвижения финансовых продуктов, но и даст толчок для развития новых интересных коллабораций и партнерств, что, в свою очередь, позитивно скажется на репутации компании.

В дальнейшем, реализуя стратегию адресного таргетированного продвижения, участники отрасли смогут занять каждый свою нишу, многие из которых еще свободны. Для того чтобы успешно конкурировать с крупными технологичными игроками, более мелким финансовым организациям необходимо «бить точно в цель», не распыляя усилия на охват всех целевых групп разом. Важно помнить, что в сравнении с большими автоматизированными структурами, где все работает по скрипту, у компаний поменьше есть сильное преимущество — возможность быть более человечными, более гибкими, более внимательными. Клиенты должны чувствовать заботу. Тогда им будет проще закрывать глаза на маленькое количество офисов в городе или, скажем, на не очень удобное мобильное приложение.

Что касается глобальных тенденций, то все больше возрастает запрос общества на прозрачность, выраженную корпоративно-социальную программу и повышение качества жизни. Социологи фиксируют готовность россиян к переменам, что можно трактовать как желание развиваться.

Все эти тренды говорят о том, что финансовым организациям необходимо развивать открытый прямой диалог со своими потребителями, максимально используя точки контакта. Здесь в помощь брендам — многообразие инструментов нейромаркетинга. Благодаря умелому воздействию на все органы чувств можно значительно приблизить потребителя к действию. Секрет успеха — глубокое понимание мотивации своего потребителя.

лучения финансовой услуги клиенту не надо ехать в офис, не надо заполнять огромные пачки документов, не надо регулярно совершать сложные манипуляции, чтобы получить информацию по оценке своего инвестиционного портфеля. Дистанционный сервис позволил фактически в режиме онлайн узнавать актуальный статус своих инвестиционных решений, а не получить неожиданный финансовый результат»,— отмечает заместитель гендиректора УК ТФГ Севинч Ипатова. «Понимая удобство удаленных каналов для клиента, мы сосредоточились на их дальнейшем развитии. Например, в сентябре этого года для клиентов „ВТБ Капитал Управления инвестициями“ мы запустили онлайн-сервис подачи и формирования заявления на инвестиционный налоговый вычет»,— отмечает председатель совета директоров «ВТБ Капитал Управление активами» Владимир Потапов.

«По мере повышения информированности людей об инвестиционных инструментах реклама начинает играть более заметную роль в привлечении клиентов»

Реклама не для всех

Для стимулирования спроса розничных инвесторов управляющие компании начали активнее заниматься рекламой. В середине марта «Альфа-Капитал» запустил масштабную рекламную кампанию «Сделай больше онлайн». Кампания проходила весной и летом на телевидении и в интернете. Ее бюджет составил около 300 млн руб., что сравнимо с рекламными затратами крупнейших компаний за весь прошлый год. «Еще в 2017 году мы запустили на центральных телевизионных каналах ролик „Будь первым“, продвигающий ИИС, а героем его был великий космонавт, первым вышедший в открытый космос,— Алексей Леонов,— отмечает Евгений Живов.— Возможно, их не так видно на фоне массированной рекламы автомобилей, лекарств, продуктов питания и пива. Но телереклама, безусловно, нужна, поскольку телевизор остается основным каналом информации».

Однако не все управляющие компании готовы выделять большие бюджеты на рекламу на телевидении. По словам Константина Кирпичева, продукты доверительного управления не стали настолько массовыми, чтобы выходить с ними «в телевизор». Учитывая невысокую маржинальность самого массового доверительного продукта, ПИФов, «отбить» затраты на рекламу по ТВ представляется очень непростой задачей. «Главный риск сейчас для больших рекламных бюджетов — это изменение рыночной конъюнктуры. Все-таки основное привлечение в последние годы было связано с продажей облигаций, которые при снижении ставки ЦБ демонстрировали существенное превышение доходности над ставками депозитов. В данный момент это уже не так очевидно»,— подчеркивает господин Кирпичев. Поэтому большая часть опрошенных отдает предпочтение рекламе в интернете и в печати.

OPENCARD: КАК ЗАРАБОТАТЬ НА ПОКУПКАХ

Банк «Открытие» запустил Opencard с честным кэшбэком 3%, объединив в ней ряд самых удобных и необходимых сервисов. Бесплатное снятие наличных, зачислений на счет и отсутствие платы за обслуживание позволяет клиентам получать чистый доход от своих трат по карте.

Opencard банка «Открытие» можно по праву назвать одной из наиболее выгодных карт в категории «карты с кэшбэком». Главные преимущества карты – бесплатное обслуживание без каких-либо условий и снятие наличных в любом банкомате мира на сумму до 500 тыс. руб. в месяц без комиссии. Эти опции карты однозначно можно отнести к разряду ключевых, но у большинства банков они – платные. Еще один интересный бонус Opencard – бесплатные переводы денежных средств с любых карт других банков. При этом в случае если клиент хочет перевести деньги с Opencard на счет другого банка, то в пределах суммы 20 тыс. руб. в месяц эта услуга также будет бесплатной. Таким образом, клиенту не нужно беспокоиться ни о том, где снять наличные, ни о том, как зачислить деньги на счет карты.

Согласно условиям обслуживания, максимальный кэшбэк по карте – 3%. «При этом кэшбэк не ограничен ни в категориях начисления, ни в категориях использования», – подчеркивают в банке «Открытие». Для того чтобы получить 3% кэшбэк, клиенту нужно выполнить три простых и понятных условия. Первое – потратить за месяц не менее 5 тыс. руб. Второе – совершить платеж в мобильном или интернет-банке на сумму от 1 тыс. руб. (например, оплатить телефон или ЖКХ). И, наконец, третье – оплачивать задолженность по кредитной Opencard минимальными платежами или поддерживать суммарный минимальный остаток на всех карточных счетах от 100 тыс. руб. За каждое выполненное условие клиент получает 1% кэшбэка, то есть при выполнении всех трех условий – 3%. А в первый месяц использования Opencard банк «Открытие» начисляет «приветственный» кэшбэк в 3% без всяких условий. Таким образом, карта выгодно отличается от большинства аналогичных продуктов на рынке: большинство карт с кэшбэком обещают возврат лишь 1–1,5% (за исключением отдельных категорий), а лимит кэшбэка нередко ограничен суммой 3–7 тыс. руб. У Opencard лимит – 15 тыс. руб.

Кэшбэк по Opencard ежемесячно начисляется на специальный счет клиента в виде openbonus. В дальнейшем клиент может оплатить ими любую покупку. Единственное условие – сумма покупки должна быть меньше суммы бонусов. «Таким образом, клиент копит openbonus у себя в интернете или мобильном банке, совершает покупки по карте и, накопив 3 тыс. и более openbonus, может компенсировать любую совершенную ранее покупку, выбрав ее в выписке и нажав "компенсировать"», – поясняют в банке «Открытие».

Выбор выгодной карты с кэшбэком – это всегда сопоставление получаемых бонусов и расходов на ее содержание. Нередко банки обещают высокий процент кэшбэка, однако ограничивая его одной категорией (например, транспорт или развлечения). Также высокий кэшбэк может оказаться не таким выгодным из-за платы за обслуживание карты (обычно минимум 80–100 руб. в месяц), ограничения по снятию наличных в «чужих» банкоматах или платных переводов с других счетов. В случае с Opencard клиент фактически не несет расходов, а только получает бонусы.

Opencard можно открыть на платформе Visa (Visa Gold PayWave), Mastercard (Mastercard World Contactless), а также «МИР». Дебетовая карта доступна в двух категориях – Opencard и Opencard Премиум. Для владельцев премиальной карты банк предлагает дополнительную систему поощрений. Владельцы премиальных дебетовых карт могут воспользоваться бесплатной страховкой при выезде за рубеж и доступом в VIP-залы Lounge Key, а также снимать наличные без комиссии до 3 млн руб. в месяц в любых банкоматах; а при выполнении минимальных условий услуги Lounge Key и трансферы в аэропорт или на вокзал будут для них бесплатными, как и обслуживание самой карты.

Комиссия за выпуск карты составляет 500 руб., однако эту сумму банк компенсирует бонусами после того, как общая сумма потраченных с карты средств превысит 10 тыс. руб.

Кроме того, у клиентов есть возможность оформить кредитную карту Opencard с бесплатным обслуживанием и лимитом до 300 тыс. руб. по ставке от 19,9% годовых. Льготный период кредитования (когда возможно погасить задолженность без процентов) составляет 55 дней. При этом в случае если клиент выпустит две карты – дебетовую и кредитную, – достаточно выполнять условия лишь по одной из них, все условия суммируются и повышенный процент будет применяться ко всем картам.

открытие БАНК

Opencard (Открытая карта) – банковская карта по тарифным планам «Дебетовая Opencard». Кэшбэк (cash back) – частичный возврат денежных средств. Валюта счета – рубли РФ. Категории карт – Visa Gold PayWave (Виза Голд Пэйвэйв), Mastercard World Contactless (Мастеркард Ворлд Контактлесс), МИР Классическая. Бонусный счет – счет, на который начисляются openbonus (опенбонус), баланс которого отображается в мобильном (МБ) (12+) и интернет-банке (ИБ) и используется для компенсации 100% стоимости любой покупки, отраженной в выписке МБ/ИБ. Сумма покупки должна быть более 3000 руб. и меньше или равной текущему балансу openbonus. Openbonus начисляется при безналичной оплате товаров и услуг в размере до 3% от суммы операций за календарный месяц (1% за каждое условие, но не более 15 000 руб.), если: суммарный денежный оборот равен или более 5000 руб.; сумма операций в ИБ/МБ равна или более 1000 руб.; мин остаток на карточном счете равен или более 100 000 руб. 1 openbonus = 1 рубль. В первый месяц пользования картой кэшбэк равен 3%. Комиссия за выпуск карты – 500 руб., СМС-инфо – 59 руб. ежемесячно. Полные условия оформления и использования карт указаны в сборнике тарифов банка на open.ru. ПАО Банк «ФК Открытие». Контактная информация – 8 800 700 7888. Реклама

open.ru

РИСКИ ЛЮБЯТ ТИШИНУ

ПОЧЕМУ КОМПАНИИ ВСЕ ЧАЩЕ УХОДЯТ С ФОНДОВОГО РЫНКА

Рынок прямых инвестиций в мире бьет все рекорды — низкие ставки и избыток ликвидности вынуждают инвесторов искать инструменты с более высокой доходностью. Для компаний сделки с фондами зачастую оказываются удобнее публичного размещения на бирже. У российского бизнеса становится все популярнее делистинг, причем тенденция усугубляется санкциями и неоцененностью на зарубежных площадках.

REUTERS

Инвестиции прямого характера

Фонды прямых инвестиций в прошлом году привлекли рекордный объем средств — $453 млрд на 921 фонд (годом ранее — $414 млрд на 1243 фонда), подсчитала американская консалтинговая компания Preqin. Сопоставимый уровень фандрайзинга наблюдался лишь в преддверии мирового финансового кризиса — в 2006–2008 годах, в этот раз фонды привлекают более $300 млрд уже пятый год подряд. Более того, на private equity теперь приходится 60% всего привлеченного частного капитала (57% в 2016-м), всего же они управляют $2,83 трлн, в США их инвестиции эквивалентны 1% ВВП, в Европе — 0,2%–0,3% ВВП.

В условиях низких процентных ставок в развитых странах и, соответственно, совсем невысоких, а порой и отрицательных доходностей по бумагам с низким риском, интерес к более рискованным сделкам проявляют и самые крупные игроки на рынке, включая пенсионные и суверенные фонды. Всего в прошлом году фонды совершили более 4 тыс. сделок, инвестировав $347 млрд. Инвесторов привлекает в первую очередь более высокая отдача: по данным Preqin, 40% инвесторов получили доходность более чем на 4% выше результата фондового рынка, еще 51% — на 2–4%, и только 9% — сопоставимую доходность. При этом 69% опрошенных инвесторов заявили, что фонды оправдали их ожидания, 26% — что превысили, доля же недовольных осталась на минимуме с 2012 года.

Спрос поддерживает и предложение: все большему числу компаний проще привлечь прямого инвестора, чем размещаться на бирже. Нагрузка на публичные компании остается высокой — помимо предоставления отчетности, им приходится осторожнее принимать даже рядовые решения. Продолжает расти число компаний, которые проводят делистинг. Помимо этого, крупные холдинги зачастую совершают и менее заметные для рынка сделки — по продаже подразделений. Растет и число сделок продажи компаний между фондами, что опять же исключает публичное размещение на фондовом рынке (как возможная стратегия выхода фонда из инвестиции).

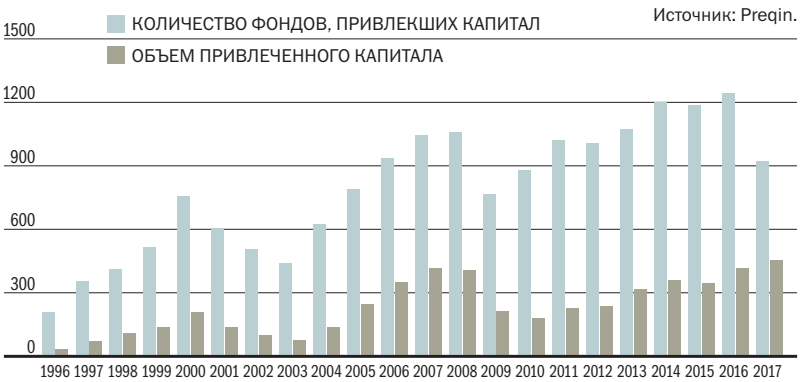
Одним из самых крупных примеров могло стать привлечение частных инвесторов компанией Tesla. В августе ее основатель Илон Маск сообщил, что нашел финансирование по $420 за акцию (тогда — 23% премия к рынку), однако через две недели после консультаций с акционерами в компании все же отказались от этого плана и заявили, что Tesla останется публичной. Аналитики, впрочем, указывают, что компания в любом случае нуждается в новом капитале для финансирования роста в среднесрочной перспективе и может вернуться к возможности привлечения прямых инвесторов.

Столь высокий спрос на рынке уже привел к тому, что объем неиспользованных обязательств private-equity-фондов превысил $1,1 трлн, а число партнеров с инвестициями более $1 млрд за последние два года выросло с 304 до 359 — суммарно на них приходится $1,5 трлн капитала (половина от того, что находится под управлением). Фирмы становятся все крупнее — в 2017-м на 50 крупнейших фондов приходилось уже 59% привлеченного капитала.

Впрочем, хотя оптимистов на этом рынке по-прежнему большинство — 53% инвесторов готовятся увеличить свои вложения в фонды прямых инвестиций, а 63% по-прежнему положи-

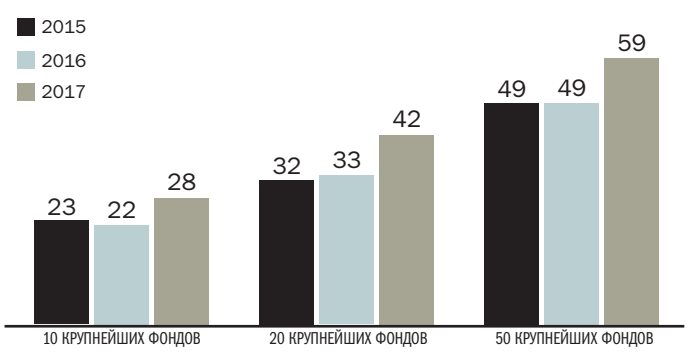
ПРИВЛЕЧЕНИЕ КАПИТАЛА ФОНДАМИ PRIVATE EQUITY ($ МЛРД)

Источник: Preqin.

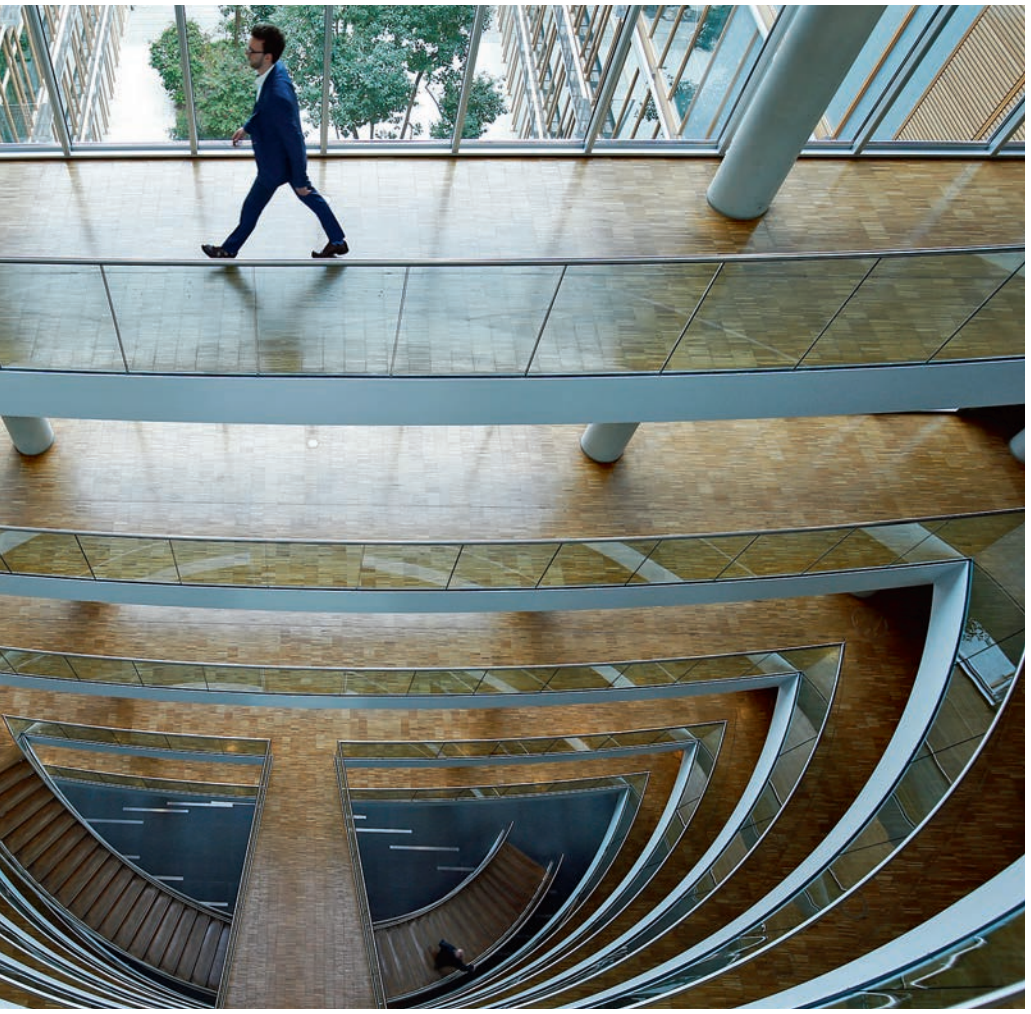


ДОЛЯ КАПИТАЛА, ПРИВЛЕЧЕННОГО КРУПНЫМИ ФОНДАМИ (%)

Источник: Preqin.



ТЕКСТ **Татьяна Едовина**
ФОТО **Reuters**



тельно относятся к отрасли, доля последних резко снизилась по сравнению с 2016-м, когда таковых было 84%. Многие опасаются ожидаемой коррекции, ведь стоимость покупаемых компаний зачастую уже весьма высока. Для 88% опрошенных этот риск является основным, на втором месте с большим отрывом следует состояние рынка выходов из инвестиций (этим обеспокоены 40%). При этом чуть более трети инвесторов считают рынок уже перегретым.

Отдача также постепенно снижается: между инвесторами в фонды в первой половине 2017-го было распределено $66 млрд, тогда как за весь прошлый год — $149 млрд. Тем не менее, учитывая объем неиспользованных средств на рынке, «бычий» тренд (игра на повышение) и растущую конкуренцию среди фондов, стоимость компаний, по крайней мере в ближайшем будущем, вероятно, будет лишь возрастать, а 2018-й может побить рекорд по фандрайзингу, но перспективы рынка на горизонте нескольких лет вряд ли останутся столь радужными.

Внебиржевые амбиции

У российских компаний поводов проводить делистинг больше, чем у зарубежных. На Лондонской бирже сейчас торгуются бумаги 53 эмитентов из региона «Россия и СНГ», в том числе крупнейшие нефтегазовые («Роснефть», «Лукойл», НОВАТЭК), финансовые — Сбербанк, ВТБ (санкции не распространяются на старые выпуски), а также еще ряд российских ритейлеров, телекоммуникационных и добывающих компаний. Биржу уже покинул целый ряд эмитентов, а стоимость акций En+, успешно разместившейся на Лондонской бирже в 2017-м, значительно упала после объявления санкций. Ряд компаний уходит и с Московской биржи. В частности, «Уралкалий» провел делистинг из-за перевода акций из первого в третий уровень листинга (ограничивает вложения НПФ и страховщиков), «Дикси» же потребовалась консолидация бизнеса, обусловленная финансовыми показателями.

В июле было объявлено о делистинге с Лондонской биржи и компании «Мегафон». По словам одного из крупнейших акционеров оператора Алишера Усманова, такое решение связано не только с новой цифровой стратегией компании, которая требует инвестиций, но и со снижением активности западных инвесторов. В интервью изданию «Сноб» бизнесмен отметил, что западные инвесторы не очень заинтересованы вкладывать средства в российские активы, стараясь покупать их ниже рыночной цены, что связано с геополитическими событиями последних лет. Таким образом, западные рынки перестают быть привлекательными источниками финансирования для российских компаний. Кроме того, пояснил он, новая цифровая стратегия «Мегафона» требует существенных вложений — в 5G, новые услуги, что снижает возможности для выплаты дивидендов и определяет повышенный уровень риска, неинтересный миноритариям.

О планах покинуть биржу заявили и в АвтоВАЗе. Акционеры компании рассматривают возможность проведения делистинга для упрощения корпоративных процедур, заявлял старший вице-президент Renault, операционный директор в регионе Евразия Николя Мор. «Управление такой компанией, как АвтоВАЗ, достаточно тяжело администрировать при большом количестве акционеров. Для принятия целого ряда технических решений необходимо согласие миноритариев»,— пояснял топ-менеджер. По его словам, на реализацию процедуры, завершением которой может стать делистинг, понадобится до полугода. Недавно компания Alliance Rostec Auto B.V. (СП Renault и «Ростеха») выставила миноритариям АвтоВАЗа принудительную оферту на выкуп их акций. Ранее СП увеличило долю в капитале АвтоВАЗа до 96,64%, что позволило им начать принудительный выкуп оставшихся у миноритариев бумаг. Список владельцев выкупаемых ценных бумаг будет составляться на 30 ноября.

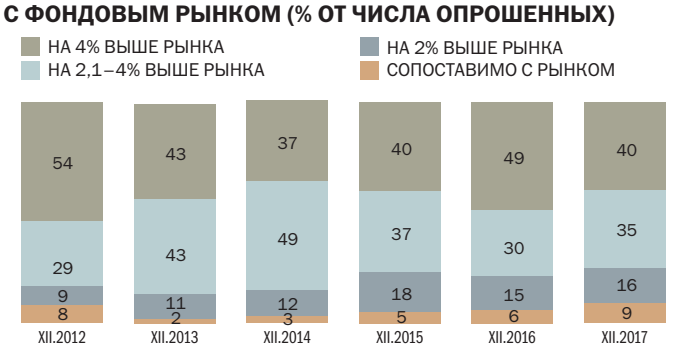
В августе о проведении четверного раунда выкупа акций у миноритариев сообщила и золотодобывающая компания Nordgold. В результате предыдущего выкупа акций доля основного акционера, Алексея Мордашова, выросла до 99,08%. Делистинг депозитарных расписок с Лондонской фондовой биржи компания решила провести еще в феврале, при этом уход с биржи руководство Nordgold объяснило опять же тем, что рыночная капитализация не отражала фактическую стоимость компании, несмотря на широкий портфель геологоразведочных проектов и лицензий в Буркина-Фасо, России, Французской Гвиане и Канаде.

Чтобы смягчить эффект негативного отношения к российским активам, российским власти рассматривают возможность запуска особой биржи для листинга подпавших под санкции компаний. О создании такой площадки в конце августа говорил замминистра финансов Алексей Моисеев. По его словам, для размещения биржи рассматривается в том числе остров Русский во Владивостоке, где уже создается один из двух специальных административных районов с льготным налоговым режимом. «Мы должны для компаний создать условия, в которых они могут проводить листинг, размещение своих ценных бумаг. Закон о САР подразумевает в том числе создание инфраструктуры для листинга. Наверняка будут инвесторы, которые готовы будут покупать бумаги компаний. Почему бы им не дать возможность это сделать»,— пояснял тогда замминистра.

Однако пока неясно, смогут ли компании, ранее выходившие на зарубежные площадки в поисках ресурсов для роста бизнеса, найти достаточные средства на российском рынке. «Площадка сама по себе не решает проблему нехватки финансирования»,— отмечает партнер компании FP Wealth Solutions Александр Варюшкин. По его словам, в целом на российском рынке private equity низкая активность — мало продавцов и покупателей, так как первые и вторые не сходятся в цене, что также является свидетельством недооцененности компаний, как на рынке прямых инвестиций, так и на фондовом. В таких условиях для некоторых собственников делистинг является логичным решением, однако в случае изменения рыночных условий компании вновь могут проявить интерес к публичным размещениям, ожидает эксперт.

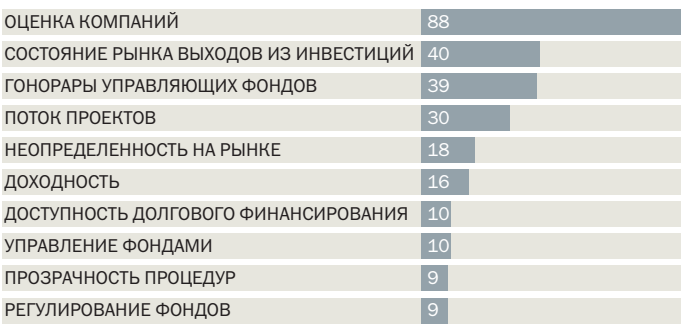
ДОХОДНОСТЬ НА ВЛОЖЕННЫЙ КАПИТАЛ В ФОНДЫ PRIVATE EQUITY ПО СРАВНЕНИЮ С ФОНДОВЫМ РЫНКОМ (% ОТ ЧИСЛА ОПРОШЕННЫХ)

Источник: Preqin.



ОСНОВНЫЕ РИСКИ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ В PRIVATE EQUITY (% ОТ ЧИСЛА ОПРОШЕННЫХ)

Источник: Preqin.



«КОНКУРЕНЦИЯ УПРАВЛЯЮЩИХ С ИНДЕКСНЫМИ ФОНДАМИ В РОССИИ БУДЕТ НАРАСТАТЬ»

По данным исследовательской компании ETFGI, активы под управлением биржевых инвестиционных фондов (ETF) выросли за последние десять лет в пятнадцать раз и достигли отметки $5 трлн. Летом этого года в России появился первый биржевой фонд, созданный по российскому законодательству. О перспективах индустрии ETF, стратегиях, которые будут запущены в ближайшее время, «Деньгам» рассказал управляющий директор «Сбербанк Управление Активами» **Василий Илларионов**.

Почему во всем мире растет спрос на биржевые индексные фонды?

— Сейчас действительно наблюдается переток инвестиций из активно управляемых фондов в пассивно управляемые. Особенно это актуально для эффективных рынков развитых стран, где цены активов очень быстро учитывают всю новую информацию, и портфельный управляющий физически не успевает воспользоваться ею раньше остальных участников рынка. Тем самым ему очень сложно обеспечивать доходность вложений, превышающую показатели соответствующего индекса. При этом комиссионное вознаграждение активного управления выше, чем у пассивного. Видя это, инвесторы, которым интересны эффективные рынки, начинают отдавать предпочтение биржевым фондам ETF. Второе важное преимущество этих фондов в том, что их удобнее покупать — не у управляющей компании или агента, а на бирже, как акцию. Инвестор всегда видит цену фонда, более того, по этой цене он может его купить или продать в режиме онлайн. В случае с активно управляемыми фондами все сложнее: только через день или два после покупки выдается пай по цене, соответственно, на день-два позже, чем клиент отправил заявку. Если мы говорим о менее эффективных рынках развивающихся стран, где меньше ликвидность, то там активно управляемые фонды имеют свои преимущества в силу того, что у портфельного менеджера есть возможность обеспечивать дополнительный доход относительно индекса.

— Сможет когда-нибудь пассивное управление поглотить активное?

— На сегодняшний день на биржевые фонды приходится около 20% от индустрии активно управляемых фондов. Несмотря на стремительной рывок индустрии ETF, она не сможет полностью поглотить рынок инвестиционных фондов, поскольку всегда останутся низкоэффективные рынки, где портфельные управляющие смогут обеспечивать доходность выше индекса. То, что мы наблюдаем сейчас,— это поглощение доли активно управляемых фондов, но постепенно этот процесс устаканится в какой-то пропорции. Какой именно, сказать сложно, многое будет зависеть от шагов, которые будут предпринимать управляющие активных фондов.

— Первый российский аналог ETF был запущен в июне 2010 года управляющей компанией «Тройка Диалог» (ныне — «Сбербанк Управление Активами») — «Тройка Диалог — РТС Стандарт». Спустя почти восемь лет, в сентябре 2018 года, первый биржевой фонд по российскому законодательству был создан «Сбербанк Управление Активами». Почему на появление первого российского биржевого фонда понадобилось столько времени?

— Первый фонд был действительно квази-ETF, потому что создавался в рамках регулирования открытых паевых инвестиционных фондов. Тогда мы просто старались повторить ключевые черты биржевых фондов ETF и продавать его на бирже, но тогда рынок инвестиционных услуг был рынком продавца. Ключевыми продавцами выступали банковские сети, которые продвигали в первую очередь те продукты, за которые они получали достаточно высокое комиссионное вознаграждение. ETF в силу своей природы не способен его дать, поэтому долгое время и не было особых инициатив по развитию этого рынка. Сейчас мы видим, что финансовая грамотность клиентов растет, размер комиссии при выборе финансовой услуги играет все большую роль. Плюс появляются различные цифровые каналы, через которые можно продвигать инструменты, не испытывая необходимости в широкой физической сети продаж. Поэтому интерес к этому продукту появился у провайдеров финансовых услуг, и, следственно, возникла необходимость создать регуляторную оболочку. Этот тип фондов в федеральном законе об инвестфондах появился давно, но не хватало ряда нормактов, которые необходимы были для регистрации фонда. Банк России завершил подготовку нормативной базы только в этом году, и вступила она в силу в мае. Соответственно, мы сразу после этого начали регистрацию первых фондов.

— С запуска вашего фонда прошло два месяца. Сколько клиентов его приобрели? Насколько активно идут торги? Через какого провайдера идут основные обороты (брокер, личный кабинет, мобильное приложение)?

— Сейчас объем фонда составляет 200 млн руб., мы не располагаем статистикой по клиентам, потому что это клиенты не управляющих компаний, а брокеров. Маркетмейкер у нас один, Sberbank CIB, и с ними установлено соглашение, в рамках которого они должны обеспечивать ликвидность минимум на 50 млн руб. в день при наличии соответствующего спроса, а спред не может превышать 0,5% от справедливой текущей стоимости пая. Клиенты могут купить наш ETF и через мобильное приложение «Сбербанк Инвестор» при условии, что у них есть брокерский счет в Сбербанке. Если счет открыт у другого брокера, то купить фонд можно через мобильное приложение этого брокера.

— У управляющей компании тоже есть мобильное приложение, можно купить в нем ETF?

— Биржевые фонды чем отличаются от открытых ПИФов? Последние клиент покупает в управляющей компании: он заводит деньги непосредственно в фонд и ему выдаются паи. При покупке биржевого фонда роз-

ТЕКСТ **Виталий Гайдаев**
ФОТО **предоставлено «Сбербанк Управление Активами»**

ПРЕДОСТАВЛЕНО «СБЕРБАНК УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ»

ничный инвестор не имеет доступа к выдаче или погашению паев. Он может купить уже выданные паи только на вторичном рынке. То есть маркетмейкер выкупает паи у управляющей компании, а затем реализует их на бирже.

Клиент напрямую может купить фонд только на бирже и только через брокерский счет. Но мы планируем запустить новые фонды и сформировать линейку ETF. В дальнейшем клиент с помощью робоэдвайзинга сможет формировать себе портфель из ETF в рамках доверительного управления, то есть фактически создать стратегию доверительного управления под себя. Это будет доступно в нашем мобильном приложении и на сайте уже в следующем году.

— Интерес есть только со стороны розничных инвесторов или крупные состоятельные клиенты тоже покупают ETF, а также институциональные инвесторы?

— Если судить по средней сделке, которая составляет 10 тыс. руб., спрос сейчас со стороны в основном розничных инвесторов. Наш первый ETF — это фонд акций, который считается достаточно агрессивным способом вложений, а институциональные клиенты предпочитают консервативные инвестиции. Но мы планируем запустить до конца года фонды ETF на рынок ОФЗ и на корпоративные еврооблигации, и они уже удовлетворяют потребностям и ограничениям институциональных инвесторов.

— Во всем мире ETF ценят за низкую комиссию управляющего. Насколько этот параметр важен для российских инвесторов?

— Если бы сразу после запуска нашего фонда все пайщики активно управляемых фондов акций взяли и погасили их и положили свои деньги в наш ETF — это, наверное, было бы признаком того, что очень востребованы низкие комиссии. Пока мы этого не видим, но думаю, что тренд будет идти в эту сторону. Пока клиентов, которые интересуются минимальной стоимостью комиссии за услугу, немного, но их количество растет.

— Текущий уровень вашего вознаграждения за управление фондом в разы ниже, чем в случае с фондами активного управления, но все еще выше среднемирового уровня. Планируете снижать комиссии дальше или нет? За счет чего этого будете добиваться?

— Если сравнивать наше вознаграждение в фонде с вознаграждением иностранных ETF на наш индекс, то оно сопоставимо. Например, у глобальной управляющей компании VanEck есть ETF на российский рынок, и их вознаграждение выше, чем в среднем по ETF, и составляет 0,6–0,7%. Но при этом активов в этом фонде более $1 млрд. Естественно, что по мере дальнейшего роста активов мы будем постепенно снижать расходы инвесторов, за счет эффекта масштаба. Чем больше фонд, тем меньше в процентном отношении занимают некоторые фиксированные издержки: депозитарные, различные трансакционные, связанные с операциями с активами фонда, расходами на провайдера индекса, административные расходы управляющей компании.

— Насколько точно ваш фонд отслеживает индекс?

— Мы пока не накопили достаточной исторической доходности, чтобы оценить годовую ошибку отслеживания, но рассчитываем, что она будет близка к 1–1,5% годовых. При этом 1% ошибки отслеживания дает комиссия внутри фонда, дополнительные, не учтенные трансакционные издержки могут еще немножко добавить.

— На какие индексы, активы планируете запускать фонды в ближайшем будущем? Смогут они по разнообразию, объемам привлечения конкурировать с классическими фондами?

— До конца года запустим ETF на ОФЗ и корпоративные долларовые еврооблигации. В будущем году мы будем расширять линейку за счет в первую очередь новых индексов на развитые и развивающиеся рынки. Это будет Европа, возможно, Китай или какие-то другие развивающиеся рынки.

— Высокой популярностью на Западе пользуются товарные ETF. Эти фонды помогают выйти на товарные рынки даже инвесторам с небольшим капиталом, тем, кто не имеет прямого доступа к этому рынку. Будете запускать такие фонды? Когда и почему?

— В мировой практике товарные ETF в основном создаются путем синтетической репликации, то есть они не закупают физические товары, чтобы отслеживать динамику их цен, а заключают своп с контрагентом — банком либо брокером. Этот дериватив переоценивается так же, как и базовый актив. У нас сейчас есть некоторые регуляторные ограничения, которые мешают в России сделать фонд, основанный полностью на деривативах, и, соответственно, синтетически реплицировать товарный индекс. Однако мы общаемся с ЦБ по этой теме и надеемся, что в следующем году он разрешит делать такие фонды. Как только появится такая возможность, мы запустим ETF на товарные активы. Первым, скорее всего, будет ETF на золото, поскольку этот актив меньше всего коррелирует с динамикой российского рынка. Затем, может быть, и на нефть запустим.

— Что будете делать с активными фондами, которые будут дублироваться стратегиями ETF?

— Мы понимаем, что конкуренция управляющих с индексными фондами в России будет нарастать, поэтому и стали создавать свои ETF. Пусть лучше это будет конкуренция с нашими же фондами, чем с биржевыми фондами других провайдеров. У портфельных менеджеров будет более четкое обязательство обеспечивать доходности выше индекса, чтобы обеспечить спрос к своим фондам. Там, где мы видим, что у нас есть перспектива и мы сможем за более высокую комиссию предложить клиентам активное управление с доходностью выше индекса, мы будем это предлагать. А клиенты уже сами будут выбирать, исходя из показателей, купить индексный фонд или экспертизу портфельного управляющего. Интерес будет сохраняться к обоим типам управления, поэтому и развивать будем оба направления. ●

«Финансовая грамотность клиентов растет, размер комиссии при выборе финансовой услуги играет все большую роль»

ПОКУПАЙ, ПОДЕШЕВЕЛО

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТОРЫ ВЕРНУЛИСЬ В НОЯБРЕ

После четырехмесячного перерыва международные инвесторы вновь начали наращивать вложения на российском фондовом рынке. Улучшению настроений способствовали надежды, что Конгресс США не успеет в нынешнем году расширить секторальные санкции против России. Впрочем, притоки средств наблюдаются в большинстве развивающихся стран, и Россия на их фоне демонстрирует не самую лучшую динамику.

АЛЕКСАНДР ПЕТРОСЯН

Судя по последним данным Emerging Portfolio Fund Research (EPFR), международные инвесторы начинают постепенно возвращаться на российский рынок акций. По оценке «Денег», основанной на отчетах BofA Merrill Lynch Global Research (учитывающих данные EPFR), по итогам пяти недель, завершившихся 14 ноября, фонды, ориентированные на российский фондовый рынок, привлекли почти $60 млн. Это вчетверо ниже оттока, зафиксированного месяцем ранее ($246 млн). Всего с начала года международные инвесторы забрали из российских фондов почти $538 млн.

Отложенный спрос

Восстановление спроса на рублевые активы произошло на фоне снижения геополитической напряженности вокруг России. В начале ноября Минфин США вновь продлил срок, по истечении которого американские компании должны прекратить бизнес-сотрудничество с «Русалом», EN+ и группой ГАЗ бизнесмена Олега Дерипаски. Управление по контролю над иностранными активами Министерства финансов США (OFAC) перенесло дедлайн с 12 декабря на 7 января, говорится в сообщении ведомства.

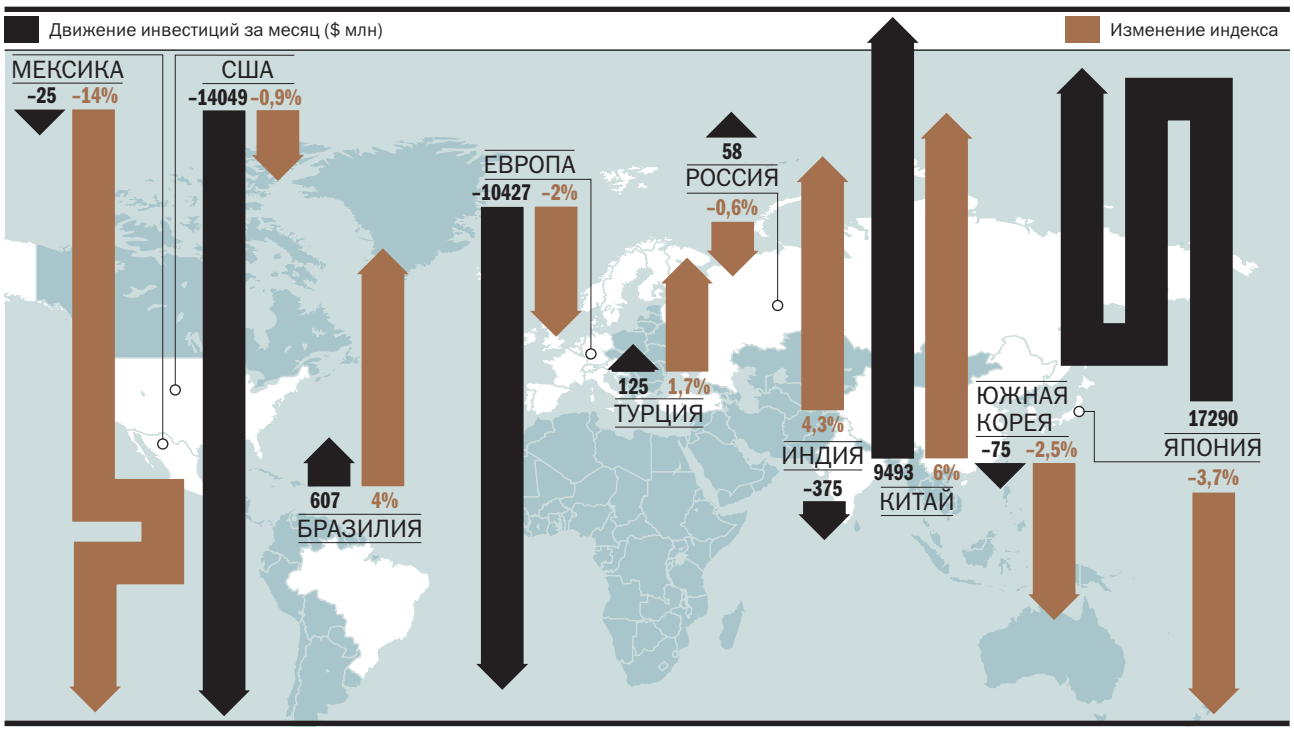
Спустя неделю агентство Bloomberg сообщило, что Конгресс США, скорее всего, не успеет до конца текущего года рассмотреть законопроект, предусматривающий введение новых санкций в отношении России, и, вероятно, отложит голосование по этой инициативе на следующий год. «У нас нет администрации, которая на самом деле поддерживала бы это (новые санкции против России.— **„Деньги“**)»,— заявил сенатор Боб Менендес. По словам руководителя отдела управления акциями УК «Открытие» Виталия Исакова, в отсутствие сообщений о «вмешательстве» России в промежуточные выборы в ноябре внимание многих законодателей сместилось, что положительно для российских акций.

Добавило привлекательности российским акциям устойчивость рубля к внешним раздражителям. По данным агентства Reuters, 13 ноября стоимость нефти Brent впервые с начала марта упала ниже уровня $65 за баррель, потеряв за пять недель более 25%. В то же время рубль ослаб по отношению к доллару всего на 1%, до 66 руб./$. «Рубль проявляет устойчивость к коррекции на нефтяном рынке, слабея не так значительно, как другие валюты развивающихся стран, зависящие от нефти. Это оказывает поддержку акциям российских компаний»,— отмечает портфельный управляющий группы «Тринфико» Фарит Закиров.

Портфельные управляющие не исключают дальнейшего притока инвестиций в российские фонды. «На фоне снижения накала санкционной риторики велика вероятность, что приток в российские фонды действительно продлится до конца года»,— считает Виталий Исаков. При этом поведение инвесторов будет определяться их ожиданиями относительно динамики

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **Александр Петросян**

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ Источники: Bloomberg, BofA Merrill Lynch, MidLincoln Research.



будущих денежных потоков от российских активов. «Действия спекулянтов будут определяться заголовками новостей, уровнем „аппетита к риску“ на глобальных финансовых рынках, а также, с какой ноги они встали, проснувшись с утра»,— шутит господин Исаков.

В декабре большое значение для российских акций будут иметь итоги заседания ФРС США. Большинство участников рынка, опрошенных «Деньгами», ожидают очередного повышения ставки, которое станет четвертым в текущем году. Ее подъем на 0,25% уже фактически заложен в цены, поэтому фактором влияния на рынок будут скорее комментарии комитета по операциям на открытом рынке Федеральной резервной системы США. «Тональность сопроводительных комментариев очень важна, поскольку пауза в повышении ставки или смягчение агрессивной риторики позволяет надеяться на новогоднее ралли»,— отмечает Фарит Закиров.

Управляющие будут следить и за возможной встречей президентов России и США на саммите G-20 в Аргентине, а также встречей ОПЕК+ 5 декабря. «Ранее стало известно, что производство может быть снижено на 1,4 млн баррелей в сутки. Таким образом, если участники картеля примут решение существенно снизить добычу, то уже в начале весны мировой рынок нефти может вновь ощутить риски дефицита, что поддержит котировки»,— считает Фарит Закиров.

Торговое перемирие

Приток инвестиций из российских фондов происходит на фоне общего восстановления спроса международных инвесторов на активы развивающихся стран. По оценкам «Денег», за месяц фонды, инвестиционная политика которых ориентирована на emerging markets (EM), привлекли более $10 млрд. Это первый результат со знаком плюс с апреля. За предыдущие полгода международные инвесторы вывели с рынков EM более $20 млрд. «Приток на развивающиеся рынки в основном складывался за счет покупок ETF со стороны хедж-фондов и других краткосрочных игроков в расчете на отскок после глубокого падения»,— отмечает руководитель управления аналитических исследований УК «Уралсиб» Александр Головцов. «Существенное снижение активов развивающихся стран в 2018 году, связанное с удорожанием доллара против большинства валют и опасениями относительно последствий „торговых войн“, привело к достижению котировками весьма привлекательных с точки зрения оценки уровней. Чем и воспользовались управляющие»,— подчеркивает Виталий Исаков.

Ключевым фактором, определяющим поведение иностранных инвесторов, вкладывающих в рынки развивающихся стран, остается внешнеэкономическая активность США. В ноябре газета Financial Times со ссылкой на свои неназванные источники сообщила, что торговый представитель США Роберт Лайтхайзер сообщил некоторым руководителям американских компаний о перенесении сроков введения нового раунда пошлин в отношении китайских товаров. Вопрос торговых пошлин на текущий момент очень важен для риск-аппетита на рынках, поэтому управляющие чутко реагируют на любые изменения конъюнктуры.

Намеки на нормализацию отношений между США и Китаем привели к резкому росту инвестиций в эту страну. За последние пять недель иностранные инвесторы вложили в китайские фонды почти $10 млрд, что втрое выше показателя октября. «Возобновление торгового диалога США и Китая — позитивный сигнал, как для китайского рынка, так и для всего эшелона EM»,— отмечают участники рынка. Почти непрерывный приток в фонды Китая наблюдается десятый месяц подряд, и за это время инвесторы вложили почти $30 млрд.

Высоким спросом в ноябре пользовались у международных инвесторов фонды Бразилии. По данным EPFR, такие фонды привлекли за минувший месяц более $600 млн. Это лучший результат с августа 2017 года, тогда за месяц инвесторы вложили более $800 млн. Портфельные инвесторы положительно оценили результаты выборов президента страны, победу в которых одержал ультраправый кандидат Жаир Болсонару, обещавший придерживаться либеральных взглядов в экономике.

Развитый недобор

Портфельные управляющие крупнейших инвестиционных фондов стали осторожнее относиться к вложениям в развитые рынки. По данным EPFR, суммарный отток с фондовых рынков developed markets в минувшем месяце составил более $16 млрд. При этом значительный отток средств был зафиксирован из США ($14 млрд) и Европы ($10 млрд). По словам Александра Головцова, на развитых рынках коррекция началась гораздо позже, чем на emerging markets, которые почти непрерывно испытывали отток денег еще с весны.

Европейские бумаги оказались под давлением внутренних политических проблем: напряженность между Италией и ЕС в вопросе согласования итальянского бюджета на будущий год, неопределенность вокруг Brexit. «Отток из акций США в основном был связан с фиксацией прибыли после затяжного опережающего роста, а также со слишком большой концентрацией хедж-фондов в акциях отдельных IT-компаний»,— отмечает Александр Головцов.

Высвобожденные на американском и европейском рынке средства инвесторы переводят не только в активы развивающихся стран, но и японские. По данным EPFR, фонды Японии привлекли за минувший месяц более $17 млрд. Притоку способствуют стабильные темпы роста экономики страны. ●

«Отток из акций США в основном был связан с фиксацией прибыли после затяжного опережающего роста, а также со слишком большой концентрацией хедж-фондов в акциях отдельных IT-компаний»

АЛЬФА-БАНК ВЗГЛЯНУЛ НА РОЗНИЦУ ПОД ДРУГИМ УГЛОМ

Альфа-банк пересмотрел подходы к розничному бизнесу. Банк решил почти полностью перезапустить процессы и продукты и сконцентрировался на приоритетных для себя направлениях. Задача не из простых: в рознице традиционно высокая конкуренция, причем не только со стороны частных, но и государственных игроков. На вопросы «Денег» о том, как проходит трансформация банка, ответил руководитель блока «Розничный бизнес» Альфа-банка **Майкл Тач.**

ЭМИН ДЖАФАРОВ

«Мы очень активно развиваемся по всем ключевым направлениям. Наш кредитный портфель вырос за последние десять месяцев на 63%, что в три раза опережает темпы роста рынка. Привлечение средств выросло за этот период на 33%. Больше 55% клиентов ежемесячно пользуются удаленными каналами и совершают свои ежедневные операции в мобильном приложении банка. Всего год назад мы предложили клиентам ипотеку и к сегодняшнему дню закрепились в топ-15 рынка по объему выдачи. Наш флагманский продукт кредитная карта „100 дней без %“ и карта для путешественников АльфаTravel признаны лучшими на рынке по версии FRG. Весь этот год мы очень активно развиваем онлайн-каналы. Как итог — продажи карт в онлайн-каналах увеличились в 2,5 раза. Мы значительно упростили процессы и продукты, теперь клиент может оформить большинство продуктов в банке, например карту или кредит наличными, всего за пару кликов. И потом самостоятельно пользоваться в приложении без каких-либо дополнительных походов в отделение или звонков в центр поддержки клиентов. Упростили линейку дебетовых карт в конце прошлого месяца и видим очень хороший отклик. Этим и продолжим заниматься в 2019 году. Мы совершили значительный рывок в этом году и будем и дальше развиваться»,— отмечает руководитель блока «Розничный бизнес» Альфа-банка Майкл Тач.

ТЕКСТ **Оксана Радомирова**
ФОТО **Эмин Джафаров, пресс-служба «Альфа-Банк»**

Стратегический план

В стратегии банка увеличить долю розницы в бизнесе. Банк нацелен на рост доли в кредитовании. Банк сфокусируется на росте ключевых сегментов кредитования: кредитных карт, кредитов наличными и ипотеки. Кроме того, предстоит увеличить долю на рынке привлечения средств. Банк сделал ставку на развитие розницы через омниканальность. Поэтому во всех сегментах рост должен

МАЙКЛ ТАЧ
руководитель блока
«Розничный бизнес» Альфа-банка

ПРЕСС-СЛУЖБА «АЛЬФА-БАНК»

быть обеспечен как за счет отделений, так и онлайн-каналов. В банке упростили продуктовую линейку, сделав ее максимально простой и удобной, а также вышли из неприоритетных для него сегментов, например, кредитов на приобретение товаров в торговых сетях (POS-кредиты). «Это направление бизнеса подразумевает предоставление кредитов в сетях ритейлеров. Ранее оно считалось перспективными, но сейчас все больше банков покидает сети, поскольку с развитием рынка кредитных карт приобретение товаров в кредит постепенно отмирает», — говорит аналитик ИК «Алор Брокер» Алексей Антонов. Этот сегмент нельзя назвать высокодоходным, поэтому решение отказаться от него вполне оправданно, заключает эксперт.

Что уже удалось сделать в 2018 году

В первом полугодии Альфа-банк поменял подход в работе с продуктами и процессами. В каждом сегменте бизнеса были сформированы кроссфункциональные команды, которые выстраивают целостные процессы по всем веткам взаимодействия с клиентами, главной целью которых сделать лучших омниканальный банк для клиентов, которые ценят удобство и сервис.

В результате за десять месяцев текущего года в банке достигли рекордной доли рынка по кредитным картам — 11%, в кредитах наличными — 4,2%. Уже четвертый месяц банк занимает лидирующее место по приросту в сравнении с конкурентами. Ипотека продемонстрировала также стремительную динамику — банк закрепился в топ-15 по выдаче ипотечных кредитов. «На этапе внедрения ипотеки Альфа-банк был нацелен на удовлетворение потребностей в ипотеке действующих клиентов и с этой задачей мы справились,— отмечает Майкл Тач. — При этом мы привлекли много новых клиентов за счет рефинансирования». В ближайших планах банка расширение географической экспансии ипотечного кредитования, сейчас с этим продуктом Альфа-банк присутствует в пяти городах. В 2019 году это число вырастит как минимум до 15 городов. «В планах также работать в партнерском канале, — рассказывает господин Тач. — Это будет взаимодействие с застройщиками, агентствами недвижимости. До конца года планируем ряд партнерских пилотных проектов».

Для успешного кредитования необходимы ресурсы. Доля Альфа-банка на рынке по счетам до востребования физических лиц выросла до 9,8%. «Мы поощряем клиентов с высокой транзакционной активностью и начисляем на текущие счета до 7%, кэшбэки — до 3%,— отмечает Майкл Тач.— Кроме того, у нас всегда есть интересные промопредложения для всех клиентов. В преддверии Нового года Альфа-банк запустил специальное предложение по накопительным продуктам и предложил клиентам повышенные ставки по вкладу „Большой куш“ и накопительному счету „Альфа-Счет“»,— добавляет он.

Как обещают в банке, рост кредитного портфеля в этом году будет на уровне 70–75%. В счетах до востребования — 30–35%.

Ставка на простоту

Сегменты, выбранные Альфа-банком, отличает высокая конкуренция, причем не только со стороны частных игроков, но и госбанков. «Соревноваться с ними довольно сложно, поскольку у них изначально ниже стоимость фондирования, шире сеть, а нахождение в госсобственности само по себе воспринимается как надежность,— отмечает Алексей Антонов.— Расти быстрее рынка в таких условиях крайне затруднительно, но как показывают результаты Альфа-банка — реально».

Частный крупнейший игрок в конкурентной борьбе сделал ставку на простоту. «Мы ведем борьбу за качество продукта и сервиса: удобство и простота, внимание к клиентам, скорость процесса оформления и удобство в дальнейшем обслуживании,— говорит Майкл Тач.— Мы считаем, для большинства людей это самая важная составляющая взаимодействия с банками. Уступать в этой борьбе мы не собираемся».

Для начала Альфа-банк в значительной степени модернизировал мобильное приложение «Альфа-Мобайл». Банк отменил комиссии, что позволило привлечь новых активных пользователей приложения, и значительно расширил список операций, доступных через это приложение. Например, уже сейчас клиенты через приложение могут заказать предодобренную кредитную карту или кредит. В случае кредита это означает моментальное получение денег на счет без звонка или похода в отделение. Мобильное приложение обеспечивает моментальный выпуск карт — достаточно всего одной минуты от задумки завести карту до оплаты товара и услуги.

Кроме того, банк активно развивал быструю доставку карт и продажи через сайт. В результате сегодня клиент может получить карту в течение двух дней в любом городе присутствия банка.

Банк постоянно работает над себестоимостью продуктов и процессов, чтобы сделать в итоге предложение для клиента наиболее выгодным.

Никуда без технологий

Всю эту простоту обеспечивает развитие технологий. В 2018 году Альфа-банк внедрил ряд различных инноваций, в частности, подключился к Единой биометрической системе, предложил digital delivery — моментальный выпуск и цифровую доставку карт, развиваются чат-боты и другие технологии, которые позволяют повысить эффективность работы. Ведется работа над внедрением электронного подписания документов. Кроме того, банк активно работает над подключением к Системе быстрых платежей, разрабатываемой ЦБ. «Это очень удобно, для клиентов это выгодно и в целом сильно упрощает процесс перевода денег»,— поясняет Майкл Тач.

Все это говорит о том, что Альфа-банк решительно настроен стать самым удобным для клиента банком. Не так просто предложить лучшие продукты на высококонкурентном рынке, оставаясь эффективным, но, по мнению Майкла Тача, у Альфа-банка есть все предпосылки: заряженная на успех команда, лояльные к бренду клиенты и фокус на технологическое лидерство. ●

АЛЬФА-БАНК

Основан в 1990 году. Альфа-банк является универсальным банком, осуществляющим все основные виды банковских операций, представленных на рынке финансовых услуг, включая обслуживание частных и корпоративных клиентов, инвестиционный банковский бизнес, лизинг, факторинг и торговое финансирование. Альфа-банк является крупнейшим частным финансовым институтом России по размеру совокупных активов, совокупному капиталу, кредитному и депозитному портфелям. По итогам первого полугодия 2018 года, согласно данным финансовой отчетности (МСФО), совокупные активы Банковской группы «Альфа-банк», куда входят ABH Financial, АО «Альфа-банк» и дочерние финансовые компании, составили $45,1 млрд, совокупный кредитный портфель — $29,5 млрд, совокупный капитал — $7,1 млрд. Чистая прибыль за первое полугодие 2018 года составила $658 млн. По состоянию на 30 июня 2018 года в Альфа-банке обслуживается более 507 тыс. корпоративных клиентов и 15,8 млн физических лиц. В Москве, регионах России и за рубежом открыто 774 отделения и филиала, в том числе дочерний банк в Нидерландах и финансовые дочерние компании в Великобритании и на Кипре.

ФОНДЫ РОСТА

ЛИДЕР РЕЙТИНГА ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ НЕ ИЗМЕНИЛСЯ

Второй месяц подряд лидирующие позиции по доходности среди различных финансовых инструментов занимают отдельные категории ПИФов. По оценкам «Денег», наибольшую прибыль обеспечили вложения в фонды фондов, которые выиграли за счет роста стоимости базового актива, а также валютной переоценки. Небольшую прибыль принесли вложения в золото, а также депозиты, ставки по которым начали уверенно расти. Аутсайдерами оказались акции, которые из-за коррекции, произошедшей во второй декаде ноября, оказались убыточными, хотя и среди них были исключения.

GETTYIMAGES.RU

ТЕКСТ **Виталий Гайдаев**
ФОТО **GettyImages.ru**

ПИФы

В ноябре самую высокую прибыль обеспечили инвестиции в фонды фондов, ориентированные на вложение на международном рынке. По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, по итогам прошедшего месяца вложения в фонды Индии и Китая принесли бы инвесторам доход на уровне 6,6–8,7%. Сопоставимую прибыль принесли отдельные фонды драгоценных металлов. Второе место по доходности заняли фонды облигаций, ориентированные на вложения в еврооблигации, которые принесли бы частным инвесторам за месяц от 2,1 тыс. руб. до 4 тыс. руб. прибыли.

Главная причина столь высоких результатов обеих категорий фондов в их инвестиционной декларации, нацеленной на вложение средств в зарубежные активы. Во-первых, это позволило заработать на росте курса доллара, который поднялся к российскому рублю более чем на 1%. Кроме того, возможность размещать средства в зарубежных активах позволила снизить риск российского фондового рынка, который в середине ноября испытал снижение, в то время как большинство рынков развивающихся стран росли.

После непродолжительного перерыва положительный результат принесли полюбившиеся частным инвесторам облигационные фонды. Фонды данной категории относятся к числу консервативных, поэтому прибыль частных инвесторов была символической — до 1,4 тыс. руб.

Убыточными стали вложения в более рисковые фонды акций: индексные фонды принесли бы своим держателям убыток в размере 0,2–0,8%, нефтегазового сектора 2–2,2%, электроэнергетики — 1,5–3,2%. Таким результатам способствовало падение цены на нефть, которое негативно сказалось на стоимости акций нефтяных компаний, да и на всем рынке акций в целом. По данным Reuters, стоимость российской нефти Urals опускалась в ноябре до $63 за баррель — это минимальное значение с начала апреля. Впрочем, не все фонды акций были убыточными: например, инвестировав в фонды металлургии и потребительского сектора, можно было заработать до 1,5 тыс. руб.

Ухудшение результатов инвестирования фондов акций отразилось на предпочтениях частных инвесторов. По оценкам «Денег», основанным на данных Investfunds, в октябре вложения в фонды акций замедлились вдвое — с 3,4 млрд в сентябре до 1,7 млрд руб. Худшую динамику среди фондов акций продемонстрировали отраслевые фонды высоких технологий. По оценкам «Денег», такие фонды в октябре зафиксировали отток, превышающий 0,5 млрд руб.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ (%)

КАТЕГОРИЯ ФОНДА	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	0,2–1,4	0,5–1,7	2,5–9	20–47,6
ЕВРООБЛИГАЦИИ	2,1–4,2	2–9,1	9,4–18	9–24,4
СМЕШАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	-0,9–+2,2	1,2–5	-4–+17,8	23,6–68
ИНДЕКСНЫЕ ФОНДЫ	-0,2–0,8	5,2–6	16,3–21	50–53,8
МЕТАЛЛУРГИЯ	0,2–1,2	7–7,2	10–13,6	61,7–70
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА	1,2–1,5	-3,7–8	-15–18,6	4–30,9
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ	-2–+0,8	-3–7,2	4,3–13	13,2–43
НЕФТЕГАЗОВЫЙ СЕКТОР	-2–2,2	8–8,4	8–8,4	73,3–80
ЭНЕРГЕТИКИ	-1,5–3	-2,3–4	-4–14,6	64,5–186
ФОНДЫ ФОНДОВ	-4–+8,7	-8,8–+20	-3,5–+20	-7–+32,7

Источники: Национальная лига управляющих, Investfunds.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС МОСБИРЖИ	-0,69	5,04	11,29	31,05
СБЕРБАНК	4,37	6,47	-11,70	91,60
«РОСНЕФТЬ»	-8,92	-1,00	39,96	51,28
«ГАЗПРОМ»	-6,61	8,93	18,13	3,86
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	5,65	6,37	8,33	21,51
«РУСГИДРО»	-8,92	-14,41	-34,86	-9,47
«МАГНИТ»	-2,30	-11,77	-49,48	-69,38
«РОСТЕЛЕКОМ»	1,60	2,24	4,88	-23,88
АЛРОСА	2,45	5,96	34,09	88,46
«АЭРОФЛОТ»	1,05	-4,34	-38,50	77,26

Источник: Reuters.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	1,45	7,07	11,27	12,14
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МОНЕТЫ	-20,32	-26,23	-37,93	16,88
СЛИТКИ	-29,28	-31,38	-40,96	2,29
ФОНДЫ ФОНДОВ	1,6	7,02	10,91	12,74
КУРС ДОЛЛАРА	1,04	-1,95	9,58	

Источники: Bloomberg, Reuters, Сбербанк.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	0,56	1,46	9,60	28,01
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	0,48	-2,59	11,30	8,75
ВКЛАД В ЕВРО	-0,98	-1,86	7,25	14,98
КУРС ДОЛЛАРА	1,04	-1,95	9,58	1,09
КУРС ЕВРО	-0,34	-1,31	6,08	9,20

Источники: оценки «Денег», ЦБ.

Золото

Доход частному инвестору принесли бы инвестиции не только в фонды драгоценных металлов, но и в само золото. По оценке «Денег», вложив в драгоценный металл 100 тыс. руб., инвестор мог получить 1,4 тыс. руб. дохода. Это уже третий случай в этом году, когда вложения в золото приносят высокий доход. В июне и апреле такие инвестиции принесли 2,5 тыс. руб. и 9,4 тыс. руб.

Хорошая доходность вложений в благородный металл только отчасти связана с динамикой цены на золото. С первой декады октября стоимость металла выросла на 0,6%, до $1222 за тройскую унцию. Эффект был усилен ростом курса доллара на внутреннем рынке (+1%), в итоге рублевые инвестиции в драгоценный металл принесли неплохой доход.

Эксперты с оптимизмом смотрят на перспективы вложения в драгоценный металл. По словам аналитика рынка сырьевых ресурсов Julius Baer Карстена Менке, золото находится на начальном этапе долгосрочного восстановления. «Второй этап должен начаться в следующем году. Тогда, как мы ожидаем, начнется снижение курса американской валюты, а третий этап — с восстановлением спроса на активы „тихой гавани“ на фоне роста рисков торможения мировой экономики и ускорения инфляции в начале следующего десятилетия»,— считает Карстен Менке.

Депозиты

В ноябре рост ставок по банковским вкладам ускорился. В середине октября средняя максимальная ставка у топ-20 банков по рублевым вкладам сроком на месяц составляла 6,5% годовых, что на 0,4 процентного пункта выше показателя месячной давности. Сильнее банки повышали ставки в декабре 2014 года. Четыре года назад ЦБ последовательно поднимал ключевую ставку, доведя ее к середине декабря 2014 года до 17% годовых. В ответ частные банки также были вынуждены пересматривать условия по вкладам. Нынешнему росту также предшествовало решение Банка России поднять ставку, правда, на символические 0,25 п. п., до 7,5% годовых. Однако то было первое повышение с декабря 2014 года.

Сопоставимый доход принес инвесторам депозит в долларах, даже несмотря на то, что ставки по ним существенно ниже, чем по рублевым (вклад в долларах на год — 3,1%). Такой депозит принес бы своему держателю (с учетом обменных курсов банков) 480 руб. чистого дохода. Положительный результат связан с укрепление курса американской валюты на российском рынке. За минувший месяц курс доллара на Московской бирже вырос на 60 коп. до отметки 65,9 руб./$.

Впрочем, убыточными были депозиты, номинированные в евро. Открыв такой вклад на 100 тыс. рублей, клиент банка мог потерять почти 1 тыс. руб. Такому результату способствовала валютная переоценка (курс евро за месяц снизился в России на 65 коп. до отметки 75,5 руб./€). Падение стоимости европейской валюты было вызвано решением Еврокомиссии отклонить проект бюджета Италии на 2019 год, в который заложен дефицит в 2,4% ВВП. Формально новый финансовый план не нарушает требование пакта стабильности и роста, обязывающее страны Евросоюза иметь дефицит бюджета не более 3% ВВП. Однако объем госдолга страны составляет почти 132% ВВП, что существенно превышает установленный тем же пактом порог в 60%, а значит, не может дальше наращиваться.

В ближайшие месяцы возможно дальнейшее повышение ставок по банковским вкладам. По мнению аналитиков, в декабре ЦБ с высокой вероятностью повысит ключевую ставку до 7,75% годовых. Это неизбежно приведет к ответному пересмотру условий по банковским вкладам. В декабре ставку повысит и Федеральная резервная система США, что тоже приведет к пересмотру долларовых ставок и может привести к росту курса доллара США.

«Второй этап должен начаться в следующем году. Тогда, как мы ожидаем, начнется снижение курса американской валюты»

Акции

Аутсайдерами минувшего месяца стали рекордсмены февраля — акции, хотя и среди них были те, что принесли высокий доход. За месяц, закончившийся 16 ноября, индекс ММВБ снизился на 0,7%, до отметки 2372 пункта.

Хуже рынка чувствовали себя акции «Газпрома», «Роснефти»: от таких бумаг инвестор потерял бы соответственно более 6,6 тыс. руб. и 8,9 тыс. руб. Столь сильное падение обусловлено желанием инвесторов зафиксировать прибыль, полученную в предыдущие месяцы. За предыдущие пять месяцев акции нефтегазовых компаний подорожали на 30–40%. Поводом для фиксации стало падение цены на нефть на фоне избыточного предложения сырья — объемы добычи увеличили США и Саудовская Аравия. Кроме того, Вашингтон перенес введение полномасштабных санкций в отношении потребителей иранской нефти. Временные исключения предоставлены Китаю, Индии, Италии, Греции, Японии, Южной Корее, Тайваню и Турции. Эти страны в сумме потребляют 1–1,5 млн баррелей иранской нефти в сутки.

Впрочем, не все российские акции принесли убыток своим покупателям. Инвестировав в акции Сбербанка и ГМК «Норильский никель», инвестор мог заработать за месяц 4,4 тыс. руб. и 5,6 тыс. руб. соответственно. Этому способствовал выросший спрос на рублевые активы со стороны иностранных инвесторов на фоне переноса принятия новых антироссийских санкций. По данным Emerging Portfolio Fund Research (EPFR), за минувший месяц международные инвесторы вложили $60 млн. «Международные инвесторы по традиции покупают в первую очередь наиболее ликвидные ценные бумаги. С учетом обвала котировок нефтегазового сектора, их осталось на российском рынке немного: Сбербанк, да и „Норильский никель“,— отмечает директор по инвестициям April Capital Дмитрий Скворцов.— Для покупки акций этих компаний были и внутренние факторы. Для бумаг Сбербанка — это снижение ставок на внутреннем долговом рынке, а для „Норильского никеля“ — уплата дивидендов, которые инвесторы, как обычно, вложили в ценные бумаги компании».

«ЦИФРОВИЗАЦИЯ МОДЕЛИ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ»

ПЕТР КАССИН

В финансовом секторе полным ходом идет диджитализация сервисов. Как эти процессы развиваются в страховой отрасли, какие услуги клиенты могут оформить онлайн, рассказал руководитель «Сбербанк страхование» **Дмитрий Попов.**

В какой степени цифровые технологии проникли в страховую отрасль?

— Страховая отрасль очень активно работает над цифровизацией своих сервисов, повышением уровня их технологичности. Страховщики учатся работать с клиентом на основании его модели склонности, чтобы предложить через конкретный канал продаж наиболее актуальный для него в данный момент времени продукт. Для удобства своих клиентов страховщики разрабатывают мобильные приложения, развивают «Личные кабинеты» на сайтах компаний. С помощью этих сервисов клиенты могут коммуницировать со страховщиком в режиме реального времени. Мы видим ключевую задачу всей отрасли — за счет различных диджитал инструментов становиться все ближе к действующему и потенциальному клиенту.

— Какие сервисы уже перевели в онлайн?

— Постепенно все направления бизнеса уходят в онлайн, и мы видим, что это востребовано клиентами. Недавно рейтинговое агентство «Эксперт РА» опубликовало статистику, согласно которой объем сегмента электронного страхования (даже без учета ОСАГО) составил по итогам первого полугодия 3,2 млрд руб. , что в полтора раза выше показателя за аналогичный период 2017 года. Это говорит о том, что потребитель активно переходит на онлайн страхование, поскольку оно удобнее, проще, позволяет страховщику интегрировать процесс заполнения договора страхования с совершенными моделями скоринга. Прежде всего это касается страхования путешественников, каско, страхования имущества. Бизнес-модель нашей компании построена таким образом, что все предлагаемые нами продукты теперь можно приобрести онлайн на сайте, а часть из них уже внедрена в Сбербанк онлайн.

Важно отметить, что цифровизация затронула не только продажу, но и постпродажное обслуживание. Мы недавно запустили мобильное приложение по урегулированию убытков в рамках страхования имущества. Все наши подрядные экспертные организации, которые осматривают поврежденное имущество, перешли на использование этого мобильного приложения. Теперь мы получаем фотографии и оценку поврежденного имущества сразу же, не дожидаясь, пока эксперт доедет до офиса от места осмотра, обработает документы и направит их нам. Например, в таких ситуациях, как недавнее наводнение в Туапсе и его окрестностях, очень важна оперативность решения проблем застрахованных. По стихийному бедствию у нас было заявлено более полусотни убытков, и наши эксперты, работавшие в зоне бедствия, передвигались от одного пострадавшего дома к другому, параллельно высылая нам все необходимые материалы. Уже более 90% пострадавшим мы выплатили страховое возмещение, до конца ноября планируем в полном объеме урегулировать все убытки по этому наводнению и провести выплаты.

— Как цифровая трансформация сказалась на мышлении в отрасли?

— Цифровизация модели взаимоотношений страховой компании с клиентом позволяет делать продукты и сервисы быстрее, удобнее для клиентов, с меньшими расходами для страховщика, но с большим контролем за качеством сервиса. Имея такие возможности, страховщики могут пойти разными путями. Одни - максимизировать свою прибыль, другие - снизить тариф при той же марже прибыльности, а третьи - постараются сделать продукт более клиентоориентированным, добавив больше сервисов. Мы решили идти третьим путем, поскольку считаем, что стратегически правильнее держать тарифы экономически обоснованными, при этом максимально насытить продукт дополнительными полезными сервисами. Причем сервисы далеко не всегда должны быть связаны со страховым событием изначально. Например, в рамках нашего продукта «Живи с комфортом» клиенты премиального канала продаж могут вызвать мастера по починке дверного замка или квалифицированного сантехника для прочистки трубы при засоре и т.д.

Клиенты массового канала Сбербанка могут воспользоваться нашим телекоммунальным сервисом - получить консультации по бытовым вопросам. Сейчас мы активно работаем над включением сервисов в остальные наши продукты — ипотеку и «Защиту карт».

Этими сервисами мы не будем ограничиваться, и сейчас думаем о том, как развить нашу линейку дальше, чтобы в ней были и другие возможности для клиентов.

— В настоящее время ЦБ планирует запустить маркетплейс для страховых компаний. Будете участвовать в нем?

— Мы активно взаимодействуем с ЦБ и обсуждаем их идею создания маркетплейса для страховых компаний. И готовы одними из первых присоединиться к нему, поскольку считаем это направление развития очень прогрессивным. Такая витрина предоставляет клиенту на выбор качественные услуги, а компаниям помогает оценить востребованность их продуктов в конкурентной среде.

Пока ЦБ находится на стадии запуска маркетплейса для банковского сектора, наша компания запустила свой маркетплейс по автострахованию. Мы привлекаем крупнейших провайдеров рынка с надежными известными брендами. На сегодняшний день это пять компаний, все они были отобраны, исходя из нескольких параметров аккредитации: финансовая надежность, результаты клиентских опросов. Дальше нам важно, чтобы продукты были качественными и интересными. Например, компания может прийти и сказать, что надежна, обладает прекрасной отчетностью, и широкой продуктовой линейкой, но ее продукты гораздо дороже, чем у остальных. Такой продукт нам не подойдет.

— Активная цифровизация экономики привела к росту киберрисков. Существует защита от кибермошенников?

— В октябре 2017 года наша компания представила на рынок продукт для малого и микробизнеса бизнеса, в который в том числе включена киберзащита. Продукт востребован, поскольку частота и распространенность киберпреступлений стремительно растет. В ближайшее время планируем предложить киберстраховку и для частных клиентов. Если клиент, несмотря на предоставленную защиту, все-таки подвергнется атаке и понесет финансовый ущерб, то мы выплатим возмещение в размере этого ущерба. ●

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **Петр Кассин**

БИОМЕТРИЯ И ДЕНЬГИ

ЗАЧЕМ БАНКАМ ВАШ ГОЛОС И ЛИЦО

SCIENCE PHOTO LIBRARY / AFP

В этом году банки активно предлагают своим клиентам сдавать биометрические данные, чтобы в скором будущем можно было открыть счет, депозит или взять кредит в любом банке без посещения офиса. Желающих передать в специальную базу «слепок» лица и образец голоса не так уж и много: одни не видят в этом для себя практической пользы, другие опасаются утечек персональных данных, третьи слабо представляют, для чего все это нужно. «Деньги» попытались развеять мифы о биометрии.

Сбор биометрических данных россиян с целью предоставления им в будущем доступа к дистанционным банковским услугам стартовал в июле 2018 года. На старте биометрию собирали 400 отделений банков в 140 городах, к концу года все кредитные организации должны будут обеспечить сбор биометрии в 20% своих отделений. Всего же по замыслу ЦБ собирать биометрию к началу будущего года должны 4 тыс. отделений банков. «Ростелеком», отвечающий за единую биометрическую систему (базу данных, где и хранятся все образцы), сообщил, что по состоянию на середину октября биометрические данные собирали 512 отделений банков в 124 городах.

На сегодняшний день собрано всего лишь около 3 тыс. биометрических шаблонов граждан. Очевидно, что пока граждане не спешат сдавать свои данные, так как часто не до конца понимают, что же это такое и что она даст. А даст она возможность дома, не слезая с дивана, получить доступ к услугам любого банка. Но не сегодня, а в будущем. Пока, как сообщили в «Ростелекоме», лишь несколько банков готовы предоставлять свои услуги на основании сданных биометрических шаблонов: в Почта-банке с помощью удаленной идентификации можно открыть счет, Тинькофф-банк открывает дистанционно дебетовые карты, Хоум Кредит Банк позволяет оформить в кредит бытовую технику через интернет-магазин online-samsung.ru, а Совкомбанк открывает счета, вклады, выдает виртуальные карты. Ипотечные кредиты и кредиты наличными пока своим клиентам банки таким образом не предлагают. Но это пока. Многие опрошенные «Деньгами» банки отметили, что готовят запуск продуктов на основании биометрии с 2019 года.

Как это делается

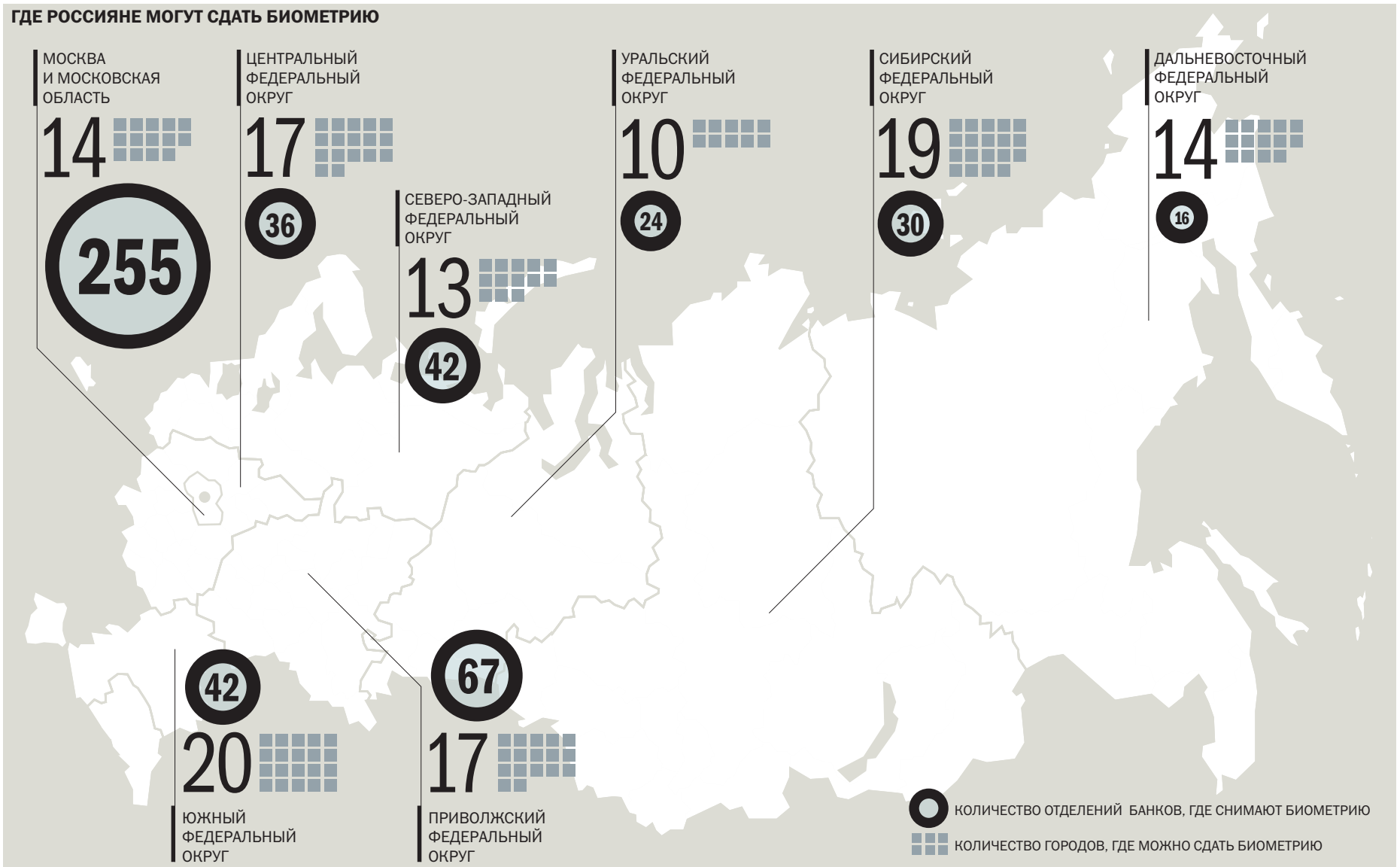
Если вы готовы сдать биометрию в расчете на светлое будущее, то можно перейти непосредственно к сдаче биометрических данных. Удаленная идентификация предполагает, что узнавать своего клиента банки будут по двум параметрам — по голосу и по изображению лица. И именно эти биометрические данные банк с вас и снимет.

Для сдачи биометрии необходимо иметь регистрацию на портале госуслуг и быть клиентом банка. Если же вы придете в кредитную организацию, не будучи ее клиентом, не имея учетной записи в ЕСИА (Единая система идентификации и аутентификации — привязана к порталу госуслуг), то банк вам не откажет. Зарегистрироваться прямо в отделении кредитной организации можно за несколько минут.

После того как вами будет подписано согласие на сдачу биометрии, сотрудник банка попросит вас сесть напротив камеры, сделает несколько снимков, а затем запишет звук. Для этого нужно будет посчитать от одного до десяти и в обратном порядке. Собранная биометрия по защищенному каналу будет направлена в Единую биометрическую систему (ЕБС).

Впрочем, сдать биометрию можно не выходя из дома или офиса. Дистанционный сбор данных предполагается у банков, не имеющих офисов, в частности у Тинькофф-банка. Как сообщили «Деньгам» в пресс-службе, банк собирает биометрию более чем в 80 регионах России. Курьер сможет снять биометрические данные в удобном для

ТЕКСТ **Вероника Горячева**
ФОТО **Science Photo Library/AFP, Peter Steffen/DPA/dpa Picture-Alliance/AFP**



клиента месте. Как отмечают в банке, чаще всего граждане предпочитают сдавать биометрию в офисе или дома. С 2019 года дистанционный сбор биометрии планирует запустить и Росбанк.

Биометрию не проведешь

Биометрическая идентификация достаточна точна. Например, по словам заместителя директора по операционной деятельности Росбанка Марии Фроловой, при личном обращении в офис близнец может запросто ввести в заблуждение операциониста и получить кредит по паспорту брата. Однако с биометрией этот фокус уже не пройдет. «Голоса у близнецов различаются, а значит, система сразу определит подлог — точность распознавания системы 10–7, и это значит, что она может допустить неточность только в одном случае на 10 млн»,— отметила Мария Фролова.

Сегодня пройти удаленную идентификацию можно практически с любого мобильного устройства или веб-камеры

Впрочем, не стоит искушать судьбу и сдавать биометрию в своем нетипичном состоянии. Как пояснили «Деньгам» в ВТБ, наличие бороды у мужчин или косметики у женщин не повлияют на процесс аутентификации клиента, а вот темные очки могут стать причиной отказа в биометрической идентификации. По словам директора по управлению рисками Почта-банка Святослава Емельянова, лучше не использовать толстые оправы, цветные или другие линзы, изменяющие форму и размер глаз, крупные элементы прически, закрывающие часть лица. «Главное — быть просто собой и не волноваться,— отметил он.— В дальнейшем при прохождении идентификации лучше снять или надеть очки в зависимости от того, как вы сдавали биометрию, а в остальном — макияж, загар или изменение прически или цвета волос не повлияют на результат».

По словам Марии Фроловой, на процесс идентификации могут повлиять серьезные изменения голоса (например, сильная охриплость) или внешности — к примеру, пластическая операция.

Бывают исключения

По словам экспертов, в ряде случаев сдача биометрии может быть затруднена. Конкретного перечня заболеваний, при которых съем биометрии затруднен или невозможен, не определен. Однако эксперты отметили, что препятствием может быть сильное заикание, ДЦП, нарушение зрения и т. д. Как сообщил собеседник «Денег» в крупном банке, у них был случай, когда у одного клиента пытались снять биометрию около 40 минут, но так ничего и не вышло.

На сегодняшний день альтернативного способа съема биометрии для

БИОМЕТРИЯ БЕЗ РИСКА

АНДРЕЙ ШУРЫГИН,
руководитель дирекции биометрических технологий Почта-банка

Самое уязвимое в процессе сдачи биометрии — человеческий фактор. Именно поэтому к собирающим биометрию у граждан предъявляются жесткие требования. Этот сотрудник банка должен иметь подтвержденную запись на госуслугах. Кроме того, он имеет право снимать биометрию лишь в конкретном офисе банка. При каждом входе в систему сотрудник подтверждает свою личность не только через логин и пароль, но и (в нашем банке) путем сдачи фото биометрии. Таким образом, риск, что биометрию снимет неустановленное лицо, полностью исключен. И до того как допустить сотрудника к сбору биометрии, его обязательно проверяет служба безопасности банка на предмет благонадежности и отсутствия криминального прошлого. Для обеспечения безопасности канала передачи данных между местом сбора и центральным офисом банка собранные данные идут в зашифрованном виде. Для шифрования используются отечественные средства криптозащиты. В центральном офисе банка установлено оборудование под названием HSM, которое по еще более защищенному алгоритму шифрует собранные данные для передачи в ЕБС. Уровень защиты данных там как у сведений, составляющих гостайну. Зашифрованные сведения в ЕБС отправляются также по строго защищенному каналу. Можно чисто теоретически говорить о злоумышленниках, которые могут попытаться «подложить» свою биометрию вместо снятой у граждан и отправить ее в ЕБС. Однако для этого им нужно будет как-то проникнуть во внутреннюю сеть банка, а отделения обычно не имеют выхода во внешнюю сеть, то есть на практике это фактически невозможно. В самой единой ЕБС биометрический шаблон будет храниться отдельно от персональных данных человека — ФИО, паспортных данных, СНИЛС и других, включенных в базы ЕСИА. И потому если вдруг в результате атаки хакеров, утечки данных или по иным причинам биометрические образы попадут в руки злоумышленников, то использовать их в противоправных целях не удастся.

граждан, не имеющих возможности сдать образы лица и голоса, нет. Как отмечают в «Ростелекоме», сейчас компания рассматривает несколько технологий, расширяющих возможности применения программы. «Ключ Ростелеком» для таких граждан. В связи с этим, отмечают в компании, наиболее интересной выглядит технология идентификации по отпечатку вен ладони — она очень точно позволяет идентифицировать человека. По оценкам аналитиков, эта технология является одной из наиболее быстрорастущих в мире — ее применение растет более чем на 20% в год. Однако у нее есть и недостаток, отмечают в компании, это высокая стоимость считывающих устройств. «В отличие от голоса и лица, которые можно записать на обычную веб-камеру или смартфон, здесь потребуется считыватель»,— отметили в «Ростелекоме». Перспективы внедрения таких технологий также пока туманны, поскольку на сегодня ключевой задачей является полномасштабное внедрение системы в финансовой сфере и расширение областей ее применения.

Подойдет любое устройство

В одном из банков, собирающих биометрию, рассказали о жалобе клиента. Человек сдал биометрические данные и сразу же решил на их основании удаленно открыть счет в другом банке. Однако данные не были обновлены, и верифицироваться не получилось. Клиенту разъяснили, что информация обновляется в течение нескольких дней, надо просто подождать.

Как сообщили в «Ростелекоме», жестких требований к устройствам верификации нет — сегодня пройти удаленную идентификацию можно практически с любого мобильного устройства или веб-камеры. Для подтвержде-

БИОМЕТРИЯ В POS-КРЕДИТАХ

Покупкам в торговых центрах все большее количество людей предпочитают покупки в интернет-магазинах. По словам директора департамента электронных каналов продаж Хоум Кредит Банка Екатерины Василенко, по мере развития интернет-торговли востребованность онлайн-идентификации при выдаче POS-кредитов также будет расти. Уже сейчас, например, каждый пятый POS-кредит в банке выдается онлайн. По ее словам, действующие клиенты могут подписывать договор дистанционно через смс, новые — с помощью ранее сданной биометрии. «Такие кейсы уже есть»,— отметила Екатерина Василенко. Для получения POS-кредита на основании биометрии достаточно зайти на сайт магазина-партнера с персонального компьютера, выбрать товар и опцию «оформить в кредит», далее через сайт ЕСИА авторизоваться, зачитать текст на камеру, и можно завершать заявку. Процедура длится меньше минуты.

БИОМЕТРИЯ ОФИСОВ НЕ ОТМЕНИТ

Говоря о плюсах биометрии для банков, представители ЦБ неоднократно говорили о будущей экономии кредитных организаций на офисах обслуживания клиентов. Однако банкиры уверены, что офисы останутся. Просто формат взаимодействия будет изменен. По словам главного операционного директора Альфа-банка Дмитрия Фролова, уже сейчас значение и роль банковских отделений меняются. Удаленная идентификация лишь ускорит этот процесс, но не поменяет его кардинально. Станет больше клиентов, которые пользуются услугами нескольких разных банков. Те, кто поступает так уже сейчас, наверняка расширят перечень банков, с которыми они сотрудничают. Изменятся акценты в рекламных кампаниях банков. Банки станут больше ценить дистанционные каналы привлечения и модифицировать свой продуктовый ряд. В рамках этого процесса будут меняться и формат отделений, и планы развития в регионах.

ВТБ ЛИЗИНГ

МИНИМУМ УСЛОВИЙ – МАКСИМУМ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

КРУПНЕЙШАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ В РОССИИ

В стратегическом партнерстве с Boeing

№ 1 на рынке лизинга*

№ 1 в сегменте грузовых автомобилей*

№ 1 в сегменте авиатехники*

№ 1 в сегменте железнодорожного подвижного состава*

- Реализация сложноструктурированных сделок с участием продуктов Корпоративно-инвестиционного бизнеса ВТБ
- Возможность финансового и операционного лизинга
- Работа со всеми сегментами B2B

8 800 700 64 96
vtb-leasing.ru

Партнер Инвестиционного Форума «РОССИЯ ЗОВЕТ!
* 6-е ежегодное исследование Fitch Ratings и «Лизинг ревю», 2018

АО ВТБ Лизинг

Реклама

ПОРТРЕТ СДАЮЩЕГО

АРТЕМ ХАРЧЕНКО,
руководитель отдела противодействия мошенничеству Тинькофф-банка

Единая биометрическая система (ЕБС) медленно, но верно все же наполняется. Кто же эти люди, что уже сдали свои биометрические данные? По словам банкиров, пока одним из главных мотивов сдающих биометрию является любопытство. Это как купить и протестировать новый айфон или прокатиться на только что изобретенном аттракционе. Первыми сдавшими биометрию Тинькофф-банка были сотрудники самого банка, решившие испробовать все на себе. Далее мы начали пробовать открывать счета коллегам из других организаций, которые также работали над ЕБС. В первое время было очень много сотрудников профильных организаций — банки, IT. То есть знакомые с темой клиенты банка, которым было интересно знать, как работает процесс, в нашем случае — с выездной моделью со сбором биометрии.
В основном биометрию сдают люди из так называемой экономически активной категории — от 20 до 50 лет. На самом старте были банковские клиенты, кто сдавал биометрию с прицелом на будущее. В первую очередь это граждане, кто постоянно или длительное время проживают за пределами РФ, но очень заинтересованы в удаленных операциях российских банков. Они спешили сдать биометрию во время посещения страны (отпуск, выходные).

PETER STEFFEN / DPA / DPA PICTURE-ALLIANCE / AFP

ИПОТЕКА В ТРИ КЛИКА

Биометрическая идентификация клиента рынку ипотечного кредитования несет немалые перспективы. По словам управляющего директора по розничным продуктам Абсолют-банка Антона Павлова, внедрение биометрической идентификации позволит банкам полностью перейти на онлайн-обслуживание ипотечных клиентов. Уже сейчас кредитные организации могут проводить оценку заемщиков на основании онлайн-заявки, отмечает эксперт. Благодаря доступу к большому количеству баз данных, современным скоринговым системам качество проверки сохраняется на высоком уровне, и клиенту необязательно посещать офис банка и предоставлять оригиналы документов/заверенные копии, подтверждающие, например, доход и уровень платежеспособности. Но в итоге сейчас клиенту все равно приходится идти в офис для идентификации с паспортом, отметил Антон Павлов. С внедрением же биометрии отпадет необходимость и в этом визите, уверен эксперт. Тем более что недавно был принят закон об электронных закладных, благодаря которому уже сейчас время рассмотрения заявки сократилось с нескольких дней до нескольких минут, а оформление кредита — до пары часов. Биометрическая идентификация клиентов позволит пойти еще дальше — упростить процедуру получения жилищного кредита до нескольких кликов. Более того, клиенты смогут выбрать кредитора без привязки к своему месту жительства: тот банк, который предложит лучшие условия. Использование цифровых технологий в перспективе позволит банкам сократить операционные расходы, что создаст дополнительные возможности участникам рынка для снижения процентной ставки по ипотеке.
Однако на сегодняшний день банки пока не готовы выдавать ипотечные кредиты на основании биометрии.

ния своей личности подойдет смартфон, планшет, ноутбук, стационарный компьютер. «Такой подход был одним из ключевых критериев выбора биометрии при создании Единой биометрической системы»,— отметили в компании.

Впрочем, отмечают эксперты в банках, есть отдельные сильно устаревшие модели с совсем слабыми камерами (или просто неработающими), с которых подтвердить свою личность будет затруднительно. И естественно, перед подтверждением своей личности необходимо протереть объектив камеры, так как сильное загрязнение тоже может стать препятствием.

Многие клиенты опасаются, что для верификации необходимо идеально освещенное и звукоизолированное помещение. В «Ростелекоме» уверяют — это не так. «Исследования, которые проводил „Ростелеком“, показали, что проводить удаленную идентификацию сегодня можно и из шумных помещений, например из кафе,— отметили специалисты.— По результатам исследований мы даже смогли представить кейсы удаленной идентификации на „Финополисе“, где участники открывали счета в условиях шумного форума». Единственное, что действительно крайне важно,— стабильное интернет-соединение, чтобы видео с изображением человека отправилось на сервер.

Алгоритм верификации

Если вы хотите подтвердить свою личность с помощью мобильного телефона, необходимо скачать специальное приложение «Ключ — удаленная идентификация» в PlayMarket, выбрать интересующий вас банк и услугу, которую можно получить через мобильное приложение, далее подключиться через госуслуги, введя логин и пароль, сделать видеозапись лица и голоса, следуя инструкциям на экране, и отправить. Если верификация прошла успешно, то есть направленный с вашего устройства биометрический образ совпал с тем, что сдавался в банке, то с помощью пришедшего на телефон кода можете смело подписывать электронный договор и получать услугу.

Впрочем, есть и ограничения — обладатели iPhone на сегодняшний день не могут пройти верификацию с помощью мобильного устройства. Смогут это сделать через веб-приложение на сайте банка. Тут все еще проще, чем со смартфоном: в соответствующем разделе на сайте банка вводите пароль и логин от портала госуслуг, затем система сделает запись лица и голоса, проверит и биометрию с хранящейся в ЕБС, затем подписываете электронный договор с помощью пришедшего на смартфон кода — и вы клиент банка. ●

ПОЧЕМУ БИОМЕТРИЯ СОБИРАЕТСЯ НЕБЫСТРО

АЛЕКСЕЙ ПАНФЕРОВ,
зампред правления Совкомбанка

Первые четыре месяца пилотирования съема биометрических данных для пополнения ими ЕБС дали не самый позитивный результат — менее 3 тыс. биометрических шаблонов в целом по стране. При этом крупнейший банк России откровенно не спешит приглашать своих клиентов для снятия данных в систему ЕБС, ряд игроков активно рекламируют среди своей клиентуры снятие биометрии по собственным стандартам и с высокой скоростью наполняют собственные базы данных биометрическими шаблонами. Очевидно, что, сдав именно такой шаблон, человек не получит доступ к услугам других банков. И второй раз сдавать биометрию уже в ЕБС он тоже не пойдет. Потому необходимо, чтобы ЦБ обязал банки, снимающие биометрию для себя, также в обязательном порядке в рамках этой же клиентской сессии снимать биометрию в стандарте ЕБС.
Уверен, что темпы сбора биометрии не изменятся до тех пор, пока профильные государственные органы не выйдут с маркетинговыми и информационными кампаниями об удобстве, безопасности и целесообразности сдачи данных в ЕБС. Ускорению темпов также будет способствовать подключение к сбору биометрии государственных многофункциональных центров, так как население с опаской смотрит на кооперацию по данному вопросу только с коммерческими банками.
Пока же банкам просто невыгодно пополнять ЕБС данными своих клиентов, поскольку таким образом они предоставляют доступ к собственной клиентской базе всему рынку, эффективно становясь его донорами, а остальные (включая крупнейший банк страны) получают возможность обработки появившейся клиентской базы, не давая ничего взамен.

WEBBANKIR
ООО МФО «ВЭББАНКИР»

DEPOSITPHOTOS / PHOTOXPRESS.RU

МГНОВЕННЫЙ КРЕДИТ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Интернет-магазины и малый бизнес получат возможность быстро продавать товары и услуги в кредит своим клиентам. Такой сервис обеспечит цифровая платформа Webbankir Pay, которая заработала в ноябре 2018 года. Благодаря ей магазины смогут увеличить выручку на 30–35%, а клиенты — совершать покупки в рассрочку и в кредит там, где раньше это было невозможно.

Микрофинансовая компания Webbankir (МФК «Вэббанкир») основана в 2012 году, в 2014 году акционером компании стал российско-британский инвестиционный фонд Supremum Capital. На текущий момент объем выданных компанией займов превысил 8 млрд руб. В 2017 году количество выдач выросло в 2,3 раза — до 250 тыс. против 110 тыс. годом ранее. Клиентская база выросла до 1,5 млн уникальных пользователей. При этом ядро заемщиков составили постоянные клиенты: 88% пришлось на долю повторных займов. В среднем в течение года каждый клиент пользовался услугами компании около восьми раз.

ТЕКСТ **Егор Андреев**
ФОТО **Depositphotos/ PhotoXPress.ru**

Компания Webbankir запускает федеральную цифровую платформу POS-кредитования (кредитование на покупку товаров в торговой точке.— «**Деньги**») для интернет-магазинов, а также небольших торговых предприятий в регионах. В течение 2019 года к системе будут подключены более 50 тыс. участников — от магазинов детских товаров до автомастерских. Данная платформа позволит обеспечить доступ к кредитным средствам без участия банков, а значит, сэкономить на эквайринге и оптимизировать издержки. Благодаря возможности продавать товары в кредит магазины смогут увеличить выручку на 30–35%, прогнозируют владельцы компании Webbankir.

Механизм взаимодействия магазина и покупателя с помощью платформы максимально прост. Подключившись к Webbankir Pay, магазин сам предлагает клиенту оформить товар в кредит. Одобрение заявки, которую клиент заполняет прямо в магазине, занимает несколько минут. После этого покупатель получает на виртуальный счет необходимую сумму и оплачивает покупку. «Здесь есть важный нюанс,— уточняет генеральный директор компании Webbankir Андрей Пономарев.— Если покупка менее 15 тыс. руб., то для получения займа даже не нужен паспорт. Для получения большей суммы закон требует пройти удаленную идентификацию. В этом случае клиент предъявляет паспорт, продавец его фотографирует и подтверждает Webbankir личность покупателя». При этом если клиент уже однажды прошел подобную идентификацию, его данные сохранятся в системе. Значит, в будущем он сможет подавать заявку буквально в два клика.

Заем предоставляет Webbankir, который выступает оператором системы. Трансакции осуществляются в течение нескольких секунд через специальное мобильное приложение для кассиров или встроенное в кассовое оборудование ПО. Таким образом, магазину не нужны терминалы, а клиенту — пластиковая карта. В системе Webbankir Pay отсутствует бумажный документооборот — все взаимодействие идет онлайн, что является преимуществом по сравнению с банковским POS-кредитованием. После покупки средства сразу поступают на личный счет продавца.

Для использования системы онлайн-кредитования магазину достаточно зарегистрироваться на сайте webbankir.parthers и указать свои реквизиты. В личном кабинете продавцы могут анализировать статистику своих продаж. Также они получают дополнительный канал таргетированной рекламы. Система способна рассылать потенциальным покупателям push-уведомления или показывать рекламу близлежащих точек продаж на клиентском сайте, поскольку отслеживает местоположение и поведение заемщиков в интернете.

Благодаря возможности покупать товары в кредит количество клиентов значительно увеличится. В компании Webbankir даже планируют поощрять магазины на этапе запуска программы за каждый оформленный кредит бонусом в размере до 1 тыс. руб. за клиента. «В перспективе Webbankir будет проводить таргетированные маркетинговые акции, исходя из анализа покупок клиента, и таким образом привлекать поток клиентов в магазины-партнеры»,— обещает Андрей Пономарев.

Расширение базы покупателей будет происходить и за счет действующей аудитории Webbankir — а это 1,5 млн уникальных клиентов. Их будут оповещать о магазинах, подключенных к сервису. Если клиент ранее пользовался займами Webbankir и добросовестно погасил свою задолженность, то компания может предварительно одобрить ему кредитный лимит с тем, чтобы он сразу мог расплатиться за товар у магазина-партнера.

Хотя POS-кредитование появилось в России более десяти лет назад, для малого и даже среднего бизнеса оно по-прежнему недоступно. «В России насчитывается свыше 5,5 млн микропредприятий, большая часть которых работают в сфере торговли. Это колоссальный рынок, но в силу своей раздробленности он остается за бортом цифровой экономики,— указывает Андрей Пономарев.— Подавляющее большинство этих предприятий не подключены к банковским кредитным программам, между тем потребность в POS-кредитах у их аудитории весьма высока». Эту проблему и призвана решить онлайн-платформа кредитования Webbankir Pay. «Шесть лет назад мы первыми в России начали выдавать займы дистанционно, через интернет, не видя ни самого заемщика, ни его паспорт,— говорит господин Пономарев.— Сегодня наша база насчитывает 1,5 млн уникальных клиентов, а технологии удаленной идентификации и андеррайтинга могут с успехом использоваться малым и средним бизнесом для кредитования покупателей».

Благодаря использованию платформы Webbankir Pay продавец получает возможность увеличить средний чек и вместе с ним свою выручку, а клиент — совершать покупки в рассрочку там, где раньше это казалось немыслимым, будь то гаражная автомастерская или сельпо.

AFP

ПРЕДНОВОГОДНИЕ ПОДАРКИ

БАНКИ СОРЕВНУЮТСЯ В ВЫГОДНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЯХ ПО ВКЛАДАМ И КРЕДИТАМ

Предновогодняя пора для банков в этом году выдалась жаркой. Общее смятение на рынках отражается на рекламных кампаниях самых активных участников. Некоторые банки неожиданно свернули новогодние акции, некоторые — решили запустить, но никак не утвердят их параметры. Впрочем, выбор спецпредложений для тех, кто хочет выгодно разместить денежные средства, и для тех, кто хочет сэкономить на кредитах, сейчас огромен.

ТЕКСТ **Юлия Иванова**
ФОТО **AFP**

Стимулы для роста

Ситуация, в которой оказались банки осенью этого года, довольно нетипичная. Предновогодний период акционных ставок начался в конце сентября, отмечает глава агентства Frank Research Group Юрий Грибанов. По его словам, с одной стороны, ЦБ впервые за четыре года поднял ключевую ставку, что повлекло за собой рост ставок по вкладам. С другой стороны, из-за негативного новостного фона возник ажиотаж вокруг валютных депозитов, клиенты перекладывали деньги в «дочки» иностранных банков и сейфовые ячейки. Чтобы остановить отток, банкам пришлось поднимать ставки.

Вот уже несколько лет процентные ставки по вкладам снижались, и банки не прилагали особых усилий для привлечения клиентов. Теперь же тренд развернулся, но никто из участников рынка не может прогнозировать, сколь долгосрочным он будет и до какого уровня могут вырасти ставки по депозитам. В этой ситуации банкам нужно решить две в какой-то степени противоположные задачи — привлечь и удержать клиентов и при этом не переплатить за вклады (чтобы впоследствии не расплатиться за это своей процентной маржой). «Уже понятно, что рынок развернулся — ставки начали расти, но нет четкого понимания, как быстро и до какого уровня»,— говорит управляющий директор по розничным продуктам Абсолют-банка Антон Павлов. По его словам, банки сейчас находятся в достаточно сложной ситуации. С одной стороны, они не могут значительно повысить ставки по вкладам из-за регуляторных ограничений, а также высоких процентных рисков, которые возрастают в периоды высокой волатильности. С другой — в условиях снижения реальных доходов населения на рынке существенно усилилась конкуренция за клиентские средства.

В данный момент есть все основания ожидать дальнейшего роста процентных ставок по вкладам, уверены эксперты. В первую очередь рынок так трактует сигнал от ЦБ. «Мы живем в условиях серьезного внешнего давления, наша задача — не дать этому давлению сдерживать экономическое развитие страны,— заявила недавно глава ЦБ Эльвира Набиуллина.— В этих обстоятельствах не стоит бояться таких шагов ДКП (денежно-кредитная политика.— **„Деньги“**), как некоторое повышение ключевой ставки».

НОВОГОДНИЕ ВКЛАДЫ С МАКСИМАЛЬНЫМИ СТАВКАМИ*

БАНК	НАЗВАНИЕ ВКЛАДА	МИНИМАЛЬНАЯ СУММА (ТЫС. РУБ.)	%	СРОК РАЗМЕЩЕНИЯ
МОСКОВСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ БАНК	«КЛАССИЧЕСКИЙ»	30	8,25	ОТ 365 ДНЕЙ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»	«ЗИМНИЙ ПЕТЕРБУРГ ОНЛАЙН»	10	ДО 8,2	ДО 1,5 ЛЕТ
ВТБ	«МАКСИМУМ»	30	ДО 8	1080 ДНЕЙ
МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК	«МЕЧТЫ»	50	8	380 ДНЕЙ
«ЗЕНИТ»	«ВОСТОРГ»	10	ДО 8	500 ДНЕЙ
«ВОСТОЧНЫЙ»	«РОЖДЕСТВЕНСКИЙ»	30	7,8	732 ДНЯ
«РУССКИЙ СТАНДАРТ»	«МАКСИМАЛЬНЫЙ ДОХОД+»	30	ДО 7,75	ОТ 91 ДНЯ
СОВКОМБАНК	«РЕКОРДНЫЙ ПРОЦЕНТ»	50	7,6	60 ДНЕЙ
«ГЛОБЭКС»/СВЯЗЬ-БАНК	«ЛЕГКИЙ»	50	7,5	1,5 ГОДА
СМП	«СЛАДКИЙ ПРОЦЕНТ»	50	7,4	375 ДНЕЙ

Источник: Banki.ru. *По данным ЦБ, на конец октября 2018 года максимальная ставка по вкладам десяти банков, привлекающих наибольший объем депозитов,– 7,03%.

Повышение ключевой ставки неизбежно приведет к росту процентных ставок и по кредитам, и по депозитам. Напомним, что после резкого повышения ключевой ставки в декабре 2014 года регулятор последовательно снижал ее вплоть до этой осени, однако в сентябре ему пришлось впервые за долгое время повысить ее — до 7,5%. «Очевидно, что ставки будут корректироваться, исходя из обстановки на рынке и санкционной риторики»,— прогнозирует вице-президент СМП-банка Роман Цивинюк. «Однако ждать, когда повысится ставка, нерационально,— предупреждает Антон Павлов.— Это вряд ли будет резкий скачок ставок вверх, скорее всего, это будет медленное восхождение. Таким образом, лучше уже сейчас разместить деньги во вклад, чтобы они работали и приносили доход».

Сезонные вклады с повышенными ставками предложили банк «Восточный», Московский кредитный банк, банк «Возрождение», Связь-банк, Новикомбанк, Альфа-банк, СМП-банк, Кредит Европа банк, Росбанк, Ситибанк и другие банки. Впервые за долгое время на рынке появились вклады с доходностью выше 8% годовых.

Вкладчику на заметку

Известно, что главный ориентир при выборе выгодного вклада — это процентная ставка. Этим и пользуются банки, придумывая свои рекламные кампании. Но акцент на повышенной ставке нередко скрывает сложность расчета реальной выгоды. Речь — о прогрессивных вкладах. «Вклад устроен таким образом, что ставка растет этапами, и подсвечивается именно ставка последнего этапа (как правило, самая высокая), однако общая доходность по вкладу в итоге оказывается не выше среднерыночной»,— объясняет заместитель директора департамента розничных продуктов и маркетинга Росбанка Лидия Каширина.

При оценке новогоднего предложения важно обращать внимание на то, указаны ли в маркетинговых материалах точные параметры, в первую очередь процентные ставки, или же приводятся значения, ограничивающие возможный ценовой диапазон. «Декларируемые условия предоставления продуктов, содержащие такие указания на значения ставок, как „от 9,9% годовых“ или „до 8% годовых“, скорее всего, окажутся не соответствующими поспешно сформированным ожиданиям»,— предупреждают в Новикомбанке. Кроме того, важный параметр — сумма вклада, для которой действует рекламная ставка. «Можно увидеть ставку около 8% годовых, а при обращении узнать, что предложение действует при открытии депозита на сумму более 10 млн руб.,— говорит Антон Павлов.— Для меньшего размера вклада будет установлена существенно более низкая доходность».

Вообще, прежде чем гоняться за высокой ставкой, лучше четко оценить — для каких целей открывается вклад. Это позволит лучше сориентироваться при выборе оптимального предложения. «Например, если у клиента есть задача накопить на крупную покупку, то вряд ли стоит выбирать новогодний долгосрочный вклад без возможности пополнения, даже если ставка по нему выше»,— советует Роман Цивинюк из СМП-банка. По его мнению, пополняемый депозит с ежемесячной капитализацией процентов, на который регулярно будут поступать денежные средства, для такого клиента будет выгоднее безопционного вклада. «Если же нужно выгодно разместить строго определенную сумму, то есть смысл выбрать повышенную ставку, а от опции пополнения отказаться»,— говорит господин Цивинюк.

Пока клиенты гадают, пора фиксировать ставку или еще подождать более выгодных предложений, сами банки тоже пребывают в состоянии повышенной неопределенности. Так, неожиданно два банка — ХКФ-банк и Солид-банк — скоропалительно свернули акции по новогодним вкладам под 8%, анонсированные в октябре. В ХКФ-банке акция длилась менее месяца, а в Солид-банке — несколько дней. В ХКФ-банке сообщили, что взамен вклада ввели более выгодную дебетовую карту с кэшбэком и 10% на остаток денежных средств на счете до 31 января 2019 года, правда, по условиям карты — сумма для начисления процентов на остаток ограничена 300 тыс. руб. На вопрос, почему банк решил заменить вклад картой, в ХКФ-банке не ответили.

Пока клиенты гадают, пора фиксировать ставку или еще подождать более выгодных предложений, сами банки тоже пребывают в состоянии повышенной неопределенности

Праздничный кэшбэк...

Традиционно предновогодние месяцы — время активного шопинга и приобретения подарков. Поэтому банки ищут способы стимулировать клиентов не экономить на тратах, обещая повышенный кэшбэк или льготные условия по кредитам. «В части кредитных предложений банки также заинтересованы в привлечении качественных заемщиков, потребительская активность которых последнее время снижается»,— объясняет Антон Павлов из Абсолют-банка.

Так, банк «Восточный» придумал аж десять акций по разным кредитным сегментам, рассказали в банке. «Для действующих клиентов мы запускаем около десяти акций, ориентированных на различные сегменты, с предложениями повышенного начисления кэшбэка, отменой тех или иных комиссий, снижением ставок,— уточнил зампред правления банка „Восточный“ Алексей Крейтор.— Новым клиентам мы предлагаем оформить кредит наличными со ставкой от 11,5%. Кроме того, в октябре стартовала квартальная акция по начислению повышенного кэшбэка в 5% по „новогодним категориям“: „Товары для детей“ и „Одежда и обувь“ и „Аптеки“». Повышенный кэшбэк обещает в декабре своим клиентам и Ситибанк. «В декабре мы планируем запустить кампанию по кэшбэку по операциям с дебетовыми картами за рубежом,— сообщили в пресс-службе Ситибанка.— А новые держатели карты Citi Select получат 20% приветственного кэшбэка и до 5 тыс. руб. обратно на счет». Порадовать повышенным кэшбэком своих клиентов собирается и Связь-банк. «Мы запустили новую программу лояльности для держателей карт и новую карту — под названием Ultracard с кэшбэком до 10% деньгами и начислением процентов на остаток до 5% годовых в рублях»,— рассказала директор департамента розничного бизнеса Связь-банка Наталия Карасева.

...и другие приятные бонусы

В Связь-банке запустили специальную новогоднюю акцию по нецелевому кредиту для работников бюджетной сферы (медицина, образование, культура, спорт) с фиксированной ставкой 12,9% (правда, при условии оформления двух видов страхования). До конца года для определенных категорий клиентов обещает льготные кредитные ставки и Русфинанс-банк. При этом и в случае с кредитами эксперты предупреждают: рекламная ставка может существенно отличаться от реальной. «Несмотря на привлекательность рекламы различных акций, при выборе кредитного предложения нужно обращать внимание на фактическую стоимость кредита,— говорит директор департамента нецелевого кредитования и кредитных карт Русфинансбанка Оксана Черненко.— При оценке кредитоспособности клиента используется индивидуальный подход, и потому процентная ставка может значительно отличаться от ранее заявленной в рекламе».

Впрочем, некоторые банки решили поощрить клиентов, использующих дистанционные каналы. В Юникредитбанке запустили новогоднюю акцию для пользователей мобильного приложения. Чтобы получить шанс выиграть приз до 100 тыс. руб., достаточно входить в мобильное приложение и оплачивать привычные клиенту услуги — сотовую связь, коммунальные платежи, интернет и т. д.

ОСЕННЯЯ ДЕПРЕССИЯ

ПОТРЕБЛЕНИЕ СНИЖАЕТСЯ ВСЛЕД ЗА ДОХОДАМИ

В третьем квартале экономическое самочувствие населения ухудшилось. Индекс потребительской уверенности, что измеряет Росстат, за квартал снизился на шесть пунктов после девяти кварталов роста. Индекс потребительской уверенности ФОМ (что рассчитывают для ЦБ) фиксирует схожую динамику уже с мая.

ТЕКСТ **Антон Чугунов**

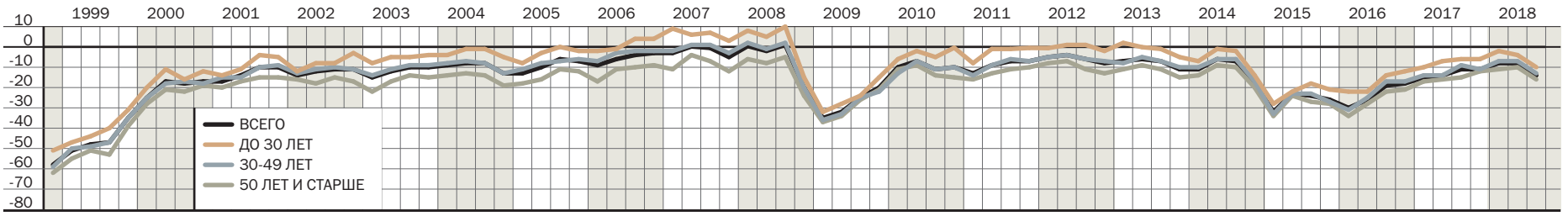
Уверенность граждан в улучшении личного благосостояния пошатнулась еще весной — сразу после того, как объемные социальные выплаты и рост доходов в первом квартале 2018 года обернулись остановкой роста реальных доходов в мае (на фоне новой волны санкций и снижения курса рубля). В сентябре Росстат отметил снижение реальных располагаемых доходов физлиц в годовом выражении уже на 1,5% (против 0,9% в августе). И это при том, что рост реальных зарплат ускорился до 7,2% с 6,8% (в основном за счет госсектора, уточняет Дмитрий Полевой из РФПИ). Впрочем, по оценкам ЦМАКП, с учетом сезонности внутригодовая динамика реальных доходов и зарплат также не улучшилась. Рост доходов (0,7% в среднем за месяц) в первом квартале сменился спадом (минус 0,4%) в третьем квартале, а зарплат — замедлился с 0,8% до 0,2% соответственно.

Годовые темпы роста потребительского спроса в целом (включая услуги) в сентябре замедлились до 2,2% с 2,6% в августе, оценили в РФПИ, даже несмотря на очередное ускорение темпов роста потребительского кредитования до 22%. Опросы ФОМ в сентябре 2018 года свидетельствуют, что 67% граждан не имели сбережений. Это максимум с кризисного февраля 2014 года, если не считать января 2018 года, когда потребительские настроения домохозяйств переживали очередной ренессанс в силу увеличения госвыплат и восстановления реальных зарплат. Впрочем, в октябре 2018 года показатель снизился до 65%, оставаясь близким к максимумам.

Доля населения, оценивающего свое материальное положение как «плохое» или «очень плохое», по опросам РАНХиГС, за год увеличилась с 24,6% до 25,7%. При этом зафиксирован незначительный рост доли населения, реализующего финансовые и трудовые стратегии,— сильнее всего увеличивается группа, использующая личные подсобные хозяйства и наращивающая траты на здоровье и образование. ●

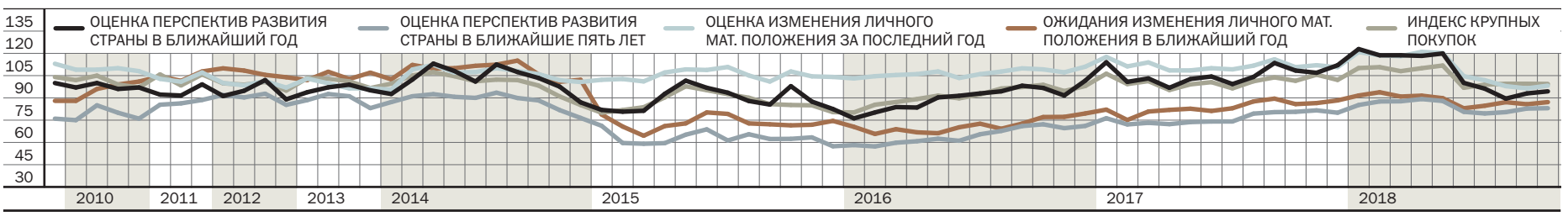
ДИНАМИКА ИНДЕКСА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ УВЕРЕННОСТИ (%, БАЛАНС)

Источник: Росстат.



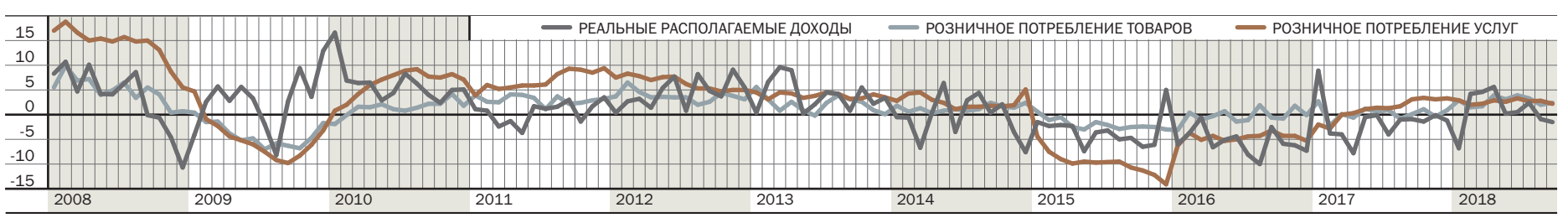
ИНДЕКС ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ НАСТРОЕНИЙ БАНКА РОССИИ (ПУНКТЫ)

Источники: ФОМ, ЦБ.



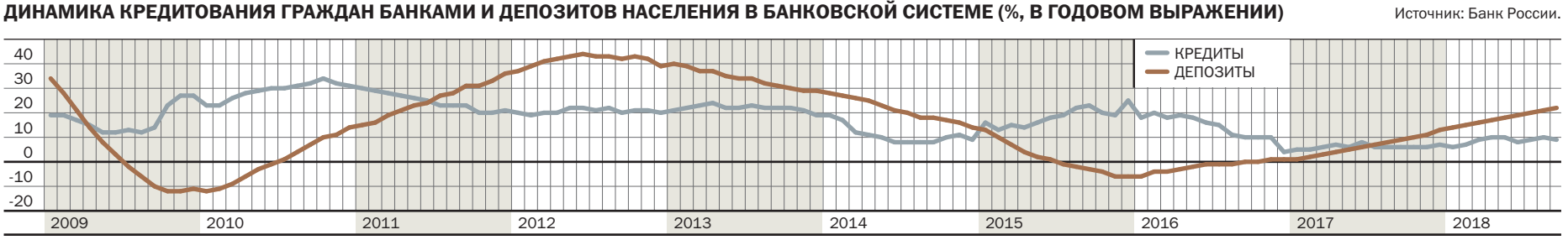
ДИНАМИКА РЕАЛЬНЫХ ДОХОДОВ ГРАЖДАН И ЧАСТНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ (%, В ГОДОВОМ ВЫРАЖЕНИИ)

Источник: Росстат.



ДИНАМИКА КРЕДИТОВАНИЯ ГРАЖДАН БАНКАМИ И ДЕПОЗИТОВ НАСЕЛЕНИЯ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ (%, В ГОДОВОМ ВЫРАЖЕНИИ)

Источник: Банк России.



КОПИЛКА ДЛЯ ДЕТЕЙ

СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ ПОМОГУТ НАКОПИТЬ НА СВЕТЛОЕ БУДУЩЕЕ МОЛОДОГО ПОКОЛЕНИЯ

ПРЕСС-СЛУЖБА СК «СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ»

Хорошее образование — одно из ключевых условий для достижения материального и социального благополучия. Но чем престижнее вуз, тем дороже обучение, и не каждый семейный бюджет его потянет.

По данным Федеральной службы государственной статистики, среднемесячная заработная плата в целом по России в августе составила 41,36 тыс. руб., за последние 12 месяцев среднестатистический россиянин заработал немногим более 500 тыс. руб. Этого как раз хватит на год обучения в ведущем вузе страны МГУ имени Ломоносова по специальности «менеджмент», но не хватит на аналогичную специальность в МГИМО. Стоимость лучшего западного образования на порядок выше — например, обучение в Стэнфорде обойдется почти в $50 тыс. в год, в Гарварде — $70 тыс., в Оксфордском университете — от £15 тыс. в год. К тому же при обучении за границей придется еще раскошелиться на проживание, которое тоже не из дешевых удовольствий.

Поэтому хорошим родителям, независимо от выбора вуза, стоит заранее начать готовиться к поступлению своего чада. Самое простое, что они могут сделать,— это открыть долгосрочный вклад, но при текущих ставках, даже имея 1 млн руб., потребуется десять лет, чтобы накопилась сумма 2 млн руб., необходимая на четыре года обучения в российских вузах. Но где взять такую сумму молодой семье, которая только начинает свою самостоятельную жизнь? Для них лучше подойдет пополняемый вклад, который будет расти и за счет капитализации процентов, и за счет дополнительных взносов. Правда, такие продукты не любят сами банки, поэтому ставки по ним ниже, чем по сберегательным вкладам, да и срок жизни такого вклада редко превышает один-два года, а значит, стоит готовиться к ежегодной пролонгации или переоформлению.

Если учесть большой горизонт размещения средств, инвестор может выбрать и накопительное страхование жизни. НСЖ представляет собой полис страхования жизни сроком от пяти до двадцати лет, который позволяет, регулярно уплачивая взносы, накопить необходимую сумму средств к определенному сроку. «Едва ли на рынке есть аналогичные по срокам инструменты, которые не требуют промежуточной пролонгации»,— отмечает директор по страхованию «Сбербанк страхование жизни» Наталья Белова.

Главное преимущество НСЖ — это то, что человек застрахован на всю сумму планируемых накоплений, и если с жизнью или здоровьем (а соответственно и с возможностью работать) случится что-то серьезное, будет страховая выплата или освобождение от уплаты взносов. «Все уплаченные клиентом страховые взносы возвращаются к нему к концу срока действия договора, в этом отличие от рискового страхования жизни, которое действует по принципу ОСАГО или каско — если страхового случая не произошло, взносы не вернутся»,— отмечает Наталья Белова.

Дополнительным плюсом НСЖ является гарантированная доходность, что отчасти роднит его с банковскими депозитами. Еще один важный плюс — введенный с 1 января 2015 года социальный налоговый вычет. Правда, максимальный размер социальных расходов, с которых предоставляется вычет по НДФЛ, составляет 120 тыс. руб. в год, следовательно, размер налогового вычета — до 15,6 тыс. руб. в год, но его можно получать каждый год.

Изюминкой полисов НСЖ считается то, что средства, инвестированные в программу страхования, не подлежат конфискации, взысканию, а также не включаются в состав совместно нажитого имущества в случае развода. «Страховая премия — плата за услугу, и она является собственностью того, кто эти услуги оказывает,— страховой компании. Поэтому страховая премия, уплаченная клиентом, уже не принадлежит страхователю и не подлежит разделу/взысканию в судебном порядке»,— поясняет Наталья Белова.

В НСЖ можно по желанию включить большой круг рисков — не только смерть или инвалидность, но и, например, диагностирование опасных заболеваний. Однако, поскольку это страховой продукт, при оформлении полиса НСЖ клиент должен указать все имеющиеся заболевания. Если он какие-то из них утаил, а они стали причиной страхового случая, то компания может отказать в выплате, так как в договоре были указаны недостоверные данные.

Стоит учитывать и тот факт, что средства по полису НСЖ, в отличие от депозитов, не застрахованы в АСВ, а значит, они подвержены риску банкротства страховой компании. Правда, случаи ухода с рынка страховых компаний редки, в отличие от отзывов лицензий у банков. Еще одним недостатком является его низкая ликвидность — полис нельзя досрочно расторгнуть без потерь, поэтому деньги замораживаются на весь срок размещения. «Этот продукт требует хорошей финансовой дисциплины, поскольку необходимо регулярно делать взносы на протяжении многих лет»,— рассказывает госпожа Белова.

Спрос на альтернативные финансовые инструменты, такие как НСЖ, неуклонно растет. Так, по данным Всероссийского союза страховщиков, объем премий по страхованию жизни в первом квартале 2018 года вырос на 42% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года. «НСЖ — это тот вид страхования, который реально отвечает долгосрочным потребностям людей, а именно накопить средства и одновременно получить защиту от непредвиденных ситуаций для своих близких. В этом и причина его постепенного роста без резких колебаний»,— считает управляющий директор по рейтингам страховых и инвестиционных компаний «Эксперт РА» Алексей Янин. ●

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **пресс-служба СК «Сбербанк страхование жизни»**

ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ СОСТОЯНИЯ

БОГАТЫЕ РОССИЯНЕ ВСЕ ЧАЩЕ ИНВЕСТИРУЮТ В ФИНАНСОВЫЕ ПРОДУКТЫ

Наиболее состоятельные россияне сконцентрировали в своих руках 82% богатств страны, оценили аналитики Credit Suisse. Согласно исследованию Frank RG, состоятельные россияне, как и все остальные, большую часть сбережений хранят на депозитах. Но текущие ставки их не удовлетворяют. Альтернативой вкладов для них все чаще становятся инвестиционные продукты.

Благосостояние населения Земли растет темпами, превышающими рост населения планеты, свидетельствует ежегодный доклад Global Wealth Report швейцарского банка Credit Suisse. Он основан на показателях богатства 5 млрд человек взрослого населения в 200 странах мира. За 12 месяцев (с начала июля 2017 по конец июня 2018 года) совокупное мировое благосостояние выросло на $14 трлн, до $317 трлн. При этом уровень среднего благосостояния на душу взрослого населения вырос на 3,2%, достигнув рекордной отметки в $63,1 тыс.

Больше Китая и США

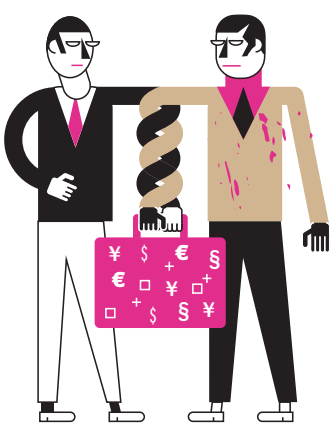
В число лидеров роста глобального благосостояния вошла Россия. За минувший год личное состояние в расчете на каждого взрослого гражданина составило почти $20 тыс., что на 20% выше показателя прошлого года. Суммарное благосостояние россиян по итогам первого полугодия Credit Suisse оценил в $2,2 трлн. За минувший год число миллионеров в России выросло на 30%, до 172 тыс. человек.

Эксперты Credit Suisse отметили возросшую концентрацию состояния у узкого круга лиц. На долю 10% самых обеспеченных людей приходится 82% всего личного богатства в России. Это высокий показатель — выше, чем в США (76%), а они, в свою очередь, отличаются одним из самых высоких уровней концентрации богатства среди развитых стран. К слову, российский показатель превышает и долю 10% самых обеспеченных людей Китая (62%). «Высокая концентрация богатства в России находит свое отражение и в том, что, несмотря на скромный уровень богатства на душу взрослого населения, в стране, по оценкам, насчитывается 74 долларовых миллиардера»,— отмечают эксперты Credit Suisse.

Вклады уж не те

О существенном росте благосостояния состоятельных россиян свидетельствуют оценки аналитического агентства Frank RG. По данным агентства, по итогам первого полугодия 2018 года российский рынок private banking достиг 7,72 трлн руб., превысив на 15,4% показатель за аналогичный период 2017 года. Общее количество состоятельных клиентов, обсуживаемых в российских банках, агентство оценивает в 27 тыс. человек. Более низкое число связано с тем, что Frank RG долю финансовых активов оценивает как 20% от суммарного капитала, а значит, целевым клиентом private banking является человек, чье состояние превышает $5 млн.

Основную часть сбережений состоятельные инвесторы, как и прежде, держат в банках. По данным Frank RG, на банковских счетах ВИП-клиенты держат 80% своих финансовых сбережений, что на 5 процентных пунктов ниже показателя аналогичного периода 2017 года. В 2016 году на вклады приходилось 85–90% сбережений состоятельных инвесторов. «Снижение доли вкладов связано прежде всего с тем, что закончились депозиты, которые открывались в кризисном 2014 году. Банки тогда предлагали высокие процентные ставки, а сейчас они существенно ниже, поэтому инвесторы ищут им альтернативу»,— отмечает соучредитель и генеральный директор FP Wealth Solutions Юрий Емелин. Так, по данным ЦБ, максимальная процентная ставка топ-30 банков по вкладам со сроком привлечения свыше одного года в долларах США за последние три года снизилась в два раза — с 3,81% до 1,88%.



Рискованная альтернатива

В качестве альтернативы вкладам состоятельные инвесторы начали выбирать инвестиционные продукты: акции, облигации, паевые инвестиционные фонды, ИИС, ИСЖ. По оценкам Frank RG, за два года доля инвестиций выросла с 15% до 20%, а объем инвестиционного портфеля удвоился и достиг 1,8 трлн руб.

Несмотря на готовность рисковать, в целом инвесторы достаточно осторожны в выборе инструментов. Наибольшим спросом пользуются облигации, поскольку по соотношению риска и доходности они являются ближайшей альтернативой депозиту. По оценкам Frank RG, на них приходится почти 40% всех инвестиций состоятельных инвесторов (700 млрд руб., по оценкам «Денег»). По словам главы Sberbank private banking Евгении Тюриковой, среди ряда внешних факторов увеличения спроса на инвестиционные стратегии — снижение налоговых издержек. Например, отмена уплаты НДФЛ на купонный доход по рублевым облигациям, выпущенным в период с 1 января 2017 года по 31 декабря 2020 года, которые не превышают ставку ЦБ РФ на 5%. «Данная налоговая льгота повысила доходность по облигациям на 2–2,5%»,— отмечает госпожа Тюрикова. С 1 января 2019 года инвесторы освобождаются еще и от уплаты НДФЛ, связанного с валютной переоценкой при продаже/погашении еврооблигаций Минфина России.

Привлекательности инвестиционным продуктам добавила и политика Банка России по расчистке банковского сектора. За предыдущие три года лицензии лишились сотни кредитных организаций, в том числе и из топ-50 по активам. Это заставило понервничать состоятельных клиентов, поскольку размещать деньги стало рискованно даже в крупных банках, если депозит превышал покрываемую страховкой сумму в 1,4 млн руб. «Рост доли облигаций в портфелях клиентов — это желание снизить риски банковского сектора, связанные в том числе с потенциальными антироссийскими санкциями со стороны США. Распределяя капитал среди облигаций различных эмитентов, клиент в целом снижает кредитные риски своих активов»,— отмечает управляющий директор по развитию продуктового предложения «Альфа Private» Антон Рахманов.

Растет спрос инвесторов и на более рисковые продукты — акции. По оценкам Frank RG, на них прихо-

ТЕКСТ **Виталий Гайдаев**
ФОТО **GettyImages.ru**

GETTYIMAGES.RU

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ СОСТОЯТЕЛЬНЫХ РОССИЯН

	2016	2017	1-Е ПОЛ. 2018
АКЦИИ	23,8%	29,3%	31,1%
ОБЛИГАЦИИ	22,2%	37,1%	38,8%
СТРУКТУРНЫЕ ПРОДУКТЫ	23,1%	15,8%	14,3%
ФОНДЫ	12,9%	6,8%	5,8%
ИСЖ	3,6%	3,3%	3,4%
НСЖ	6,8%	0,0%	0,2%
ДРУГОЕ	7,6%	6,8%	6,3%

Источник: Frank RG.

ИЗМЕНЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА МИЛЛИОНЕРОВ ПО СТРАНАМ В 2017–2018 ГОДАХ (ТЫС. ЧЕЛ.)

	2017	2018
США	16472	17350
КИТАЙ	3294	3480
ЯПОНИЯ	2715	2809
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	2189	2433
ГЕРМАНИЯ	1929	2183
ФРАНЦИЯ	1888	2147
ИТАЛИЯ	1161	1362
АВСТРАЛИЯ	1320	1288
ИСПАНИЯ	792	852
НИДЕРЛАНДЫ	438	477
РОССИЯ	132	172
БРАЗИЛИЯ	190	154
ИЗРАИЛЬ	117	111
МЕКСИКА	115	109

Источник: Credit Suisse Global Wealth.

дится почти 31% всех инвестиций (560 млрд руб., по оценкам «Денег»). По словам Юрия Емелина, в акции состоятельных инвесторов привлекает многолетний растущий экономический цикл, который положительно сказывается на их стоимости. «Человеку психологически комфортнее покупать акции, когда они выросли, когда он слышал, как хорошо заработали его знакомые и друзья, чем когда все только что обвалилось и все с рынка бегут. Поэтому частный клиент обычно следует за трендом с существенным отставанием и максимальную долю акций набирает тогда, когда тренд на исходе, покупает уже на зрелом рынке, а продает после состоявшейся коррекции»,— отмечает господин Емелин. По словам Антона Рахманова, притоку капитала в акции способствовал листинг акций из индекса S&P 500 на Санкт-Петербургской бирже, что сделало возможным покупку ценных бумаг международных компаний через российский брокерский счет.

В ближайшие годы участники рынка ожидают дальнейшего роста благосостояния сектора private banking, а также увеличения вложений в инвестиционные продукты. Это положительно для российского фондового рынка, отмечают управляющие, поскольку снижает его зависимость от поведения иностранных инвесторов, а значит, и западных санкций. Согласно прогнозу Frank RG, в 2019 году объем рынка впервые в истории превысит отметку 10 трлн руб. Даже при сохранении доли инвестиционных продуктов в портфеле состоятельных инвесторов на уровне 20% в абсолютном выражении они превысят уровень 2 трлн руб. «На наш взгляд, глобальной смены тренда в российском private-сегменте в ближайшее время ждать не стоит. Облигации будут преобладать в портфелях состоятельных клиентов»,— считает Антон Рахманов.

«СЕЙЧАС САМОЕ ВРЕМЯ ВХОДИТЬ В ОБЛИГАЦИОННЫЕ ФОНДЫ»

Об актуальных продуктах, последних новациях на рынке коллективных инвестиций рассказал старший вице-президент и руководитель блока «Управление благосостоянием» Сбербанка

АЛЕКСАНДР БОНДАРЕНКО.

— Какие продукты пользуются сейчас наибольшей популярностью и почему?

— Рост процентных ставок в США спровоцировал отток денег с развивающихся рынков. Это негативно сказалось на рынках облигаций этих стран. Как следствие, доходность всех облигационных фондов пошла вниз, и многие из них не восстановили уровни, которые были в начале года. Это вынуждает клиентов выводить деньги. При этом высокие цены на нефть и снижение курса рубля на нашем рынке сформировали благоприятные условия для экспортеров сырья. Лучшую динамику сейчас показывают именно фонды, которые инвестируют в нефтегазовый сектор. Хотя те инвесторы, которые больше разбираются в механике рынка, делают ровно наоборот. Есть мнение, что рынок акций исчерпал свой потенциал на текущий момент, и, скорее всего, его ждет коррекция, как по нашим бумагам, там и по западным. И сейчас самое время входить в облигационные фонды. Длительный тренд роста на рынке акций в США, конечно, заканчивается, но акции по-прежнему могут дать большую доходность, чем облигации в США и России.

По-прежнему популярны все виды продуктов с гарантией защиты капитала — это инвестиционное страхование жизни, доверительное управление с защитой капитала, структурные ноты. Спрос на них остается стабильно высоким. Сейчас наша задача состоит в том, чтобы насытить продуктовую линейку менее волатильными инструментами, сделав продукты более понятными для массового инвестора.

— Как этого добиться?

— Два месяца назад мы запустили первый зарегистрированный по российскому праву биржевой паевой инвестиционный фонд — ETF. Это новое направление продуктовой линейки для нашего рынка, и я считаю, что у этой идеи большое будущее. Кстати, в каком-то смысле такие фонды представляют некую угрозу для существующих инструментов рынка коллективных инвестиций. ETF не только просты с точки зрения понимания, но еще несут дополнительную ценность в части снижения расходов наших клиентов на процесс доверительного управления. Для сравнения: если сейчас ставки вознаграждения управляющих по фондам облигаций и акций находятся в среднем на уровне 2–2,5% от стоимости чистых активов, то по биржевому фонду это всего 1%. До последнего времени российскому инвестору не были доступны продукты со столь низкой маржой посредника.

До конца года у нас в планах открыть еще два таких фонда, а в первом квартале следующего года мы хотим расширить линейку, создав полномасштабный спектр ETF. Это позволит сменить парадигму продаж инвестпродуктов, предлагая клиенту с любым чеком портфель из биржевых фондов с учетом его риск-профиля. В этой части мы являемся частью общемирового тренда. Сейчас на Западе розничным клиентам в первую очередь предлагают ETF, и этот инструмент все больше завоевывает рынок. Когда я говорил об угрозе, то имел в виду именно это: биржевые фонды будут постепенно теснить ПИФы на рынке, а комиссии управляющих начнут снижаться. При этом я не говорю о полном замещении, скорее будет достигнут некий баланс между активно и пассивно управляемыми фондами. Впрочем, произойдет это не быстро. Переходный период займет от трех до пяти лет — столько нужно времени, чтобы клиенты опробовали этот продукт и привыкли к нему.

Мы пересмотрели свое отношение к фондам недвижимости — от парадигмы «недвижимость — это доходность навсегда» к парадигме, что недвижимость — это тот самый инструмент, который должен обеспечивать комфорт клиента с точки зрения волатильности финансового результата. Это, можно так сказать, некая защита от инфляции. Мы нашли хорошие идеи в области рентных фондов недвижимости. Наши ЗПИФ ориентируются на понятный денежный поток с понятными арендаторами в зоне торговой и офисной недвижимости.

— Стоит ли ожидать дальнейшего роста инвестиций в финансовые продукты, учитывая то, что банки начали повышать ставки?

— Действительно, на падении ставок по депозитам инвестиционный рынок рос в 2016, 2017 годах и в начале 2018 года. Очевидно, что на подъеме депозитов происходит обратная реакция. Фактор повышения ставок сильно влияет на приток средств наряду с волатильностью, которая привела к снижению многих облигационных фондов. Я не думаю, что ставки сильно уйдут вверх от сегодняшних уровней. Но все равно, это придется учитывать инвестиционным компаниям в своей работе.

МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК
ПАО "МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК"

ДЛЯ НАС ПЕНСИОННЫЕ КАРТЫ — ПРИОРИТЕТНЫЙ ПРОДУКТ

Московский Кредитный банк совсем недавно всерьез заинтересовался работой с пенсионерами. Для них появились специальные продукты и сервисы. Почему именно этот сегмент стал одним из приоритетных и как коммерческий банк намерен конкурировать с госигроками, которые являются монополистами на этом рынке, рассказал «Деньгам» директор департамента розничных продуктов МКБ **Алексей Охорзин.**

Не так давно вы начали активно развивать работу с людьми пожилого возраста. С чем это связано?

— У нас в Московском Кредитном банке около половины всех вкладчиков — пенсионеры. Но раньше какого-то специального фокуса именно на этом сегменте у нас не было. В июле мы пересматривали продуктовую линейку — и поняли, что есть определенные сегменты, в которых сможем занять нишу или заметно увеличить долю, предложив специальные продукты. Именно такой категорией стали пенсионеры. Ежегодно в РФ количество пенсионеров увеличивается на 1 млн человек. Улучшение качества жизни, образованность, развитие информационных технологий, изменение потребностей — все это способствует развитию «рынка пенсионеров».

— Пенсионер — понятие расплывчатое, особенно с учетом бесконечных российских реформ... На кого в первую очередь ориентированы ваши пенсионные продукты?

— Действительно, ситуация меняется. Если раньше выход на пенсию ассоциировался со старостью, снижением социальной активности, то сейчас в большинстве своем пенсионеры — это люди в возрасте 55–70 лет. Часть из них — недавно вышедшие на пенсию, чаще всего продолжающие работать. Это активные и энергичные люди, готовые к использованию интернета, современных технологий (компьютеры, банковские карты). Они стараются вести активный образ жизни, имеют хобби и увлечения, хотят получать новые впечатления. На них в первую очередь и ориентированы наши продукты. Мы сформировали целый пул предложений под данный сегмент, чтобы дать возможность данным клиентам получать максимальное количество удобств и привилегий и чувствовать себя полноценными гражданами, пользующимися абсолютно всеми сервисами.

— Что вы можете им предложить?

— Мы разработали специальный вклад, который есть непосредственно в нашей продуктовой линейке и позволяет накапливать пенсию с повышенной ставкой, с возможностью пополнения, получения процентов, в общем, все, что нужно пенсионеру. Как правило, вклады с максимальными процентными ставками не предусматривают возможности пополнения и других опций, но мы специально отошли от этого правила. Вторая наиболее важная история — это создание новой пенсионной карты, которая имеет ряд своих преимуществ. Благодаря законодательству человек может получать пенсию абсолютно в любом банке. Соответственно, мы разработали такой продукт, чтобы пенсионерам было интересно получать пенсию именно в нашем банке.

— В чем его особенности?

— Во-первых, есть финансовые преимущества: карта и СМС-информирование по ней предоставляются бесплатно, вместе с возможностью снимать наличные в банкоматах любых банков страны без комиссии. Кроме того, по карте доступен повышенный процент на остаток по карте, самый высокий в нашей линейке — 7%. Программа лояльности, позволяющая пенсионеру получать до 5% баллами (в определенных категориях) и обменивать эти баллы на рубли из расчета 1 балл = 1 рубль. Также на карту будет начисляться кэшбэк 1% за любые покупки.

— То есть пенсионер может обменять баллы на реальные деньги?

— Не совсем так. Бонусами можно возместить абсолютно любые покупки, сделанные в определенных категориях. Перевод баллов в рубли можно провести через наш мобильный и интернет-банк.

— Зачем так сложно, ведь существует обычный кэшбэк?

— Существует, но мы хотим вовлечь пенсионеров максимально в жизнь банка. Если это просто кэшбэк, то такого вовлечения не происходит: человек тратит деньги и получает часть назад. Наша система предполагает примерно то же. Мы не ограничиваем клиента в использовании этих бонусов, он может компенсировать баллами любые покупки, но именно через наше интернет-приложение. Это затягивает.

ТЕКСТ **Ксения Дементьева**
ФОТО **Петр Кассин**

ПАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК»

Универсальный коммерческий частный банк, предоставляющий весь спектр банковских услуг для корпоративных и частных клиентов, а также финансово-кредитных организаций. Входит в список системно значимых кредитных организаций, утвержденный Центральным банком России. Банк основан в 1992 году. В 1994 году приобретен Романом Авдеевым. На сегодняшний день 56,07% акций МКБ принадлежат концерну «Россиум», остальные 43,93% – миноритарным акционерам. Банк провел первичное публичное размещение своих акций в июне 2015 года на Московской бирже, а с июня 2016 года акции банка (торговый код СВОМ) включены в состав индексов ММВБ и РТС. Free-float банка составляет 18%.

В соответствии с данными рэнкинга «Интерфакс-100» по состоянию на конец третьего квартала 2018 года МКБ входит в топ-3 частных банков по объему активов. Банк входит в топ-8 крупнейших российских банков по объему привлеченных вкладов по версии «Коммерсанта». Банк в настоящий момент имеет рейтинги кредитоспособности уровня Ba3 со «Стабильным» прогнозом от Moody's; BB- со «Стабильным» прогнозом от Fitch; BB- со «Стабильным» прогнозом от S&P; A (RU) по национальной шкале со «Стабильным» прогнозом от АКРА; ruA- со «Стабильным» прогнозом от «Эксперт РА». Банк имеет успешный опыт работы на международных рынках капитала, дебютный выпуск еврооблигаций был размещен в 2006 году.

ПЕТР КАССИН

АЛЕКСЕЙ ОХОРЗИН

Родился в Москве
Окончил Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ).
В 2015 году получил степень MBA в Московском государственном университете экономики, статистики и информатики (МЭСИ).
Банковскую карьеру начал в 2009 году.
Работал в таких банках, как «Уралсиб», МДМ-банк, Бинбанк и Бинбанк Диджитал.
Хобби — путешествия.
Женат, есть дочь.

— А нефинансовая сторона вопроса?

— Мы сделали сервис удобным. Клиенту-пенсионеру не нужно идти ни в Пенсионный фонд, ни в МФЦ, никуда, мы сразу на месте оформляем все для перевода выплат пенсий в наш банк.

— Это понятные плюсы, но все же пенсионерам нужен живой контакт...

— Что касается отделений, у нас в Московском регионе одна из самых крупных сетей, то есть. мы находимся рядом практически с каждой станцией метро — и в спальных районах тоже представлены. Кроме того, наши офисы работают семь дней в неделю с 09:00 до 21:00, в этом плане мы всегда открыты для клиента. И пенсионеры приходят, они одна из основных аудиторий, которые приходят в офис.

— Много в Москве офисов МКБ?

— 103. Кроме того, у нас очень крупная терминальная сеть, больше 6 тыс. терминалов, которые позволяют пополнять карту, оплачивать счета более 4 тыс. поставщиков услуг. Мы также показываем пенсионерам, как пользоваться всеми этими дистанционными сервисами. Потому что офис не всегда обязателен для решения какого-либо вопроса. Мы этому уделяем особое внимание, и у нас акцент на то, чтобы обучить данный сегмент клиентов пользоваться новыми дистанционными сервисами.

— Это все преимущества? Или есть еще какие-то ноу-хау?

— У нас есть консьерж-сервис для пенсионеров — программа «Забота».

— Необычно, все-таки это скорее для ВИП-клиентов...

— Это не обычный консьерж-сервис, а скорее служба поддержки для пенсионеров абсолютно по всем вопросам, начиная от медицинских и заканчивая юридическими. И это востребовано: пенсионеры пытаются получить совет по клинике, юридические советы. Есть законодательные ограничения по рекомендации лекарств, здесь все в рамках закона. Но если нужно совершить какую-то нотариальную сделку, любые консультационные услуги, помимо банковских, оказываются бесплатно, это заложено в расходы банка. И главное, этот сервис работает 24 на 7.

— А если нештатная ситуация — и пенсионер позвонит вам?

— Мы переключаем на экстренные службы. Мы будем развивать этот сервис, чтобы помогать клиентам в полной мере. Также будет реализована доставка лекарств в ближайшую аптеку или на дом. Это есть в планах, в скором времени мы запустим эти услуги совместно с нашими партнерами. Будем помогать пенсионерам, консультировать с привлечением дополнительных сервисов по лекарствам, по заказу, чтобы привозили по лучшим ценам и так далее.

— Какие кредитные продукты вы им предлагаете?

— Пока в рамках нашей стандартной линейки. Это нецелевой потребительский кредит (под какие-то потребности: ремонт дачи, строительство либо что-то на здоровье необходимое). В отдельных случаях — ипотека, кредитные карты.

— А сколько реально может получить пенсионер по кредиту наличными?

— Максимально — 3 млн руб., но это в зависимости от конкретной ситуации. Мы оцениваем каждого клиента индивидуально.

— А держатели ваших пенсионных карт?

— Каких-то специальных привилегий тут нет, но мы, само собой, учитываем тот факт, что заемщик получает основной доход на карту нашего банка.

— Как вы продвигаете карточный продукт для пенсионеров?

— Когда мы оформляем клиенту пенсионного возраста вклад, мы также предлагаем оформить пенсионную карту, рассказывая обо всех ее преимуществах. У нас есть процесс обучения, вовлечение в использование, чтобы человек понимал всю выгоду и удобство этого продукта.

— А как много сейчас среди пенсионеров держателей ваших карт?

— Пенсионные карты мы активно начали развивать с сентября текущего года. До этого продукт был, но не продвигался активно: было всего около 500 пенсионных карт. То, к чему мы сейчас идем, — это порядка 10 тыс. карт в месяц.

Для нас пенсионные карты — приоритетный продукт, так как он долгосрочный. Мы начали по-другому подходить к этому сегменту, по-другому считать экономику в целом и само предложение для этой категории клиентов. Безусловно, для нас, как для любого банка, важны пассивы, которые приходят постоянно. Это целевые зачисления, а также средства зарплатников и пенсионеров. Пенсионеры наиболее стабильны: если человек начал получать пенсию, он будет постоянно приходить в банк. Привыкнув к одному банку, пенсионер начинает пользоваться и другими продуктами, например размещать свободные средства на депозитах. Мы поняли, что пенсионная карта — как раз один из таких интересных инструментов, который поможет нам с точки зрения привлечения этих клиентов. Мы стремимся к тому, чтобы наша карта стала номером один в кошельке пенсионера.

— Немаловажная возможность для пенсионеров — переводы близким, во многом поэтому многие выбирают Сбербанк...

— Мы учли это и позволили переводить с наших карт без комиссии во внебанковские переводы, а также по реквизитам в пользу различных юрлиц и физлиц. Можно делать переводы до 30 тыс. по номеру карты и без ограничений по реквизитам.

— И на какую долю пенсионного рынка Москвы вы претендуете?

— Мы верим в свой продукт и рассчитываем, что наша доля через несколько лет будет не менее 20% на рынке пенсионных карт.

ДОМ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ

КАК ОПТИМАЛЬНО ОРГАНИЗОВАТЬ РАБОЧЕЕ ПРОСТРАНСТВО И СОЗДАТЬ ОФИС МЕЧТЫ

EDUARDO PEREZ / VITRA

Фрагмент павильона Vitra на выставке Orgatec 2018

Согласно исследованию Knight Frank, более двух третей глобальных корпораций планируют внедрить модель гибкого рабочего пространства в течение следующих трех лет.

Увеличение коворкинг-зон и быстрая адаптация помещений под потребности сотрудников, по словам экспертов, помогают создать дружественную рабочую среду в коллективе и улучшить финансовые показатели компании. В этом смысле о нью-йоркском офисе Google ходят легенды, как и о московских рабочих пространствах, например, «Яндекса» или Mail.ru. Также недавно Сбербанк заявил, что собирается переехать в новое здание, где будет создан современный офис, в котором будет удобно работать по принципу agile. Запрос на современные, удобные, многофункциональные и красивые офисы сегодня усиливается, и в ответ рынок предлагает все больше вариантов для успешного бизнеса, готового вложиться в офис будущего.

В области организации рабочего пространства прослеживается два мировых тренда. Первый — запрос на мобильность. Людей с ноутбуком, занятых работой, можно увидеть где угодно: в отелях, аэропортах, кафе, на пляже, в поезде и т. п. Однако и офис пока не собирается сдавать позиции. Наличие собственной штаб-квартиры, которая представляет собой своего рода дом для сотрудников и поддерживает корпоративную традицию сбора в едином месте, является частью философии наиболее успешных компаний нашего времени. И именно здесь прослеживается второй макротренд — индивидуализация: современный офис и рабочие места должны строиться персонально под нужды людей, которые будут в этом пространстве работать.

Этой осенью в Кельне прошла международная выставка решений для офисного интерьера Orgatec. Бесспорный трендсеттер в этой области — швейцарский дизайн-бренд Vitra представил экспозицию, посвященную теме стирания границ между рабочим и общественным пространствами. Одна из самых функциональных идей — воплощение концепции «Супергибкий офис», который каждый человек может самостоятельно модифицировать для творческих, коммуникационных, исследовательских задач. Мобильные перегородки на колесиках, штабелируемые стулья и столы с электроприводом позволяют за несколько секунд создавать пространство разного размера и назначения: количество конфигураций невозможно даже посчитать.

В список гениальных и в то же время простых решений, позволяющих модифицировать офисное пространство, можно включить «танцующую стену» от архитектора из Цюриха Штефана Хюрлемана. Она мультифункциональна: стену можно использовать как перегородку, этажерку, шкаф, доску для заметок. Благодаря колесикам она максимально мобильна и легко перемещается на новое место. Такие передвижные перегородки уже стоят в Центре цифровых инноваций цюрихского филиала PricewaterhouseCoopers.

Британские дизайнеры Эдвард Барбер и Джей Осгерби уверены, что фиксированных рабочих мест скоро совсем не останется. По их мнению, в век высоких скоростей и технологий все, что нужно для работы,— это удобный диван и ноутбук. Согласно этой идее, они представили на Orgatec 2018 концепцию организации «Общего офиса». «В эру мобильных технологий все, что нам требуется,— это место, где мы можем ненадолго присесть, и место, где можно расположиться надолго с полным комфортом», — посчитали дизайнеры, и разработали специально для Vitra свою мягкую модульную систему лаконичного вида, которую назвали Soft Work. Это уютный диван строгого стиля, но домашний по степени комфортности, который призван стать центром рабочего пространства в любом месте. Он разделен столиками-полками, куда можно положить папку с документами или поставить ноутбук и стакан с кофе. В диване предусмотрены розетки для зарядки гаджетов, что делает его идеальным для работы.

Особое внимание в организации рабочего пространства сегодня дизайнеры уделяют офисным стульям. Главное требование — они должны быть удобными, но не громоздкими. Универсальное рабочее кресло Rookie, которое дизайнер из Мюнхена Константин Грчич разработал для Vitra,— компактный вариант классического офисного кресла. Его функциональность полностью сохранена, сиденье и спинка настраиваются по высоте. При этом конструкция обеспечивает лучшую эргономику: спинка слегка прогибается под движения сидящего, а передняя кромка сиденья адаптируется к нагрузке. Интуитивно понятное кресло Rookie идеально подходит не только для офисов, но также для университетов и таких пространств, пользователи которых не хотят тратить время на индивидуальную настройку.

Все эти идеи и решения подходят для организации офиса по принципу «Штаб-квартира», который предложила британский архитектор Севил Пич. Архитектура, мебель, материалы отделки и объекты декора создают гармоничную рабочую среду, предлагая возможности не только для работы, но и для отдыха. Здесь, например, предусмотрена уютная обеденная зона, которая становится неотъемлемой частью все большего числа головных офисов. «Правильный» офис — это эргономичное, эстетичное, комфортное во всех отношениях пространство, где сотрудник любого уровня ощущает себя частью команды, нацеленной на определенный результат. А это, безусловно, способно улучшить показатели любого бизнеса.

ТЕКСТ **Кира Васильева**
ФОТО **Eduardo Perez/Vitra**

AFP

КАК РАСТУТ ЦЕНЫ БРИЛЛИАНТОВ

Цена бриллианта у дилера — $1 тыс.; цена, которую платит частный клиент,— $1,5 тыс.; ожидание, когда цена достигнет $2,3 тыс.; цена продажи бриллианта дилеру — $2 тыс.; цена, по которой дилер продает бриллиант новому клиенту,— $ 2,3 тыс.
Источник: Fancy Color Research Foundation.

БРИЛЛИАНТЫ НЕ НАВСЕГДА

С ИНВЕСТИЦИЯМИ В ДРАГОЦЕННОСТИ СТОИТ ПОТОРОПИТЬСЯ

Пожалуй, трудно представить себе объект инвестиций древнее, чем бриллианты. Сегодня эксперты предупреждают, что в свете приближающего истощения алмазных рудников с покупкой драгоценных камней стоит поторопиться.

13 ноября на торгах Christie’s в Женеве за $50 млн был продан самый крупный бриллиант розового цвета The Pink Legacy («Розовое достояние»). Цена стала рекордной из когда-либо уплачиваемых за бриллиант такого цвета на аукционе: по $2,63 млн за карат. Камень прямоугольной огранки и весом 18,96 карата находился в коллекции семьи Оппенгеймер, основавшей золотодобывающую корпорацию Anglo American и управлявшей алмазодобывающей компанией De Beers. Лот вызвал огромный ажиотаж и ушел с молотка всего за пять минут. Покупателем выступил люксовый ювелирный бренд Harry Winston, который уже объявил о своем намерении переименовать камень в The Winston Pink Legacy. Бриллиант прямоугольной огранки, который специалисты оценивают по высшей категории насыщенности цвета, является самым ярким розовым бриллиантом, когда-либо выставлявшимся на аукцион Christie’s. По словам главы департамента драгоценностей торгового дома Рахула Кадакии, «исключительные характеристики и происхождение драгоценного камня делают его величайшим в мире бриллиантом». Это далеко не первый бриллиант, который за последнее время продается за рекордные деньги. В ноябре прошлого года на аукционе в Гонконге за рекордную сумму — почти $32,5 млн — ушел с молотка уникальный розовый бриллиант Pink Promise.

По данным международной корпорации De Beers Group, стоимость ювелирных украшений с бриллиантами с 2016 по 2017 год выросла почти на $2 трлн — с $79 трлн до $81 трлн. По данным Knight Frank, вложения в такие активы за десять лет подорожали на 125%, окупились сполна и инвестиции в цветные бриллианты, принесшие своим владельцам 85% роста. «Бриллиант стал важным компонентом ювелирных изделий во многом из-за способности сохранять свой первозданный внешний вид с течением времени. Поцарапать бриллиант практически нереально. Это можно сделать только другим бриллиантом. Данные факторы также сказываются и в пользу высокой цены таких активов»,— отмечают в компании World Diamond Group. «Стремительный рост цен на алмазы и тот факт, что они являются не только наиболее компактной формой сохранения богатства и эстетически приятным активом, сделали бриллианты уникальной инвестицией»,— считает генеральный директор компании LeVian Эдди Левиан. Его мнение подтверждается и статистикой.

Еще одно преимущество бриллиантов — их большая стабильность к ценовым колебаниям по сравнению с драгоценными металлами.

ТЕКСТ **Мария Разумова**
ФОТО **AFP, wikipedia.org, Image State/ EASTNEWS, Reuters, Sotheby’s**

Как правильно выбрать камень

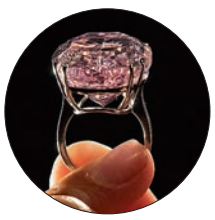
Алмазы крайне нестандартизированный товар. На сегодняшний день не существует ни единой системы характеристик этого камня, ни единой методики определения его стоимости. По сути, единственный документ, определяющий качество бриллианта,— это отчет геммологической лаборатории: Gemological Institute of America, Gubelin Gem Lab, Swiss gemmological institute, GRS GemResearch Swisslab, Hoge Raad voor Diamant и других авторитетных международных организаций. Первостепенное значение имеют так называемые 4C — вес камня (carat), цвет (color), чистота (clarity) и качество огранки (cut). Стоит принимать во внимание наличие/отсутствие дефектов и историю камня. Не менее важна редкость, исключительность камня — например, если он обладает целым рядом выдающихся характеристик. Розовые бриллианты категории IIA, такие как Pink Legacy, составляют менее 2% от общего числа драгоценных камней — понятно, что при одинаковом весе, чистоте и огранке такой бриллиант будет гораздо дороже простого белого или светло-желтого, которых в природе много. Ювелирный бренд не менее важен. «Изделия таких знаменитых домов, как Cartier

СТОИМОСТЬ ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ С БРИЛЛИАНТАМИ ($ МЛН)

СТРАНА/РЕГИОН	2016	2017
ВЕСЬ МИР	79844,12527	81628,95762
США	40831,52024	42546,44409
ЯПОНИЯ	5490,520207	5332,135474
КИТАЙ	9698,481577	9785,009416
СТРАНЫ ПЕРСИДСКОГО ЗАЛИВА	3561,984877	3412,381512
ИНДИЯ	2859,091885	2788,730609
ОСТАЛЬНОЙ МИР	17402,52649	17764,25652

Источник: De Beers Group.

ПЯТЬ САМЫХ ДОРОГИХ БРИЛЛИАНТОВ, ПРОДАННЫХ НА АУКЦИОНАХ



AFP

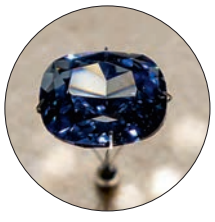
Pink Star, $71,2 млн
В прошлом году на торгах аукционного дома Sotheby's в Гонконге был продан редкий бриллиант «Розовая звезда» весом 59,6 карата (около 11,8 г). С молотка он ушел за $71,2 млн, что на 10 млн превышает заявленную стоимость. Покупателем выступил ритейлер Chow Tai Fook, участвовавший в торгах по телефону. Предложенная им цена сделала Pink Star самым дорогим бриллиантом из всех, что когда-либо продавались на аукционах.

AFP

Oppenheimer Blue Diamond, $58 млн
«Голубой Оппенгеймер» ранее принадлежал сэру Филипу Оппенгеймеру, семья которого контролировала добывающую компанию De Beers Diamond Jewellers. Сэр Оппенгеймер приказал огранить алмаз и вставить его в кольцо для жены. В 2016 году на торгах Christie's в Женеве 14,6-каратный камень насыщенного голубого цвета был продан за рекордную на тот момент цену — $58 млн.

AFP

The Pink Legacy, $50 млн
Редкий розовый бриллиант весом в 19 карат продан на аукционе Christie's в Женеве. Ранее эксперты оценивали его в $30–50 млн. Бриллиант прямоугольной огранки является самым ярким розовым бриллиантом, когда-либо выставлявшимся на аукцион. По данным Christie's, драгоценный камень находился в коллекции семьи Оппенгеймер.



REUTERS

Blue Moon of Josephine, $48,4 млн
Фантазийный голубой бриллиант был продан в 2015 году на женевском аукционе Sotheby's. Камень весом 12,03 карата считается безупречным по чистоте и обладает максимально возможным для голубых бриллиантов цветом. Изначально лот носил название Blue Moon Diamond. Миллиардер из Гонконга Джозеф Лау назвал камень в честь семилетней дочери Жозефины, которая стала первой хозяйкой драгоценности.

SOTHEBY'S

Graff Pink, $46,2 млн
Принадлежавший американскому ювелиру Гарри Уинстону 24,78-каратный бриллиант прямоугольной огранки был продан в 2010 году на женевском аукционе Sotheby's Лоренсу Граффу. Ярко-розовый камень редкой красоты оправлен в кольцо и окружен двумя белыми бриллиантами.

и Winston, ценятся очень высоко. Изделия от Joel Arthur Rosenthal пользуются повышенным вниманием коллекционеров, тем более что за год на рынке появляется не более 70–80 новых экземпляров»,— отмечают в Christie's.

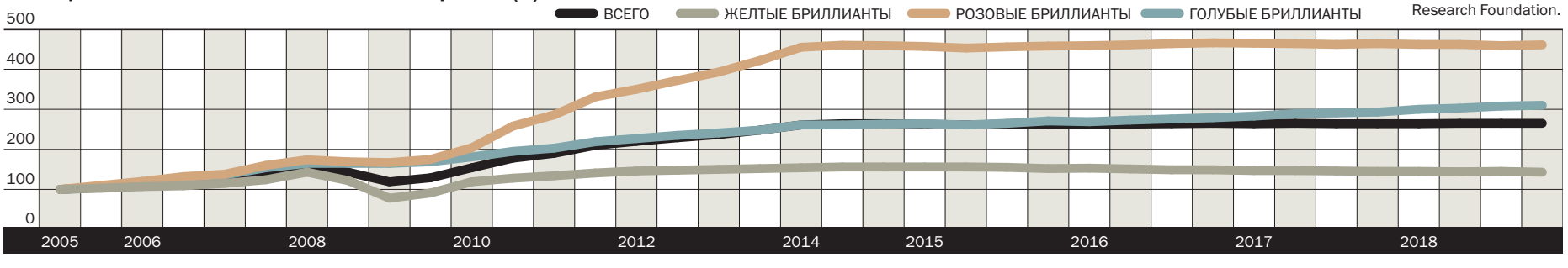
Провенанс также имеет значение. Если камень принадлежал Элизабет Тейлор, кардиналу Мазарини или монаршей особе, его стоимость существенна. Не менее дороги камни с трагической или драматической судьбой или хотя бы неподтвержденной, но устоявшейся в веках легендой.

По «правилу Тавернье» стоимость бриллиантов вычисляется как произведение квадрата массы камня в каратах и принятой цены одного карата алмазов данного сорта. Однако данная формула считается условной и далеко не всегда применяется. Наиболее авторитетным источником для сравнения стоимости белых бриллиантов является еженедельный прайс-лист Рапопорта, который содержит среднюю стоимость бриллиантов на Нью-Йоркской бирже. Однако и он служит скорее ориентиром для продавцов и покупателей, а не руководством к действию.

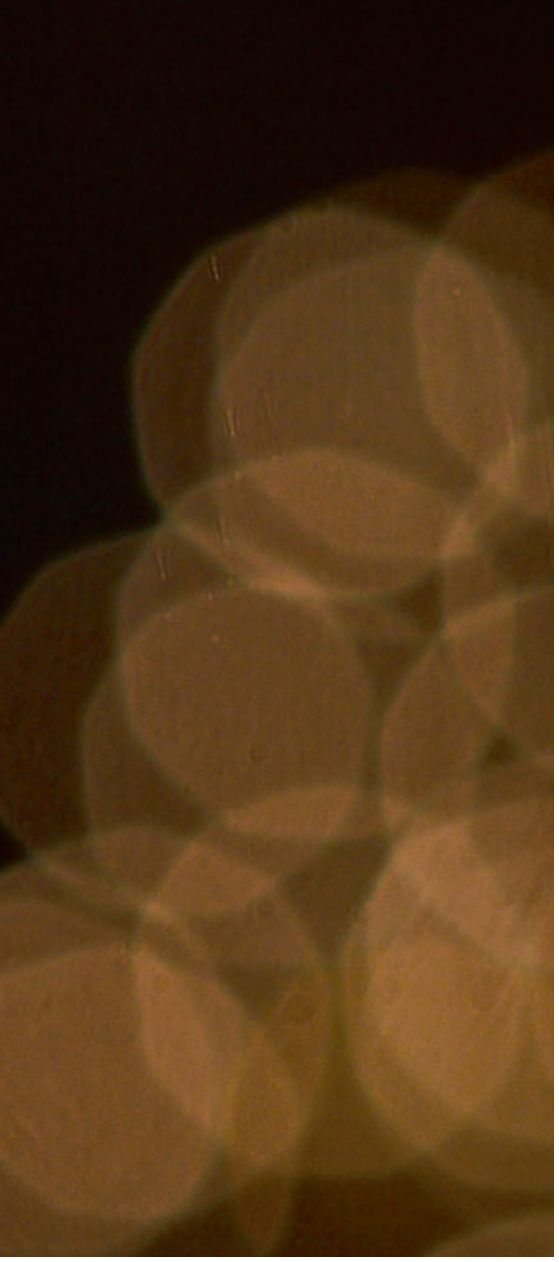
Цвет имеет значение

«С инвестиционной точки зрения разные цены на алмазы ведут себя поразному. Одни, как бриллианты мелких рассевов — весом до 0,29 карата (в международной системе классификаций их называют melee), растут в цене в среднем на 1–2% в год, другие, более крупные алмазы, демонстрируют „качели“ по 5–15% в год, причем цена идет как вверх, так и вниз»,— рассказал «Деньгам» Эдди Левиан, дизайнер, руководитель бренда LeVian. Наиболее последовательное увеличение стоимости наблюдалось у цветных бриллиантов. Природные цветные алмазы встречаются в 10 тыс. раз реже белых. «Бесконечные возможные комбинации оттенка, тона и насыщенности цвета означают, что

РОСТ ЦЕН НА БРИЛЛИАНТЫ ФАНТАЗИЙНЫХ ЦВЕТОВ (%)



Источник: Fancy Color Research Foundation.



AFP

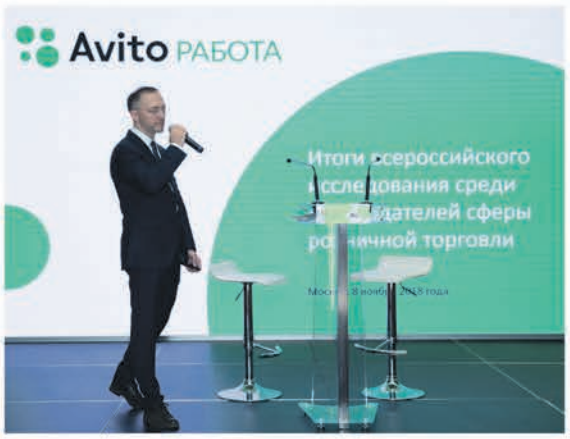
«За последнее время цены существенно выросли, но при этом цветные бриллианты уровня Pink Legacy становятся все более популярными среди ценителей»

никакие два натуральных бриллианта фантазийных цветов никогда не будут идентичными, что сделало их фаворитами ультрабогатых людей (UHNWI)»,— продолжает Эдди Левиан. Прибыль от таких инвестиций опередила многие другие категории активов. Например, синие и красные бриллианты могут торговаться около $2 млн за карат по сравнению с $150–175 тыс. за карат десять лет назад. «Красные алмазы за десять лет подорожали на 1100%. Большая заслуга в этом принадлежит австралийской шахте Argyle (Аргайл), которая является главным мировым поставщиком розовых и красных бриллиантов. Закрытие Аргайл в 2020 году (именно к этому моменту ресурсы рудника истощатся!) окажет значительное влияние на предложение и цены». Во многом именно с этим фактором эксперты сравнивают рекордную стоимость Pink Legacy. «С исчезновением Аргайл, производящей 90% мировых розовых алмазов, как вы думаете, какова будет стоимость этого алмаза через пять лет?» — задается вопросом Эдди Левиан.

Время — деньги

Специалисты сходятся во мнении, что инвестиции в бриллианты и драгоценности стоит рассматривать только в долгосрочной перспективе. Например, по данным Фонда исследования бриллиантов фантазийных цветов (Fancy Color Research Foundation, FCRF), в третьем квартале 2018 года доходность розовых и голубых бриллиантов выросла всего на 0,4% и 0,7% соответственно. Для сравнения: за последние 13 лет этот же показатель составил 460% для бриллиантов розового цвета и 300% для бриллиантов голубого цвета.

«Это определенно долгосрочная инвестиция, и речь идет даже не о нескольких годах, а о десятилетиях. Приобретая бриллиантовое украшение, вы должны понимать, что сможете передать его следующему поколению»,—



В сфере ритейла в России работает более 12 млн человек - это более 18% всех трудовых ресурсов. «Авито Работа» публикует результаты исследования, представленного в рамках форума ИД «Коммерсантъ» «HR-эволюция в сфере розничного бизнеса», которые будут интересны как специалистам HR-отрасли, так и руководителям бизнеса в сфере ритейла. Согласно опросу, проблемы работодателей в этой сфере стабильны и не меняются из года в год: это высокая текучка кадров (49%), низкая квалификация кандидатов (48%) и разница между ожиданиями соискателей и предложениями работодателей по зарплате (44%).

Обязанности рядовых сотрудников розничной торговли сложно назвать творческими и требующими глубоких знаний, и для многих эта работа временная. Добавим, что несоответствие ожиданий и реальности в зарплатах более характерно для российских компаний (47%), чем для международных (32%).

Отсюда логично вытекает приоритетное направление деятельности HR-специалистов: повышение эффективности работников (61%) в условиях их низкой мотивации и квалификации. У малого бизнеса этот показатель еще выше – 71%. Целенаправленно удержанием персонала занимаются только 35% компаний. Лишь 23% фирм занимаются работой с сотрудниками разных поколений – стоит ожидать, что их количество вырастет в ближайшие годы. Не только и не столько из-за пенсионной реформы и наказаний за увольнение сотрудников предпенсионного возраста, а в большей степени потому, что они осознают, что сотрудники среднего и старшего возраста реже меняют работу и более ответственны. Также исследование выявило, что созданием привлекательного HR-бренда озабочены только 13% компаний - в этом направлении есть где развиваться.

Штат vs внештатники: действует правило Парето

В связанных с розничной торговлей компаниях доминирующим остается традиционный тип трудоустройства – в штате состоят 80% сотрудников. 35% опрошенных «Авито» HR-специалистов сообщили, что в их компаниях количество штатных сотрудников выросло относительно внештатных; только 12% заявили об обратном тренде. В большинстве же случаев (53%) изменений не наблюдалось.

Более половины компаний - 62% - имеют единую политику подбора персонала. И чем крупнее организация, тем чаще она унифицирует это направление деятельности. Так, единая HR-политика реализуется у 70% компаний, в которых заняты более 500 человек. Причем 41% реализует ее на уровне отдельных филиалов в городах (у малого бизнеса на данном уровне 59%), 45% - на региональном уровне. В масштабах страны единую HR-политику проводят только 4%. Наконец, 6% - международные компании.

Можно констатировать, что унифицированная кадровая политика приносит хорошие плоды, и 89% фирм принимают на работу линейный персонал из других регионов (крупный принимает активнее малого: 93% против 82%). Из них 40% нанимают сотрудников на постоянной основе и только 4% - на месяц или другой оговоренный срок. В рознице «на постоянку» принимают даже чаще – 47%. Но как быть с переездом, где жить иногороднему сотруднику, не перевесят ли затраты на аренду жилья привлекательность самой работы? Компании осознают подобные риски и стараются их компенсировать: 63% помогают специалистам оплачивать аренду квартиры (а некоторые из них полностью берут эти расходы на себя), 46% возмещают затраты на переезд, а в 31% фирм специалистам из других регионов дают надбавку к зарплате. Последний вариант, с одной стороны, более демократичен, ведь работнику предоставляются дополнительные средства, которые он, по логике, потратит так, как ему нужнее; с другой стороны, компании может быть выгоднее целенаправленно оплачивать часть расходов (например, аренду) и точно знать, что с этим у сотрудника проблем не возникнет.

Не хлебом единым: чем еще мотивирует сотрудников бизнес

Самыми популярными методами неденежной мотивации являются тренинги и обучение за счет компании (66%) – эта инвестиция в профессиональные навыки выгодна обеим сторонам, ведь сам сотрудник растет как специалист, а организация получает более качественную рабочую единицу.

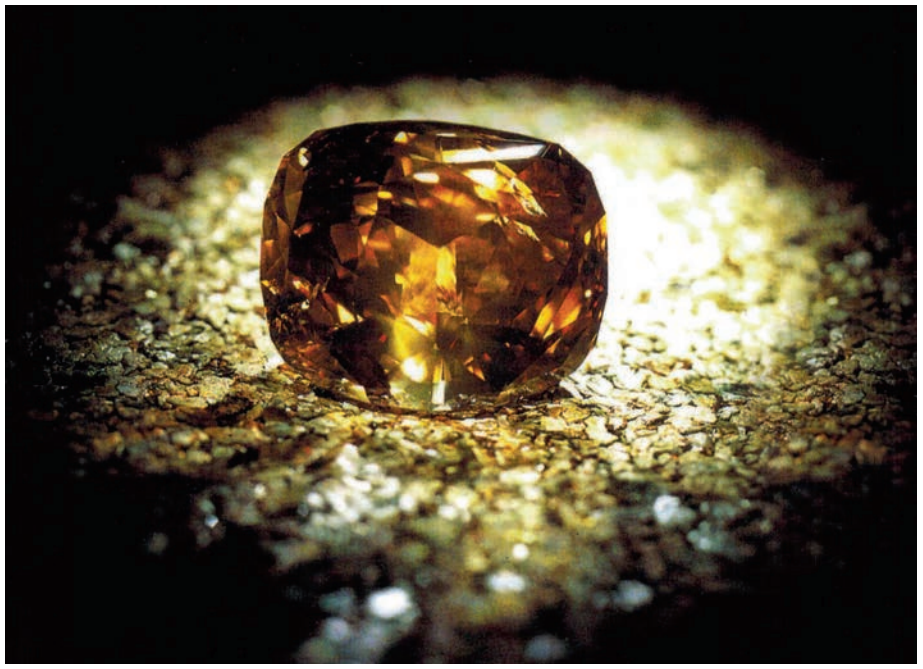
На втором месте тимбилдинги и корпоративы (56%) – они действительно объединяют коллектив и позволяют перешагнуть с формально-делового на дружеский уровень взаимоотношений. Сюда же можно отнести и соревнования между филиалами: спортивный азарт и стремление к победе сплачивают локальные коллективы. Сохранились и совершенно традиционные, но бюджетные и эффективные способы мотивации - например, доски почета (47%), где размещаются фотографии лучших сотрудников.

Однако, как показывают результаты исследования, многие неденежные методы по факту являются материальными и напрямую берегут кошелек сотрудника: это и занявшие третье место подарки (54%), и расположившиеся следом корпоративные скидки (50%), и бесплатное питание (29%), и такси (18%).

Кого мы опросили

Более трети участников всероссийского исследования (36%) – HR-специалисты и менеджеры из сферы розничной торговли. 19% опрошенных работают в сфере услуг, 14% – в общепите, 9% - в банках, 7% заняты в интернет-торговле. Меньше всего оказалось кадровых специалистов из страхования – 4%, а также автосалонов, аптек и агентств недвижимости – по 3%.

Реклама 16+



WIKIPEDIA.ORG

GOLDEN JUBILEE

Самый большой бриллиант в мире. Масса золотисто-желтого «Золотого юбилея» (Golden Jubilee) составляет более 545 карат. Неограненный алмаз весом 755 карат был найден в Южной Африке в 1986 году. Обработка кам к маю 1990 года. Камень был преподнесен группой предпринимателей из Таиланда королю страны Пхумипону Адульядету на 40-летний юбилей коронации. В 2000 году от имени короля подарок приняла его дочь. Сегодня бриллиант можно увидеть в Королевском музее в Бангкоке.

IMAGE STATE / EASTNEWS

«КУЛЛИНАН I» ИЛИ «ЗВЕЗДА АФРИКИ I»

Самый известный бриллиант в мире. Легендарный алмаз был найден в Южной Африке в 1905 году и носит имя владельца шахты Томаса Куллинана. При обработке прозрачный драгоценный камень изначальной массой в 3106 карат раскололи более чем на 100 частей, а совокупная масса изготовленных из него бриллиантов составила более 1063 карат. Первые два из них получили название «Куллинан I» или «Большая звезда Африки» и «Куллинан II». «Звезда» украшает королевский скипетр Великобритании, вторая часть «Куллинана» закреплена в центральной части государственной короны монарха Соединенного Королевства. Оба атрибута царственных особ хранятся в лондонском Тауэре.

отмечает председатель консультативного совета FCRF Иден Рахминов.

Комиссия дилера является основной сопутствующей статьей расходов, которую надо принимать во внимание. «У частных инвесторов, покупающих бриллиант в магазине, как правило, нет платформы для дальнейшей перепродажи актива, а значит, они будут вынуждены реализовать его через посредников. Таким образом, маловероятно, что цена бриллианта вырастет за год насколько, чтобы компенсировать маржу в 10%, которая будет заложена в новую цену»,— пояснил он.

«С другой стороны, если конечный потребитель долго ждал повышения цены, чтобы превысить норму прибыли, которую розничный торговец применил к камню во время продажи, то, скорее всего, он действительно сможет заработать на своей инвестиции. Например: если при начальной цене $1 тыс. бриллиант был продан конечному потребителю за $1,5 тыс., то надо дождаться, когда алмаз оценят минимум в $2,3 тыс., чтобы продать за $2 тыс.»,— отмечают в FCRF.

Участники рынка констатируют рост спроса на алмазы как инвестиции. «За последние три-четыре года число людей, покупающих цветные бриллианты, выросло на 50%. Главным образом их число составляют инвесторы из Китая, России и Америки»,— утверждает Иден Рахминов, основатель и управляющий партнер Rachminov Diamonds. «США по-прежнему остаются крупнейшим потребителем бриллиантов, но растущий средний класс в Китае, Индии и других странах, где раньше спрос на алмазы составлял меньшую часть мировых поставок, говорит о том, что в ближайшем будущем расклад сил на рынке изменится»,— считает Эдди Левиан.

> ***«Производство природных алмазов не поспевает за спросом в течение последних десяти лет, и ситуация станет более острой в ближайшие десять лет»***

«За последнее время цены существенно выросли, но при этом цветные бриллианты уровня Pink Legacy становятся все более популярными среди ценителей и тех, кто рассматривает их как инструмент для капиталовложений. Разумеется, такого рода камни очень редки, но нашим специалистам удается регулярно удивлять коллекционеров и находить настоящие раритеты, такие как бриллиант „Синева Оппенгеймера“, который был продан за $57,5 млн в ноябре 2016 года, став самым дорогим синим бриллиантом в аукционной истории»,— отмечают в Christie's.

Аукционы — далеко не единственное место, где можно приобрести качественные и проверенные бриллианты. Более того, эксперты отмечают, что самые интересные покупки-продажи проходят именно в непубличной сфере через дилеров. «Частные сделки заключаются гораздо быстрее, аукционы же необходимо ждать по три-четыре месяца. Кроме того, есть риск, что твой камень не будет продан. Это своего рода черная метка, после которой продать актив дороже обозначенной отметки на торгах будет крайне сложно»,— отмечает коллекционер, пожелавший остаться неизвестным.

Так, в 2016 году в Нью-Йорке на аукционе Sotheby's был снят с торгов лот The Shirley Temple Blue Diamond. Цена кольца с интенсивно-голубого цвета бриллиантом (9,54 карата), названного по имени его известной владелицы голливудской актрисы Ширли Темпл, остановилась лишь на $22 млн, не добравшись даже до нижнего предела эстимейта и резервной цены в $25–35 млн.

Советы экспертов

Эдди Левиан советует начинающим инвесторам присмотреться к бриллиантам шоколадного оттенка. «Эти природные цветные алмазы из шахты Аргайл редки и при этом долгое время были недооценены. За последние 18 лет их цена выросла в четыре раза. Предстоящее закрытие австралийской шахты будет иметь для таких активов сейсмический эффект»,— уверен эксперт. По мнению коллекционера и основательницы галереи VintageDream Ольги Лефферс беспроигрышным вариантом являются изделия известных, старых ювелирных домов любого цвета. «За ними охотятся как коллекционеры, так и фонды наследия самих этих домов. Также всегда востребованы украшения из коллекций знаменитостей»,— отмечает она.

Начинающим инвесторам специалисты советуют бриллианты наилучших характеристик. «Качество камня напрямую связано с его инвестиционным потенциалом»,— отмечает Иден Рахминов. Например, белые бриллианты должны соответствовать определенным геммологическим критериям: вес — от 0,5 карата, цвет — D-F (голубовато-белые) по шкале эталонов GIA или 1-2 по ГОСТу (9 категорий, где 1-я — наивысшая); чистота — IF и высшее качество огранки.

При любых сделках с бриллиантами специалисты советуют обращаться к проверенным дилерам с хорошей репутацией и подтверждающими сертификатами.

Эксперты отмечают, что текущий рост интереса к алмазам во многом обеспечен именно исчерпаемостью данного ресурса. «Производство природных алмазов не поспевает за спросом в течение последних десяти лет, и ситуация станет более острой в ближайшие десять лет. Существует большое давление на ценообразование отдельных категорий»,— говорит Эдди Левиан. «Спрос увеличивается диаметрально противоположно предложению. Через 45 лет все рудники и шахты будут опустошены, и все, что останется для инвесторов,— это вторичный рынок»,— отмечает Иден Рахминов. Таким образом, всем желающим пополнить число бриллиантовых инвесторов стоит поторопиться. ●

РЕМОНТА НЕ НАДО

СПРОС НА КВАРТИРЫ С ЧИСТОВОЙ ОТДЕЛКОЙ РАСТЕТ

Девелоперы используют квартиры с ремонтом под ключ как кризисный способ привлечения покупателя — такое жилье продается дороже, чем с черновой отделкой, но не увеличивает доходность проекта для девелопера.

ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**

Есть покупатели, для которых такая опция имеет смысл. Цена жилья растет в среднем на 10 тыс. руб. за 1 кв. м, но это может оказаться выгоднее, чем заниматься ремонтом самостоятельно. Еще в прошлом году тренд был нарастающим. Во всех сегментах московских новостроек доля квартир с отделкой в новых корпусах увеличилась. Заметнее всего в премиальном и элитном сегментах — с 0,6% до 15,7% и с 3% до 23,3% соответственно (данные «Метриума»).

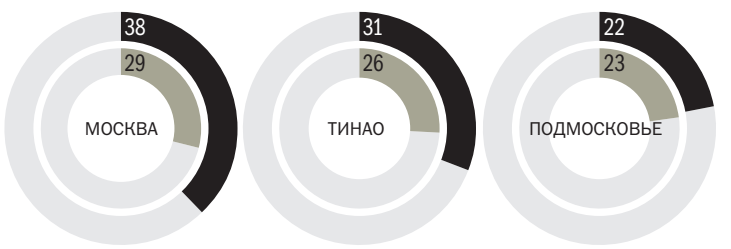
В этом году специалисты аналитического центра «Инком-Недвижимости» обнаружили, что количество квартир с отделкой, выставленных на продажу, выросло с 26–29% до 31–38% (октябрь этого года к октябрю 2017 года). Драйвером роста оказалось снижение спроса на такие лоты: в столичных новостройках он упал с 62–64% осенью прошлого года до 41–45% нынешней осенью. В Подмосковье квартиры с отделкой покупают теперь в два раза реже.

В старых границах Москвы в сегментах стандарт и комфорт на квартиры с полной отделкой приходится 38% предложения, спрос составляет 45%. В Троицком и Новомосковском административных округах (ТиНАО) показатели ниже: 31% предложения и 41% спроса. В Подмосковье 22% экспозиции и 28% сделок приходится на жилье с отделкой. «Прошлой осенью готовых квартир было меньше, а спрос на них гораздо выше»,— констатирует руководитель аналитического центра «Инком-Недвижимости» Дмитрий Таганов. При объеме в 29% от общего количества квартир на первичном рынке в Москве лоты с готовой отделкой выбирали 62% покупателей. В Новой Москве соотношение предложения и спроса достигало 26% и 64%, в Подмосковье — 23% и 56%.

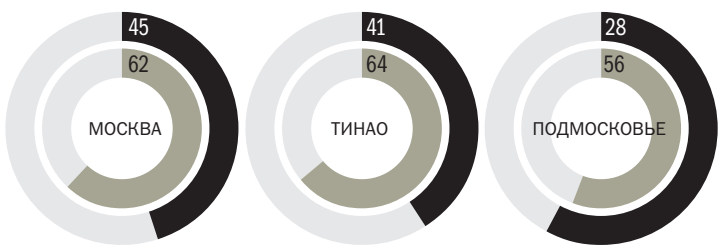
Дмитрий Таганов говорит, что спрос упал из-за его частичного удовлетворения. «Сначала, из-за опасений, что значительный объем квартир с отделкой под ключ не будет востребован, девелоперы проектов в масс-маркете ограничивали их вывод в продажу. Выбор был небольшим, многие покупатели не могли найти подходящий для себя вариант. Теперь ассортимент шире, заметная доля спроса удовлетворена»,— рассуждает господин Таганов. По его словам, спрос сместился в сторону варианта между готовым ремонтом и полным его отсутствием. «Предчистовой ремонт от застройщика (white box) снижает будущие расходы на отделку для владельца квартиры»,— указывает эксперт, добавляя, что около 15% тех, кто изначально намеревался приобрести жилплощадь без отделки, в итоге предпочитают именно white box.

В «Инком-Недвижимости» прогнозируют следующий шаг девелоперов — меблированные квартиры. Сейчас их количество в общем объеме предложения статистически незначительно, но перспективы развития этой ниши есть, особенно в проектах категории стандарт. «Все расходы — на квартиру, ремонт и обстановку — войдут в ипотечный кредит, а покупатель получит полностью готовый для проживания объект»,— говорит Дмитрий Таганов, добавляя, что пока таких вариантов в сегменте массового жилья нет. Еще один аргумент в пользу будущего развития ниши меблированных квартир — рост популярности приобретения жилья для сдачи в аренду. По словам господина Таганова, этот спрос вернется в условиях снижения ставок по депозитам и повышения пенсионного возраста. ●

ПРЕДЛОЖЕНИЕ КВАРТИР С ОТДЕЛКОЙ В СТОЛИЧНОМ РЕГИОНЕ (%)
Источник: «Инком-Недвижимость».



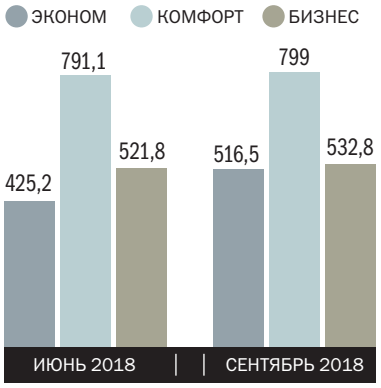
СПРОС НА КВАРТИРЫ С ГОТОВЫМ РЕМОНТОМ (%)
Источник: «Инком-Недвижимость».



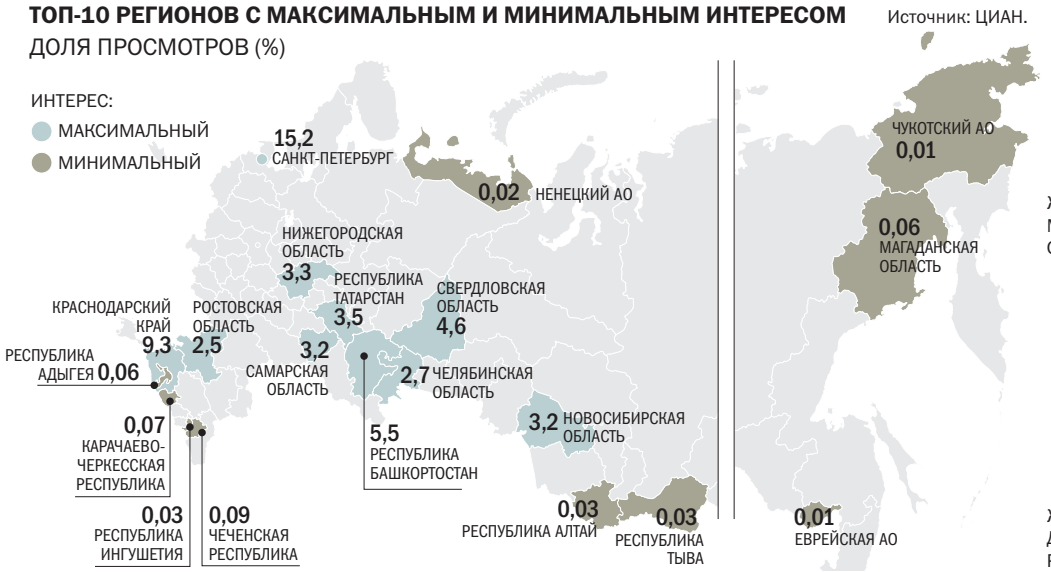
ДИНАМИКА ЦЕН НА КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ (МЛН РУБ.)*
Источник: «Инком-Недвижимость».

*НА ПРИМЕРЕ ДВУХКОМНАТНОЙ КВАРТИРЫ ПЛОЩАДЬЮ 65 КВ. М В НОВОСТРОЙКЕ НА ВОСТОКЕ МОСКВЫ.

ДИНАМИКА ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЖИЛЬЯ В НОВОСТРОЙКАХ В МОСКВЕ ПО СЕГМЕНТАМ
(ТЫС. КВ. М, ОТ ТТК ДО МКАД.)
Источник: «ИРН-Консалтинг».



ТОП-10 РЕГИОНОВ С МАКСИМАЛЬНЫМ И МИНИМАЛЬНЫМ ИНТЕРЕСОМ
ДОЛЯ ПРОСМОТРОВ (%)
Источник: ЦИАН.



КТО ИНТЕРЕСУЕТСЯ КВАРТИРАМИ В МОСКВЕ (%)
Источник: ЦИАН.

ЗВЕЗДНЫЙ ДОМ

КАК ЗАРАБАТЫВАЮТ НА СВОЕЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЗНАМЕНИТОСТИ

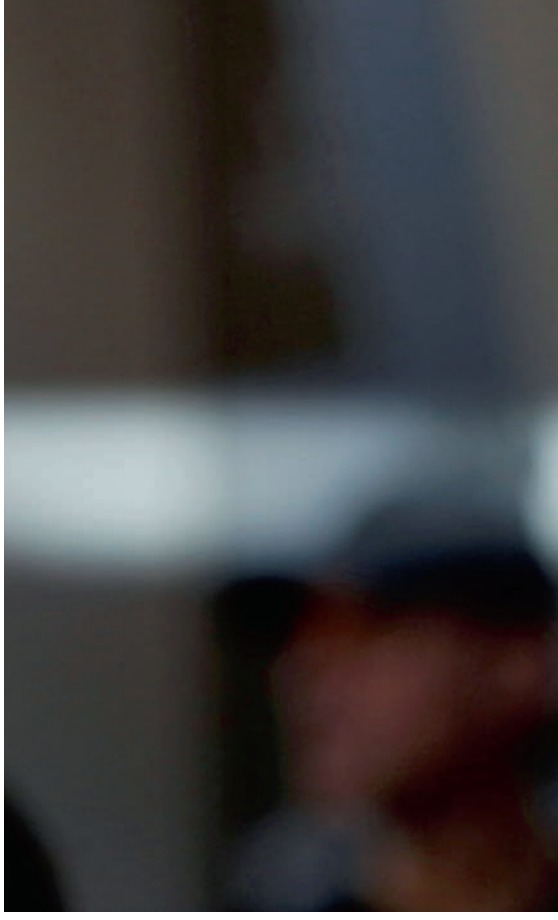
Именитые собственники дорогой недвижимости покупают и продают недвижимость так же, как остальные,— по рыночной цене. Просто она выше.

ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**
ФОТО **Reuters, Stewart Cook/ Shutterstock Premier, Home Box Office/New Line Cinem/Collection Christophel/AFP**

Сделки с недвижимостью зарубежных актеров и звезд шоу-бизнеса со стороны часто выглядят успешными для обывателей, так как происходят с уникальными объектами недвижимости, стоимость которых иногда трудно представить как реальную сумму. Особняки, в которых ванных комнат может быть в два раза больше, чем спален; виллы с бассейнами и искусственными реками, со стеклянными стенами с видом на озеро, личными пляжами; замки с домиками для гостей, спортзалами, полями для гольфа и тому подобным нередко оцениваются в десятки миллионов долларов. Но покупку можно назвать выгодной только после того, как дом удалось продать дороже. На практике звездам не всегда это удается: как и на рынке массового жилья, в сегменте люксовой недвижимости падают цены и спрос.

Певица Рианна в 2009 году приобрела в Беверли-Хиллз особняк современных архитектурных форм площадью около 800 кв. м за $6,9 млн. Затем случилась аварий, ущерб от которой снизил стоимость дома почти на треть. Исполнительница выставила его на продажу, рассчитывая выручить $4,5 млн. Нашелся покупатель, заплативший $5,03 млн, указано в одном из обзоров топ-100 домов знаменитостей американского Forbes. В 2010 году актер Николас Кейдж с трудом продал свой дом в Бел-Эйр, Лос-Анджелес (винный погреб, шесть спален, девять ванных комнат, бассейн, 1,1 тыс. кв. м), за $10,5 млн, рассчитывая на сумму в три раза больше. Годом ранее на той же улице, где был его особняк, состоялась сделка более чем в два раза дороже — соседний дом был продан за $22 млн.

Среди более свежих сделок разница между суммой покупки и продажи менее впечатляющая, но тоже указывает на то, что дома не всегда продаются с прибылью. Так, три года назад Сара Джессика Паркер (главная героиня сериала «Секс в большом городе») продала таунхаус в Нью-Йорке за $18,25 млн. На момент покупки в 2011 году он стоил $19 млн. Певица Селин Дион в 2013 году выставила на продажу особняк с шестью спальнями и девятью ванными комнатами в Квебеке, Канада, за $29,7 млн, но продала его лишь три года спустя за $25,5 млн. Актер Джек Николсон пять лет назад продал поместье (1,7 тыс. кв. м) на горнолыжном курорте в Колорадо за $11 млн. Джек Николсон и его приятель режиссер Лу Рид купили это поместье в 1980 году. Первоначальная цена, по которой был выставлен дом с пятью спальнями и семью ванными, составляла $15 млн, но покупателей не нашлось.



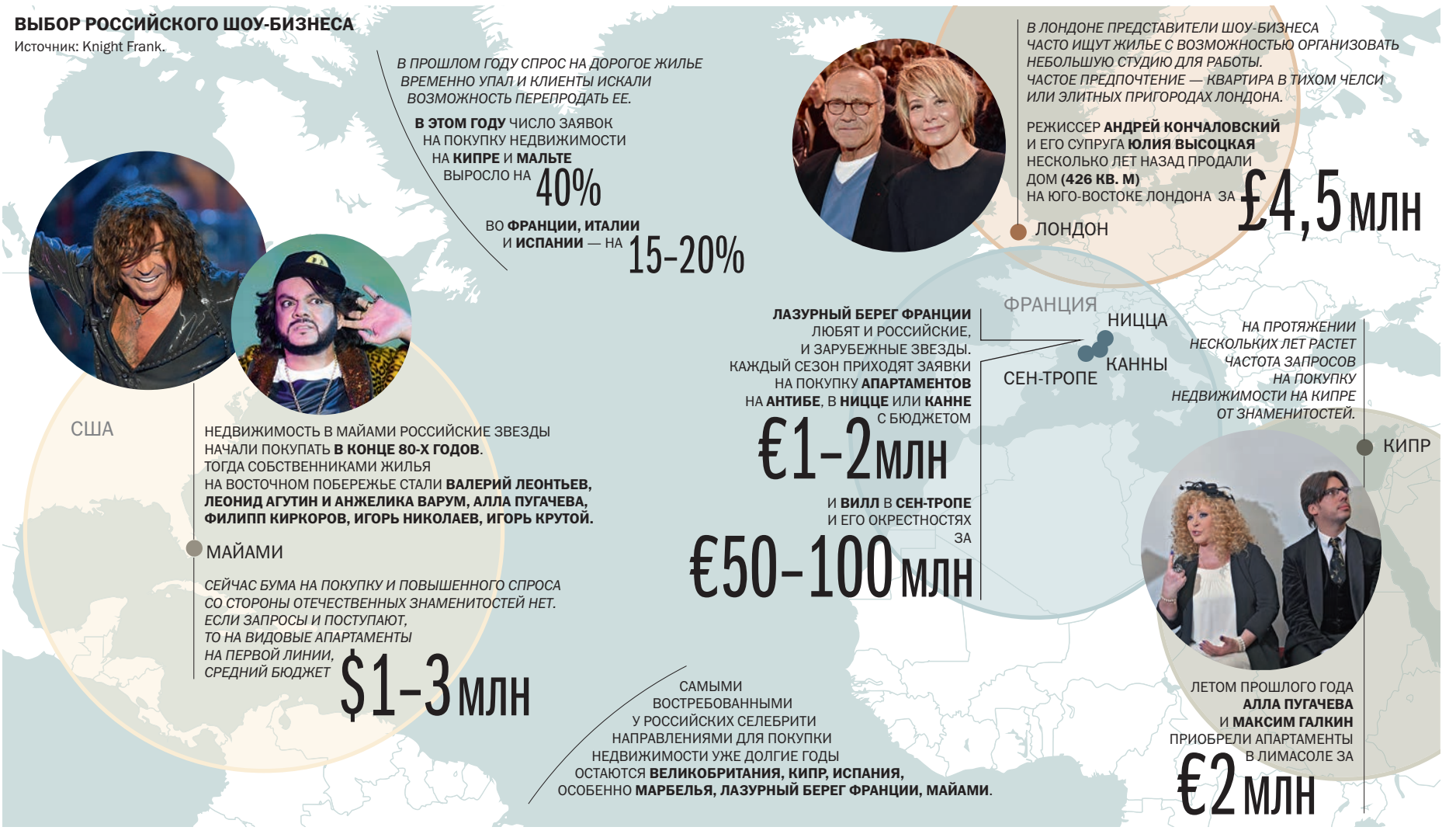
REUTERS

STEWART COOK / SHUTTERSTOCK PREMIER

Но есть и другие примеры. Так, в этом году, в октябре, Дэвид Бекхем и его жена Виктория продали особняк в Беверли-Хиллз за $33 млн. При покупке в 2007 году он стоил $18,2 млн. Леонардо Ди Каприо удалось заработать еще больше — два года назад он продал свой дом в Малибу, на «Пляже миллиардеров», за $11 млн. Это небольшое поместье (164 кв. м) на три спальни, с видом на Тихий океан, современно оборудованной кухней, столовой, спа. Лестница из патио, где стоит гидромассажная ванна, ведет прямо на берег. Актер купил его в 1998 году, когда закончил сниматься в «Титанике», за $1,6 млн. Том Круз за десять лет владения поместьем в Беверли-Хиллз заработал на нем $8 млн при продаже. Он купил дом (около 3 тыс. кв. м) с бассейном, теннисным кортом, отдельными гостевыми коттеджами в 2007 году за $32,5 млн, а продал два года назад за $40 млн.

По словам директора по частным инвестициям и зарубежной недвижимости Knight Frank Марины Шалаевой, звездный статус владельца недвижимости напрямую не влияет на ее стоимость. «Хотя сроки экспонирования могут существенно сократиться, если

Звездам не всегда удается выгодно продать свои дома: как и на рынке массового жилья, в сегменте люксовой недвижимости падают цены и спрос



По данным Knight Frank, в прошлом году спрос на дорогое жилье временно упал и клиенты искали возможность перепродать ее. В этом году число заявок на покупку недвижимости на Кипре и Мальте выросло на 40%, во Франции, Италии и Испании — на 15–20%. Самыми востребованными у российских селебрити направлениями для покупки недвижимости уже долгие годы остаются Великобритания, Кипр, Испания, особенно Марбелья, Лазурный берег Франции, Майами. В Лондоне представители шоу-бизнеса часто ищут жилье с возможностью организовать небольшую студию для работы. Частое предпочтение — квартира должна быть в тихом Челси или элитных пригородах Лондона. Риэлторы рассказывают, что один из отечественных композиторов поменял апартаменты в высотке на набережной Темзы на жилье в Челси, чтобы не слышать шума пролетавших рядом самолетов, которые мешали работать. Режиссер Андрей Кончаловский и его супруга Юлия Высоцкая несколько лет назад продали дом (426 кв. м) на юго-востоке Лондона рядом с парком Уондзуорт-Коммон — классическая английская архитектура, семь спален — за £4,5 млн. В случае с Кипром цель покупки обычно паспорт Евросоюза, который упрощает въезд в 167 иностранных государств. Для звезд это оправданно в условиях гастролей по всему миру. Одну из громких покупок в этом сегменте совершили летом прошлого года Алла Пугачева и Максим Галкин — они приобрели апартаменты в Лимасоле за €2 млн. В Knight Frank отмечают, что на протяжении нескольких лет растет частота запросов на покупку недвижимости на Кипре от знаменитостей. Их привлекает стремительное развитие страны: на острове появляется новая инфраструктура, строятся уникальные проекты на первой линии моря. К тому же на Кипре большое русскоговорящее сообщество и много российских туристов, для которых можно давать концерты в сезон. Лазурный берег Франции любят все — и российские, и зарубежные звезды. Каждый сезон приходят заявки на покупку апартаментов на Антибе, в Ницце или Канне с бюджетом €1–2 млн, вилл в Сен-Тропе и его окрестностях, которые могут обойтись в €50–100 млн. Недвижимость в Майами российские звезды начали покупать в конце 80-х годов. Тогда собственниками жилья на Восточном побережье стали Валерий Леонтьев, Леонид Агутин и Анжелика Варум, Алла Пугачева, Филипп Киркоров, Игорь Николаев, Игорь Крутой. Особенно востребованы Коллинз-авеню в Бэл-Харборе и Меридиан-авеню в Майами-Бич. Сейчас бума на покупку и повышенного спроса со стороны отечественных знаменитостей нет. Если запросы и поступают, то на видовые апартаменты на первой линии в современных комплексах с качественной инфраструктурой, средний бюджет — $1–3 млн.

о доме активно пишет пресса, так как потенциальные покупатели быстрее узнают о существовании такого предложения»,— приводит пример она.

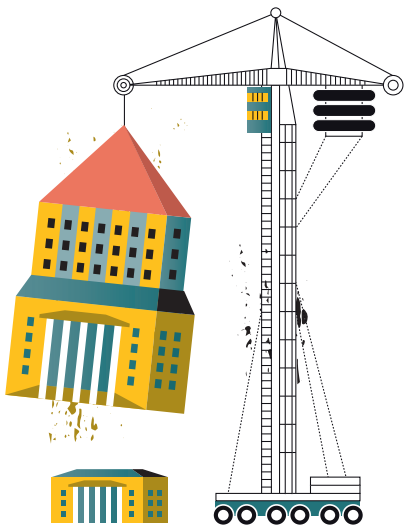
Остальные факторы, влияющие на цену и скорость продажи, такие же, как и в сделках с недвижимостью не звезд: размер и расположение дома, качество внутренней отделки, вкус и запрос клиента. «Непубличные люди, располагающие суммами в £5–10 млн, не менее привередливы в своем выборе, а излишняя публичность, часто присущая звездным домам, им может быть чужда и, наоборот, отталкивает»,— объясняет Марина Шалаева. К тому же в этом ценовом диапазоне почти у всех участников сделки — и покупателей, и продавцов — высокий социальный статус. Если они не публичные личности, то, скорее всего, бизнесмены, владельцы крупных активов. «Наценок для звезд на рынке нет»,— утверждает эксперт.

Стоимость домов в одном районе и на первый взгляд даже похожих может различаться в несколько сотен тысяч долларов из-за деталей — например, на солнечной или несолнечной стороне он находится. «Мелочей в сделках такого уровня не бывает»,— напоминает Марина Шалаева. Как правило, продать дом по цене выше рынка не удается даже звездам. Увеличение цены продажи по сравнению с суммой покупки объясняется объективным ростом цен в этой локации и конкретно на этот объект. Так, например, чета Бекхем выручила за дом в Беверли-Хиллз в два раза больше, чем заплатила при покупке, так как люксовая недвижимость в Лос-Анджелесе дорожала в среднем на 10% в год, а они владели домом 11 лет.

То же самое с примерами неудачных сделок. Причины те же, что и при низкой цене продажи дома для обычного человека,— существенный дисконт обычно связан со срочностью продажи. В частности, Николас Кейдж продавал дом в период тяжб по обвинению в расточительстве. ●

HOME BOX OFFICE / NEW LINE CINEM / COLLECTION CHRISTOPHEL / AFP

НЕДВИЖИМОСТЬ ЗВЕЗД



Продали с выгодой

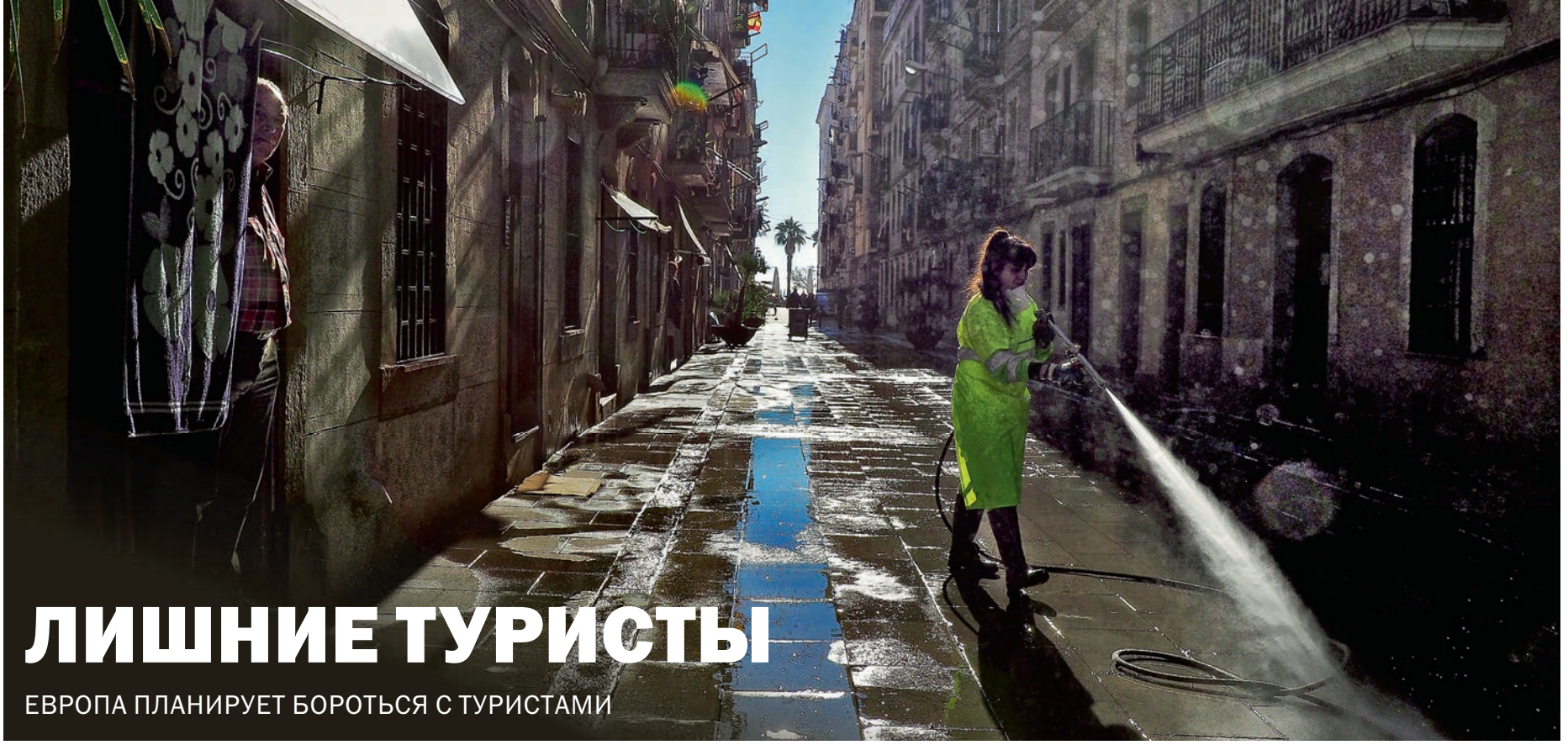
1. **Пугачева** продала свою квартиру в Майами за $1 млн. Алла Борисовна приобрела свой таунхаус за $650 тыс., выгода $350 тыс.
2. **Леонардо Ди Каприо** пару лет назад продал свой дом в Малибу почти за $11 млн. Актер купил этот особняк в 1998 году за $1,6 млн.
3. **Шер** продала дом в Лос-Анджелесе за $1,95 млн. Покупатель выложил за особняк Шер на $100 тыс. больше, чем она хотела.
4. **Дэвид Бекхем и его жена Виктория** продали особняк за $33 млн в Беверли-Хиллз. При покупке в 2007 году стоимость недвижимости составляла $18,2 млн.
5. **Том Круз** продал дом в Лос-Анджелесе в Беверли-Хиллз за $40 млн. Он принадлежал Крузу на протяжении десяти лет и за этот период подорожал почти на $8 млн.

Продали без выгоды

6. **Мел Гибсон** повторно выставил на продажу свой особняк в Коста-Рике. В 2010 году Гибсон уже выставлял на продажу свое поместье, однако тогда его стоимость оценивалась в $35 млн. Сейчас же актер хочет продать его за $30 млн.
7. **Леонардо Ди Каприо** продал коттедж в Лос-Анджелесе за $2,24 млн — на $160 тыс. меньше, чем планировал выручить актер.
8. **Шон Рэд** продал квартиру в Лос-Анджелесе за $7,75 млн. Рэд планировал реализовать объект за $8,99 млн, но был вынужден снизить цену.
9. **Селин Дион** продала поместье в Канаде за $25,5 млн. В 2013 году Селин Дион запрашивала за него $29 655 500, однако в конечном счете цена продажи оказалась более чем на $4 млн ниже.
10. **Сара Джессика Паркер** наконец продала таунхаус в Нью-Йорке за $18,25 млн. Получить прибыль от сделки не удалось, изначально владения были куплены за $19 млн.
11. **Джек Николсон** продал особняк на курорте в Колорадо за $11 млн. По данным газеты Aspen Daily News, дом, в котором насчитывается пять спален и семь санузлов, был выставлен за $15 млн.
12. **Марк Уолберг** продал особняк в Беверли-Хиллз за $12,995 млн. В 2011 году он хотел выручить за него $14 млн.
13. **Билли Боб Торнтон** продал особняк в Калифорнии за $8 млн. Он изначально намеревался заработать на недвижимости на $2 млн больше.
14. **Николас Кейдж** продал особняк в Мидлтауне (Род-Айленд) за $6,2 млн. Особняк был выставлен на продажу за $7,75 млн. Сам Кейдж заплатил за него $15,7 млн в июле 2007 года.
15. В Новом Орлеане проданы два дома **Николаса Кейджа** за $4,5 млн. При этом рыночная цена составляет $5,5 млн.
16. **Николас Кейдж** наконец-то продал свою виллу в Лас-Вегасе за $4,95 млн. В 2008 году актер выставил дом на продажу, запросив за него цену в $9,95 млн.
17. **Шер** продала дом на Гавайях за $8,72 млн. Ранее сообщалось, что еще летом 2008 года дом Шер оценивался в $41 млн. Таким образом, потери певицы и актрисы от обесценивания недвижимости могли превысить $32 млн.

Покупки звезд и сравнимые по бюджету предложения

1. **Роуз Лесли и Кит Харингтон** — дом в восточной части Англии в графстве Саффолк (7 спален, бассейн, конюшня), $2,2 млн. Рядом: $2 414 466,35 (6 спален, 4 ванных комнаты) и $3 712 547,20 (9–11 спален, 6 ванных комнат).
2. **Рианна** переезжает в Великобританию (трехэтажный особняк за $8 938 608, северо-запад Лондона). Рядом: $7 553 113,27 (6 спален, 3 ванных комнаты); $6 195 012,36 (3–4 спальни, 3 ванных комнаты); $8 641 273,65 (5 спален, 3 ванных комнаты); $1 334 310,35 (3 спальни, 3 ванных комнаты).
3. **Мадонна** приобрела недвижимость в Лиссабоне (4 спальни, 7 ванных комнат), $9 млн. Подобных предложений Лиссабоне нет, есть только юг Португалии: $6 126 904,60 (6 спален, 8 ванных комнат); $3 347 105,29 (4 спальни, 8 ванных комнат); $6 256 893,82 (4 спальни, 8 ванных комнат).
4. **Джордж Лукас** — шато во Франции, департамент Вар (более 115 га, виноградник), $11,1 млн. В этом департаменте: $2 673 400,09 (5 спален, 3 ванных комнаты); $1 474 995,55 (5 спален, 4 ванных комнаты); $8 963 434,51 (8 спален, 8 ванных комнат); $4 493 587,38 (4–6 спален, 4 ванных комнаты) и $5 688 085,29 (4 спальни, 5 ванных комнат).
5. **Брюс Уиллис** — квартира в Нью-Йорке, Верхний Ист-Сайд (4 спальни, 4 ванных комнаты), $8 млн. Рядом: $13 250 000 (4 спальни, 3 ванных комнаты); $3 295 000 (4 спальни, 4 ванных комнаты); $17 500 000 (4 спален, 5 ванных комнаты).
6. **Михаэль Шумахер** — вилла на Майорке (северо-запад острова, вид на море, бассейн, вертолетная площадка), $35 млн. Рядом: $3 290 374,69, $6 750 941,18 и $4 481 717,26.
7. **Брэдли Купер и Ирина Шейк** — дом на Манхэттене (6 спален, 5 ванных комнат), $13,5 млн. Рядом: $13,75 млн (5 спален, 4 ванных комнаты); $6,8 млн (4–5 спален, 2 ванных комнаты); $16,9 млн (4 спальни, 4 ванных комнаты).
8. **Серена Уильямс** — дом в престижном районе Лос-Анджелеса Бэл-Эйр (6 спален, 7 ванных комнат), $10 млн. Рядом: $3,445 млн (4 спальни, 6 ванных комнат); $3,95 млн (4 спальни, 6 ванных комнаты); $37,9 млн (9 спален, 14 ванных комнат).
9. **Роман Абрамович** для бывшей супруги приобрел особняк на Манхэттене (на 75-й Восточной улице выкуплены чнтыре особняка, которые объединяют в один, общая площадь 1672 кв. м; закрытый бассейн, пространство для арт-коллекций), $96 млн. Рядом: $29,95 млн (76-я Восточная улица, 7 спален, 9 ванных комнат); $12 млн (77-я Восточная улица, 19 спален, 16 ванных комнат); $34,95 млн (67-я Восточная улица, 7 спален, 13 ванных комнат); $18,5 млн (77-я Восточная улица, 7 спален, 4 ванных комнаты).
10. **Николь Кидман** (конец 2017 года) — особняк в Нью-Йорке, Верхний Ист-Сайд (7 спален, 8 ванных комнат), $39 млн. Рядом: $20 млн (6 спален, 7 ванных комнат); $29,95 млн (7 спален, 9 ванных комнат); $12,9 млн (6 спален, 8 ванных комнат); $13,5 млн (8 спален, 8 ванных комнат).



ЛИШНИЕ ТУРИСТЫ

ЕВРОПА ПЛАНИРУЕТ БОРОТЬСЯ С ТУРИСТАМИ

АЛЕКСАНДР ПЕТРОСЯН

Туристический рынок продолжает расти — путешественников не пугают ни экономические кризисы, ни террористические угрозы. Однако неравномерное распределение турпотоков создает проблемы городам и государствам, вынужденным задуматься об ограничении числа туристов.

Рынок мирового международного туризма показывает ежегодную положительную динамику с начала 1990-х годов, и смены тренда пока не ожидается. По расчетам Всемирной туристской организации (UNWTO), в прошлом году общемировое число международных туристических прибытий составило 1,33 млрд, увеличившись на 7% (или 84 млн поездок). По прогнозам, в 2018–2020 годах ежегодный рост этого показателя составит 3,8%.

Туристический поток распределяется неравномерно. По данным UNWTO, 51% от общего объема путешествующих людей посещает Европу, 24% отправляются в страны Азии и Океании, 16% выбирают Северную или Южную Америку, 5% ездят в Африку и лишь 4% добираются до Ближнего Востока. Неудивительно, что, пока одни страны принимают все возможные меры по увеличению въездного потока и росту доходов от него, другие в этой ситуации задумываются, как ограничить число туристов.

Самый яркий из примеров — любимая многими российскими путешественниками Венеция. По статистике местных властей, в прошлом году Венецию посетили 5,3 млн туристов из различных стран, при условии что местное население исторической части города составляет лишь 56 тыс. человек. Скопления путешественников становятся раздражающим фактором и причиной протеста. Как следствие — муниципальные власти постоянно обсуждают меры регулирования потока, вплоть до ограничения числа людей, которые ежедневно могут прибывать в город. Но пока ограничиваются лишь высокими штрафами за выброс мусора вне разрешенных мест (€500) и запретами на распитие алкоголя в общественных местах. Похожая ситуация сложилась в испанской Барселоне, где большой поток туристов, провоцирующий рост стоимости арендного жилья, регулярно становится одной из тем для протестов радикально настроенной молодежи.

Но к некоторым странам излишняя популярность приходит неожиданно. В такой ситуации, например, еще в 2016 году оказалась небольшая Исландия. Страна начала пользоваться высоким спросом среди туристов на фоне успеха телесериала «Игра престолов» (именно здесь снимались многие его эпизоды). А позже спрос подогрел успех национальной сборной Исландии на чемпионате Европы по футболу. Как следствие, страна стала одним из самых быстрорастущих туристических направлений. Специалисты UNWTO подсчитали, что по итогам 2016 года число приезжающих в Исландию туристов выросло на 39%, а 2017 года — еще на 24%. Ситуация вызвала серьезную озабоченность местных властей, в частности, министр по туризму страны Тордиш Гюльфадоттир не первый год высказывается о необходимости ограничить число приезжающих.

Но, как показывает практика Венеции, сделать это непросто. В отчете UNWTO эффективной мерой борьбы с овертуризмом назван принцип перераспределения потока. Перегруженным городам эксперты советуют стимулировать дополнительный спрос в низкий сезон за счет скидок, развивать непопулярные ранее районы и вводить дополнительные ограничения на строительство гостиниц, меняя одновременно действующую для них систему налогообложения.

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

САМЫЕ ПОСЕЩАЕМЫЕ ГОРОДА МИРА

МЕСТО	ГОРОД	ОБЩЕЕ ЧИСЛО ЗАРУБЕЖНЫХ ПРИБЫТИЙ (МЛН)	РОСТ ОТНОСИТЕЛЬНО ПРОШЛОГО ГОДА (%)	СРЕДНЯЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПОЕЗДКИ (НОЧЕЙ)	СРЕДНИЙ РАСХОДЫ ЗА ДЕНЬ ($)
1	БАНГКОК	20,05	9,6	4,7	173
2	ЛОНДОН	19,83	3	5,8	153
3	ПАРИЖ	17,44	2,9	2,5	301
4	ДУБАЙ	15,79	5,5	3,5	537
5	СИНГАПУР	13,91	4	4,3	286
6	НЬЮ-ЙОРК	13,13	4,1	8,3	147
7	КУАЛА-ЛУМПУР	12,58	7,5	5,5	124
8	ТОКИО	11,93	1,6	6,5	154
9	СТАМБУЛ	10,7	19,7	5,8	108
10	СЕУЛ	9,54	6,1	4,2	181

Источник: Mastercard's 2018 Global Destination Cities Index.

САМЫЕ ПОСЕЩАЕМЫЕ СТРАНЫ МИРА

МЕСТО	СТРАНА	ЧИСЛО ЗАРУБЕЖНЫХ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРИБЫТИЙ В 2017 ГОДУ (МЛН)	ИЗМЕНЕНИЯ ЗА ГОД (%)
1	ФРАНЦИЯ	86,9	5,1
2	ИСПАНИЯ	81,8	8,6
3	США	76,9	0,7
4	КИТАЙ	60,7	2,5
5	ИТАЛИЯ	58,3	11,2
6	МЕКСИКА	39,3	12
7	ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	37,7	5,1
8	ТУРЦИЯ	37,6	24,1
9	ГЕРМАНИЯ	37,5	5,2
10	ТАИЛАНД	35,4	8,6

Источник: данные Всемирной туристской организации (UNWTO).

ДОРОГОЙ ЕГИПЕТ

СКОЛЬКО БУДУТ СТОИТЬ ПУТЕВКИ В ХУРГАДУ И ШАРМ-ЭШ-ШЕЙХ

На российский туристический рынок вот-вот вернется уже позабытый путешественниками Египет: со страной может возобновиться чартерное сообщение. Однако рассчитывать на быстрое восстановление турпотока не стоит. Поездки обойдутся значительно дороже, чем на момент его закрытия. «Деньги» подсчитали, сколько стоит отпуск на Красном море.

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **GettyImages.ru**

GETTYIMAGES.RU

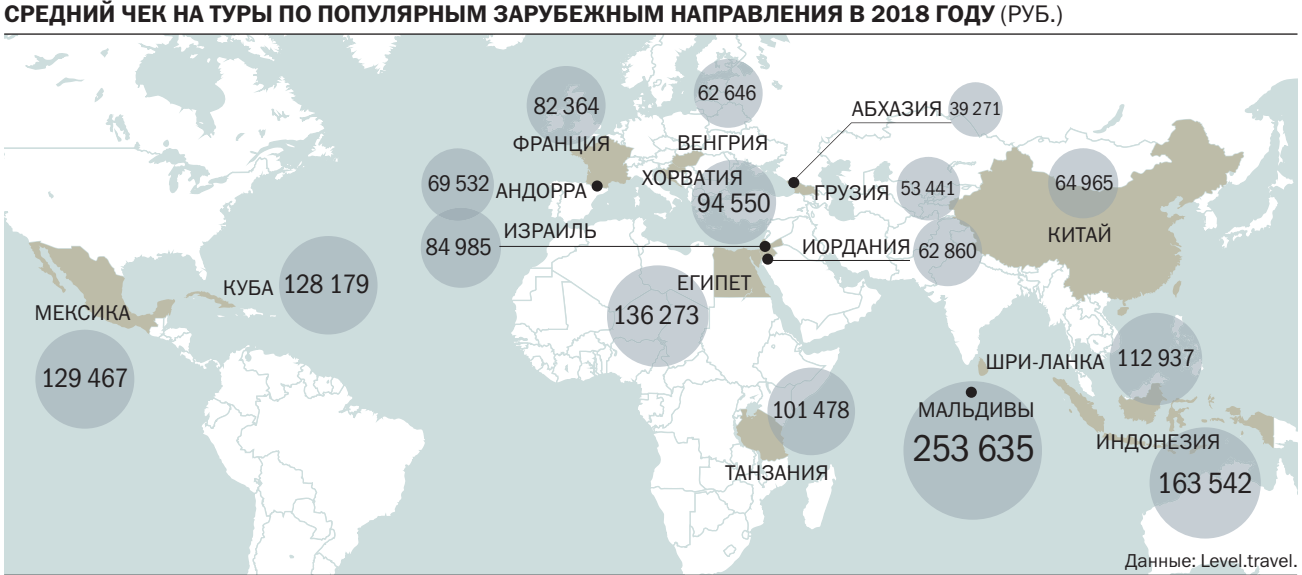
Этот год еще может запомниться российским путешественникам полным возобновлением авиасообщения с Египтом. Эту тему Владимир Путин недавно обсудил с лидером страны Абдель-Фаттахом ас-Сиси. «На повестке дня открытие чартеров в Шарм-эш-Шейх и Хургаду, в ближайшее время эти маршруты могут быть открыты»,— заявил президент на Валдайском форуме в Сочи. Несмотря на то что, по словам господина Путина, это может произойти в ближайшее время, окончательно вопросы безопасности в египетских аэропортах еще не проработаны. Тем не менее туроператоры застыли в ожидании: до 2015 года египетский рынок формировал около 15% от общего выездного потока, и сейчас его возвращение могло бы значительно улучшить состояние отрасли. Вот только летать в Египет туристам придется, скорее всего, уже на новых условиях.

Длительный запрет

Фактический мораторий на продажу организованных туров в Египет действует ровно три года. Ограничения на прямое и чартерное авиасообщение были введены после крушения над Синайским полуостровом самолета «Когалымавиа», следовавшего из Шарм-эш-Шейха в Санкт-Петербург. Причиной катастрофы признан теракт. Переговоры о возобновлении перелетов долгое время не двигались с мертвой точки, но в этом году ситуация изменилась. В апреле прямое авиасообщение было возобновлено между Каиром и Москвой.

Несмотря на то что Египет традиционно считается пакетным направлением и не пользуется популярностью среди самостоятельных путешественников, возобновление авиасообщения в этом году подстегнуло интерес к стране. Представитель Skyscanner Дмитрий Хаванский указывает, что доля направления в общей структуре спроса россиян на полеты за рубеж за минувший год выросла на 12,5%. Хотя и составила всего 0,5%: Египет находится лишь на 30-м месте в списке востребованных заграничных направлений. По словам Дмитрия Хаванского, сейчас большинство путешественников из России прилетают в египетскую столицу, чтобы затем отправиться на курорты.

СРЕДНИЙ ЧЕК НА ТУРЫ ПО ПОПУЛЯРНЫМ ЗАРУБЕЖНЫМ НАПРАВЛЕНИЯ В 2018 ГОДУ (РУБ.)



Данные: Level.travel.

Momondo указывает, что число сделанных поисковых запросов на авиабилеты в Египет за год увеличилось на 97%, а по сравнению с ноябрем 2015 года рост составил 16,5%. «В этом году россияне запрашивали перелеты в Каир в два раза чаще, чем в 2015 году (+101,2%), Хургада привлекла на 14,5% больше, чем три года назад, а спрос в Шарм-эш-Шейх за это время практически не изменился (–2%)»,— рассказывает представитель сервиса Ирина Рябовол. Вырос спрос и на размещение. Согласно данным Ostrovok.ru, количество бронирований отелей в Шарм-эш-Шейхе и Хургаде, сделанных на период с 1 октября по 31 декабря этого года, выросло в 2,2 раза по сравнению с аналогичным показателем прошлого.

Небюджетный тур

Формально отправлять туристов в Египет, формируя пакетные предложения на основе регулярных рейсов, могут

СРЕДНИЙ ЧЕК НА ТУРЫ ПО ПОПУЛЯРНЫМ ЗАРУБЕЖНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ В 2015 ГОДУ

СТРАНА	СРЕДНИЙ ЧЕК (РУБ.)
ЕГИПЕТ	60 891
ТУРЦИЯ	70 437
РОССИЯ	42 449
КИПР	74 639
ГРЕЦИЯ	57 381
ТАИЛАНД	94 961

Данные: Level.Travel.

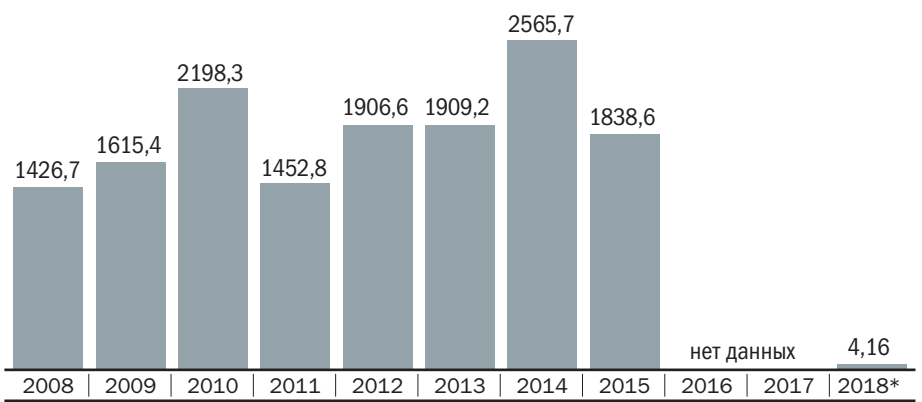
и туроператоры. Но привлечь значительный поток таким образом трудно. По оценке Travelata.ru, в структуре продаж туров доля Египта составляет всего 0,03%. Это объясняется еще и высокой стоимостью направления. Гендиректор Travelata.ru Алексей Зарецкий объясняет, что средний чек на покупку тура в Египет сейчас составляет 113 тыс. руб.— примерно в эту же сумму обходится поездка в Таиланд.

Похожие расчеты приводит Level.Travel. По данным сервиса, Египет сформировал всего 1,3% продаж зарубежных туров, а средний чек на направление достиг цены в 136 тыс. руб.— это более чем в два раза превышает показатель 2015 года (60 тыс. руб.). «Даже такие дальнемагистральные направления, как Куба, Шри-Ланка или Мексика, оказались дешевле, чем туры в Египет регулярными рейсами»,— соглашается гендиректор Level.Travel Дмитрий Малютин.

Высокая стоимость легко объяснима. Согласно оценкам Momondo, средняя стоимость перелета в Египет сейчас составляет 31 тыс. руб., превышая аналогичный показатель 2015 года на 44%. Ирина Рябовол уточняет: наиболее бюджетными оказываются рейсы в Каир — 24,4 тыс. руб., дороже — в Шарм-эш-Шейх — 32,1 тыс. руб. и Хургаду — 33,5 тыс. руб.

Как следует из оценок Ostrovok.ru, с закрытием туристического потока из России цена размещения на египетских курортах заметно изменилась. Если в 2015 году средняя стоимость ночи в отеле Шарм-эш-Шейха составляла 5,3 тыс. руб., в 2017-м этот показатель был уже на 42% ниже и оценивался в 3,1 тыс. руб. Но в этом году ситуация кардинально изменилась: цена размещения выросла сразу на 45%, составив 4,5 тыс. руб. и приблизившись к показателю 2015 года. Аналогичную динамику демонстрирует и Хургада. В 2017 году стоимость ночи здесь составляла 2,6 тыс. руб.— этот показатель был на 32% ниже цены 2015 года — 3,8 тыс. руб. Но в этом году тариф снова вырос на 20% — до 3,1 тыс. руб. В Ostrovok.ru уверены: положительная динамика цен в дальнейшем сохранится, чартерное авиасообщение будет ей только способствовать. На уровень 2015 года стоимость размещения в Египте, по прогнозам сервиса, вернется уже в следующем году. В Momondo утверждают, что в некоторых городах этот возврат уже произошел. Согласно оценкам сервиса, цены на размещение в Каире с 2015 года выросли на 17%, до 9,4 тыс. руб. за ночь в пятизвездном отеле.

ЧИСЛО ТУРИСТИЧЕСКИХ ПОЕЗДОК РОССИЯН В ЕГИПЕТ



Источник: данные погранслужбы ФСБ. *Девять месяцев.

Чартерные перспективы

Несмотря на текущий низкий спрос, туроператоры все еще смотрят на египетский рынок позитивно. Так, в TUI «Деньгам» признались, что планируют возобновить продажу туров в Шарм-эш-Шейх и Хургаду сразу после официального объявления о снятии моратория. «В целом интерес туристов к курортам Египта и к Красному морю есть, поэтому, думаем, в случае открытия курортов спрос на эти туры будет стабильный»,— рассуждает представитель компании. Процесс возобновления продаж не потребует значительного времени: по оценкам туроператоров, восстановление полетной программы займет на более недели. «Подобная ситуация уже происходила в отношении Турции: бизнес очень быстро сориентировался и стал возить отдыхающих на местные курорты»,— вспоминает Дмитрий Малютин.

Но агенты уверены: обеспечить высокий спрос на направление могут лишь низкие цены. «Отложенный спрос на Египет уже сформирован. Как он проявит себя, зависит уже от конечной цены, которая будет обозначена с появлением чартеров»,— рассуждает Алексей Зарецкий. По его расчетам, если стоимость останется высокой для потребителя, например, предложение уйдет к уровню цен ОАЭ, скорость восстановления продаж будет достаточно низкой. По оценкам Travelata.ru, средний тур в ОАЭ на двоих на декабрь стоит от 40 тыс. руб., а чек достигает 87,5 тыс. руб. «И туроператорам придется это учитывать, ведь оперативно восстановить поток в Турцию удалось лишь благодаря низким тарифам»,— объясняет господин Зарецкий. Дмитрий Малютин тоже делает сдержанные прогнозы, по его мнению, интерес путешественников к Египту будет возобновляться значительно медленнее, чем к Турции. Процесс, по его словам, растянется примерно на год.

СРЕДНИЙ ЧЕК ПОКУПКИ ТУРА

ГОД	ТУРЦИЯ (ТЫС. РУБ.)	ЕГИПЕТ (ТЫС. РУБ.)
2015	70,08	60,85
2016	58,54	НЕ БЫЛ ПРЕДСТАВЛЕН В ПРОДАЖЕ
2017	66,05	НЕ БЫЛ ПРЕДСТАВЛЕН В ПРОДАЖЕ
2018	75,46	136,27

Источник: данные Level.Travel.

Сдержанные прогнозы

Демпинга со стороны туроператоров на этом направлении ждать не стоит: за время действия моратория на реализацию туров в Египет число игроков на этом рынке значительно сократилось. За три года с рынка ушли несколько десятков средних и небольших компаний, устанавливавших, как правило, минимальные цены на отдых.

Представитель Tez Tour Лариса Ахановa ждет, что включение в пакетные туры чартерной авиаперевозки сможет снизить их стоимость на 25%. «Безусловно, стоимость туров будет выше уровня 2015 года, но речь идет исключительно об операционных издержках: повысилась стоимость валют, авиационного керосина»,— перечисляет она. При этом, по мнению госпожи Ахановой, решающим фактором может стать отложенный спрос на Египет. «Сейчас здесь самый сезон, который продлится до мая месяца, а российские туристы очевидно соскучились по направлению»,— рассуждает эксперт.

«Открытие чартерного сообщения станет стимулом для организованного потока, но вряд ли дополнительно стимулирует самостоятельный спрос»,— рассуждает представитель OneTwoTrip Алексей Белоусов. По его прогнозам, выйдет скорее наоборот: те, кто в последнее время самостоятельно организовывал отдых в Египте, теперь начнут пользоваться услугами туроператоров. «Возможно, авиакомпании, выполняющие регулярные рейсы между Москвой и Каиром, после открытия чартеров примут решение о сокращении рейсов»,— не исключает господин Белоусов.

СРЕДСТВА ДЛЯ ПЕРЕДВИЖЕНИЯ

АВТОМОБИЛИ ВСЕ ЧАЩЕ СТАНОВЯТСЯ РОСКОШЬЮ ДЛЯ РОССИЯН

Цены на автомобили постоянно растут, однако деньги на покупку — лишь разовый взнос в копилку многочисленных расходов на личный транспорт. В процессе эксплуатации владельцу приходится еще сотни раз раскошеливаться на страховку, топливо, шины, платные парковки, налоги и прочее. Глядя на все эти траты, столичные автомобилисты все чаще пересаживаются на общественный транспорт. Как за последнее время реально изменилась стоимость владения авто, подсчитали «Деньги».

ЭМИН ДЖАФАРОВ

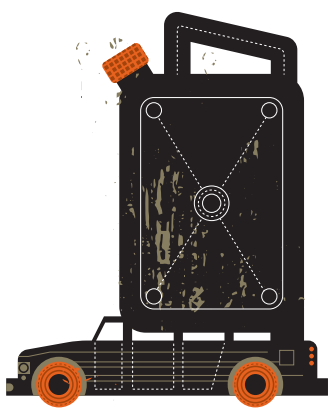
Аналитики аудиторской компании PricewaterhouseCoopers (PwC), составляющие периодические отчеты о стоимости владения легковым автомобилем в России, недавно в очередной раз рассчитывают этот критерий по семи основным параметрам: расходы на топливо, налоги и сборы, страхование, плановое техобслуживание (ТО), потеря стоимости, кредит и прочие расходы. Последние включают покупку зимних шин, стоимость их замены дважды в год и мойку автомобиля. Впрочем, ввиду небольшой доли в общей стоимости содержания они не оказывают значительного влияния на конечную стоимость владения. Отдельно для Москвы рассчитываются траты на парковку. Аналитическое агентство «Автостат» включает в стоимость владения цену машины, но не учитывает парковки, кредиты и сезонные расходы. Оба исследования сходятся в одном: содержание машины в российском мегаполисе будет обходиться все дороже.

Доступная роскошь

Ставки транспортного налога для легковых автомобилей не меняются вот уже несколько лет, однако число моделей, которые попадают под налог на роскошь, продолжает увеличиваться. Повышающий коэффициент для дорогих автомобилей появился в 2014 году, а минимальной планкой для его начисления стала цена машины не менее 3 млн руб. и возраст не старше одного года. При расчете налога Министерством промышленности и торговли учитываются рекомендованные производителем розничные цены по состоянию на 1 декабря и 1 июля.

Список моделей, на которые распространяется налог на роскошь, сначала состоял всего из 190 наименований. Ослабление рубля и последовавшая за этим волна подорожания транспорта увеличили его в 2016 году до 708 автомобилей, большая часть из которых стоила от 5 млн до 10 млн руб., а в действующем сейчас документе от 28 февраля 2018 года перечень расширился до 1126 машин. Там, например, можно найти Ford Explorer в комплектации Limited — в настоящее время он стоит 3,117 млн руб., но с учетом действующих скидок цена опускается до 2,787 млн руб. Согласно рейтингу стоимости владения полноразмерными внедорожниками и кроссоверами, составленному «Автостатом», за три года эксплуатации Ford Explorer 3.5 V6 XLT его владелец потратит 1 580 036 руб. на содержание, то есть половину стоимости самой машины.

Однако, по мнению некоторых игроков рынка, дополнительные расходы подобного рода не оказывают особого влияния на решение покупателя. «Мы видим противоположные тенденции. Если в прошлом году локомотивом автомобильного рынка оставались бюджетные модели — преимущественно городские седаны, которые попадали под действие государственных программ субсидирования спроса, то сейчас наблюдается заметное оживление спроса в среднем ценовом сегменте и премиум-классе. Увеличивается доля продаж кроссоверов, и здесь также можно усмотреть тенденцию к переориентированию спроса на более дорогие модели»,— рассказывает директор по маркетингу компании «Рольф» Юлия Овчинникова.



ТЕКСТ **Сергей Белоусов**
ФОТО **Эмин Джафаров, Ирина Бужор**

Литры на рубли

Расходы на топливо — один из ключевых параметров роста стоимости владения. В 2018 году подъем цен на бензин, дизель и газ достиг 9,3%, что заставило правительство и нефтяные компании вступить в жесткую полемику по поводу заморозки цен. Результатом стал проект соглашения от Федеральной антимонопольной службы, предполагающий удержание оптовых цен до конца 2018 года на уровне конца мая — начала июня. Документ, подписанный и направленный в Минпромторг, также предполагает рост отпускных цен до 31 марта 2019 года на уровне среднегодовой инфляции (4–4,6% в год) и увеличение поставок нефтепродуктов на внутренний рынок минимум на 3%.

Однако и эта статья расходов оказывает минимальное влияние на покупателей машин даже в самых быстрорастущих сегментах кроссоверов. «Продажи экономичных кроссоверов в этом году действительно набирают обороты,— говорит директор дивизиона „Химки“ ГК „Автоспеццентр“ Алексей Гопкало.— Однако выбор покупателя в меньшей степени вызван удорожанием топлива или другими факторами, связанными с последующей эксплуатацией. Скорее такие критерии, как индивидуальность, технологичность и доступ-

ность автомобилей с высоким клиренсом и полным приводом, являются ключевыми критериями в сегодняшнем выборе».

Кредит и страховка

Стоимость и коэффициенты ОСАГО пока остаются неизменными, хотя вокруг них до сих пор не утихают жаркие споры, а потому не оказывают влияния на траты на владение. То же можно сказать и о каско, цена на которое рассчитывается индивидуально для каждой модели и учитывает затраты на ремонт, «угоняемость», эксклюзивность и прочие параметры, которые могут меняться время от времени. Важным параметром при выборе автомобиля и его последующей эксплуатации является кредит.

«Кредит останется для клиента одним из основных инструментов при покупке. Он не только влияет на первоначальный выбор транспортного средства, но и является определенным фактором, влияющим на стоимость, зачастую и на время владения автомобилем,— считает Алексей Гопкало.— Если с середины 2018 года колебания ставок в автокредитовании были незначительны, то в 2019 году любые изменения, от влияния поддержки государства до индивидуальных возможностей производителей в финансировании определенных кредитных условий, могут стать решающими в формировании спроса и основополагающими в определении итогового объема рынка».

В «Рольфе» указывают на то, что в сентябре Центробанк повысил ключевую ставку на 0,25%, поэтому коммерческие ставки по кредитам тоже подросли. «Тем не менее сейчас практически все автомобильные бренды имеют специальные кредитные предложения на свои модели, в том числе и с беспроцентной рассрочкой. Например, Mitsubishi предлагает ряд автомобилей (Outlander, Pajero Sport) в беспроцентную рассрочку на срок до трех лет»,— говорит Юлия Овчинникова.

По информации Национального бюро кредитных историй, в третьем квартале 2018 года количество купленных в кредит машин выросло всего на 0,5% и составило 205,6 тыс. единиц. По данным «Автостата», доля залоговых автомобилей снизилась на 3,2% и составила 50,3%, то есть более половины легковушек по-прежнему продаются в кредит.

ТО да сё

Для новых автомобилей в большей степени имеет значение стоимость планового техобслуживания, тогда как для машин старше трех лет наибольший урон по кошельку наносит цена на запчасти. Однако жители Москвы все чаще отдают предпочтение официальным дилерам, невзирая на возрастающую стоимость владения.

Об этом говорят представители одного из крупнейших столичных дилеров «Авилон», которые считают, что на рынке наблюдается смещение спроса в пользу техобслуживания у официального дилера. «Один раз обжегшись в так называемых гаражах, клиенты начинают понимать все преимущества обслуживания у официального дилера: квалифицированный персонал, прошедший обучение на заводе марки, возможность получить комплексную услугу, использование только качественных оригинальных запчастей и аксессуаров, а также сохранение заводской гарантии производителя. Увеличение числа клиентов на сервисных станциях у официального дилера также связано с ростом продаж на авторынке в этом и предыдущем году, а также возвратом клиентов со сроком владения автомобиля от трех до семи лет,— комментирует операционный директор дивизиона компании „Авилон“ Алексей Гуляев.— За

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ РАСХОДЫ НА СОДЕРЖАНИЕ МОДЕЛЕЙ С БЕНЗИНОВЫМ ДВИГАТЕЛЕМ

МАРКА	МОДЕЛЬ	КОМПЛЕКТАЦИЯ	ТИП ДВИГАТЕЛЯ/ ОБЪЕМ, СМ3/ МОЩНОСТЬ, Л. С.	РАСХОДЫ В МЕСЯЦ (РУБ.)	СТОИМОСТЬ КИЛОМЕТРА ПРОБЕГА (РУБ.)	СОВОКУПНАЯ СТОИМОСТЬ ВЛАДЕНИЯ (РУБ.)
FORD	EXPLORER	3.5 V6 TI VCT XLT	БЕНЗИН/ 3496 СМ3/ 249 Л. С.	43890	15,8	1580036
KIA	SORENTO PRIME	3.5 PRESTIGE	БЕНЗИН/ 3470 СМ3/ 249 Л. С.	44909	16,2	1616729
HYUNDAI	GRAND SANTA FE	3.0 STYLE	БЕНЗИН/ 2999 СМ3/ 249 Л. С.	56207	20,2	2023459
TOYOTA	HIGHLANDER	3.5 ELEGANCE	БЕНЗИН/ 3456 СМ3/ 249 Л. С.	59497	21,4	2141898
TOYOTA	LAND CRUISER PRADO	4.0 V6 LUXE SAFETY	БЕНЗИН/ 3956 СМ3/ 249 Л. С.	81311	29,3	2927184

Источник: «Автостат».

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ РАСХОДЫ НА СОДЕРЖАНИЕ МОДЕЛЕЙ С ДИЗЕЛЬНЫМ ДВИГАТЕЛЕМ

МАРКА	МОДЕЛЬ	КОМПЛЕКТАЦИЯ	ТИП ДВИГАТЕЛЯ/ ОБЪЕМ, СМ3/ МОЩНОСТЬ, Л. С.	РАСХОДЫ В МЕСЯЦ (РУБ.)	СТОИМОСТЬ КИЛОМЕТРА ПРОБЕГА (РУБ.)	СОВОКУПНАЯ СТОИМОСТЬ ВЛАДЕНИЯ (РУБ.)
KIA	SORENTO PRIME	2.2 CRDI PRESTIGE	ДИЗЕЛЬ/ 2199 СМ3/ 200 Л. С.	40570	14,6	1460509
KIA	MOHAVE	3.0 COMFORT	ДИЗЕЛЬ/ 2959 СМ3/ 250 Л. С.	44540	16	1603449
HYUNDAI	GRAND SANTA FE	2.2 CRDI FAMILY	ДИЗЕЛЬ/ 2199 СМ3/ 200 Л. С.	45971	16,5	1654954
TOYOTA	LAND CRUISER PRADO	2.8D LUXE SAFETY	ДИЗЕЛЬ/ 2755 СМ3/ 177 Л. С.	79010	28,4	2844359

Источник: «Автостат».

последние два года цены на оригинальные запчасти изменились незначительно, в отличие от 2015–2016 годов, когда рост был обоснован ослаблением рубля».

В компании «Рольф» загрузка сервиса (в выработанных нормо-часах) выросла по результатам трех кварталов 2018 года на 16% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. «Цены на автозапчасти действительно постепенно повышаются, но, чтобы компенсировать это подорожание для наших клиентов, в дилерских центрах „Рольф“ постоянно действуют комплексные предложения и специальные акции»,— добавляет Юлия Овчинникова.

«Клиент, отдающий предпочтение обслуживанию в комфортной обстановке дилерского центра, с профессиональным, квалифицированным штатом сотрудников и, главное, с индивидуальным подходом к ремонту транспортного средства, что немаловажно, под ключ, всегда сделает выбор в пользу официального дилерского центра. С учетом нынешней лояльности в ценообразовании как на оригинальные запасные части, так и на услуги эра „гаражного сервиса“ в мегаполисах все больше будет сходить на нет»,— отмечает Алексей Гопкало.

Отдельным критерием для жителей Москвы аналитики PwC выделяют стоимость парковки. В столице плату за стоянку начали взимать в спальных районах, а теперь и за МКАД, что вызвало волну протестов со стороны местных жителей. Кроме того, определенное влияние на стоимость владения автомобилем оказывают камеры фиксации правонарушений. По данным Центра организации дорожного движения, их количество в 2019 году возрастет до 1 тыс. При этом видов нарушений, за которые наказывают камеры, становится все больше.

«Увеличивается доля продаж кроссоверов, и здесь также можно усмотреть тенденцию к переориентированию спроса на более дорогие модели»

Каршеринг против владения

В Москве активно развивается общественный транспорт: помимо увеличения количества станций метро и введения в действие МЦК столичное правительство и РЖД готовятся запустить так называемые московские центральные диаметры, которые свяжут пригородные железнодорожные направления сквозными маршрутами через центр города. Растет количество пользователей услуг такси, увеличиваются парки каршеринговых компаний. Согласно исследованию Вуппертальского института климата, окружающей среды и энергетики (Wuppertal Institute for Climate), выполненного по заказу Greenpeace, Москва вошла в число лидеров европейских городов по доступности инфраструктуры общественного транспорта, при этом столица России стала самым густонаселенным и крупнейшим городом среди своих конкурентов.

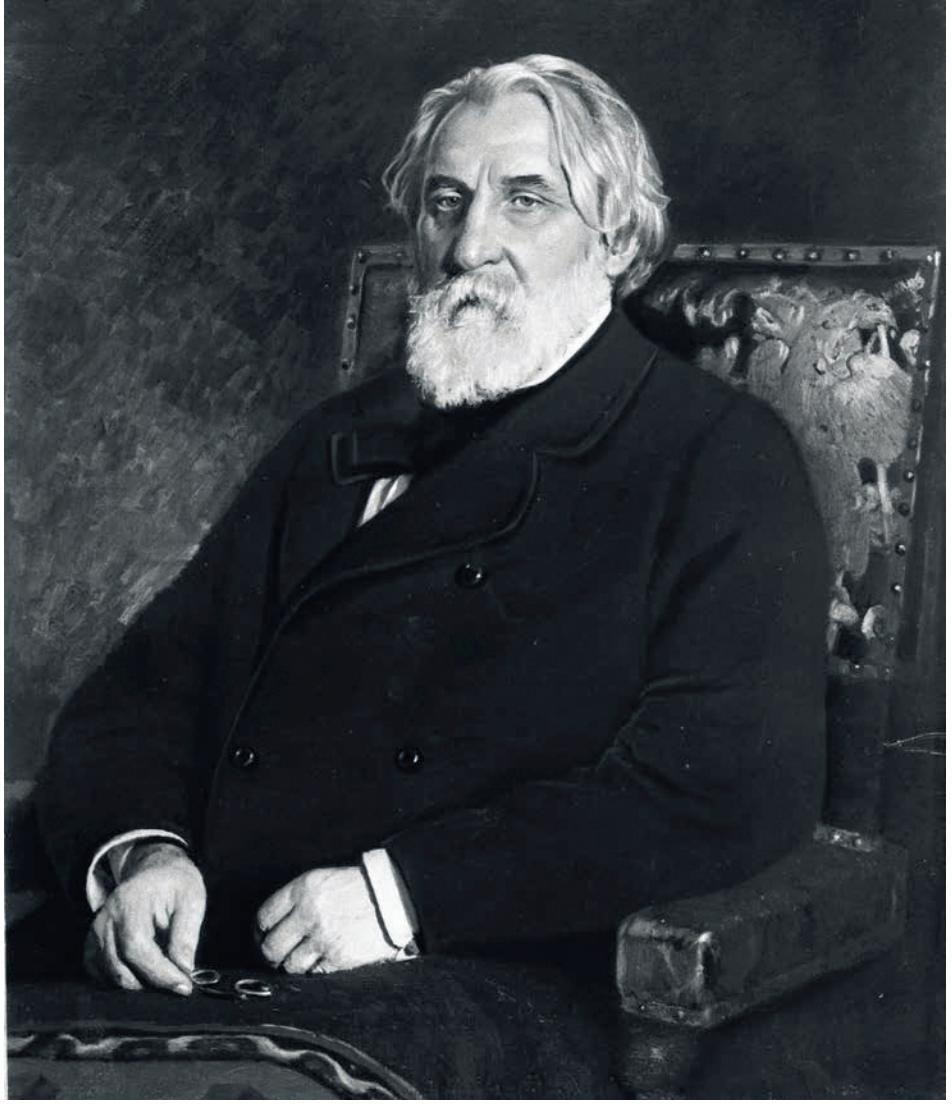
Причин отказаться в столице от личного транспорта много, однако москвичи этого делать не спешат. По данным «Автостата», продажи новых легковых автомобилей за январь—сентябрь 2018 года выросли на 12,9%, при этом число проданных машин в Москве за тот же период увеличилось на 12,1%, в Подмосковье — на 15,1%, а в Санкт-Петербурге — на 13%.

«Каршеринг набирает популярность все больше. Основными пользователями каршеринга являются жители мегаполиса»,— отмечает господин Гопкало. По его мнению, полный отказ от личного транспорта в пользу краткосрочной аренды возможен, и в этом есть однозначный смысл: исчезают многочисленные статьи затрат на бензин, техническое обслуживание, страхование, ремонт, парковку и последующую вторичную реализацию.

По мнению эксперта, это функциональная и удобная опция. Многие каршеринговые компании экспериментируют с брендами и моделями, что приносит немалый плюс в копилку удобства и выбора. С каждым месяцем увеличивается число новых клиентов и сделок в данном направлении. Рынок в данной области только начал свое развитие. Некоторые игроки отказываются от таксомоторных парков в пользу каршеринга. «О перенасыщении, как и о „дне“ рынка, еще рано говорить,— считает господин Гопкало.— Для более точного прогноза в этом направлении на сегодняшний день мало слагаемых и переменных. Влияние стоимости топлива, налогообложения, статистики угона и аварий, а также сервиса — это вводные. Посмотрим, что покажет время».

В «Авилоне» продолжают расти и розничные продажи, которые выше роста авторынка в среднем на 15%. При этом в 2018 году «Авилоном» была заключена крупнейшая сделка в истории российского рынка каршеринг-услуг: дилерская сеть передала 3 тыс. автомобилей Volkswagen Polo в комплектации Drive одному из операторов сервиса. «Это направление активно развивается в мегаполисах, и мы видим в нем новые возможности и зону для роста,— говорит Алексей Гуляев.— С учетом выделенных полос для маршрутного транспорта, ограниченности парковочных мест, условной дешевизны такси и огромного выбора автомобилей в каршеринге отказ от личного транспорта возможен в ближайшие несколько лет. Но не стоит забывать о том, что у нас автомобиль всегда являлся чем-то особенным и его наличие подчеркивало статус человека, его успешность».

«Мы активно сотрудничаем с операторами каршеринга, многие из них покупают автомобили в „Рольфе“,— утверждает Юлия Овчинникова.— Рынок каршеринга продолжает активно развиваться, но, на наш взгляд, каршеринг следует считать не альтернативой личному транспорту, а конкурентом такси. Для автовладельцев распространение каршеринга — это не мотив для отказа от личного транспорта, а лишь удобное дополнение инфраструктуры города. Мало кто готов пользоваться каршерингом на ежедневной основе и рассматривает его как полную замену личному автомобилю, поскольку это будет не только менее удобно, но и дороже». ●



ФОТОАРХИВ ЖУРНАЛА «ОГОНЁК» / КОММЕРСАНТЪ

ОТЦЫ И ДЕНЬГИ

КАК ЗАРАБАТЫВАЛ И НА ЧТО ТРАТИЛ ИВАН ТУРГЕНЕВ

200 лет назад, 9 ноября (28 октября по старому стилю) 1818 года родился Иван Сергеевич Тургенев. Классик русской литературы, популярность которого была столь же высока, сколь и его гонорарные ставки.

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **фотоархив журнала «Огонёк»/Коммерсантъ, РИА Новости, Анатолий Жданов**

Барыня из Спасского

«В одной из отдаленных улиц Москвы, в сером доме с белыми колоннами, антресолью и покрывившимся балконом, жила некогда барыня, вдова, окруженная многочисленною дворней». Так начинается рассказ Ивана Сергеевича Тургенева «Му-му», который все читали в школе. Жизнь самого Ивана Сергеевича начиналась в другом доме. В усадьбе Спасское-Лутовиново, что в 10 км от уездного города Мценск Орловской губернии. «Это совершенная глушь — тихая, зеленая, печальная»,— напишет однажды Тургенев.

Дом был другим, а жестокая крепостница, барыня-вдова с многочисленной дворней — та же самая. То была мать писателя — Варвара Петровна Тургенева, в девичестве Лутовинова. Отец Ивана Сергеевича, кавалергардский полковник, красавец, орденоносец, ветеран Отечественной войны 1812 года, скончался, когда сыну было шестнадцать. Ивана и его старшего брата Николая воспитывала мать.

У Варвары Петровны было тяжелое детство (побои и домогательства отчима, из-за которых она сбежала из родительского дома к дяде). У ее сыновей детство было тоже не сахар. «Матери я боялся как огня. Меня наказывали за всякий пустяк — одним словом, муштровали как рекрута. Редкий день проходил без розог, когда я отваживался спросить, за что меня наказывали, мать категорически заявляла: „Тебе об этом лучше знать, догадайся“«. К брату Николаю отношение было таким же. При этом у Варвары Петровны была любимица.

Варвара Николаевна Житова (в девичестве Богданович-Лутовинова), по-семейному Биби, официально считалась приемной дочерью Варвары Петровны Тургеневой. Существует несколько теорий ее возможного родства с Тургеневыми. Согласно самой популярной, она была родной дочерью Варвары Петровны, рожденной от домашнего врача Берса. Ивана Сергеевича Биби была младше на 15 лет.

Из мемуаров Варвары Житовой: «Мне, в то же время, все шились новые наряды у m-me Ladrague. Купили мне, еще лучший, второй инструмент Тишнера за 800 руб.; для выездов моих приобретена прекрасная двухместная откидная карета». А вот что Житова пишет о своем приданом: «Белье, серебро, кружева, целые сундуки шитья по батисту и канве, плоды трудов так называемых кружевниц и пялечниц, которые зимою пряли тальки неимоверной тонины, а летом вышивали и плели кружева; все бриллианты, жемчуга, золотые вещи, сундуки с шалями, платками, шелковыми материями и проч.». И еще: «… меня она все больше и больше наряжала и даже подарены мне были бриллианты; крест и ожерелье, все из солитеров, оцененные в 28 тысяч рублей». На личные расходы Биби тратился весь доход с целого имения Холодова. Незадолго до кончины Варвара Петровна выдала Биби вексель на 15 тыс. рублей, чтобы та могла получить эти деньги из наследства, причитающегося сыновьям.

У Варвары Петровны было около 40 человек прислуги. Барыня любила восседать на кресле, формой напоминавшем трон. Выезжая в другие свои имения или в Москву, брала с собой огромное количество одежды и столовых принадлежностей.

Прислуге платили жалованье. Холостых и незамужних слуг кормили за барский счет, семейным выдавали ежемесячно муку, крупу, масло, сало, мясо и рыбу, чай, корм для домашнего скота и птицы и в придачу платили жалованье.

Однажды Варвара Петровна решила устроить свадьбу двух слуг, принадлежавших к своего рода крепостной элите. Невеста отвечала за приданое воспитанницы, а жених хранил все документы по имениям, ценные бумаги и наличные деньги Тургеневых. Невеста получила от барских щедрот свадебную корзину с лентами, духами, помадой и т. п., а также 500 рублей. За здоровье молодых пили настоящее шампанское.

На сыновьях же Варвара Петровна экономила. Правда, иногда Иван Сергеевич делал долги, возврата их потом требовали с матери. Та ему, конечно, выговаривала в письмах: «В декабре — Кривцову — 1575 заплачено за тебя, да доктору Берсу за лечение 200 — он требовал». Варвара Петровна запрещала сыну одалживать деньги «у тех людей, кого бы я и знать не хотела».

Без родительского благословения

Избрание Тургеневым литературной карьеры сильно не понравилось его матери. Однажды между Иваном Сер-

РИА НОВОСТИ

Книги Тургенева изданы миллионными тиражами. При жизни писателю были выгодней журнальные публикации

геевичем и Варварой Петровной состоялся следующий разговор.

Мать: А я так постичь не могу, какая тебе охота быть писателем? Дворянское ли это дело? Сам говоришь, что Пушкиным не будешь... Ну еще стихи... такие, как его... пожалуй, а писатель! Что такое писатель?.. Писатель и писец, одно и то же! И тот, и другой за деньги бумагу марают... Дворянин должен служить и составить себе карьеру и имя службой, а не бумагомаранием. Да и кто же читает русские книги? Определился бы ты на настоящую службу, получал бы чины, а потом и женился бы, ведь ты теперь один можешь поддержать род Тургеневых!

Сын: Ну уж это, maman, извини — не жди — не женюсь! Скорей твоя Спасская церковь на своих двух крестах трепака запляшет, чем я женюсь.

А я так вот чего не пойму, почему ты, maman, с таким презрением говоришь о писателях? Было время, что вы все барыни бегали за Пушкиным,— сама ты любила и уважала Жуковского!

Мать: Ах, это совсем другое дело — Жуковский! Как было не уважать его — ты знаешь, как близок он был ко двору!

Храм Спаса Преображения в Лутовиново не заплясал на двух крестах. Тургенев хоть и имел внебрачных детей, но женат ни разу не был, так что дворянский род Тургеневых угас.

Строгая мать не одобряла не только литературную карьеру младшего сына, но и личную жизнь обоих сыновей. Николай тайно обвенчался с Анной Яковлевной Шварц, камеристкой матери. А Ивану белошвейка Авдотья Иванова родила дочь Пелагею (Полину), позднее воспитывавшуюся у Полины Виардо. Оба сына старались держаться подальше от Варвары Петровны. Николай с женой жил в отдельном доме в Москве, Иван предпочитал проводить время за пределами России. В 1846 году он в очередной раз уехал за границу, получив от матери весьма скромную сумму денег.

Часто окружающие слышали, как Варвара Петровна с утра говорила «надо Ванечке денег послать», а ближе к вечеру — «Ах! Вот опять забыла! Завтра надо за границу деньги посылать».

В 1849 году Варвара Петровна, видимо, предчувствуя скорую кончину, стала зазывать сыновей в родное имение. Ивану было послано 600 рублей на дорогу. Николай в вежливых выражениях попросил у матери согласия на брак. Иван Сергеевич написал, что готов приехать, если мать вышлет еще денег на дорогу, так как присланных ею 600 рублей не хватило даже на уплату его долгов за три года, в течение которых он не получал от матери ни гроша. На этом переписка оборвалась.

В 1850 году Варвара Петровна Тургенева скончалась. При разделе наследства Иван Сергеевич оставил себе лишь имение Спасское-Лутовиново. «Все хорошие (устроенные) имения и все движимое имущество, в том числе бриллианты, жемчуг, золото, серебро, бронза, фарфор, а также конский завод, экипажи, сбруя, упряжи, дорогая мебель, зеркала, даже фамильные портреты,— все было уступлено беспрекословно Николаю Сергеевичу» («Из воспоминаний»).

Безалабернейший из помещиков и коммерсант

Тургенев был, по его собственному признанию, «безалабернейшим из русских помещиков». Посему поручал управление имением разным людям. Годовой доход с имения в результате составлял около 20 тыс. рублей. К этому добавлялись литературные заработки.

Из воспоминаний Авдотьи Панаевой: «За 1848 и 1849 годы на „Современнике“ накопилось много долгов, надо было их выплачивать, и потому среди 1850 года денег не было, а между тем Тургеневу вдруг понадобились две тысячи рублей. Приходилось занять, чтобы скорее удовлетворить Тургенева, который объявил Некрасову: „Мне деньги нужны до зарезу, если не дашь, то, к моему крайнему прискорбию, я должен буду идти в «Отечественные записки» и запродать себя, и «Современник» долго не получит от меня моих произведений“. Эта угроза страшно перепугала Панаева и Некрасова. Они нашли деньги при моем посредстве и за моим поручительством.

Не прошло и года, как из-за Тургенева произошла остановка в печатании книжки „Современника“. Он должен был дать рассказ, но не прислал его и даже с неделю не показывался в редакцию».

Появившись после отсутствия, Тургенев заявил, что продал рассказ конкурентам, в «Отечественные записки».

«Некрасов даже побледнел, а Панаев жалобно воскликнул:

— Тургенев, что ты наделал!

— Знаю, знаю! Все теперь понимаю, но вот! — И Тургенев провел рукой по горлу.— Мне нужно было пятьсот рублей. Идти просить к вам — невежливо, потому что из взятых у вас двух тысяч я заработал слишком мало. Я, должно быть, находился в лунатизме, проделал все это в бессознательном состоянии».

Под давлением Некрасова и Панаева Тургенев написал извинительное письмо, вернул деньги. После этого в «Современнике» ему в авансах не отказывали.

Еще одна цитата из мемуаров Панаевой:

«Полистная плата Тургеневу с каждым новым произведением увеличивалась. Сдав набирать свою повесть или рассказ, Тургенев спрашивал Некрасова, сколько им забрано вперед денег. Он никогда не помнил, что должен журналу…

— Ох, ой! — восклицал Тургенев.— Я, кажется, никогда не добьюсь того, чтобы, дав повесть, получить деньги — вечно должен „Современнику“! Как хочешь, Некрасов, а я хочу скорей расквитаться, а потому ты высчитай на этот раз из моего долга дороже за лист; меня тяготит этот долг.

Некрасов хотя морщился, но соглашался, а Тургенев говорил: „Напишу еще повесть и буду чист!“

Но не проходило и трех дней, как получалась записка от Тургенева, что он зайдет завтра и чтоб Некрасов приготовил ему 500 рублей: „До зарезу мне нужны эти деньги“».

Впрочем, сотрудничество Некрасова и Тургенева было взаимовыгодным. «Я ему продал второе издание „Записок охотника“ за 1000 руб. сер.— а он его тотчас же перепродал книгопродавцу Базунову за 2500 (я очень этому был рад, потому что я с тем и продал ему „Записки охотника“, чтобы он получил с них барыш)»,— писал Тургенев А. И. Герцену в 1857 году.

АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

Село Спасское было пожаловано предкам Тургенева по материнской линии еще Иваном Грозным

РИА НОВОСТИ

Русские писатели, сотрудничавшие с журналом «Современник». Нижний ряд, слева направо: Иван Гончаров, Иван Тургенев, Александр Дружинин, Александр Островский. Верхний ряд, слева направо: Лев Толстой, Дмитрий Григорович

Впрочем, впоследствии из-за ссоры с Некрасовым Тургенев стал сотрудничать с «Русским вестником» Каткова, не проиграв при этом в деньгах. За «Отцов и детей» в «Русском вестнике» он получил на 775 рублей больше, чем за «Дворянское гнездо» в «Современнике».

Повар, охотник, любовница

Будучи ярым противником крепостничества, Тургенев при этом был помещиком, живущим при крепостном праве. Однажды к Тургеневу явился неизвестный молодой человек по имени Степан, сказал, что он повар, и попросил выкупить его у барина, иначе Степан «кончит плохо». Тургенев вошел в положение просящего, выкупил его за 1 тыс. рублей и выписал ему вольную.

Но Степан отказался, заявив: «Пусть моя вольная лежит у вас, а мне позвольте послужить вам». Степан оказался прекрасным поваром. Поэт Афанасий Фет вспоминал: «Приглашая по временам приятелей обедать, Тургенев объявил, что не может принять более одиннадцати человек, так как столового сервиза у него только дюжина. В такие дни обед обыкновенно заказывал Боткин, и когда затем какой-либо соус выходил особенно тонок и вкусен, Тургенев спрашивал Боткина:

— А что ты скажешь об этом соусе?

— Надо,— отвечал Боткин,— непременно позвать повара: я буду плакать у него на жилетке».

Степан готовил для своего барина лишь в то время, когда тот находился в России. Во время зарубежных отлучек Тургенева Степан устраивался работать в какой-нибудь клуб. И все время спрашивал то у Фета, то у Некрасова, то у Анненкова, когда приедет барин. И к назначенной дате бросал работу, чтобы начать готовить для Тургенева. Однажды Степан отказался от кондиций (по-современному — контракта) на год в Английском клубе, заявив: «А если Иван Сергеевич неожиданно приедет, тогда как будет?»

Любимым развлечением Ивана Тургенева была охота. В одном из его писем можно встретить перечень охотничьих достижений: «Я, однако, на свое ружье убил в течение нынешнего года 304 штуки, а именно — 69 вальдшнепов, 66 бекасов, 39 дупелей, 33 тетерева, 31 куропатку, 25 перепелов, 16 зайцев, 11 коростелей, 8 курочек, 4 утки, 1 гаршнепа, 1 кулика... Эти числа, кажется, велики — но, приняв в соображение, как много и как далеко я ездил, нельзя сказать, чтобы я охотился удачно».

В девятнадцатилетнем возрасте Тургенев познакомился на охоте в Чернском уезде с крестьянином Афанасием Алифановым, крепостным соседнего помещика, и разглядел в нем большого знатока охоты. Он одолжил Афанасию 1 тыс. рублей, чтобы тот выкупился вместе с семьей на волю и поселился неподалеку от Лутовиново. Впоследствии Тургенев часто бывал у него в гостях и, конечно, ходил с ним охотиться. Многие литературоведы считают, что Афанасий является прототипом Ермолая из «Записок охотника». Кроме того, с его слов Тургенев записал рассказ «О соловьях».

По воспоминаниям поэта Николая Берга, в 1851 году в Москве Тургенев влюбился в горничную своей двоюродной сестры Елизаветы Алексеевны Тургеневой. После смерти матери Тургенев мог без опасения жить с кем угодно. Он купил у кузины ее крепостную за 700 рублей. О дальнейшем развитии событий можно узнать из письма Ивана Тургенева другу, Ивану Маслову: «У меня в 1851-ом, 2-ом и 3-ем годах в Петербурге и здесь жила девушка, по имени Феоктиста, с которой я имел связь… Я в последствии помог ей выйти замуж за маленького чиновника морского министерства — и она теперь благоденствует в Петербурге. Отъезжая от меня

ДОСТОЕВСКИЙ О ЛИТЕРАТУРНЫХ ЗАРАБОТКАХ ТУРГЕНЕВА

«Тургеневу за его „Дворянское гнездо“ (я наконец прочел. Чрезвычайно хорошо) сам Катков (у которого я прошу 100 руб. с листа) давал 4000 рублей, то есть по 400 рублей с листа. Друг мой! Я очень хорошо знаю, что я пишу хуже Тургенева, но ведь не слишком же хуже, и наконец, я надеюсь написать совсем не хуже. За что же я-то, с моими нуждами, беру только 100 руб., а Тургенев, у которого 2000 душ, по 400?»

НЕКРАСОВ О ЛИТЕРАТУРНЫХ ЗАРАБОТКАХ ТУРГЕНЕВА

«Дорог ужасно Тургенев —
Публики первый герой —
Эта Елена, Берсенев,
Этот Инсаров... ой-ой!»
В некрасовском «Современнике» за рассказ «Фауст» (1856) Тургеневу было заплачено по 100 рублей за печатный лист, что было вдвое выше гонорарной ставки других писателей. Гонорар за «Дворянское гнездо» (1859) составил 4 тыс. рублей.

БЕЛИНСКИЙ О ЛИТЕРАТУРНЫХ ЗАРАБОТКАХ ТУРГЕНЕВА

Однажды Виссарион Белинский узнал, что Тургенев в светских салонах рассказывает дамам, что дарит свои произведения журналам, так как, взяв гонорар, тем самым он себя унизит. При личной встрече Белинский высказал Тургеневу свое возмущение:
— Так вы считаете позором сознаться, что вам платят деньги за ваш умственный труд? Стыдно и больно мне за вас, Тургенев!
Тургенев ответил, что раскаивается в своих словах и сам не понимает, как мог такое сказать.

ЭДМОН И ЖЮЛЬ ДЕ ГОНКУР О ЛИТЕРАТУРНЫХ ЗАРАБОТКАХ ТУРГЕНЕВА

«Русская публика большая любительница журналов. Тургеневу и вместе с ним еще десятку писателей, нам неизвестных, платят по шестисот франков за лист… Но книга оплачивается плохо, едва четыре тысячи франков».

РИА НОВОСТИ

АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

С дочерью Полиной (на фото справа) Тургенев общался по-французски (на фото слева — оригинал письма Тургенева дочери)

в 53-ем году, она была беременна и у ней в Москве родился сын Иван, которого она отдала в воспитательный дом. Я имею достаточные причины предполагать, что этот сын не от меня, однако с уверенностью ручаться за это не могу. Он, пожалуй, может быть мое произведение… Если этот Иван жив и отыщется,— то я бы готов был поместить его в ремесленную школу — и платить за него. Денег Феоктисте не давай — она уже получила от меня».

Филантроп

Однажды мать написала Тургеневу: «...ты мне напомнил об отце, очень кстати. Потому что при его необыкновенных достоинствах — денег не любил считать».

По словам писателя Дмитрия Григоровича, «если б возможно было составить список деньгам, которые Тургенев роздал при своей жизни всем тем, кто к нему обращался, сложилась бы сумма больше той, какую он сам прожил».

После смерти Белинского коллеги покойного обсуждали, как можно материально помочь его дочери. Тургенев, участвовавший в разговоре, заявил: «Господа, я считаю своим долгом обеспечить дочь Белинского. Я ей дарю деревню в 250 душ, как только получу наследство». Большинство присутствовавших с восторгом восприняли эти слова. И только Авдотья Панаева заметила: «Я думала, что уже сделалось анахронизмом дарить человеческие души; однако, как вижу, ошиблась».

Гонорар за драматические поведения Тургенев подарил своим знакомым Топоровым. У Топоровых не было своих детей, и они взяли на воспитание девочку Любу, которую вырастили на деньги, получаемые за пьесы Тургенева. По этому поводу они шутили: «Верочка (героиня пьесы „Месяц в деревне“.— **„Деньги“**) помогает Любочке».

Из воспоминаний поэта Якова Полонского: «Ивану Сергеевичу недешево обходились выдаваемые им пенсии. Если бы он не имел дохода от своих сочинений, ни денег или капитала от продажи других имений, он доходами с одного Спасского не мог бы и существовать. Я слышал, что Иван Сергеевич одних пенсий раздавал ежегодно до 8000 рублей… Для того, чтоб крестьяне не оставались без медицинской помощи, он велел выдавать 200 руб. в год тому из мценских врачей, кто возьмется заезжать в Спасское и заходить к больным».

Полонский также вспоминал, что однажды во время приезда Ивана Сергеевича в родное имение произошел пожар. Тургенев боялся, что сгорит вся деревня, но выяснилось, что из-за безветрия деревня не пострадала. Сгорел только кабак. На следующий день кабатчик пришел к Тургеневу просить помощи, и тот дал ему 25 рублей. Это вызвало недовольство у крестьян: «За что 25 рублей! Не за то ли уж, что он нас спаивал да капиталы наживал; он и теперь нас богаче — не пропадет!»

Через несколько дней после пожара состоялся деревенский праздник: «К 7 часам вечера толпа уже стояла перед террасой: мужики без шапок, бабы и девки нарядные и пестрые, как раскрашенные картинки, кое-где позолоченные сусальным золотом. Начались песни и пляски. В пении мужики не принимали никакого участия, они по очереди подходили к ведру или чану с водкой, черпали ее стеклянной кружечкой и, запрокидывая голову, выпивали. Только один пришлый мужик, в красной рубашке, и пел, и плясал, и кланялся, и подмигивал, и присвистывал… Лакомство раздавалось тоже по очереди,— мальчишки подставляли свои шапки, старухи — платки, бабы и девки — фартуки. За мужиками к водке подходили бабы и девки, за ними дети, начиная с 5-летнего возраста, если еще не моложе. Сами матери подводили их. Чем же кончился праздник? Ропотом крестьян, что вина было мало — всего только два чана (сколько было в них ведер — не помню). Они просили послать еще за вином. Управляющий стал их стыдить и уговаривать.

— И рад бы,— говорил он,— Иван Сергеевич послать за вином, да куда! В Мценск далеко, а кабак, сами знаете, сгорел».

В 1880 году Иван Сергеевич подарил своим крестьянам на ремонт изб две десятины строевого леса. А потом с огорчением узнал, что вырубленный лес мужики продали, а деньги пропили.

Конец дворянского гнезда

«Во имя Отца и Сына и Святого Духа. Будучи в здравом уме и твердой памяти, я, нижеподписавшийся, коллежский секретарь Иван Сергеевич Тургенев, на случай моей смерти завещаю все авторские права и литературную собственность на сочинения мои, как изданные, так и неизданные, а равно еще должные мне по контракту книгопродавцем-издателем Иваном Ильичем Глазуновым двадцать тысяч рублей — всецело французской подданной Полине Виардо-Гарсиа. Писано со слов моих и по личной моей просьбе в квартире моей в Париже, улице Дуэ, №50…»

Так звучало завещание Тургенева. Но оно вошло в противоречие с российскими законами, по которым Спасское-Лутовиново должны были унаследовать ближайшие родственники Тургенева по линии матери.

Многолетняя тяжба, которую Виардо вела с помощью французского адвоката, знавшего российское право, закончилась тем, что наследницами имения признали двух родственниц Тургенева с материнской стороны — Клеопатру Дмитриевну Сухотину (урожденную Мансурову) и ее племянницу Ольгу Васильевну Галахову (урожденную Шеншину). Дядя Клеопатры Дмитриевны был женат на сестре деда Тургенева. Не самое близкое родство. Имение было оценено в 150 тыс. рублей. Наследницы погасили выданный Тургеневым Виардо вексель на сумму 30 тыс. рублей, а также выплатили компенсацию за движимое имущество. После этого Ольга Васильевна Галахова выкупила у своей тети ее долю имения за 60 тыс. рублей. Наследница в Спасском не жила. Главный дом усадьбы постепенно разрушался и был уничтожен пожаром в 1906 году. В настоящее время в восстановленном имении находится Государственный мемориальный и природный музей-заповедник И. С. Тургенева «Спасское-Лутовиново». ●

Однажды мать написала Тургеневу: «...ты мне напомнил об отце, очень кстати. Потому что при его необыкновенных достоинствах — денег не любил считать»

НАСТОЛЬНЫЕ ЧАСЫ ЕЩЕ ИДУТ

И СНОВА ВХОДЯТ В МОДУ

Давным-давно часовые механизмы перекочевали с городских башен в наши дома, забрались на стол, уютно прижились в карманах и закрепились на запястье. Сегодня, куда ни кинешь взгляд — на компьютер, телефон, приборную доску машины,— часы есть везде. Прямой необходимости в специальном предмете, показывающем время, нет. Тем не менее швейцарские часовщики, не в силах противостоять соблазну создания прекрасных объектов с новейшими механизмами внутри, помимо наручных часов продолжают выпускать настольные. За последние пару лет их стали выпускать даже больше.

1

2

3

4

5

6

1 **Chanel, Monsieur de Chanel Chronosphere,** 150 мм, стекло, бронза, механизм с ручным подзаводом

2 **Jacob & Co., Astronomia Table Clock,** 128 мм, сталь, минеральный хрусталь, мануфактурный механизм JCA17 с ручным подзаводом

3 **MB&F, The Fifth Element,** 376 мм, сталь, латунь, бронза, мануфактурный механизм L'Epee с вертикальной архитектурой

4 **Piaget, Altiplano,** 50 мм, белое золото, ультратонкий мануфактурный механизм 1200P с автоматическим подзаводом

5 **Panerai, Pam00651,** 65 мм, сталь, мануфактурный механизм P5000 с ручным подзаводом

6 **Jaeger-LeCoultre, Atmos 568 by Marc Newson,** 265 мм, хрусталь Baccarat, сталь, мануфактурный механизм 568 с ручным подзаводом

ТЕКСТ **Екатерина Зиборова**
ФОТО **предоставлены пресс-службами марок**

Швейцарские мастера MB&F давно объединились с фирмой—производителем часовых механизмов L'Epee для совместной работы над оригинальными настольными часами. Результатами общих усилий стали механические часы в виде робота, черепашки, паука. Новинка этого года, представленная на Женевском часовом салоне, называется Fifth Element Horological Weather Station и, как следует из названия, состоит из пяти элементов: часов, барометра, гигрометра, термометра и небольшой фигурки человекообразного существа по имени Росс, усевшегося на одно из вращающихся колес корпуса. При этом каждый из четырех первых элементов отсоединяется и может служить как отдельный механизм. На сегодняшний день машина существует в единственном экземпляре, но, возможно, в будущем MB&F будут производить их по специальному заказу.

Также в этом году новые модели настольных часов представил французский дом Chanel. Новинка называется The Monsieur de Chanel Chronosphere Clock и функционально умеет показывать только время с помощью двух крутящихся полусфер. Весь шарообразный механизм заключен в прозрачную стеклянную сферу, которая держится на спинах четырех мускулистых львов из бронзы с матовым покрытием PVD. В прошлом году Chanel показали более женственные настольные часы Mademoiselle Prive Coromandel Glyptic, дизайн которых вдохновлен коромандельскими ширмами из квартиры Коко Шанель. Механизмы для обеих моделей созданы уже знакомой нам фирмой L'Epee.

Из презентованных настольных часов прошлого года хочется отметить по-прежнему актуальные Atmos 568 швейцарской мануфактуры Jaeger-LeCoultre и Astronomia от Jacob & Co. Дизайнер с мировым именем Марк Ньюсон сотрудничает с Jaeger-LeCoultre с 2008 года, а в прошлом, 2017 году придумал дизайн для знаменитых часов марки Atmos, работающих с помощью капсулы, наполненной смесью газов. Когда температура меняется, газы расширяются, и капсула начинает давить на систему под ней, которая подзаводит часовой механизм. Изменение температуры всего на один градус обеспечивает два дня запаса хода, таким образом, часы представляют собой буквально вечный двигатель. Впервые этот механизм был изобретен в 1928 году. Прошлогодние Atmos 568 с механизмом Caliber 568, технически идентичным Caliber 561, что стоял внутри предыдущей модели 2013 года, в корпусе из хрусталя Baccarat высотой 241 см, шириной 208 см и глубиной 145 см умеют показывать время, месяц и фазу Луны, проверять точность которых нужно всего раз в 3861 год.

Часы Astronomia Table Clock от Jacob & Co. представляют собой настольную версию нашумевших наручных Astronomia диаметром 130 мм из стали, авантюрина и горного хрусталя. В них даже есть элемент метеорита, а механизм сделан специально по заказу марки.

Среди современных настольных часов есть совсем уникальные экземпляры, выпущенные ограниченным тиражом, и те, что всегда можно найти в регулярных коллекциях. Для тех, у кого все есть, они станут оригинальным и выдающимся подарком — все-таки вещь полезная, хоть и арт-объект.

Абсолютное спокойствие

За каждым движением лежит труд долгих репетиций, за каждым жестом – стремление сделать его совершенным. Так завоевывается имя, репутация и доверие.

+ 7 (495) 719-19-00, 8-800-719-19-00
www.gazprombank.ru

Газпромбанк. ***Private Banking****

* Частно-банковское обслуживание.
Генеральная лицензия Банка России No354.
Банк ГПБ (АО). Реклама.