



ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ — **Коммерсантъ** — 17.04.2019



УЛЫБАЙТЕСЬ, С ВАС СНИМАЮТ

6

**ЗАГОВАРИВАЕМ
НЕФТЬ**
А ЕЩЕ — ДОЛЛАР, ЕВРО
И ТЕНГЕ

8

**ВОЗВРАЩАЕМСЯ
К КРИПТЕ**
МАЙНИМ БИТКОЙН
ПО НОВОЙ ЦЕНЕ

22

**УЧИМСЯ
У РОТШИЛЬДА**
ИЗВЛЕКАТЬ ВЫГОДУ
ИЗ НОВОСТЕЙ

40

**СВОДИМ
СЧЕТЫ**
С ИНДИВИДУАЛЬНЫМИ
ИНВЕСТИЦИЯМИ

42

**ОСВАИВАЕМ
ОМС**
ДЛЯ ПОКУПКИ ЗОЛОТА
И ПЛАТИНЫ

52

**РАСПРОДАЕМ
БИБЛИОТЕКУ**
ДОРОГО И СЕРДИТО

55

**СБЫВАЕМ
СТАРОЕ АВТО**
ПО ЦЕНЕ НОВОГО И ДОРОЖЕ



БУТИК BREITLING
ПЕТРОВКА 17 СТР. 1
МОСКВА

The Breitling Cinema Squad
Кинематографический отряд Breitling
Brad Pitt
Adam Driver
Charlize Theron


BREITLING
1884



ВОЗДУХ
ЗЕМЛЯ

PREMIER

ВОДА

#SQUADONAMISSION

РЕКЛАМА

КТО ВЛАДЕЕТ ИНФОРМАЦИЕЙ



МИХАИЛ МАЛУХИН
выпускающий редактор

Не ожидал, что статья нашего цикла «Великие финансисты» в мартовском номере вызовет такой ажиотаж. Мнения об инновациях первого в истории миллиардера разошлись. На страницах «Денег» в соцсетях (а мы есть на Facebook, в ВКонтакте» и в «Одноклассниках») нашлись оптимисты, кто писал: «Рокфеллер рулит», скептики, что сокрушались: «Опыт миллиардеров тех лет вообще не является показательным». Кто-то цитировал афоризмы финансиста. Один читатель спросил: «Зачем мне о нем знать?»

Отвечу честно. Печатаю для вас новые «Деньги», мы всегда думаем о том, какую пользу вы из них можете извлекать. В этом солидарны с нынешним героем «Великих финансистов», что сказал: «Кто владеет информацией — тот владеет миром». Рубрика «Цена слов» дает понять, как известные бизнесмены и политики порой фраз влияют на курсы валют и цены акций. В новом «Тренде» поможем понять, стоит ли окунаться в мир криптовалют. В «Финансовых инструментах» специально для вас мы оценили доходность акций, вкладов и паевых фондов. А еще в этом номере мы научим зарабатывать на драгоценных металлах, не покупая их, расскажем о мобильных приложениях для трейдинга, разберем риски при использовании виртуальных кошельков. Поможем прицениться к загородным коттеджам на лето и выбрать путевку на курорт. Даже в статье о Чарли Чаплине мы и не думали вас развлекать: у великого актера можно научиться, как наверстать упущенную выгоду, превратившись из наемного работника в предпринимателя. Полезного чтения!

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 МАЛУХИН — ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР
ОЛЬГА БОРОВАГИНА — РЕДАКТОР
КИРА ВАСИЛЬЕВА — ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ
ПЕТР БЕМ — ГЛАВНЫЙ ХУДОЖНИК
ЕКАТЕРИНА ЛИПАНОВА,
ГАЛИНА КОЖЕУРОВА — ФОТОРЕДАКТОРЫ
ЕЛЕНА ВИЛКОВА — КОРРЕКТОР

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: PHOTO12/CHARLES CHAPLIN
PRODUCTIONS/DIOMEDIA

АДРЕС РЕДАКЦИИ И ИЗДАТЕЛЯ:
121609, Г. МОСКВА, РУБЛЕВСКОЕ Ш., Д.28
ТЕЛ. (495) 797-6970, (495) 926-3301
УЧРЕДИТЕЛЬ: АО «КОММЕРСАНТЪ»

ЖУРНАЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФЕДЕРАЛЬНОЙ
СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ СВЯЗИ,
ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И МАССОВЫХ
КОММУНИКАЦИЙ (РОСКОМНАДЗОР)
СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ СМИ —
ПИ №ФС77-64419 ОТ 31.12.2015

ТИПОГРАФИЯ: PUNAMUSTA
АДРЕС: KOSTI AALTOSEN TIE, 9,
80141 JOENSUU, ФИНЛЯНДИЯ

ТИРАЖ: 75000.
ЦЕНА СВОБОДНАЯ

16+

В ЭТОМ НОМЕРЕ

ЦЕНА СЛОВ

6

НЕФТЯНОЙ ЗАГОВОР

В МАРТЕ К СЛОВЕСНЫМ ИНТЕРВЕНЦИЯМ ВЕДУЩИХ
СТРАН—ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НЕФТИ ПРИСОЕДИНИЛИСЬ ПРЕДСТАВИТЕЛИ РОССИИ

ТРЕНД

8

ЦИФРОВОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ

ПОСЛЕ «МЕДВЕЖЬЕЙ» СПЯЧКИ БИТКОЙН ВЕРНУЛСЯ К РОСТУ

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

10

КРАСНЫЙ, БОЛЬШОЙ И ПУСТОЙ ВНУТРИ

КИТАЙ МОЖЕТ ОСТАВИТЬ ЕС И США БЕЗ ФАНТАЗИЙ О ТОМ, ЧТО ОН НА САМОМ ДЕЛЕ ХОЧЕТ

12

«БЕСКОНЕЧНАЯ СТАГНАЦИЯ» И ЕЕ АЛЬТЕРНАТИВА

ГЛОБАЛЬНЫЙ ДОЛГОВОЙ КРИЗИС ОТКЛАДЫВАЕТСЯ, НО НЕ ОТМЕНЯЕТСЯ

16

ИНВЕСТОРЫ ЖДУТ СНИЖЕНИЯ

ДЕНЬГИ ОНИ ВЫВОДЯТ ПРАКТИЧЕСКИ ИЗ ВСЕХ СТРАНОВЫХ ФОНДОВ

18

И ПОЧТА, И БАНК

ГЛУБИНКЕ ДОСТАВИЛИ ФИНАНСЫ

СВОИ ДЕНЬГИ

22

ЛЕГЕНДЫ РОТШИЛЬДА

НА ЧЕМ СДЕЛАЛ СОСТОЯНИЕ ВЕЛИКИЙ ФИНАНСИСТ

24

ПОПРАВКИ К ПЛАТЕЖАМ

КАК ИЗМЕНЯТСЯ ПРАВИЛА ПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННЫМИ КОШЕЛЬКАМИ

28

МОБИЛЬНЫЕ И ДОСТУПНЫЕ

КАК НИЗКИЕ СТАВКИ ПО ВКЛАДАМ ДОВЕЛИ ИНВЕСТОРОВ ДО ФОНДОВОГО РЫНКА

32

«НОВИКОМБАНК — БАНК, ОПЕРЕЖАЮЩИЙ ПОТРЕБНОСТИ»

КАК БАНКУ УДАЕТСЯ НАРАЩИВАТЬ КОРПОРАТИВНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ БЫСТРЕЕ РЫНКА,
В ИНТЕРВЬЮ «ДЕНЬГАМ» РАССКАЗАЛА ЕЛЕНА ГЕОРГИЕВА

34

ВОЗРАСТНОЕ УРАВНЕНИЕ

НА КАКИХ УСЛОВИЯХ БАНКИ КРЕДИТУЮТ ПЕНСИОНЕРОВ

36

ЛУЧШИЕ ИЗ ХУДШИХ

В РЕЙТИНГЕ ДОХОДНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ СМЕНИЛСЯ ЛИДЕР

38

СМЕНА НАСТРОЕНИЙ

В ГЛАЗАХ ГРАЖДАН РАСТЕТ НАДЕЖНОСТЬ СБЕРЕЖЕНИЙ В ВАЛЮТЕ И ЗОЛОТЕ

40

СЧЕТА УХОДЯТ В НАРОД

«ДЕНЬГИ» ПРОВЕЛИ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ИИС

42

ВИРТУАЛЬНЫЙ ПАЛЛАДИЙ

КАК ЗАРАБОТАТЬ НА ДРАГОЦЕННЫХ МЕТАЛЛАХ ЧЕРЕЗ ОМС

44

ЗАГОРОД УЖ НЕ ТОТ

ПОЧЕМУ КОТТЕДЖИ НЕ СООТВЕТСТВУЮТ СПРОСУ

46

«АЭРОФЛОТ» ПРИРАСТЕТ СИБИРЬЮ

ГРУППА «АЭРОФЛОТ» ПРИСТУПИЛА К РЕАЛИЗАЦИИ ОБНОВЛЕННОЙ БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ

48

ЛЕТО НА РОДИНЕ

ПОЧЕМУ РОССИЯНЕ ПОЛЮБИЛИ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ КУРОРТЫ

50

ПУТЕШЕСТВИЕ С ДИСКОНТОМ

КОГДА ВЫГОДНО ЛЕТЕТЬ В ОТПУСК

52

ПЕРЕОЦЕНКА КНИГ

В ЦИФРОВУЮ ЭПОХУ ПЕЧАТНАЯ ПРОДУКЦИЯ СТАЛА ВЫГОДНЫМ ОБЪЕКТОМ ИНВЕСТИЦИЙ

55

ПЛАТА ЗА ПРОБЕГ

КАКИЕ МАШИНЫ ДОРОЖАЮТ ЗА ВРЕМЯ ЭКСПЛУАТАЦИИ

STORY

58

ЗОЛОТО ВЕЛИКОГО НЕМОГО

СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЛИ ЗВЕЗДЫ СТАРОГО КИНО

СТИЛЬ

63

ВРЕМЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

О ТРЕНДАХ ЧАСОВОЙ ИНДУСТРИИ НА ВЫСТАВКЕ В БАЗЕЛЕ



НОВЫЙ MAZDA CX-9 БЛАГОРОДНОЕ ПРОИСХОЖДЕНИЕ



Новый Mazda CX-9 Executive – образец аристократа. Скрывает силу за элегантностью. Знает себе цену, но приятен и тих в общении. Обладает многим, но открывается лишь избранным. Новый Mazda CX-9 Executive. Благородное происхождение.



Реклама

facebook.com/MazdaRussia



vk.com/Mazda



mazda.ru

НЕФТЯНОЙ ЗАГОВОР

В марте к словесным интервенциям политиков и чиновников ведущих стран — производителей нефти присоединились и представители России.

Глава Минэнерго Александр Новак, выступая в разных местах по различным поводам, неоднократно терпеливо повторял, что к концу месяца объемы среднесуточной добычи российской нефти будут приведены в соответствие с квотами ОПЕК+.

Фактически снижение добычи было не очень большим. Однако сам факт, что Россия четко придерживается договоренностей и соблюдает условия прошлогоднего соглашения, положительно сказался на настроениях инвесторов и, как следствие, на стоимости черного золота.

В конце марта цена не только российской нефти Urals, но североморской Brent впервые с ноября прошлого года поднялась до \$70 за баррель.

В ближайшее время рынок будет следить не только за исполнением обязательств ОПЕК+ по объемам добычи, но и за санкциями в отношении Ирана, а также тональностью заявлений американских политиков. Поскольку цели сторон различаются, новые словесные интервенции могут привести к росту волатильности на нефтяном рынке •



МИНИСТР КОММЕРЦИИ КНР
ЧЖУН ШАНЬ
(ВО ВРЕМЯ ЕЖЕГОДНОЙ СЕССИИ ПАРЛАМЕНТА КИТАЯ — ВСЕКИТАЙСКОГО СОБРАНИЯ НАРОДНЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ)

«ОБЕИМ СТОРОНАМ УДАЛОСЬ ЗА 90 ДНЕЙ ПЕРЕГОВОРОВ ДОСТИЧЬ ВАЖНОГО ПРОМЕЖУТОЧНОГО ПРОГРЕССА, В НЕКОТОРЫХ ОБЛАСТЯХ БЫЛ ОТМЕЧЕН ПРОРЫВ, СТОРОНЫ ДОГОВОРИЛИСЬ ПРОДЛИТЬ ВРЕМЯ КОНСУЛЬТАЦИЙ».



ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ЕВРОПЕЙСКОГО ЦЕНТРОБАНКА
МАРИО ДРАГИ
(В ХОДЕ ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ)

«СОХРАНЕНИЕ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ, СВЯЗАННОЙ С ГЕОПОЛИТИЧЕСКИМИ ФАКТОРАМИ, УГРОЗОЙ ПРОТЕКЦИОНИЗМА И УЯЗВИМОСТЬЮ РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКОВ, ПОХОЖЕ, ОСТАВЛЯЕТ СЛЕДЫ НА ДОВЕРИИ К ЭКОНОМИКЕ. БАЛАНС РИСКОВ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОГНОЗОВ В ЕВРОЗОНЕ ОСТАЕТСЯ СМЕЩЕННЫМ В СТОРОНУ ПОНИЖЕНИЯ».



ПРЕЗИДЕНТ КАЗАХСТАНА
НУРСУЛТАН НАЗАРБАЕВ
(В ЭФИРЕ КАЗАХСТАНСКИХ ТЕЛЕКАНАЛОВ)

«Я ПРИНЯЛ НЕПРОСТОЕ ДЛЯ СЕБЯ РЕШЕНИЕ СЛОЖИТЬ ПОЛНОМОЧИЯ ПРЕЗИДЕНТА КАЗАХСТАНА».

5 марта

7 марта

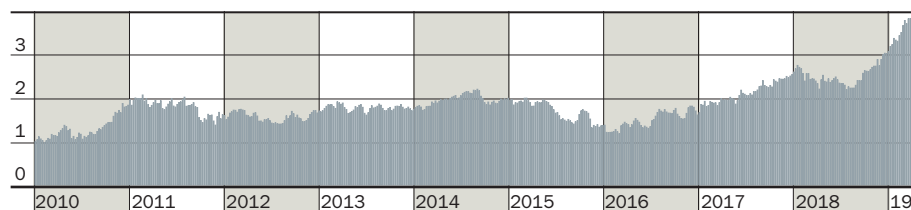
19 марта

КИТАЙСКИЙ ФОНДОВЫЙ ИНДЕКС SSE COMPOSITE ВЫРОС НА 0,8%, ДО 3044,7 ПУНКТА

КУРС ЕВРО УПАЛ НА 1%, ДО \$1,12

КАЗАХСТАНСКИЙ ФОНДОВЫЙ ИНДЕКС KASE СНИЗИЛСЯ НА 1,7%, ДО 2364 ПУНКТОВ

КАК МЕНЯЛАСЬ СТОИМОСТЬ ПАЛЛАДИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ Источник: Reuters. ЗА ЕДИНИЦУ ВЗЯТА СТОИМОСТЬ 1 ТРОЙСКОЙ УНЦИИ В ДОЛЛАРАХ США НА 01.01.2010.

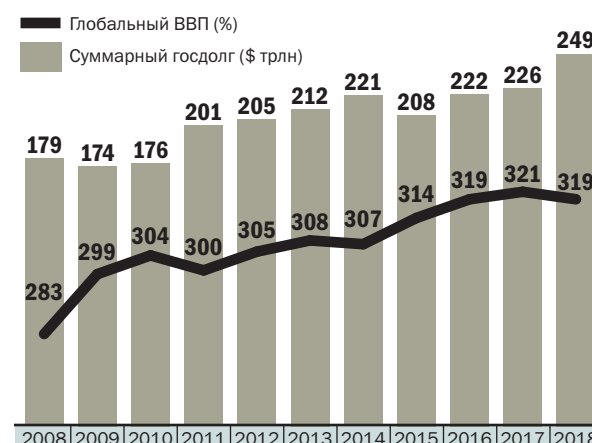


АППЕТИТНЫЕ МЕТАЛЛЫ

После заявления России о приостановке экспорта драгоценных металлов был установлен абсолютный рекорд цен на палладий. По данным Bloomberg, 21 марта была зафиксирована цена \$1614,88 за тройскую унцию. С начала года к тому моменту палладий подорожал на 28%. Золото, серебро и платина в то же время сильно не подорожали. Платина подорожала на 8%, золото — на 3%, серебро не изменилось в цене. Впрочем, событие разогрело аппетиты инвесторов.

СООТНОШЕНИЕ СУММАРНОГО ГОСДОЛГА И ГЛОБАЛЬНОГО ВВП

Источники: Bloomberg, расчеты «Денег».



ДОЛГОВОЙ РЕКОРД

Судя по данным Bloomberg, суммарный долг государств в прошлом году достиг рекордной отметки в \$249 трлн, что составило 319% к мировому ВВП. Это немного ниже рекордных 321% в прошлом году. Тем не менее в условиях глобального роста процентных ставок Международный валютный фонд предупредил правительства о необходимости обуздать стремительно растущий уровень задолженности и учесть кризисные риски в дальнейшем.

ГЛАВА ФЕДЕРАЛЬНОЙ РЕЗЕРВНОЙ СИСТЕМЫ США

ДЖЕРОМ ПАУЭЛЛ



(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ ФРС)

«СЕЙЧАС ХОРОШИЙ МОМЕНТ, ЧТОБЫ ПРО- ЯВЛЯТЬ ТЕРПЕНИЕ. МОЖЕТ ПРОЙТИ КАКОЕ-ТО ВРЕМЯ, ПРЕЖДЕ ЧЕМ ПРОГНОЗ ПО РАБОЧИМ МЕСТАМ И ИНФЛЯЦИИ ОТЧЕТ- ЛИВО УКАЖЕТ НА НЕОБХОДИМОСТЬ МЕНЯТЬ ПОЛИТИКУ».



ДОНАЛД ТРАМП

(ВО ВРЕМЯ ВСТРЕЧИ С ЖУРНАЛИСТАМИ В БЕЛОМ ДОМЕ)

«МЫ НЕ ГОВОРИМ ОБ ИХ ОТМЕНЕ (ТОРГОВЫХ ПОШЛИН.— „ДЕНЬГИ“)… МЫ ГОВОРИМ О ТОМ, ЧТОБЫ ОСТАВИТЬ ИХ НА ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ ПЕРИОД ВРЕМЕНИ, ПОСКОЛЬКУ МЫ ДОЛЖНЫ УБЕДИТЬСЯ, ЧТО В СЛУЧАЕ, ЕСЛИ МЫ ПОДПИ- ШЕМ СДЕЛКУ С КИТАЕМ, КИТАЙ БУДЕТ СОБЛЮДАТЬ ЕЕ УСЛОВИЯ».

ДЖУЗЕППЕ КОНТЕ

(НА ВСТРЕЧЕ С КИТАЙСКИМ ЛИДЕРОМ)

«ИТАЛИЯ И КИТАЙ ДОЛЖНЫ УСТАНОВИТЬ БОЛЕЕ ЭФФЕК- ТИВНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ЛУЧШЕ СТРОИТЬ СВЯЗИ, КОТОРЫЕ УЖЕ ОЧЕНЬ ХОРОШИ».



СИ ЦЗИНЬПИН

(ПРИВОДЯТСЯ НА САЙТЕ МИД КНР)

«КИТАЙ И ГЕРМАНИЯ НЕ СОПЕРНИ- КИ, И ТЕМ БОЛЕЕ НЕ ПРОТИВНИКИ, СОТРУДНИЧЕСТВО И ВЗАИМНАЯ ВЫГОДА ЯВЛЯЮТСЯ ОСНОВНОЙ ЛИНИЕЙ РАЗВИТИЯ ДВУСТОРОННИХ ОТНОШЕНИЙ. КИТАЙ НАДЕЕТСЯ, ЧТО ГЕРМАНИЯ СОЗДАСТ ОТКРЫТУЮ И ДРУЖЕСТВЕННУЮ ПОЛИТИЧЕСКУЮ ОБСТАНОВКУ ДЛЯ РАЗВИТИЯ И ИНВЕСТИРОВАНИЯ КИТАЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ФРГ».



ВЛАДИМИР ПОТАНИН

(В ИНТЕРВЬЮ BLOOMBERG)

«У КОМПАНИИ БОЛЬШИЕ ПЛАНЫ. УЧИТЫВАЯ ПОТРЕБНОСТЬ В ИНВЕСТИЦИЯХ, ДИВИДЕНДЫ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ПЕРЕСМОТРЕНЫ В СТОРОНУ ПОНИЖЕНИЯ».

АЛЕКСАНДР НОВАК



(В КУЛУАРАХ КРАСНОЯРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФОРУМА)

«Я ДУМАЮ, ЧТО ПО СРЕДНЕСУТОЧНОЙ ДОБЫЧЕ (В СООТВЕТСТВИИ С КВОТАМИ ОПЕК+.— „ДЕНЬГИ“) МЫ ВЫЙДЕМ, ДА. ИМЕННО НА КОНЕЦ МАРТА».

20 марта 23 марта 26 марта 27 марта 29 марта

СТОИМОСТЬ ЗОЛОТА ВЫРОСЛА НА 1,1%, ДО \$1312 ЗА ТРОЙСКУЮ УНЦИЮ

АМЕРИКАНСКИЙ ИНДЕКС DOW JONES СНИЗИЛ- СЯ НА 0,6%, ДО 25,745 ТЫС. ПУНКТОВ

ИТАЛЬЯНСКИЙ ФОНДОВЫЙ ИНДЕКС FTSE MIB ВЫРОС НА ОТКРЫТИИ ТОРГОВ ПОНЕДЕЛЬНИКА НА 1,3%, ДО 21,217 ТЫС. ПУНКТОВ

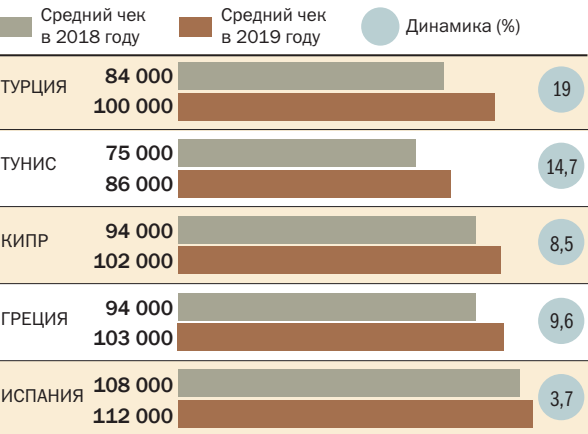
НЕМЕЦКИЙ ФОНДОВЫЙ ИНДЕКС DAX ВЫРОС НА 1,3%, ДО 11,447 ТЫС. ПУНКТОВ

ЦЕНА АКЦИЙ «НОРНИКЕЛЯ» УПАЛА НА 3%, ДО 13,87 ТЫС. РУБ.

СТОИМОСТЬ БЛИЖАЙШЕГО КОНТРАКТА НА ПОСТАВКУ НЕФТИ BRENT ВЫРОСЛА НА 1,3%, ДО \$68,8 ЗА БАРРЕЛЬ

СРЕДНИЙ ЧЕК НА ПОКУПКУ ОРГАНИЗОВАННЫХ ЛЕТНИХ ТУРОВ ПО ПОПУЛЯРНЫМ ЗАРУБЕЖНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ (РУБ.)

Источник: Travelata.ru.



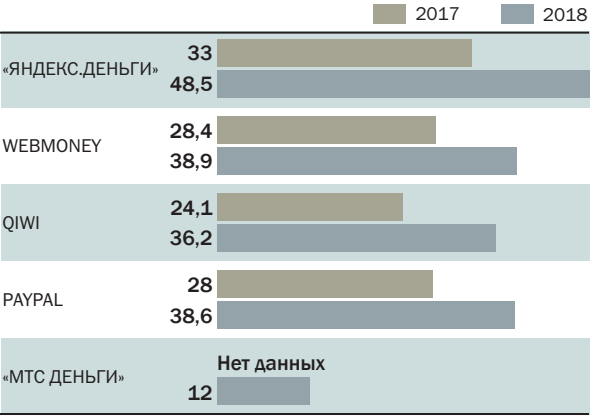
ТУРЦИЯ ПРЕВЫШЕ ВСЕГО

Рекордсменом по росту цен на отдых в этом году обещает стать Турция, где средний чек на организованный семейный тур за год подорожал на 19%, до 100 тыс. руб. Во всяком случае, именно такие цифры приводит портал Travelata.ru. На втором месте по динамике роста цен среди самых популярных турнаправлений — Тунис с результатом 14,7% (до 86 тыс. руб.). На третьем — Кипр (8,5%, до 102 тыс. руб.).

КАК В УСЛОВИЯХ РОСТА ЦЕН СОБИРАЮТСЯ ОТДЫХАТЬ РОССИЯНЕ, ЧИТАЙТЕ В МАТЕРИАЛЕ «ЛЕТО НА РОДИНЕ» НА СТРАНИЦЕ 48.

ДОЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ РАЗЛИЧНЫМИ ЭЛЕКТРОННЫМИ КОШЕЛЬКАМИ, 2018 ГОД*

Источник: Mediascope.



*Среди тех, кто совершает онлайн-покупки.

ДЕНЬГИ ИЗ ВОЗДУХА

Самым популярным виртуальным платежным средством в России оказался электронный кошелек «Яндекс.Деньги». Судя по данным Mediascope, в прошлом году им воспользовались почти половина россиян, совершавших покупки в интернете. На втором месте по популярности — WebMoney, которым пользовались 38,9% онлайн-покупателей, на третьем — PayPal (38,6%). В этом году вступают в силу сразу несколько положений, регулирующих содержание и использование электронными кошельками.

ПОДРОБНЕЕ О НОВОВВЕДЕНИЯХ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ПОПРАВКИ К ПЛАТЕЖАМ» НА СТРАНИЦЕ 24.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЦИФРОВОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ

ПОСЛЕ «МЕДВЕЖЬЕЙ» СПЯЧКИ БИТКОЙН ВЕРНУЛСЯ К РОСТУ

В апреле международные инвесторы вдохнули вторую жизнь в криптовалютный рынок, который больше года преимущественно терял в капитализации. Курс ведущей цифровой валюты впервые с ноября прошлого года поднялся выше уровня \$5 тыс., за несколько дней прибавив треть стоимости. Растущий интерес к цифровым валютам со стороны институциональных инвесторов, известных инвестиционных компаний и международных банков позволяет рассчитывать на продолжение тренда.



В начале апреля курс биткойна вырвался из узкого коридора, в котором находился почти полгода. 2 апреля стоимость самой известной криптовалюты на мировом рынке впервые с ноября поднялась выше уровня \$5 тыс. На следующий день, по данным агентства Reuters, курс биткойна достиг максимальной отметки с 19 ноября — \$5,345 тыс., что почти на треть выше значений конца марта. Капитализация основной виртуальной валюты поднялась до \$92,3 млрд. Прибавили в цене и все ведущие цифровые монеты. В частности, вторая по востребованности криптовалюта — эфир (Ethereum) — подорожала почти на 30%, превысив отметку в \$180. Суммарная капитализация всех виртуальных валют достигла \$185 млрд.

Столь стремительно и за такой короткий период времени курс биткойна не поднимался уже пять кварталов. Напомним, в декабре 2017 года международные инвесторы с воодушевлением отреагировали на новости о том, что Комиссия по срочной фьючерсной торговле сырьевыми товарами (CFTC) выдала биржам CBOE и CME раз-

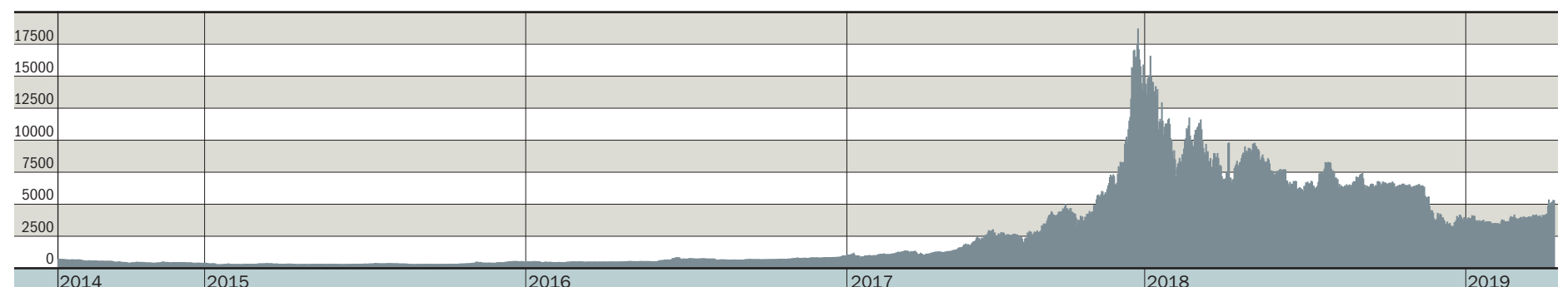
решение на запуск торгов фьючерсами на биткойн. На таких новостях криптовалюта за пять дней прибавила в цене 45% и достигла отметки \$15,6 тыс. 18 декабря состоялись первые торги фьючерсами на биткойн, в результате его курс впервые в истории подскочил выше уровня \$20 тыс. Однако оптимизм был недолгим, и очень быстро курс начал падать. Уже 31 декабря он оказался ниже \$13 тыс. Как отмечали участники рынка, вызвано это было появлением на рынке профессиональных инвесторов, которые умеют зарабатывать не только на росте, но и на падении стоимости активов, тем более столь переоцененных, как криптовалюты.

В 2018 году обесценивание цифровых валют продолжилось. По итогам года курс биткойна упал в четыре раза, до \$4 тыс. Этому способствовала не только игра институциональных инвесторов, но и негативный новостной фон: участились случаи успешных атак на криптовалютные биржи, Google и Facebook запретили рекламу биткойна, усилились разногласия в профессиональном сообществе, отсутствовали подвижки в регулировании рынка. На фоне падения курса биткойна упал интерес к майнингу и майнинговому оборудованию, что сказалось на показа-

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **Евгений Павленко**

КАК МЕНЯЛАСЬ АКТИВНОСТЬ ИНВЕСТОРОВ НА РЫНКЕ ВИРТУАЛЬНЫХ ВАЛЮТ, КУРС БИТКОЙНА (ТЫС. \$)

Источник: Reuters.





«ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА РЫНОК КРИПТОВАЛЮТ ПЕРЕЖИЛ КОЛОССАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ»

АЛЕКСЕЙ ПИКУЗ,

начальник отдела анализа рынков альтернативных инвестиций

В ноябре прошлого года рынок криптовалют пережил очередное серьезное снижение. Биткойн как основная монета в капитализации криптовалют, на которой сфокусировано все внимание, опустился ниже уровня \$4 тыс. и впал там в «зимнюю спячку». Тот хайп, который сопровождал резкому росту и не менее сильно — падению, постепенно сошел на нет, новостной фон не был активным, и сложилось впечатление, что вся индустрия в целом постепенно начала угасать.

В действительности криптовалюты и их майнинг — это только верхушка айсберга, видимая и наиболее обсуждаемая часть огромного

направления под названием блокчейн. Все это время работа по развитию и внедрению технологии блокчейн не прекращалась ни на минуту, в том числе и в России (наиболее яркий пример — перевод Росреестра РФ на данную технологию).

Огромная работа была проделана как представителями финансовых институтов, так и государственными органами. Ряд стран уже выработал четкую законодательную базу по регулированию криптовалют, остальные же находятся на разных этапах проработки данного вопроса, но в любом случае до конца года практически все обещают определиться как со статусом, так и с формами регулирования этого направления.

На текущий момент уже сформирован список бирж и депозитариев, которые в той или иной форме регулируются государственными органами, отчитываются перед ними, лицензируются. Индустрия в целом постепенно приобретает признаки современного высокотехнологического института, способного обеспечить высокую степень как защиты вложений инвесторов, так и имеющего четкие и понятные правила и юридическую базу.

За последние два года рынок криптовалют пережил колоссальные изменения — как с точки зрения законодательного регулирования и отношения к нему государственных органов, так и с точки зрения со-

става участников. Если на начальной стадии участниками были в основном энтузиасты и спекулянты, то в настоящее время это представители отрасли информационных технологий и профессиональные инвесторы, в том числе и гиганты фондового рынка. Поменялся и основной вектор вложения средств — с краткосрочных вложений в монету в сторону осознанных и взвешенных инвестиций в современную и востребованную технологию. В настоящее время существуют способы инвестирования в криптовалютный рынок с высокой степенью надежности и безопасности. Индустрии пришлось пройти долгий путь от неконтролируемого хаоса криптоэнтузиастов до современного контролируемого и регулируемого рынка — с четкими правилами и процедурами, с обеспечением надежности и безопасности для участников. Одной из причин неприятия данного направления была анонимность участников для регуляторов, что вызывало обоснованные подозрения. Этот вопрос был решен как биржами и депозитариями, так и криптоброкерами путем внедрения обязательных AML/KYC-процедур (идентификация как клиента, так и источника происхождения его средств) по аналогии с миром фиатных денег, что дало возможность банковскому сообществу работать с таким классом активов, как криптовалюта.

В текущей ситуации инвестор получил возможность вкладывать средства в криптоактивы несколькими способами.

1. Самостоятельно открыть счет на бирже.

При кажущейся простоте данного варианта он на практике оказывается наиболее сложным: каждая биржа имеет свои требования к клиенту, заявки рассматриваются продолжительное количество времени (и нет гарантии в положительном решении), лимиты на операции устанавливаются минимальные. Банки, в которых обслуживается инвестор, могут отказаться работать как с криптобиржами, так и с криптовалютой в целом.

2. Использовать специализированные фонды.

Относительно простой способ участвовать в росте/падении стоимости криптоактива. В реальности инвестор приобретает долю в фонде, который владеет криптовалютой, принимая на себя все риски данного фонда и его управляющих. Это производный инструмент, и реального владения криптовалютой не происходит. За хранение и управление фонд взимает существенные комиссии.

3. Стать клиентом криптоброкера.

Данный способ является абсолютным аналогом торговли на фондовом рынке через классического брокера. Став клиентом лицензированного брокера, клиент получает возможность торговать на веду-

щих криптобиржах, как это происходит на рынке акций (выставление поручений, формирование брокерского отчета, получение криптовалюты на свой кошелек и в свое распоряжение).

Сложно прогнозировать будущую капитализацию криптовалютного рынка, его динамику, стоимость отдельно взятой монеты, но тенденция очевидна: чем больше прозрачность и доступность инвестирования, тем больше игроков сможет войти в данный рынок. Принимая во внимание повсеместное внедрение технологии блокчейн, можно предположить существенный качественный рост стоимости актива.

Развитие криптовалютной отрасли по пути классического фондового рынка приведет к появлению большого количества криптоброкеров и формированию криптоподразделений у классических брокеров. Это позволит получать качественный сервис для клиентов и инвесторов.

В настоящее время очень сложно анализировать новостной фон, поскольку он формируется очень хаотично и не всегда соответствует действительности: много фейковых новостей либо неверная интерпретация. Наличие профессиональных брокеров, аналитиков и консультантов приведет к появлению стандартизированного новостного фона с рекомендациями и прогнозами.

телях крупнейшего в мире разработчика графических процессоров Nvidia.

Несмотря на произошедший обвал, интерес к цифровым валютам сохранился, правда, качественный состав инвесторов на рынке претерпел существенные изменения. «Ушли быстрые и непрофессиональные деньги (в основном с убытками), и постепенно заходят более профессиональные инвесторы», — отмечает начальник отдела альтернативных инвестиций ИК «Велес Капитал» Алексей Пикюз. В ответ на растущий интерес со стороны институциональных инвесторов профучастники рынка начали готовить инфраструктуру. В частности, Fidelity в марте осуществил мягкий старт хранилища цифровых активов для таких инвесторов. В ближайшее время криптовалютная платформа Bakkt также планирует представить кастодиальное решение для хранения цифровых активов.

Меняется отношение к криптовалютам не только со стороны инвесторов, но и крупных международных банков. В феврале американский банк JPMorgan Chase & Co запустил прототип криптовалюты — JPM Coin. «JPM Coin в данный момент является лишь прототипом, который будет тестироваться при участии небольшого числа институциональных клиентов банка», — говорится в презентации JPMorgan. — В пла-

нах — расширение пилотной программы». Любопытно, что два года назад руководство банка выступало категорически против криптовалют. В частности, в сентябре 2017 года исполнительный директор JPMorgan Chase Джеймс Даймон назвал биткойн «мошенничеством», заявив, что, если бы в банке были трейдеры, работающие с криптовалютой, он бы «в секунду уволил» их. Однако уже в ноябре того же года источники WSJ заявляли, что JPMorgan оценивает потенциальный спрос на готовые СМЕ контракты на биткойн среди клиентов своего брокерского подразделения. В январе 2018 года в интервью телеканалу Fox Business Джеймс Даймон отмечал, что сожалеет о ранее сделанных заявлениях.

В таких условиях недоставало только повода, чтобы инвесторы начали активную скупку подешевевшей цифровой валюты. По словам аналитиков, внезапный рост мог быть спровоцирован заявлением одного из ключевых разработчиков криптовалюты — Luke Dashjr, что предложил внести изменения в

главную криптовалюту и установить минимальную цену на уровне \$50 тыс., ссылаясь на неаргументированно низкие котировки сегодня. К тому же Finapace Magnates заявил об одобрении SEC запуска ETF на биткойн. Эти новости могли спровоцировать некоторых инвесторов увеличить вложения в криптовалюту, вслед за которыми могли последовать и другие участники рынка. «Инвесторы ждали сигнала, чтобы начать покупку. И когда приходят покупатели, начинается рост, поскольку все больше игроков входит в рынок — как мелких, так и крупных. В этот раз старт дал крупный игрок (или несколько)», — отмечает партнер инвесткомпания EXANTE Алексей Кириенко.

Хотя новость о регистрации ETF на биткойн оказалась фейковой, аналитики с оптимизмом смотрят на перспективы криптовалюты, поскольку вероятность регистрации ETF именно в США постепенно растет. Эксперты ожидают дальнейшего роста курса биткойна. По словам Алексея Кириенко, локальный откат может произойти, од-

нако теперь он, скорее, будет воспринят как точка входа. «Похоже, что длинный период „медвежьего“ рынка завершен и рынок постепенно разворачивается к росту. Минимумов, которые мы видели зимой по биткойну, скорее, больше уже не будет. Фундаментально потенциала для новых серьезных продаж нет, если рынок не окажется под влиянием негативных новостей», — отмечает Алексей Кириенко.

Дальнейшему росту капитализации цифровых валют будет способствовать хороший рост фондовых индексов, который наблюдается с начала года. «Это создает позитивный фон для инвестиций, в том числе и для высокорисковых, но потенциальный инвестор в криптовалюту уже не верит в сказку про биткойн за \$100 тыс. и не готов инвестировать большие чеки в цифровую валюту», — отмечает руководитель департамента по работе с клиентами «Церих Кэпитал Менеджмент» Сергей Королев. По мнению аналитиков, в ближайшие годы количество криптовалют перерастет в качество. «Будет гораздо меньше торговемых (живых, востребованных) монет. А те, что останутся, будут иметь большую совокупную капитализацию. Биткойн, несмотря на все его недостатки, останется среди востребованных активов», — уверен Алексей Пикюз ●

«Похоже, что длинный период „медвежьего“ рынка завершен и рынок постепенно разворачивается к росту»



КРАСНЫЙ, БОЛЬШОЙ И ПУСТОЙ ВНУТРИ

КИТАЙ МОЖЕТ ОСТАВИТЬ ЕС И США БЕЗ ФАНТАЗИЙ О ТОМ, ЧТО ОН НА САМОМ ДЕЛЕ ХОЧЕТ

Евросоюз после «большого турне» председателя КНР Си Цзиньпина провел «большой саммит» с Китаем. Трактовать итоги весенних перемещений главы Китая по европейскому континенту и последующих событий можно с разной степенью оптимистичности и пессимистичности, в том числе и в отношении России. Но основная угроза становится все отчетливее, и с этим типом угроз никто в мире — ни в ЕС, ни в США, ни в России — ничего делать не в состоянии. Что, если и у великого Китая нет никаких идей о том, как поддержать мировой экономический рост?



Главной новостью конца марта для обитателей, видимо, самого «тяжеловесного» с точки зрения влияния и богатства его жителей региона Европы, Лазурного берега, стало ожидаемое перекрытие 25 марта Английской набережной в Ницце. Это случается в самых крайних случаях, последний раз променады закрывали после теракта в июле 2016 года. На этот раз настояли на прекращении передвижения перед отелем «Негреско», равно как и поставили на уши все окрестные заведения от Ниццы до Монако, службы безопасности Китая: Лазурный берег посетил председатель КНР Си Цзиньпин.

В конце марта глава Китая, как раз в этот момент завершающий свой путь на вершину власти в КНР (в апреле предполагается внесение в конституционное законодательство Китая поправок, частично демонтирующих в пользу главы государства режим постоянной сменяемости власти и коллективного руководства китайской Компартией самой большой страны мира), навещал обитель самых богатых людей мира в самом большом в своей карьере европейском турне. Товарища Си принимали в четырех европейских странах, а 9 апреля состоялся саммит ЕС—КНР — хотя китайские лидеры не так редко бывают в Европе, так тесно европейские и китайские дела в последние годы не были связаны никогда.

Формально сюжет «Си Цзиньпин едет в Европу» выглядел очень захватывающе. С одной стороны, новые власти в Италии готовы были демонстрировать в отношении ЕС свое недовольство, заключив с Китаем «сепаратную» экономическую сделку — соглашение об инвестициях компаний КНР в контейнерные терминалы

портов Генуи и Триеста. Сделка эта подавалась Китаем как присоединение Италии к китайской глобальной инициативе «Один пояс — один путь»: напомним, этот проект предполагает в том числе «расшивку» логистических препятствий грузоперевозок из Китая в Европу, и в этом качестве он нужен Европе, активно покупающей китайские товары, никак не меньше самого Китая. В своей «римской» риторике Си Цзиньпин польстил новым итальянским властям, напомнив, что Италия некогда была, собственно, конечной точкой Великого Шелкового пути (что, несомненно, преувеличение — лишь одной из конечных точек наряду с Германией, Францией и будущими Нидерландами), и теперь логично было бы восстановить порушенное веками. Впрочем, никакой сенсации сделка, разумеется, не несла, о ней было известно еще до января 2019 года, и ее основная выгода — удешевление китайской продукции для европейских граждан. Конечно, ожидалось и какие-то неожиданные дополнительные соглашения, и они последовали: Китай царственной рукой открыл путь на свой рынок итальянским апельсинам и договорился о дополнительном приеме китайских туристических групп в автомобильном музее Ferrari.

Не то чтобы рынки вздрогнули. К разным инициативам «Пояса и пути» в разное время присоединились 15 стран ЕС из 27, и хотя они в разной степени готовы были объявлять о под-



REUTERS



AP

держке китайского проекта, фактически все было понятно еще пять лет назад. Да и странно было бы ожидать, что Китай будет воссоздавать Великий Шелковый путь, имея на другом его конце людей, совершенно в нем не заинтересованных. Даже порты Генуи и Триеста, как и греческий Пирей, и ряд других объектов в Европе, ориентированных на китайский контейнерный импорт (и, что не менее важно, на экспорт в Китай из ЕС — контейнерные терминалы редко бывают односторонними), ждали инвестиций не один год. Собственно, итальянские сделки товарища Си можно трактовать и иначе: устав ждать, пока Европа, пораженная кризисом, расширит свои порты, Китай решил сделать это на свои деньги.

Сюжет в Париже был несколько более сложен. Во-первых, французский президент Эмманюэль Макрон, оторвавшись на несколько дней от войны с «желтыми жилетами» (на визит Си они не отреагировали, хотя и яростно ненавидят глобалистов — а уж больших глобалистов, чем в ЦК Компартии Китая, в мире сложно обнаружить), категорически отказался принимать Си Цзиньпина один. На встречу была приглашена федеральный канцлер Германии Ангела Меркель и как бы случайно проезжавший мимо глава Еврокомиссии Жан-Клод Юнкер. Задачу европейских лидеров было несколько. С одной стороны, Си Цзиньпину таким образом демонстрировались единые ценности Евросоюза, которые он проездом в сепаратистской Италии чуть пошатнул (в Китае это не очень заметили, во всяком случае, извиняться не стали). С другой — председателю КНР было показано, что единая Европа — ценный потенциальный союзник в споре Китая и США за новый торговый режим (кажется, предложе-

ние не было принято содержательно или его не поняли в Китае, во всяком случае, следов этого союза обнаружить в декларациях накануне финального саммита ЕС—КНР 9 апреля невозможно). С третьей — Китай, очевидно, предостерегали от тесного союза с покидающей ЕС Великобританией (кажется, Китай особенно и не собирался, по крайней мере пока). Наконец, нельзя встретить в Европе Си Цзиньпина и не поговорить с ним о Самой Главной Теме. Товарищ Си и китайские власти горячо поддерживают бескомпромиссную борьбу Европы с глобальным изменением климата в целом и Парижские соглашения в частности. А вот США не поддерживают. Ну и хорошо. А дальше что?

Нельзя сказать «и ничего». Что-то есть в сухом остатке по итогам китайской весны в Европе. Так, ЕС и КНР в пику США поддержат свой вариант реформы Всемирной торговой организации — а возможно, даже и МВФ. Если, разумеется, к июню 2019 года Китай и США не договорятся по вопросам ВТО и МВФ самостоятельно — об этом в коммюнике ЕС—КНР ни слова, но все и так это понимают. ЕС и Китай будут развивать торговлю как вторая и третья по размеру экономики мира, впрочем, как и с четвертой — с конкурентом Китая, Японией, которая как раз заключила с ЕС соглашение о зоне свободной торговли (и об этом в документах ни слова, но это тоже понятно). Россия, входящая тройку главных энергопоставщиков и ЕС, и Китая, также будет играть важную роль во всех европейско-китай-

ских делах (и тут даже нечего обсуждать). Но по существу — ничего более. В какой-то мере визит Си Цзиньпина напоминает большой визит персидского Насреддин-шаха в Европу в 1878 году: посещение Парижа одним из богатейших монархов мира был центральной темой прессы несколько недель, Европа кипела от открывающихся перспектив геополитических игр, но потом выяснилось очевидное. Он просто делал свою работу и заодно смотрел театры Парижа, принимал европейскую знать и отдыхал. У шаха не было никаких огромных идей в отношении Европы.

А что, если у современного Китая тоже нет никаких огромных идей в отношении Европы? Что, если Си Цзиньпин приезжал в Париж просто для того, чтобы делать свою рутинную работу? Что, если те, кто говорят — «Пояс и путь» есть обычный проект долгосрочных инвестиций китайской государственной экономики в логистическое обеспечение своей огромной внешней торговли, и больше ничего — правы? Ведь вполне может стать, что во всеуслышание заявленные идеи Си Цзиньпина, не только «Пояс и путь», но и то, частью чего он является, проекта переключения модели роста китайской экономики с экспортной на внутреннее потребление, с ростом значения внутрикитайских инвестиций и снижением значения иностранных, — чистая правда. Если это так, то снижение темпов экономического роста в КНР — это совершенно обычная история (просто очень большая, как и все в Китае), в ней не стоит

искать ни трагедий, ни хитрых замыслов. Да и сам Си Цзиньпин, возможно, просто рассматривает себя как лидера этого направления в китайской власти — грубо и приблизительно можно его сформулировать как «хватит кормить китайским дешевым трудом весь мир, давайте поживем для себя под моим руководством».

И Европа, и США, да и многие в России будут глубоко поражены, когда выяснится, что все это приблизительно так и есть. Что Китай — не сверхэффективный «дракон», стремящийся поработить экономически весь мир, а обычная очень большая страна, больше Индии, а тем более Бразилии или России, со своими проблемами, нестыковками, внутривластными борьбой и ограниченными коэффициентами полезного действия. И что ее очень сложно, если вообще возможно, использовать в «Звездных войнах 2.0», которых так ожидают многие мечтатели в Вашингтоне, Брюсселе, Париже, Лондоне, Москве. В лучшем случае с Си Цзиньпином можно договориться о поставке в Пекин итальянских апельсинов, брюссельской капусты, московского мороженого, тюменской нефти, а айфоны в Китае и так умеют собирать. В худшем случае Китай будет поставлять миру технологию сотовых сетей 5G от Huawei, и тот, кто не готов ее покупать по причинам «государственной безопасности», как к этому призывает Евросоюз, не имеющий своей технологии 5G, будет покупать ее в США в пять раз дороже.

К такому простому, хозяйственному и совершенно неромантическому Китаю в мире вообще мало кто готов. Когда это окончательно поймут, на рынках разразится буря. Возможно, ее потом тоже спишут на глобальное потепление. Но кому от этого легче? ●

«Хватит кормить китайским дешевым трудом весь мир, давайте поживем для себя под моим руководством»

«БЕСКОНЕЧНАЯ СТАГНАЦИЯ» И ЕЕ АЛЬТЕРНАТИВА

ГЛОБАЛЬНЫЙ ДОЛГОВОЙ КРИЗИС ОТКЛАДЫВАЕТСЯ, НО НЕ ОТМЕНЯЕТСЯ

Мартовское решение комитета по открытым рынкам ФРС США не повышать учетную ставку в 2019 году, ограничить сокращение портфеля облигаций на своем балансе и сделать только одно повышение в 2020-м стало для мировых финансовых рынков приятным сюрпризом. Это означает, что по крайней мере на год приостанавливается казавшийся фатальным разворот глобального кредитного цикла, а также нормализация (в данном случае повышение) процентных ставок и общее сокращение долларовой ликвидности.



— Уж больно здесь красиво! Жди беды.

Капитан Зеленый, м/ф «Тайна третьей планеты»
по произведениям Кира Булычева

Мировая экономика близка к апогею беспрецедентного по масштабам кредитного бума, обеспечившего хорошие темпы ее восстановления и подъема в последние десять лет. Но экспансивный рост долгов свидетельствует о том, что большинство национальных экономик поддерживаются в основном массовыми государственными и частными заимствованиями.

Как долго растущие долги смогут оказывать содействие экономическому росту? Насколько стабильна или, напротив, нестабильна такая конструкция? Есть ли предел долговой нагрузки, после которого многим странам развиваться и жить в долг уже не получится? Не приведет ли все это мировую экономику к коллапсу?

Это опасные вопросы, особенно в развитых странах, где политические элиты живут в рамках электоральных циклов, бизнес — внутри кредитных циклов, а за кредитованное население сталкивается со снижением реальных доходов и растущим неравенством.

Решение ФРС США в сочетании с продолжением монетарного стимулирования ЕЦБ, Банка Японии и Народного банка Китая и ряда центробанков стран Азии и Латинской Америки пока направляет всю мировую денежно-кредитную политику в очень мягкое русло. Таким образом, возможный кризис на долговом рынке откладывается, и совокупный мировой долг, достигший к началу 2019 года астрономической суммы в \$244 трлн, продолжит и дальше увеличиваться.

Рост фондовых и сырьевых рынков в первом квартале 2019 года, восстановление кэрри-трейда на высокодоходных валютах и интерес к активам развивающихся стран — явные признаки воскресшего оптимизма инвесторов после провального финала 2018 года, когда 93% всех мировых активов ушли в минус.

На этом позитив заканчивается. В заявлении главы ФРС Джерома Пауэлла по итогам заседания комитета по открытым рынкам было указано на серьезные риски, которые как раз и вынудили «главный центробанк» финансового мира кардинально сменить вектор монетарной политики. Среди этих рисков — замедление темпов роста экономической активности в Соединенных Штатах и слабая динамика потребительских расходов (именно американские потребители обеспечивают 70% роста экономики США и порядка 15% — мировой), торговые войны с Китаем и риски торможения китайской экономики, слабые экономические перспективы ЕС, Японии и Южной Кореи, а также возможные негативные эффекты от «Брексита».

Но основной проблемой является перспектива длительного дефляционного спада и бесконечной стагнации экономики, как это происходило в Японии на протяжении последних десятилетий. Именно этот сценарий развития событий ФРС США пытается сейчас предотвратить. Джером Пауэлл даже назвал «одним из главных вызовов нашего времени» слишком низкую инфляцию в США.

GETTY IMAGES

Ухудшение общего фона и глобальный спад в обрабатывающей промышленности в последние несколько месяцев отражаются в неуверенности финансовых рынков и сулят возвращение «медвежьего» тренда уже к маю. Известный принцип биржевых трейдеров «Sell in May and go away» (англ. «Продавай в мае и уходи»), скорее всего, окажется в этом году актуальным и для российского рынка.

Призраки стагнации, дефляции и кризиса

— Вам придется поверить в легенды
о призраках, вы среди них.

К/ф «Пираты Карибского моря:
Проклятие Черной Жемчужины»

Сейчас основным риском для глобальных рынков, с точки зрения ФРС США и ряда ведущих центробанков, является дефляция и «бесконечная стагнация», призрак которой маячит за накопившимися в мировой экономике долгами. С одной стороны, стабильность монетарной политики и низкий уровень процентных ставок в развитых экономиках помогает правительствам, компаниям и населению обслуживать гигантские долги. С другой стороны, возрастание долговой нагрузки и постоянное повышение затрат на ее обслуживание замедляют экономический рост, увеличивают кредитные риски и вероятность дефолтов, что в обозримом будущем создаст сложности с рефинансированием и затормозит бум кредитования, за счет которого как раз и происходил нынешний мировой экономический рост.

А дальше негативный процесс начнет развиваться. Меньше новых креди-

ТЕКСТ Александр Лосев,
гендиректор
«Спутник —
Управление
капиталом»

ФОТО Getty Images, AP



тов и инвестиций, слабее экономический рост или его полное прекращение, больше непогашенных долгов и дефолтов, еще большее сокращение кредитования и замедление национальных экономик, локальные кризисы в отдельных регионах и отраслях, которые способны вызвать эффект домино и пошатнуть не только финансовые рынки, но и основы всей мировой экономики.

Исследование Всемирного банка показало: когда соотношение долга к ВВП превышает 77% в течение длительного периода времени, замедляется экономический рост, причем каждый процент долга выше этого уровня обходится стране в 1,7% экономического роста. Но это в развитых странах. В развивающихся дела обстоят еще хуже. Там каждый дополнительный процент долга выше уровня в 64% будет ежегодно замедлять экономический рост на 2%.

Международный валютный фонд прогнозирует, что экономический рост в 2019 году замедлится в 70% стран. «Многие экономики недостаточно устойчивы. Высокий государственный долг и низкие процентные ставки ограничивают их возможности для преодоления дальнейшего спада», — заявила в начале апреля глава МВФ Кристин Лагард.

Согласно официальной статистике, по итогам 2018 года в мире задолженность корпоративного сектора возросла до \$72 трлн (92% глобального ВВП), общий государственный долг достиг \$65 трлн, долги финансового сектора — \$60 трлн, задолженность домохозяйств — \$46 трлн. Эти цифры не учитывают теневой банковский сектор и теневую экономику, хотя результаты этой «неофициальной» эко-

номики отражаются в цифрах глобального ВВП через расходы и дополнительное потребление.

Исследования показывают, что ухудшение качества корпоративных кредитов и высокий уровень долговой нагрузки особенно опасны для развивающихся рынков и являются основными факторами возникновения глобального экономического спада.

Продолжение сверхмягкой монетарной политики ведущих центральных банков мира, включая ФРС США и ЕЦБ, призвано не допустить резкого обрушения мировой экономики, но этой денежной накачки будет хватать лишь для того, чтобы контролировать экономическую глассиду.

Таким образом, мир сейчас попадает в своеобразный «фазовый переход второго рода» (вспоминаем термодинамику) и в ситуацию «бесконечной стагнации», то есть какого-то нового и очень длительного экономического цикла, который сменит текущую восходящую фазу. Но «бесконечная стагнация» — это скорее оптимистический сценарий.

Все может пойти по пути негативного развития событий. Исторический анализ 175 кредитных бумов показывает, что в 70% случаев они заканчивались крахом и приводили к резкому спаду экономики.

Еще одним серьезным риском является критический уровень корпора-

тивных долгов в Китае (по разным оценкам, от 154% до 165% ВВП) и долговая нагрузка населения (53% ВВП). МВФ считает, что общий показатель задолженности Китая составляет 234% ВВП и есть системные риски из-за наличия теневого банковского сектора.

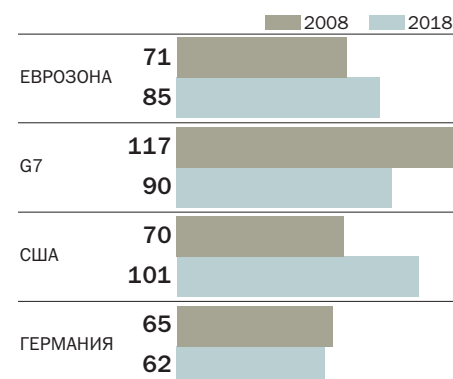
Есть и неофициальные оценки, например, The Institute of International Finance (Институт международных финансов) считает, что долг Китая по отношению к ВВП составляет 300%. Несколько международных организаций, включая МВФ, выразили озабоченность по поводу растущего уровня задолженности Китая и предупредили, что это может привести к «финансовым бедствиям» крупнейшей после США экономики мира.

А ведь десятилетия колоссальных инвестиций в основной капитал за счет долгов и беспрецедентная по темпам кредитная накачка вывели Поднебесную на второе место по размеру номинального ВВП, и сейчас Китай обеспечивает треть мирового экономического роста.

Скорее всего, проблема чрезмерных долгов не будет решена в обозримом будущем, но Народный банк Китая умеет управлять ситуацией и финансового коллапса, вероятно, не допустит. Правительство КНР также умеет управлять экономической ситуацией и обладает достаточными

КАК ИЗМЕНИЛАСЬ ДОЛГОВАЯ НАГРУЗКА ПОСЛЕ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА 2008 ГОДА (СООТНОШЕНИЕ СУВЕРЕННОГО ДОЛГА И ВВП, %)

Источник: МВФ.



ресурсами, в том числе административными и финансовыми.

Правда, у управляемого делевериджа (снижения кредитного уровня за кредитованности) есть и обратная сторона. Инвестиции в основной капитал обеспечивают в Китае 40–45% экономического роста, и снижение этих инвестиций существенно замедлит темпы как китайской, так и мировой экономики. И снова появляется призрак «бесконечной стагнации», который не исчезнет даже в случае прекращения (что вряд ли) торговой войны между США и Китаем.

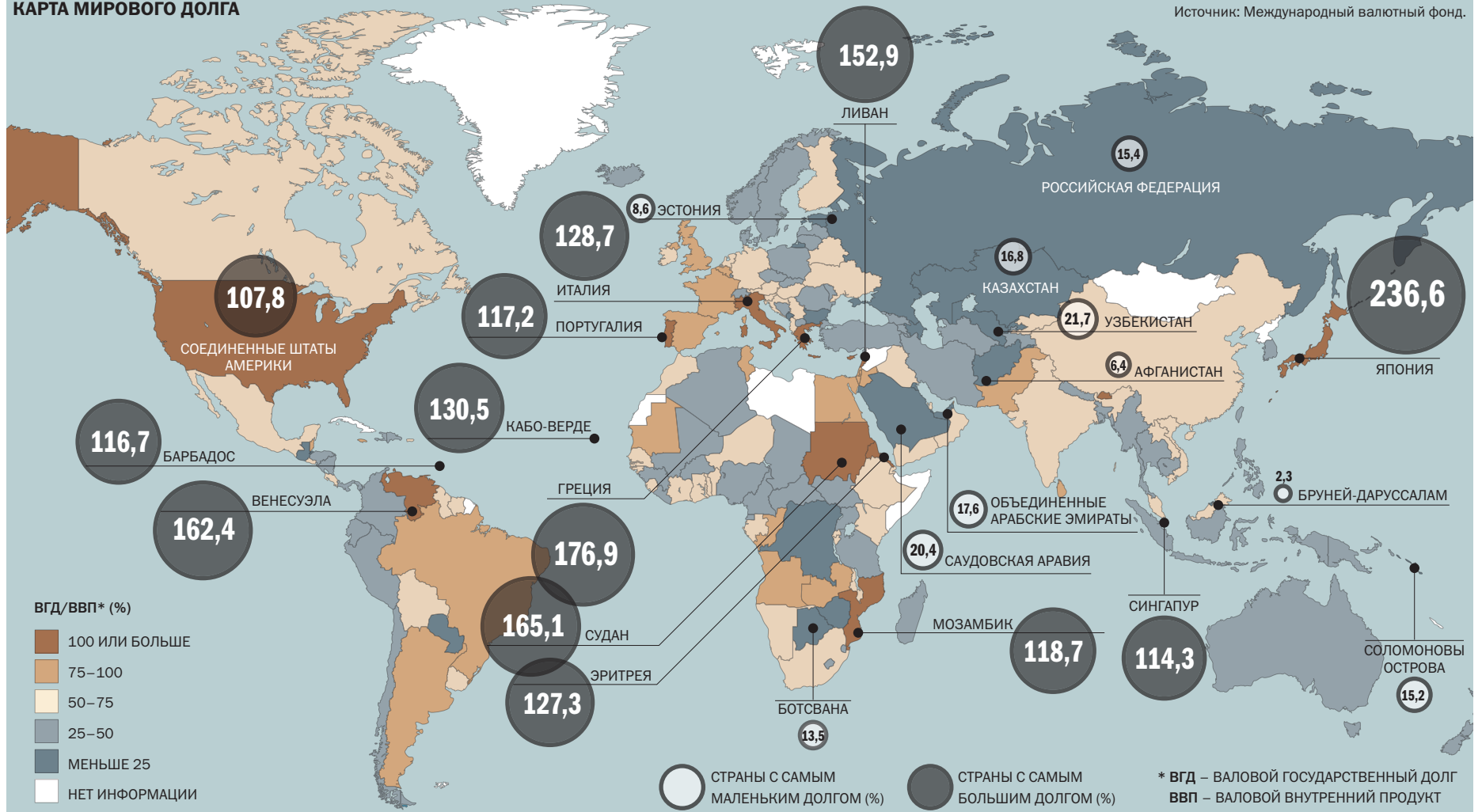
Европа тоже не радуется. МВФ в своем исследовании о перспективах европейской экономики отмечает, что текущие условия менее благоприятны для роста, поскольку сократился внешний спрос на товары из ЕС, высокие цены на нефть увеличивают издержки, а обрабатывающая промышленность стран Евросоюза сталкивается с ограниченностью производственных мощностей и дефицитом рабочей силы. Европейский центральный банк также признает спад в экономиках ряда стран ЕС в качестве серьезной проблемы и с высокой вероятностью надолго сохранит очень низкие или отрицательные ставки. Ситуация в Евросоюзе усугубляется еще и тем обстоятельством, что европейские банки вложили огромные средства в государственные облигации своих стран и могут стать первыми пострадавшими в случае турбулентности на долговых рынках.

Итак, реалии развитых экономик — это низкие темпы роста, низкие процентные ставки, низкая инфляция и высокая неопределенность. Инвесторы могут утешать себя лишь тем,

Рынки сомневаются в эффективности денежно-кредитной политики и возможностях центральных банков противостоять негативным тенденциям

КАРТА МИРОВОГО ДОЛГА

Источник: Международный валютный фонд.



что рецессия — это часть бизнес-цикла, а сам деловой цикл — это чередование подъемов и спадов.

Рынки сомневаются в эффективности денежно-кредитной политики и возможностях центральных банков противостоять негативным тенденциям. Дело в том, что монетарное стимулирование ФРС США после кризиса 2008 года привело к тому, что 85% зачачанных в систему средств оказались не в экономике, а на резервных счетах банков. ЕЦБ в рамках своей стимулирующей программы выкупил облигации на сумму €2,54 трлн, но это привело к созданию банковских резервов в размере €2 трлн, из которых €1,36 трлн лежат без движения на счетах в банках и ничего не дают, а €657 млрд размещаются на корсчетах в ЕЦБ под отрицательную ставку –0,40%, создавая убытки коммерческим банкам. Получается, что центральные банки, несмотря на триллионные эмиссии, не создали денег для реальной экономики. Да и задачи такой им никто не ставил.

Набор монетарных инструментов у ведущих центробанков сейчас очень ограничен. Процентные ставки и так находятся на низком уровне очень продолжительное время, и вариантов действий в случае кризиса немного: резко снизить ставки до отрицательных значений и прибегнуть к прямой монетизации долга. Но это не решит вопросов деиндустриализации, роста неравенства, пузырей на рынках, проблем в банковской и пенсионной сферах.

Нет сомнений только в том, что финансовый кризис обязательно произойдет, причем история показывает,

что кризис может возникнуть внезапно и из самых неожиданных источников системного риска.

G30 и управление следующим кризисом

Съешь живую жабу перед завтраком, и ничего худшего в этот день с тобой уже не случится.

Роберт А. Уилсон.
«Маски иллюминатов»

Группа тридцати (The Group of Thirty; G30) — «мозговой центр», объединяющий руководителей центральных банков и крупных частных банков, а также ученых и представителей международных организаций. G30 является негосударственным органом, ставящим целью улучшение понимания экономических вопросов и изучение последствий решений, принятых в государственном и частном секторах, в области экономики и финансов. Актуальные сферы интересов G30 включают валютный рынок, международные рынки капитала, международные финансовые институты, центральные банки и их надзор за финансовыми услугами и рынками, а также макроэкономические вопросы и рынки труда. Считается, что по степени своего влияния G30 превосходит все национальные ЦБ, правительства и международные финансовые организации, а рекомендации G30 становятся императивами для центробанков.

Осенью прошлого года Группа тридцати опубликовала доклад «Управление следующим финансовым кризисом. Оценка чрезвычайных мероприятий в основных экономиках». В докла-

де перечисляются риски, оцениваются механизмы управления финансами после глобального кризиса 2007–2008 годов, а также способность основных экономических систем реагировать на будущие кризисы.

Выводы неутешительны. В докладе говорится, что финансовый кризис будет глобальным и проявится во многих формах, и это потребует быстрых и решительных действий от центральных банков, правительств и международных организаций, но, к сожалению, за последние годы уменьшились способности центробанков быстро и эффективно реагировать на системные кризисы. А это означает, что ущерб, который нанесет этот кризис экономикам и обществам, будет иметь масштабный и продолжительный характер.

Принятые меры основывались на предположении, что в совокупности мировая финансовая система имеет достаточно средств, чтобы закрыть все возникающие потери, но на практике это оказалось не так.

Хотя пруденциальные гарантии, введенные после 2008 года, сделали финансовые системы более устойчивыми и стабильными, но они неполны и не проверены. Чрезвычайные полномочия центробанков как «кредиторов последней инстанции» ослаблены из-за законодательных ограничений и размывания политического капитала находящихся у власти партий. В качестве дополнительных проблем указывается самоуспокоение монетарных регуляторов и возросшая активность в теневом банковском секторе, где контроль минимален.

В докладе делается вывод, что Европа находится в лучшем положении, чем, например, США, но при этом особую озабоченность вызывает расхождение во взглядах между европейскими странами и страх, что Европа недостаточно объединена для решения будущего общеевропейского кризиса.

Центробанкам ставится задача отсрочить наступление нового кризиса всеми имеющимися способами, включая эмиссионные механизмы и смягчение монетарных политик, чтобы успеть подготовить мировую финансовую систему к возможному переломному моменту.

Возможно, именно с этим связан сверхмягкий тон недавних заявлений главы ФРС США Джерома Пауэлла, вернувших уверенность рынкам, а решения ЕЦБ, Банка Японии и Народного банка Китая продолжать в 2019 году стимулирующую политику.

Предоставление экстренной ликвидности для банковской системы остается основной функцией центральных банков. В дополнение к этому «мозговой центр» предлагает как можно шире использовать гарантии как на уровне отдельных банков и корпораций, так и на уровне конкретных рынков.

Серьезную обеспокоенность у G30 вызывает недостаточная капитализация банков, что является причиной медленного роста кредитования и плохо влияет на реальную экономику. Докапитализация также рассматривается в качестве инструмента для борьбы с финансовыми кризисами и уменьшения их последствий для национальных экономик.

G30 рекомендует повысить уровень доверия и степень сотрудничества между центробанками, правительствами и парламентами, поскольку политическая реакция на кризисные мероприятия зачастую всех дезориентировала и приводила к запоздалому и неполному использованию доступных мер.

В докладе G30 подчеркивается, что у монетарных властей остается очень мало времени для того, чтобы создать действительно работоспособные инструменты противодействия кризису.

Что будет после

Как не хочется верить, что ты обречен, что хронометр общий включен. Ты под шпилем стоишь, как под Божьим лучом. В небе ангел — крыло над плечом.

Александр Городницкий

Зачастую антикризисные стратегии основываются на экономических теориях, которые к этим кризисам как раз и привели и порой прикрывают собой сомнительную с точки зрения эффективности политику. Кризис 2008 года оказался для большинства экономистов полной неожиданностью. Но опасность не в том, что финансовый кризис плохо прогнозируется, а в том, что после кризиса почти ничего не меняется, а последствия быстро забываются.

Можно сказать, что для мировых центробанков анализ ex ante — прогнозное моделирование экономических явлений и процессов на основе теоретических концепций — это шаг вперед по сравнению с «бухгалтерским»

подходом ex post, опирающимся на набор фактических результатов, достигнутых в экономике за какой-то период, которые являются основой для принятия решений или их корректировки.

Но каковы бы сейчас ни были решения, они окажутся недостаточными, а возможно, неверными и запоздалыми. Даже самые стабильные финансовые системы сваливаются в хаос, потому что меняется экономический цикл, для которого они были выстроены, а быстро адаптироваться к изменившимся условиям экономические субъекты и институты не в состоянии.

Сейчас для всех, не только для правительств и центробанков, наступила пора оценить риски и подготовиться к неприятностям. Нет смысла гадать, что будет в кризис, насколько сильно упадет стоимость активов, сколько будет дефолтов и банкротств. Важно лишь то, что будет после.

Как ни парадоксально, чем глубже и мощнее окажется будущий мировой кризис, тем это лучше для перспектив России. Масштабный экономический кризис способен привести к геополитическим изменениям и трансформировать существующий миропорядок,

в основе которого принципиальное иерархическое неравенство государств, связанное с длинными экономическими циклами и технологическими укладами, и бесконечное накопление капитала. Россия, как и большинство развивающихся стран, находится на периферии этой системы.

Но геоэкономическое пространство становится все более разнообразным и нестабильным, и такая трансформация является следствием изъятий модели финансового суперкапитализма и экономического роста, основанного на долгах, начавшихся процессов деглобализации и роста протекционизма, а также следствием недавних технологических и цифровых достижений и их широкой доступности.

Существующий миропорядок начнет быстро меняться не в момент кризиса, а тогда, когда государства не смогут на глобальном уровне скоординировать свои усилия по поддержанию текущей экономической и финансовой системы, принципов и правил международной торговли. Когда эгоизм возьмет верх, а компетенций будет недостаточно. Наступит очень жесткое, а возможно, и жесто-

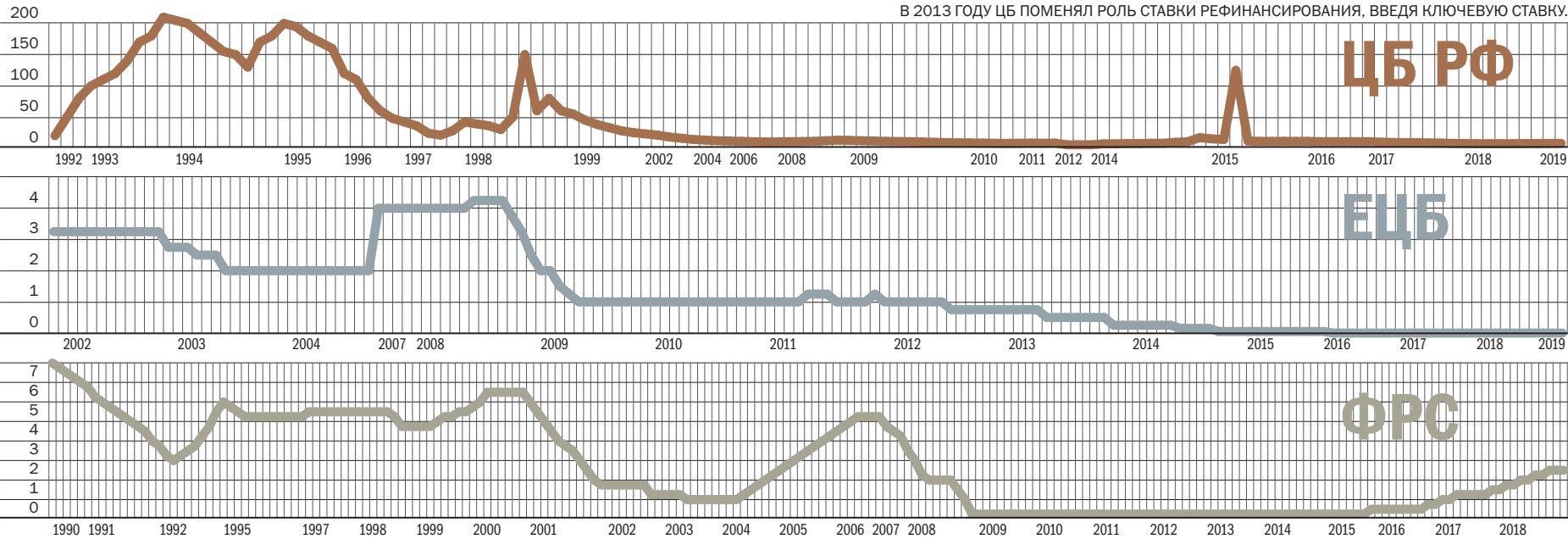
кое время холодных и горячих конфликтов. Время, когда нужно «сделать добро из зла, потому что его больше не из чего сделать».

Что нас ожидает после? Пересмотр приоритетов, протекционизм, мобилизация и реиндустриализация, то есть ставка на национальное производство, масштабные проекты и развитие науки. В моменты нестабильности все крупные державы в силу своего положения и интересов своих элит, бизнеса и капитала стараются создать внутри и вокруг себя собственный миропорядок, противостоящий конкурентам, и в той или иной степени готовы этот миропорядок защищать различными способами, от военно-политических до финансово-экономических. Подобные стратегии были эффективны лишь в тех случаях, когда национальный капитал и корпорации интегрировали свои усилия с государством для получения стратегических преимуществ.

Логика посткризисного выживания и национальной безопасности, а вовсе не экономические теории, обеспечит выход из «бесконечной стагнации». Важно не растратить энергию сейчас и не делать фатальных ошибок ●



КАК МЕНЯЛИ СТАВКИ ФРС, ЕЦБ И ЦБ РФ (%)



ИНВЕСТОРЫ ЖДУТ СНИЖЕНИЯ

ДЕНЬГИ ОНИ ВЫВОДЯТ ПРАКТИЧЕСКИ ИЗ ВСЕХ СТРАНОВЫХ ФОНДОВ



Март стал самым провальным месяцем для фондовых рынков развивающихся стран за последние десять месяцев. При этом все рассматриваемые «Деньгами» страновые фонды теряли инвесторов. Российские фонды оказались в числе аутсайдеров из-за сохраняющихся политических рисков и снижения инвестиционного климата внутри страны. Впрочем, отток идет и с фондовых рынков развитых стран, экономики которых демонстрируют замедление темпов роста.

Данные Emerging Portfolio Fund Research (EPFR) свидетельствуют о снижении интереса к акциям российских компаний со стороны международных инвесторов. По оценке «Денег», основанной на отчете BofA Merrill Lynch Global Research (учитывающем данные EPFR) за март, фонды, ориентированные на российский фондовый рынок, потеряли \$370 млн. Это более чем вдвое больше оттока, зафиксированного месяцем ранее (\$158 млн). Непрерывное бегство иностранных инвесторов с российского рынка акций продолжается седьмой месяц подряд, за это время из них было выведено почти \$1,4 млрд. При этом минувший месяц стал худшим с точки зрения движения средств нерезидентов с мая прошлого года, когда отток из российских фондов составил \$652 млн.

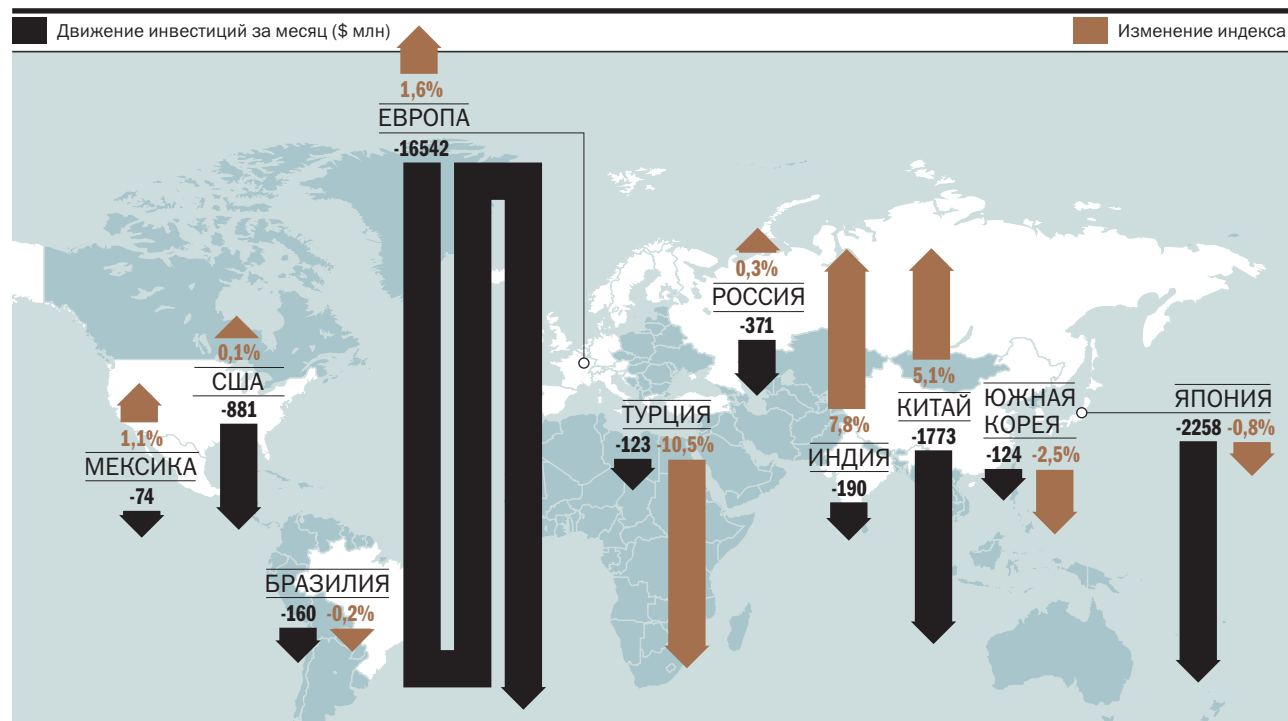
Отток с развивающихся рынков

Впрочем, в первый весенний месяц инвесторы распродала акции не только российских компаний, но и компаний других развивающихся стран. Отток средств в целом из фондов emerging markets в марте составил \$4,8 млрд против \$4,1 млрд притока, зафиксированного месяцем ранее. Столь стремительно международные инвесторы не сокращали вложения на рынках развивающихся стран десять меся-

ТЕКСТ **Виталий Гайдаев**
ФОТО **Bloomberg**
via Getty Images

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ

Источники: Bloomberg, BofA Merrill Lynch, MidLincoln Research.



цев. В начале прошлого лета рынки были встревожены ужесточающейся денежно-кредитной политикой ФРС, а также торговым противостоянием между США и Китаем. В итоге в июне 2018 года оттоки из фондов развивающихся стран составили почти \$10 млрд.

В настоящее время беспокойство на рынках вызывают перспективы роста экономик развивающихся стран на фоне снижающихся темпов роста экономики Китая. В 2018 году китайский ВВП вырос на 6,6% против 6,8% в 2017 году. В начале марта Пекин пересмотрел прогноз темпов экономического роста в 2019 году в сторону снижения — до 6–6,5%. Ранее ожидалось, что они не окажутся ниже отметки 6,5%. «На сегодняшний день едва ли не главным драйвером экономического роста в развивающихся экономиках является Китай — как через свой спрос на сырье, так и посредством общих размеров своей экономики. На фоне неопределенности по торговому конфликту между США и Китаем и многочисленных признаков замедления экономического роста в Китае нетрудно понять, почему инвесторы проявляют пессимизм в отношении развивающихся рынков», — отмечает старший аналитик ITS Wealth Management Георгий Окрочмедлишвили.



Локальный негатив

Для распродажи рублевых активов были и внутренние причины. С начала года российские индексы неплохо выросли. По данным Bloomberg, за два с половиной месяца российские индексы в долларовом выражении выросли на 17%, продемонстрировав одни из самых лучших показателей. Сильнее выросли только колумбийский индекс COLCAP, китайский индекс SSE Composite египетский EGX 30, поднявшиеся с начала года на 18–30%. По словам партнера FP Wealth Solutions Алексея Дебелова, российский рынок акций в 2018 году упал существенно меньше мирового рынка, а в 2019 году тоже показал опережающий рост, особенно в части экспортных отраслей. «Как следствие, привлекательность российского рынка акций существенно снизилась: так, оценки компаний металлургии относительно зарабатываемой прибыли находятся на уровне корейских и индийских аналогов, банков — выше крупных восточноазиатских банков», — отмечает Алексей Дебелов. «Произошла классическая фиксация прибыли. Зафиксировать почти 20% роста — неплохая идея. \$400 млн — небольшой объем и пока свидетельствует о коррекции, нежели о боль-

шом выходе с рынка», — отмечает заместитель гендиректора по фондовым операциям УК ТФГ Равиль Юсипов.

Поводом для фиксации прибыли могло стать усиление геополитической напряженности, а также снижение инвестиционного климата внутри страны. В марте американские политики вновь заговорили об очередном пакете санкций по «делу Скрипалей». «Сохранение неопределенности или появление в данном пакете важных пунктов, которые первоначально не предусматривались, будет способствовать дальнейшей активизации „медвежьих“ настроений в российских акциях и рубле», — считает главный аналитик Промсвязьбанка Богдан Зварич. К тому же инвесторы продолжают следить за ситуацией с арестом основателя одного из старейших инвестиционных фондов, работающих в России, Baring Vostok Майкла Калви. Первая реакция рынка на это событие была довольно сдержанной, однако на среднесрочном горизонте это может ухудшить и без того негативное отношение к инвестиционному климату РФ, отмечают аналитики.

Отток неизбежен

В ближайшие месяцы новости о расширении санкций и глобальный ап-

петит к риску останутся ключевыми факторами, которые будут определять поведение международных инвесторов на российском рынке. «Ко всему прочему второй квартал считается традиционно менее позитивным на рынках рискованных активов. Если еще взять во внимание усиливающийся кризис в Турции, откуда во втором полугодии 2018 года пришли первые сигналы, спровоцировавшие глобальную распродажу по всем рынкам, то становится ясно, что именно на эти аспекты управляющие будут обращать повышенное внимание», — отмечает портфельный управляющий группы ТРИНФИКО Фарит Закиров.

Поддержку российскому рынку акций будут оказывать высокие цены на нефть и старт дивидендных историй. В начале апреля стоимость нефти Brent впервые с ноября прошлого года поднялась выше уровня \$70 за баррель. Стремительный рост цен на нефть продолжается четвертый месяц подряд, и за это время они поднялись почти на треть. «Мы позитивно смотрим на нефть на фоне ожидаемого дефицита со второго квартала 2019 года на фоне сделки ОПЕК+, снижения добычи в Венесуэле, Бразилии и Мексике. Относительно санкционных рисков мы пока не ожидаем

эскалации на фоне отсутствия новых фактов вмешательства в выборы в докладе Мюллера», — отмечает замначальника управления инвестиций УК «Райффайзен Капитал» Антон Кравченко.

Развитые рынки в тренде

Не удержались в стороне от общего тренда и фонды, ориентированные на вложения в рынки развитых стран. По данным EPFR, суммарный отток с фондовых рынков developed markets в минувшем месяце составил более \$24 млрд, что на четверть больше вывода, зафиксированного месяцем ранее. При этом основной отток средств был зафиксирован из Европы (\$16 млрд). По словам аналитиков, распродажа вызвана слабыми данными по экономике региона. В марте исследовательская организация Markit Economics сообщила о том, что композитный индекс деловой активности в промышленности и сфере услуг (PMI) 19 стран еврозоны, по предварительной оценке, опустился до 51,3 пункта с 51,9 пункта в феврале. Это минимальное значение показателя за последние шесть лет. Индекс деловой активности крупнейшей экономики Европы, Германии, в марте обновил минимум за пять лет и девять месяцев, сократившись до 51,5 пункта с февральских 52,8 пункта.

Под давлением оказались и американские бумаги. По данным EPFR, в марте международные инвесторы вывели из фондов США около \$900 млн, причем только за последние две недели месяца было выведено более \$20 млрд. Этот бегство было вызвано усилившимися рисками рецессии в экономике США. В конце марта была опубликована финальная оценка по ВВП США за четвертый квартал, она оказалась ниже консенсус-прогноза в 2,6% и составила всего 2,2%. «Страх надвигающейся рецессии в США отчасти подтверждается инверсией кривой UST и макростатистикой, что вызвало бегство от риска», — отмечает Фарит Закиров.

Второй месяц подряд международные инвесторы сокращают вложения и на японском рынке акций. По данным EPFR, фонды Японии потеряли за минувший месяц более \$2,2 млрд. По словам аналитиков, в случае снижения темпов роста мировой экономики под ударом окажутся не только развивающиеся экономики, но и развитые, а значит, и японская в том числе ●

И ПОЧТА, И БАНК

ГЛУБИНКЕ ДОСТАВИЛИ ФИНАНСЫ



В начале года традиционно проходят встречи российского президента с главами крупнейшего бизнеса. В ходе встречи Владимира Путина с главой Почты России Николаем Подгузовым президент отдельное внимание уделил совместному проекту Почты России и ВТБ — Почта-банку. «Почта-банк имеет хорошие перспективы развития. Это очень важно, имея в виду, что некоторые другие крупные финансовые учреждения по тем или иным соображениям сокращают свою сеть», — подчеркнул Владимир Путин.

резидент отметил важность работы Почта-банка по разворачиванию сети банковских отделений:

«Конечно, это еще одна очень важная функция, в том числе не только экономическая, финансовая, но и социальная, которую Почта-банк может исполнить, имея в виду, что сеть почтовых отделений по всей стране работает». Востребованность финансовых услуг, особенно в сельской местности, очень высока, подчеркнул президент. Действительно, с момента появления в России Почта-банка ситуация с доступностью банковских отделений существенно изменилась.

До самой глубинки

В январе 2016 года Почта России и ВТБ 24 (сейчас присоединен к ВТБ) подписали пакет документов о создании Почта-банка. В марте 2016 года состоялся запуск обновленной линейки продуктов банка, а уже в апреле были открыты первые точки обслуживания Почта-банка в почтовых отделениях. Таким образом, можно говорить о том, что в этом месяце Почта-банк отмечает трехлетие.

На момент создания Почта-банка у него было 337 отделений, доставшихся в наследство от его предшественника Лето банка. На данный момент региональная сеть банка превысила 19 тыс. точек, 80% из них расположены в отделениях Почты России в небольших городах и сельской местности для обеспечения повсеместной доступности современных финансовых услуг. Кроме того, по всей стране действуют более 400 флагманских клиентских центров Почта-банка. Также у банка есть представительства в МФЦ, стойки в магазинах «Пятерочка», POS-точки в торговых центрах.

За три года существования Почта-банка произошли серьезные изменения банковского рынка — исчезли или трансформировались многие игроки, большинство банков оптимизировали расходы, сокращали региональную сеть отделений, закрывая низкорентабельные точки обслуживания в небольших городах и сельской местности. По данным ЦБ, на март 2016 года всего на территории РФ действовали 36 497 внутренних структурных подразделений (ВСП), по данным на 29 марта 2019 года — 30 203 ВСП. Однако точки Почта-банка, расположенные в почтовых отделениях, в эту статистику не входят.

Существенную часть сокращения банковских ВСП обеспечила и расчистка банковского сектора. С марта 2016 года по март 2019-го число действующих в России кредитных организаций сократилось, по данным Банка России, с 718 до 479.

«Сейчас людям нужны не банки, а банкинг, то есть возможность пользоваться банковскими услугами и сервисами, в какой бы точке нашей страны они ни проживали»

В большей степени из-за сокращения банками сетей и расчистки сектора пострадали жители малых городов и сел. Крупные банки закрывали в основном небольшие нерентабельные отделения, ЦБ же преимущественно закрывал мелкие банки, часто региональные. Жители глубинки оказались в неравных условиях в удалении от банковских услуг. Почта-банк как раз и был создан и работает для того, чтобы эту ситуацию исправить. Причем там уверены, что работать в глубинке можно. «Есть Почта России, современные технологии, интернет, а значит есть и возможность оказывать населению базовые финансовые сервисы в населенных пунктах любого формата», — отмечает господин Руденко. — Наша «легкая» технология дает возможность работать в населенных пунктах любого размера. Мы есть даже в селах, где живут всего 100 человек», — подчеркнул президент-председатель правления Почта-банка Дмитрий Руденко.

По его словам, «в самом начале работы банка акционеры поставили амбициозную задачу — развиваться и быть прибыльными с момента выхода на рынок, для нас это была настоящая проверка на прочность». Время показало, что ставка на качественный клиентский поток в почтовых отделениях, их шаговую доступность и максимальное физическое присутствие вместе с низкотратной операционной моделью оправдали себя, добавляет он. Согласно отчетности Почта-банка, уже по итогам 2016 года он зафиксировал чистую прибыль 1,2 млрд руб., по итогам 2017 года она выросла до 1,5 млрд руб. за год, в 2018 году составила уже 4,9 млрд руб. Более того, в сентябре 2018-го Почта-банк вошел в тройку лидеров рейтинга самых эффективных и рентабельных банков по версии „Ъ“.

Просто и понятно

Успешность почтового банка зависит от многих факторов: его мобильности, следования современным тенденциям на рынке банковских услуг, линейки продуктов и их стоимости. Сегодня Почта-банк является универсальным розничным банком, который готов предложить полный спектр банковских сервисов и продуктов — от сберегательного счета и вклада до потребительского кредита или кредитной карты с грейс-периодом и кэшбэком. В линейке продуктов есть предложения для самых разных категорий клиентов — от молодежи

Почта-банк — универсальный розничный банк, созданный группой ВТБ и Почтой России в 2016 году на базе Лето Банка. Банк ВТБ и Почта России владеют по 49,999988% акций банка, еще две акции принадлежат президенту-председателю правления Почта-банка Дмитрию Руденко. Миссия Почта-банка — сделать базовые финансовые услуги доступными и удобными для широких слоев населения, причем не только в крупных городах, но и в удаленных и малых населенных пунктах.

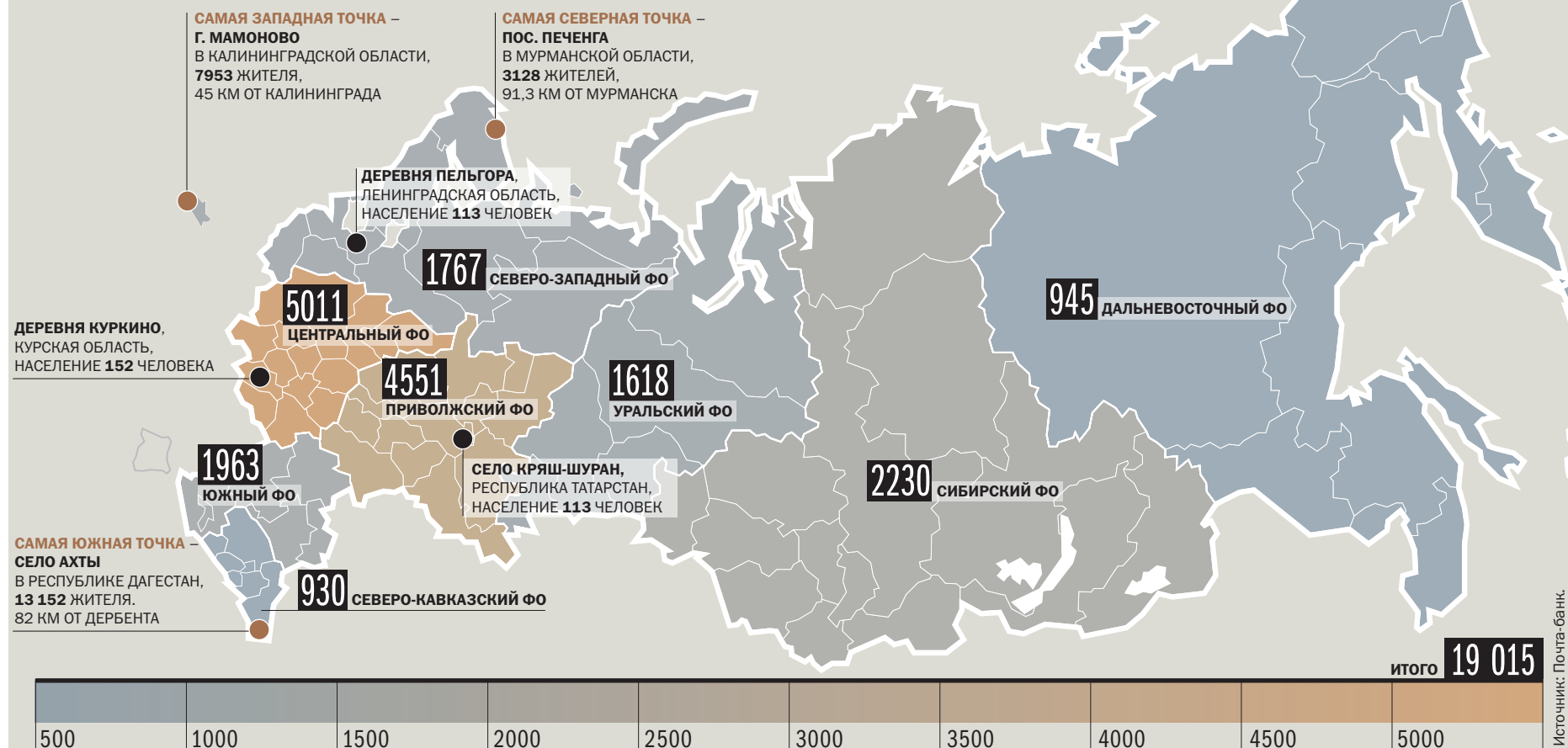
ТОЧКИ ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОЧТА-БАНКА НА 01.04.2019

● Крайние географически точки обслуживания банка

● Самые маленькие населенные пункты, где есть Почта-банк

**ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА БАНКА ЕСТЬ БОЛЕЕ ЧЕМ
В 6 ТЫС. НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ ПО ВСЕЙ СТРАНЕ**

САМАЯ ВОСТОЧНАЯ ТОЧКА – СЕЛО ЛОРИНО В ЧУКОТСКОМ АО,
1256 ЖИТЕЛЕЙ. ДО АНАДЫРЯ 514 КМ, А ДО АЛЯСКИ –
167КМ ЧЕРЕЗ БЕРИНГОВ ПРОЛИВ



АНДРЕЙ КОСТИН,
президент—председатель правления ВТБ

«Три четверти отделений [Почта-банка] открывается в малых городах и в сельской местности, откуда другие банки стараются уходить. А мы заметили, что при современных технологиях и разных методах банковской работы — через телефон, интернет, все равно люди, особенно преклонного возраста, немолодые, предпочитают прийти в банк. И для них доступность банковского учреждения, особенно в сельской местности, в малых городах, очень важна. Поэтому это, на наш взгляд, решает и серьезную социальную задачу».

до пенсионеров. И главное, что их отличает,— это простота и удобство использования. Параллельно с физической доступностью сети Почта-банк развивает и диджитал-каналы, и биометрические технологии, которые открывают широчайшие возможности для людей в любом уголке страны.

«Сейчас людям нужны не банки, а банкинг, то есть возможность пользоваться банковскими услугами и сервисами, в какой бы точке нашей страны они ни проживали, — отмечает Дми-

трий Руденко.— Ситуация, когда человек, получая пенсию на карточку определенного банка, вынужден ездить за десятки или даже сотни километров, чтобы снять наличные средства с этой карты, согласиться, ненормальная. С появлением в глубинке Почта-банка ситуация, к счастью, меняется».

В частности, Почта-банк оснастил 50 тыс. операционных окон в почтовых отделениях по всей стране терминалами безналичной оплаты. Благодаря этому у граждан появилась возможность оплатить банковской картой почтовые услуги или товары, в том числе, по бесконтактной технологии, а также снять или внести наличные на счет. Установку POS-терминалов на почте Почта-банк начал в августе 2016 года. Сегодня они установлены в 37 тыс. отделений почтовой связи по всей России, отвечающих необходимым техническим требованиям. В ближайшей перспективе оснащение почтовых отделений терминалами для безналичной оплаты будет продолжено. Уже сейчас более 60% операционных окон в ОПС, оснащенных терминалами, рас-

УНИКАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ ПОЧТА-БАНКА

Почта-банк открывает свои точки и устанавливает банкоматы в самых удаленных уголках России:

- привез банкоматы с системой самоинкассации в Магаданскую область;
- первым начал обслуживать оленеводов Чукотки и кочевников Ненецкого автономного округа;
- установил банкомат на острове Валаам с населением 500 человек, попасть на который можно только с помощью корабля или вертолета;
- открыл представительства в закрытых военных городах, отрезанных от Большой земли морем.

положено в небольших городах и сельской местности. Наличие терминала на почте становится настоящим спасением для людей, проживающих в малых и удаленных населенных пунктах. Дополнительным преимуществом, которое особенно ценят люди старшего возраста, является возможность снять с помощью терминала любую требующуюся в данный момент сумму, даже некруглую. По данным Почта-банка, благодаря стремительному развитию сети число клиентов достигло 10 млн человек. При этом, по итогам 2018 года более 32 тыс. сотрудников Почты России являлись агентами Почта-банка, а их вознаграждение только за 2018 год составило около 1 млрд руб.

Зарубежный опыт

Почтовый банк — явление отнюдь не российское, опыт создания почтовых банков имеет многолетнюю историю.

Первый почтовый сберегательный банк появился в 1861 году в Великобритании — это была первая попытка королевской почты предоставить населению финансовые



КОНСТАНТИН НОСКОВ,
министр цифрового развития,
связи и массовых коммуникаций
Российской Федерации

«Значительная часть населения нашей страны проживает в малых городах и сельской местности. Над тем, чтобы обеспечить всем равный доступ к современным сервисам, сейчас работают и правительство, и различные ведомства, и все крупные системообразующие компании. Почта-банк успешно решает эту задачу в финансовой сфере, чтобы любой человек в своем родном городе, поселке или селе мог получить необходимые ему банковские услуги».

услуги. The Post Office Savings Bank уже через два года располагался в 2,5 тыс. почтовых отделений, которые предлагали гражданам сберегательные услуги, а позже начали продавать государственные акции и облигации, страховки, аннуитеты и сберегательные сертификаты. Банк полностью принадлежал почтовому ведомству, но выделялся как отдельная компания.

В XX веке почтовые банки заработали практически во всех странах Евро-

пы и ряде стран Азии. Они отличаются по формам собственности и спектру предоставляемых услуг, принципам взаимодействия с почтой, но имеют общую черту — используют для доступа к клиентам разветвленную сеть почтовых отделений. Важна максимальная доступность отделений. Успешные почтовые банки Бразилии, Италии и Японии предоставляют свои услуги в большинстве отделений почтовых компаний, обеспечивая доступ к банкингу во всех регионах страны.

Отличительными чертами почтовых банков являются также доступность услуг по сравнению с традиционными коммерческими банками и патронаж со стороны государства. Именно государство сыграло определяющую роль в становлении почтовых банков. Что объяснимо: развивая почтовые финансовые услуги, власти получали доступ к дешевым деньгам — сбережения населения в почтовых банках, как правило, инвестируются в госбумаги — и использовали их для решения социальных и экономических проблем. Один из последних примеров: часть поступлений от удачного размещения акций Почтовой корпорации Японии, в структуре которой есть почтовый банк, власти страны планировали направить на устранение последствий цунами.

По большому счету, сегодня можно выделить два типа почтовых банков: независимый и зависимый. В первом случае банк возникает внутри почтовой группы как самостоятельная единица путем выделения бизнеса (почтой накоплен достаточный опыт финансовых операций с населением) либо через покупку коммерческого банка и подстраивание его под свои нужды. Тем не менее банк разрабатывает собственную стратегию и проводит независимую коммерческую политику. Независимой модели придерживаются во Франции Германии, Великобритании и Японии.

Модель зависимого почтового банка предусматривает создание почтой и коммерческим банком дочерней структуры, распределение ее капитала между партнерами и заключение эксклюзивного соглашения о сотрудничестве. Как правило, почта является пассивным партнером, а стратегию и распределение маржи и комиссионных осуществляет банк. По модели зависимого банка пошли, например, в Бельгии и Испании. По этой модели создан и российский Почта-банк: его акции поделены между дочерней ком-



НИКОЛАЙ ПОДГУЗОВ,
генеральный директор
ФГУП «Почта России»

«Грамотное использование инфраструктурных возможностей „Почты России“ и компетенция Почта-банка позволяют значительно повысить доступность финансовых услуг на всей территории нашей страны. Успешное развитие банка способствует повышению качества жизни россиян в удаленных территориях. Я уверен, что вместе у нас есть все, чтобы решить стоящую перед нами задачу по построению крупнейшего розничного банка в России. Кроме того, оказание банковских услуг в почтовых окнах является дополнительным источником заработка для сотрудников „Почты России“, а также повышает эффективность использования почтовой инфраструктуры».

панией Почты России и ВТБ. «Если честно, мы структуру почтового банка придумали исходя из жизненного и профессионального опыта», — рассказывает Дмитрий Руденко.

И наконец, почта может и не создавать свой банк, не выделять банковские услуги в отдельный бизнес, а развивать своими силами внутри компании или работать сразу с несколькими розничными структурами, предлагая на своей территории их продукты, выступая их агентом и зарабатывая на комиссионных услугах. Такая модель распространена в большинстве стран Центральной и Восточной Европы, по ней работает Почта Австралии.

Создание в России почтового банка эксперты считают своевременным. По данным Всемирного банка, уровень проникновения услуг банков в РФ низок даже по сравнению с другими развивающимися экономика-



ВЛАДИМИР ВАСИЛЬЕВ,
глава Республики Дагестан

«Дагестан — страна гор, в республике много горных и высокогорных труднодоступных районов. Первостепенная задача — сделать так, чтобы жителям этих сел также были доступны блага цивилизации, в том числе современные финансовые сервисы. И в этом нам очень помогает Почта-банк. В условиях, когда многие банки, оптимизируя расходы, сократили свои отделения, не заботясь о людях, Почта-банк, напротив, увеличивает количество точек обслуживания в республике. А это значит, что жители могут рядом с домом снять или положить деньги, сделать перевод, получать пенсионные платежи и многое другое. Будем поддерживать тех, кто использует современные подходы, создает удобные условия для людей и уменьшает дополнительные расходы».

ми — 48 против 56% в Бразилии и 64% в Китае. Кроме того, ожидаемый рост спроса на финансовые услуги в будущем будет только увеличивать привлекательность конкурентоспособных банковских решений.

Перспективы развития

Российский Почта-банк, как и его мировые аналоги, останавливаться на достигнутом не намерен. В основе стратегии Почта-банка лежит эффективная и масштабируемая low-cost модель, которая, по замыслу создателей, позволит ему стать одним из крупнейших транзакционно-кредитных банков в стране для физических лиц и малого бизнеса с высокой эффективностью бизнеса за счет оптимизации и сокращения расходов на сеть. Стратегическая цель Почта-банка — за пять лет войти в число лидеров рынка по масштабу лояльной клиентской базы за счет



АЛЕКСАНДР КОЗЛОВ,
министр Российской Федерации
по развитию Дальнего Востока

«Почта-банк взял на себя очень важную и сложную социальную миссию — создание равной доступности банковских услуг независимо от того, живет человек в городе или сельской местности. Для Дальнего Востока с его отдаленными территориями и климатическими особенностями это очень острый вопрос. Не менее важно, что банк активно развивает не только физическую доступность отделений, но и дистанционные каналы обслуживания населения, что дает возможность пользоваться современными банковскими сервисами в любом уголке нашей страны».

удобства, надежности и технологичности услуг. Справедливости ради нужно отметить, что пока банк неплохо справляется с этой амбициозной задачей. Всего за три года работы он буквально ворвался в различные рейтинги и таблицы и уверенно теснит многих конкурентов. Без преувеличения можно сказать, что в прошлом году он стал самым быстрорастущим банком в России. При этом почти во всех сегментах банк рос быстрее рынка и многих его участников.

Сейчас после периода активного роста Почта-банк переходит к этапу интенсивного развития, который предполагает повышение эффективности действующих точек, рост продаж в существующих каналах, прирост клиентской базы, освоение новых сегментов, каналов продаж и технологий. «Дальнейший успех банка будет зависеть от того, насколько простыми и доступными будут его продукты на высококонкурентном банковском рынке, сможет ли он конкурировать с крупнейшими банками по скорости, технологичности, поскольку сейчас люди ценят время», — отмечает аналитик ГК „Алор“ Алексей Антоненко. — Немаловажную роль будет играть также развитие и модернизация самой Почты России, на базе которой построена сеть банка, а также готовность населения продолжать жить в глубинке». ●

ДИНАМИКА ПОЧТА-БАНКА В РЭНКИНГАХ

ПОКАЗАТЕЛЬ	2016	2017	2018
АКТИВЫ (ПО ДАННЫМ «БАНКИ.РУ»)	55 МЕСТО	38 МЕСТО	27 МЕСТО
РОЗНИЧНЫЙ КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ (ПО ДАННЫМ FRG)	13 МЕСТО	8 МЕСТО	6 МЕСТО
ПОРТФЕЛЬ КРЕДИТОВ НАЛИЧНЫМИ (ПО ДАННЫМ FRG)	6 МЕСТО	5 МЕСТО	3 МЕСТО
ПОРТФЕЛЬ РОС-КРЕДИТОВ (ПО ДАННЫМ FRG)	6 МЕСТО	4 МЕСТО	3 МЕСТО
ПОРТФЕЛЬ КРЕДИТНЫХ КАРТ (ПО ДАННЫМ FRG)	21 МЕСТО	15 МЕСТО	14 МЕСТО
ПОРТФЕЛЬ СРОЧНЫХ ВКЛАДОВ (ПО ДАННЫМ FRG)	61 МЕСТО	22 МЕСТО	11 МЕСТО
КОЛИЧЕСТВО ВЫДАННЫХ КАРТ*	1 073 089 ШТ.	3 454 052 ШТ.	5 011 931 ШТ.

* По данным банка.



Квартира рядом с Москва-Сити

495 162 98 99

Реклама. * Капитал Тауэрс. Застройщик ООО «Мегаполис групп».
С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте
capitaltowers.ru.



CAPITAL GROUP

ЛЕГЕНДЫ РОТШИЛЬДА

НА ЧЕМ СДЕЛАЛ СОСТОЯНИЕ ВЕЛИКИЙ ФИНАНСИСТ

ТЕКСТ **Сергей Минаев**

ФОТО **Corbis via Getty Images, Hulton Archive/Getty Images, Sean Sexton/Getty Images**



Натан Ротшильд, происходивший из семьи франкфуртских ростовщиков, прибыл в Манчестер в 1798 году в возрасте 21 года, чтобы заняться поставкой продукции из хлопка в Германию. В 1806 году женился на дочери лондонского торговца, переехал в британскую столицу. В 1809 году французы блокировали Ла-Манш — торговля тканями стала невыгодной. Тогда Ротшильд сосредоточился на банковской деятельности, что принесло ему славу и богатство.

Золотая сеть

В 1809 году англичане, стремясь изгнать Наполеона с Пиренейского полуострова, послали в Португалию армию герцога Веллингтона. Возникла проблема доставки золота для выплаты жалованья солдатам — от Лиссабона до ближайшего английского порта почти тысяча миль, а море кишело разбойничьими судами. Веллингтон из-за нехватки наличных денег даже пригрозил правительству подать в отставку. В этой ситуации герцог решил выпустить собственные бумажные деньги. В общей сложности он напечатал почти 1 млн фунтов. Но проблемы это не решило — бумажные деньги нужно было обеспечить золотом. Солдаты Веллингтона могли на выданные им бумажные деньги покупать у местных торговцев припасы. Банкиры учитывали эти деньги как векселя и передавали друг другу — в конце концов держатель этих векселей вынужден был где-то достать золото.

Война парализовала экономику Европы. Золото было в большом дефиците — правительства запретили его вывоз. Натан Ротшильд в этой ситуации стал самым азартным охотником за золотом. Он прочесывал лавки торговцев золотым ломом и антикваров, заводя выгодные знакомства и отслеживая важные новости. Так, он один из первых узнал, что Ост-Индская компания ожидает прибытия крупной партии золотых слитков, которые собирается продать на аукционе. Натан явился на аукцион, предложил наивысшую цену и скупил всю партию разом. Английское правительство, узнав об этой сделке, предложило Натану не просто продать золото за огромную комиссию, но доставить золото Веллингтону — за огромное вознаграждение.

Задача за год доставить свыше 11 млн фунтов казалась почти невыполнимой. Натан организовал целую подпольную сеть из банков своих братьев — сеть охватила всю Европу. Агенты сети, изменяя внешность, тайно проходили через линии фронта вражеских армий по поддельным документам. Два самых младших брата исполняли роль резидентов — один в Пиренеях, другой — на побережье Ла-Манша. Третьего Натан отправил в Париж. Контрабанда золота жестоко преследовалась, но участники сети по указанию Натана принялись подкупать чиновников по всему пути от Пиренеев до Ла-Манша. Префект полиции на побережье Ла-Манша получил такую взятку, что стал жить в необыкновенной роскоши, чем возбудил подозрения у своего парижского начальства. Под наблюдением Натана сотни тысяч фунтов стерлингов в золотых слитках, английских гинейях, голландских гульденах и французских наполеондорах были переправлены в Португалию Веллингтону.



HULTON ARCHIVE / GETTY IMAGES

Ротшильд сыграл ключевую роль в запрете работоторговли, участвовав в британской программе по выкупу за 20 млн фунтов работающих на американских плантациях рабов. Однако критики замечали, что даже здесь он совершил финансовую инновацию, используя в кредитных операциях с плантаторами рабов в качестве залога.

Страсти по Ватерлоо

Натан невиданно нажился на том, что раньше других получил новость о поражении Наполеона при Ватерлоо (18 июня 1815 года), сыграв на фондовой бирже, он заработал несколько миллионов фунтов стерлингов.

По преданию, агент Натана Ротшильда наблюдал за сражением и видел, как Наполеон бежал в Брюссель. Он бросился в бельгийский порт Остенде и за 2 тыс. франков уговорил рыбака, несмотря на шторм, переправить его через Ла-Манш (по другой версии, использовал голубиную почту). Так или иначе, Натан узнал новость первым и поспешил известить правительство. Однако ему не поверили. Там слышали только о поражении британских и союзнических войск при Катр-Бра. Тогда Ротшильд отправился на биржу. Другой бы на его месте бросился скупать акции и облигации, которые уже подешевели после Катр-Бра. Натан же поступил с точностью до наоборот.

Банкиры в тот момент были убеждены, что Веллингтон битву проиграл. Ротшильд сыграл на слухах: он немедленно начал продавать на бирже свои акции. Вслед за ним все стали продавать. «Ротшильд знает, что Ватерлоо проигран», — пошел по бирже ропот. Цены бумаг рухнули почти до нуля. В этот момент агенты Ротшильда массово скупили акции. 21 июня в 11 часов вечера адъютант Веллингтона майор Генри Перси доставил в правительство рапорт маршала: «Наполеон разбит». Сразу после новости курс акций взлетел. Множество людей разорились, а Натан Ротшильд заработал на этой новости 40 млн фунтов стерлингов. По преда-



CORBIS VIA GETTY IMAGES

ПРАВИЛА НАТАНА РОТШИЛЬДА

- «Есть три пути потерять деньги: женщины, азартные игры и инженер-ры. Первые два — самые приятные, третий — самый надежный».
- «Покупай, когда гремят пушки и продавай, когда гремят трубы».
- «Кто контролирует выпуск денег, тот контролирует правительство».
- «Человек, который контролирует денежное предложение в Великобритании, контролирует Британскую империю, а я контролирую денежное предложение в Великобритании».
- «Мне плевать на то, какая кукла сидит на английском троне, чтобы править империей, над которой никогда не заходит солнце».
- «Я должен продолжать дышать. Если бы я этого не делал, это была бы моя самая большая ошибка в бизнесе».
- «Пока банкирский дом такой, как мой, и пока я работаю с братьями, никакой мир не может со мной конкурировать и никто не может нанести мне вред, а наш банкирский дом может добиться большего, чем любой банкирский дом в мире».
- «Мы как механизм часов — каждая часть необходима».

чернильница и тяжелая ваза. Слуги схватили гостей. Вскоре выяснилось, что они — банкиры, пришедшие с визитом. Увидев великого Натана Ротшильда, они так растерялись, что не могли говорить — и хотели достать визитные карточки.

С теми, кто вызывал его гнев, Ротшильд не церемонился. Однажды его разгневал Банк Англии, которому он помог избежать банкротства в 1825 году. Как-то раз он послал в банк вексель на солидную сумму. Вексель, написанный на личном бланке Ротшильда, отказались принимать, указав, что банк не принимает к оплате векселя частных лиц. Натан приказал своим служащим купить максимальное количество банкнот Банка Англии и утром, когда банк открылся, явился с баулом, полным бумажных денег. Затем потребовал обменять их на золотые монеты. Тут же вошли девять его служащих с мешками и приступили к обмену банкнот на золото. Операция длилась весь день, и к закрытию банка его золотые резервы уменьшились на 200 тыс. фунтов стерлингов. На следующее утро история повторилась. Когда работники банка спросили у Натана, что все это значит, ответ был: «Если банк Англии не доверяет моим векселям, то и я сомневаюсь в его банкнотах. Я потребую золото за каждую банкноту и буду делать это в течение двух месяцев». Немедленно был собран совет управляющих Банка Англии, и Натану сообщили, что примут его векселя, когда ему будет угодно ●



Дом Ротшильдов
в квартале Юденгассе
во Франкфурте-на-Майне

нию, именно тогда он произнес свою крылатую фразу: «Кто владеет информацией — тот владеет миром».

Отец гособлигаций

А в 1818 году именно Натан Ротшильд произвел революцию, превратив лондонский Сити в мировой финансовый центр. Он разместил на рынке огромный заем Пруссии (5 млн фунтов) — она очень нуждалась в иностранных деньгах, имея огромный бюджетный дефицит и девальвированную валюту. Впервые гособлигации были номинированы в фунтах стерлингов, а не в талерах и проценты по ним получались не в Берлине, а в Лондоне. В первой половине 1820-х годов примеру Пруссии последовали Россия, Австрия, Испания и Бельгия — всего Натан разме-

стил за это время облигаций на 40 млн фунтов стерлингов. Более того, облигации размещались одновременно во Франкфурте, Берлине, Амстердаме и Вене — так что Натан Ротшильд еще и создал международный рынок гособлигаций.

Именно Натан обеспечил первое место в Сити своему банку N M Rothschild & Sons — его капитал составлял 6,8 млн фунтов стерлингов (в три раза больше, чем у главного конкурента — Baring Brothers). В 1830 году Натан Ротшильд обеспечил только что получившей независимость Бельгии кредит в 3 млн бельгийских франков.

Могущество Ротшильда в Сити было настолько велико, что в 1825–1826 годах он был способен снабдить золотыми монетами Банк Англии в количестве, достаточном, чтобы предотвратить его банкротство.

Месть Банку Англии

Натан отличался весьма своеобразным характером. В последние годы жизни он так боялся покушения, что постоянно держал под подушкой заряженный пистолет. Однажды к нему явились два незнакомца. Когда они полезли за чем-то в карманы, Ротшильд схватил книгу и швырнул в них, следом полетели

Контрабанда золота жестоко преследовалась, но участники сети принялись подкупать чиновников по всему пути от Пиренеев до Ла-Манша

ПОПРАВКИ К ПЛАТЕЖАМ

КАК ИЗМЕНЯТСЯ ПРАВИЛА ПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННЫМИ КОШЕЛЬКАМИ

На сегодняшний день у россиян зарегистрировано порядка 60 млн электронных кошельков, этим сервисом в России пользуются без малого два десятка лет. За это время правила пользования менялись несколько раз. До конца этого года обещают упорядочить комиссии на спящие кошельки, запретить операции с анонимными кошельками и обязать иностранных операторов обзавестись представительством в России. Как нововведения скажутся на пользователях, выяснили «Деньги».



Молча не спишут

Операторы электронных кошельков, рассказывая о своем продукте, всегда подчеркивают, что обслуживание кошелька бесплатно. И это верно, но с одним уточнением — бесплатно для активного кошелька, то есть по которому проводятся операции. По неактивным же кошелькам комиссии взимаются, причем весьма активно и весьма значительные.

Например, если вы не будете пользоваться кошельком «Яндекс.Деньги» два года, у вас начнут ежемесячно снимать с него 270 руб. По кошельку Qiwi плата взимается после 180 дней неактивности по 10 руб. в день, вплоть до обнуления счета. Если на счете более 4,5 тыс. руб., комиссия выше 0,25% в день с 90-го дня после наступления фазы неактивности. Кошелек «Рапида» считается неактивным уже через год, после чего деньги с кошелька изымаются в полном объеме, а кошелек закрывается. «Это нормальная практика, — уверен председатель ассоциации „Домашние деньги“ Виктор Достов. — Банк за обслуживание карты берет комиссию ежегодно, оператор кошелька обслуживает кошелек бесплатно, взимая плату лишь по неактивным средствам платежа». Но это правило не для всех — WebMoney и PayPal комиссии не взимают.

Проблема не только в размере комиссий, но и в том, что условия о комиссиях порой «запрятаны» внутри оферты, считают эксперты. Пользователи о подобных условиях могут не догадываться: операторы о списании комиссий не предупреждают, в итоге потеря денег для них может оказаться полной неожиданностью. Чтобы решить проблему, в этом году за пользователей вступился ЦБ. «В связи с жалобами в Банк России физических лиц мы инициировали взаимодействие с участниками рынка ЭДС, — сообщили „Деньгам“ в ЦБ. — В итоге ассоциацией „Электронные деньги“ при содействии ЦБ был подготовлен меморандум, касающийся комиссий по неактивным электронным средствам платежа». Документ, пояснили в ЦБ, устанавливает единые правила для всех игроков и защищает права потребителей финансовых услуг.

Правила меморандума предельно просты — комиссии можно взимать не ранее чем через год неактивности и не более 10 руб. в день, о взимании комиссий компании обязаны в доступной форме предупреждать граждан до того, как те обзаведутся электронным кошельком. Кроме того, за месяц и за три дня до начисления комиссии компании обязаны оповестить владельца об этом.

Сейчас из основных игроков лишь у кошельков Qiwi и «Рапида» условия хуже, чем записано в меморандуме. Как сообщил «Деньгам» представитель оператора обоих кошельков Qiwi-банк, в разработку меморандума они включились на раннем этапе, и меморандум подписан. «На наш взгляд, предлагаемые лимиты по срокам и размерам комиссии являются сбалансированными, учитывающими экономическое положение бизнеса, в то же время улучшающими положение клиента, — отметил собеседник „Денег“. — Мы уверены, что прозрачные условия сервиса, изложенные кратко, доступно и понятным языком, с которыми можно будет ознакомиться еще до принятия решения об открытии кошелька, станут рыночной практикой». В компании готовы предоставить клиентам не менее четырех способов оповещения о списании комиссии.



ТЕКСТ **Ольга Савичева**
ФОТО **Анатолий Жданов,**
Reuters



ДОЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ЭЛЕКТРОННЫХ КОШЕЛЬКОВ СРЕДИ ОНЛАЙН-ПОКУПАТЕЛЕЙ

ВОЗРАСТ	ДОЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ (%)
12-16 ЛЕТ	61,00
18-24 ГОД	72,60
25-34 ГОДА	72,80
35-44 ЛЕТ	70,90
45-55 ЛЕТ	67,80

Источник: Mediascope (2018 год).

В «Яндекс.Деньгах» сказали, что подпишут меморандум. В компании добавили, что сокращать срок неактивности кошельков с имеющихся сейчас двух лет до года не планируют. Нет планов и увеличивать размер комиссии с 270 руб. в месяц до 10 руб. в день (300 руб. в месяц). В WebMoney и PayPal отметили, что в связи с появлением меморандума комиссии взимать не планируют. Таким образом, как минимум уйдут в прошлое жалобы, когда полная потеря денег на кошельке стала для человека неожиданностью.

Анонимов не пустят

Обладатели анонимных электронных кошельков Qiwi и «Яндекс.Деньги»



АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

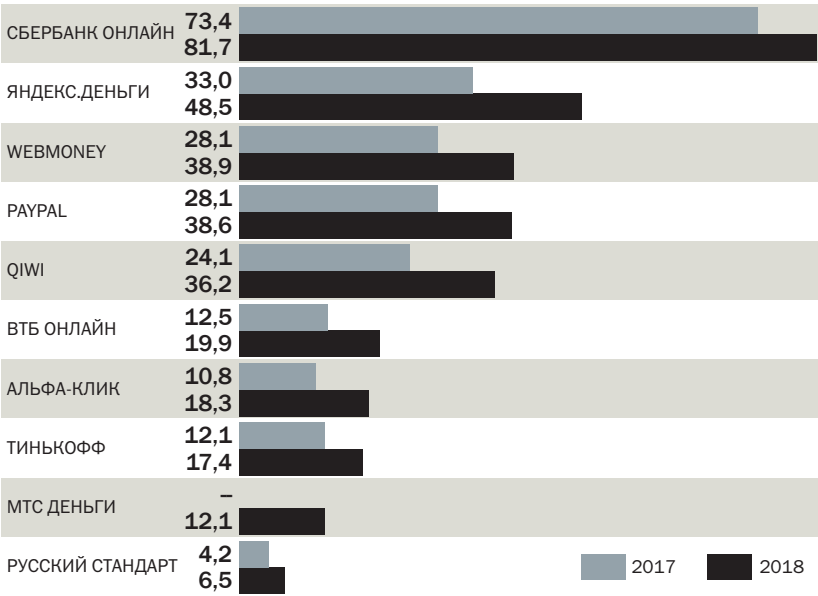
сейчас могут получить у оператора предоплаченную карту, чтобы активно расплачиваться ею офлайн или снимать деньги, могут использовать для этих целей другую карту. Однако возможность снятия денег с анонимных кошельков скоро исчезнет.

В сентябре вступят поправки к закону «О национальной платежной системе», запрещающие снятие наличных или перевод на банковскую карту средств с анонимных электронных кошельков, а также анонимных предоплаченных карт. Сегодня по таким электронным средствам платежа могут снимать до 5 тыс. руб. в день, но не более 40 тыс. руб. в месяц.

С осени владельцам анонимных кошельков, желающим по-прежнему снимать наличные или выводить их на банковские карты, потребуется пройти процедуру упрощенной идентификации. Она позволяет без личной явки — путем направления в электронном виде скана паспорта и СНИЛС (полиса ОМС, ИНН) — подтвердить свою личность. Для большинства владельцев анонимных кошельков это не составит проблемы, не так сложно скинуть сканы докумен-

ЧЕРЕЗ КАКИЕ ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ ПРОИЗВОДЯТ ОНЛАЙН-ПОКУПКИ ЖИТЕЛИ РЕГИОНОВ РОССИИ

Источник: Mediascope.



МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Mediascope — исследовательская компания, лидер российского рынка медиаисследований, мониторинга рекламы и СМИ — подвела итоги исследования рынка электронных платежей россиян за 2018 год. В опросе приняли участие россияне в возрасте 12–55 лет из городов с населением свыше 700 тыс. человек из шести федеральных округов, а также городов Дальневосточного региона с населением свыше 600 тыс. человек. В выборке учтены только те, кто пользуется интернетом хотя бы раз в неделю и совершает онлайн-покупки минимум раз за полгода. В исследовании проанализированы траты россиян с использованием электронных средств платежа в сравнении 2017 и начала 2019 года.

ДЛЯ ЧЕГО ИСПОЛЬЗУЮТ ЭЛЕКТРОННЫЕ КОШЕЛЬКИ В РОССИИ (% ОПРОШЕННЫХ)

услуги	2018 год	2017 год
мобильная связь	86,8	80,2
жкх	77,8	63,6
российские интернет-магазины	71,8	76,7
зарубежные интернет-магазины	63,1	66,5
денежные переводы	59,2	66,5
штрафы гибдд, налоги, госпошлины	55,6	39,3
билеты в кино, на концерты и т. д.	55,3	40,1
такси	47,5	52,1
кредиты	42,8	32,2
видео, музыка, книги, мобильные приложения, баланс в соцсетях	38,5	22,1

Источник: Mediascope.

тов оператору. Но есть и те, для кого все будет чуть сложнее.

По словам руководителя департамента развития продуктов «Яндекс.Деньг» Анны Савченко, нерезиденты, в том числе и трудовые мигранты, по закону не могут пройти упрощенную идентификацию, им потребуется проходить полную. Кроме того, тут могут возникнуть противоречия между российским и иностранным законодательством. «Например, в Сальвадоре документ, удостоверяющий личность, выдается с 18 лет,— рассуждает она.— У нас — с 14 лет». Гражданам Белоруссии для идентификации достаточно будет иметь при себе паспорт. Резидентам других стран также потребуется виза или другой документ, позволяющий находиться в России, а также на выбор либо миграционная карта,

либо вид на жительство, либо разрешение на временное проживание в РФ.

Для подростков до 18 лет простота идентификации зависит от оператора электронного кошелька. Так, в «Яндекс.Деньгах» требуют письменное согласие родителя. В Qiwi уверены, что согласие родителей не нужно. «Законодательство не предусматривает различного порядка идентификации пользователей в зависимости от возраста,— поясняют позицию в Qiwi.— Несовершеннолетние в возрасте от 14 до 18 лет вправе самостоятельно, без согласия родителей, распоряжаться своими заработком, стипендией и иными доходами и совершать мелкие бытовые сделки». У WebMoney — своя позиция. Как рассказал «Деньгам» директор по развитию компании Петр Дарахвелидзе, упрощенную идентификацию подросток может пройти без получения согласия родителей, при полной же идентификации требуется присутствие родителя в случаях, когда владелец кошелька недееспособен.

Иностранцев укоренят

Те, кто использует кошельки Payeer, Perfect Money, AdvCash или иных иностранных операторов, в скором времени могут столкнуться с проблемами. Госдума рассматривает законопроект, который предполагает обязательную локализацию в РФ иностранных операторов электронных кошельков, если те хотят представлять услуги россиянам. «Российские граждане в банковской и платежной сфере обслуживаются у резидентов, то есть компаний, зарегистрированных в РФ и получивших на это лицензию или разрешение регулятора,— поясняет глава некоммерческого партнерства „Национальный платежный совет“ Алма Обаева.— Немного странно, если человек, не выезжая за пределы РФ, обслуживается у иностранной организации». По мнению эксперта, никто не может запретить гражданам открывать кошельки у иностранных операторов,



БОЛЬШАЯ ЧЕТВЕРКА КОШЕЛЬКОВ

В настоящее время наиболее популярны у россиян четыре оператора электронных кошельков: WebMoney, PayPal, Qiwi и «Яндекс.Деньги». Результаты исследования Mediascope говорят о том, что спектр оказываемых услуг похож, в то же время они рассчитаны немного на разную аудиторию, потому есть различия.

WebMoney изначально был нацелен не столько на оплату товаров в интернете (хотя подобная возможность здесь есть), сколько на возможность оперативно переводить средства физлицам по всему миру с перспективой удобно снимать средства во множестве стран. Изначально ресурс был мультивалютным. По оценкам экспертов, именно эти кошельки очень популярны у работающих дистанционно.

Способов пополнения множество: через банковскую карту (комиссия 2,5%); платежный терминал (от 1%); через банкомат (1–3%) и т. д. Комиссия за большинство транзакций 0,8%. Функционал по анонимным кошелькам был всегда достаточно ограничен, например, не было возможности снятия по ним наличных. Из плюсов — средства на неактивных кошельках не сгорают.

Qiwi присутствует в восьми странах бывшего СССР. Является самым популярным средством платежа у детей и подростков, поскольку для создания персонифицированного кошелька достаточно ввести телефон и полученный код, а возможности здесь были больше, чем у других операторов. Анонимные кошельки Qiwi из-за широкого функционала всегда пользовались популярностью у мошенников. Например, у несуществующих продавцов с Avito часто кошельки именно этого оператора.

Впрочем, при малейших сомнениях в добросовестности клиента Qiwi

блокирует средства в кошельке и требует пройти полную идентификацию с представлением документов. Множественные жалобы на banki.ru показывают, что кажущаяся простота регистрации кошелька с последующим истребованием документов устраивает не всех.

Из очевидных плюсов — возможность привязать карту к кошельку (как виртуальную, так и реальную), что дает возможность совершать много операций и в онлайн, и в офлайн. Спектр целевого использования весьма широк — от покупки авиабилетов до кредитов и налогов. Например, с кошелька на банковскую карту можно вывести средства за 2% + 50 руб., до 250 тыс. руб. одновременно. Удобно переводить на кошельки других операторов — за 3% от суммы и не более 15 тыс. руб. одновременно. Есть возможность использования различных валют.

Есть варианты пополнения кошелька без комиссии, однако для дли-

тельного хранения средств он явно не предназначен. После полугодия неактивности кошелька система начинает списывать с него значительную комиссию вплоть до полного обнуления счета.

«Яндекс.Деньги» по сервисам во многом похож на Qiwi — так же есть возможность привязать карту, так же начинают начисляться комиссии при неактивности кошелька. Но есть и отличия. Так, средства на кошельке при его неактивности владелец в «Яндекс.Деньгах» начнет терять через два года, а не через полгода, как в Qiwi. При этом оператор заранее предупреждает владельца кошелька о такой возможности. В связи с этим жалоб на «Яндекс.Деньги» за необоснованные комиссии по спящим счетам в разы меньше.

Как и в Qiwi, здесь можно погашать кредиты с уплатой комиссии. Например, для Сбербанка комиссия составит 3% от суммы платежа + 15 руб. Можно пополнять банковский счет, переводить средства

с карты на карту (комиссия 1,95%, минимум 40 руб.).

До недавнего времени минусом кошельков были операции лишь с рублем, однако в 2019 году кошельки стали мультивалютными.

PayPal, крупнейшая в мире платежная система, присутствует в почти двух сотнях стран, порядка 200 млн активных пользователей и 26 валют. Востребована любителями зарубежного интернет-шопинга, в первую очередь на eBay. Комиссия за оплату товара в российском виртуальном магазине не взимается, но за конвертацию рубля придется заплатить комиссию 4%. Позволяет вести кошельки как для личных нужд, так и корпоративные для интернет-коммерции. Пополнение аккаунтов PayPal наличными без комиссии — в салонах «Связной» и «Евросеть».

При выводе средств на банковскую карту размер комиссии — 3,4% + 10 руб. Перечисление денег с российского PayPal на иностранный будет стоить 0,4–1,5% от суммы.

но деятельность таких операторов государство должно регулировать.

Другими словами, выбранный вами иностранный оператор кошельков должен, как WebMoney и PayPal, иметь в России банк или НКО. «Если глобальные игроки будут заинтересованы в нашем рынке, то создадут юридическое лицо, — не сомневается Анна Савченко. — Как мы видим, для иностранных банков, на которые по-

добные требования распространяются уже достаточно давно, это не стало проблемой». По словам директора по продукту и IT Qiwi Дмитрия Протопопова, законопроект, хотя и вводит ряд ограничений для иностранных поставщиков платежных услуг, не отменяет возможности для партнерства с российскими банками.

Другое дело, что оператор иностранного кошелька может не иметь жела-

ния и возможности зарегистрировать в России представительство. По мнению Петра Дарахвелидзе, сложности могут возникнуть у некрупных иностранных контрагентов, документы которых могут не соответствовать требованиям Центробанка.

Если же иностранный оператор кошелька не регистрирует представительство, то как минимум пополнять такой кошелек с российской карты или

кошелька или же выводить с него деньги будет проблематично. «Пока сложно предугадать, как будет выполняться данная норма в реальности, но нельзя исключить, что российские банки не будут переводить средства на кошельки иностранных игроков, не зарегистрированных в России», — отмечает председатель ассоциации «Электронные деньги» Виктор Достов. Для банка платеж игроку «вне закона» не может

быть легитимным, проводить его он не должен, категоричен Алексей Тимошкин, сопредседатель комитета по противодействию отмыванию доходов и финансированию терроризма Ассоциации российских банков.

Впрочем, у данной нормы для пользователя есть и плюсы. Если сейчас россиянин—владелец иностранного кошелька в случае проблем с переводом вынужден разбираться самостоятельно, то при наличии представительства оператора в России человек сможет подать жалобу в ЦБ, Роспотребнадзор и т. д.

Платежи ускоряют

Благодаря системе быстрых платежей (СБП) пополнять электронные кошельки будет дешевле. Система запущена с 28 января в тестовом режиме, а с 28 февраля работает уже в полном объеме. Сервис позволяет физлицам практически мгновенно переводить средства друг другу со счета на счет по простому идентификатору — но-

меру телефона. Можно делать переводы между собственными счетами. Комиссии при этом минимальны.

Четыре оператора электронных кошельков — «Яндекс.Деньги», Qiwi, WebMoney и «МТС Деньги» — уже заявили о своем желании присоединиться к СБП. WebMoney подключился к системе мгновенных переводов Сбербанка. По мнению председателя правления банка «Русский стандарт»

Никто не может запретить гражданам открывать кошельки у иностранных операторов, но деятельность таких операторов государство должно регулировать

Александра Самохвалова, присоединение электронных кошельков к СБП позволит быстрее пополнять их с банковских карт и существенно дешевле, поскольку на первых порах комиссии за переводы в рамках СБП большинство игроков взимать не будут. «Так что подключение кошельков к СБП сделает оборот безналичных денег более удобным и комфортным для клиентов», — отметил он.

Впрочем, введение системы быстрых платежей может грозить самому рынку, уверены эксперты. «СБП упрощает переток денег из одного места в другое, и если средства с карты на кошелек будут переключаться не за 2%, а куда большую сумму — это интересно, — отмечает Виктор Достов. — Но в то же время СБП может взять на себя круг целей, выполнению которых служат электронные кошельки».

Очевидно, что СБП отъедает некий кусок у р2р-переводов — если раньше люди предпочитали делать это через кошельки, то теперь могут делать это через СБП, отметил эксперт, напомнив, что введение системы мгновенных переводов у Сбербанка в свое время оказало влияние на рынок: «Так что на рынке будут противонаправленные процессы — с одной стороны, кошелькам СБП выгодно, с другой стороны, с ее введением непонятно кто победит». ●

ПАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879 от 10.09.2015 г.

реклама

Лучший корпоративный банк — 2019

по версии GLOBAL BANKING & FINANCE REVIEW

Банк Авангард в кратчайшие сроки открывает счета в российских рублях и иностранной валюте юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, резидентам и нерезидентам РФ в 75 городах России.



Как открыть расчетный счет

1

Заполнить заявление онлайн

2

Загрузить необходимые документы

3

Прийти в банк с оригиналами документов



Банк основан в 1994 году



100 офисов в Москве



30 офисов в Санкт-Петербурге



Более 120 тыс. корпоративных клиентов



300 офисов в 75 городах России

Лучший корпоративный банк России по версии финансового портала «Глобал Бэнкинг энд Файнэнс Ревью»
Лучший интернет-банк России по версии финансового портала «Глобал Бэнкинг энд Файнэнс Ревью»

БАНК АВАНГАРД

www.avangard.ru
8 (800) 555 99 93

МОБИЛЬНЫЕ И ДОСТУПНЫЕ

КАК НИЗКИЕ СТАВКИ ПО ВКЛАДАМ ДОВЕЛИ ИНВЕСТОРОВ ДО ФОНДОВОГО РЫНКА

На российском фондовом рынке происходит тихая революция: с помощью простых и понятных приложений банков инвестировать стали обычные граждане. Профессиональные платформы для трейдинга раньше отпугивали людей. Теперь же банки наперегонки с брокерами и управляющими компаниями упрощают процесс инвестирования, предлагая клиентам привлекательную доходность с удобным цифровым сервисом.



Рожденные девальвацией

В январе 2015 года среднее арифметическое максимальных ставок по вкладам десяти крупнейших банков (по объему привлеченных средств), по данным Банка России, составляло 15,3%. У мелких банков ставки по вкладам доходили в какой-то момент до 22% годовых. Пока часть населения пыталась скорее потратить обесценивавшиеся рубли, другая часть отправилась открывать депозиты в банках, пытаясь сохранить нажитое. «Все тогда радовались высоким ставкам», — вспоминает руководитель департамента методологии «БКС Премьер» Айша Кубезова. Но радость эта, по ее словам, продлилась недолго — вскоре ставки стали падать. Осенью того же 2015 года средняя максимальная ставка оказалась ниже 10%.

История взлета и последующего падения ставок по вкладам сыграла, пожалуй, ключевую роль в появлении интереса к розничным инвестициям на российском финансовом рынке. Частные инвесторы, распробовавшие доходность в двухзначных цифрах, иную уже не желая, начали искать альтернативу депозитам. Большого интереса к услугам брокерских компаний в то время не проявляли. По данным Московской биржи, в 2015 году «физики» ежемесячно открывали около 6 тыс. брокерских счетов, доведя к концу года их общее число до 1 млн.

К тому времени у крупнейших банков и брокеров уже были свои онлайн-платформы: онлайн- и мобильные банки или же профессиональные торговые платформы соответственно. Первые позволяли гражданам совершать в интернете различные банковские операции, вторые же представляли собой упрощенный формат торговой платформы Quik, предназначенный для людей, которые разбираются в трейдинге на фондовом рынке. Однако вчерашние держатели депозитов не были готовы к самостоятельной торговле на бирже. Большинство из них искали инструменты, не требующие активного участия в управлении инвестициями. «Человек хочет вложить и забыть до момента получения дохода, лишь иногда заглядывая в свой портфель», — рассказывает госпожа Кубезова.

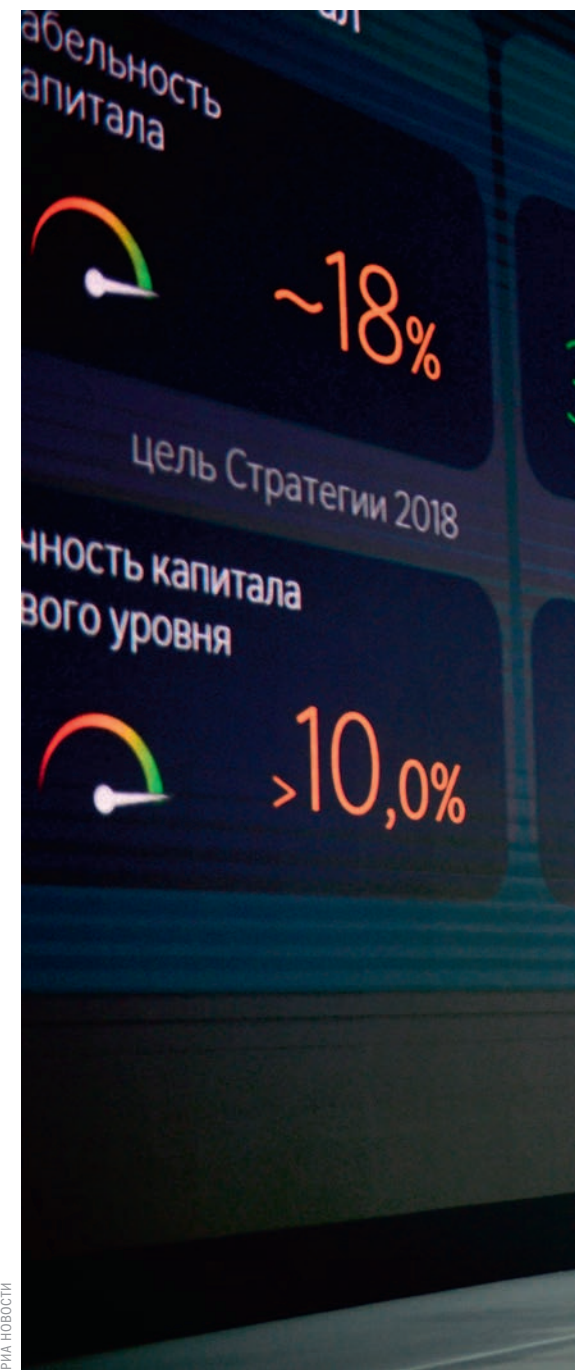
Упрощение строптивых

Первыми, кто уловил изменение в поведении потребителей финансовых услуг, стали крупнейшие банки, страховые компании, управляющие и брокеры. В срочном порядке они начали разрабатывать и запускать новые онлайн-платформы для инвестирования. В мае 2017 года глава Сбербанка Герман Греф презентовал приложение «Сбербанк Инвестор», на глазах изумленного собрания акционеров купив в один клик бумагу своего банка. За последние два года свои приложения для инвестиций появились у ВТБ, Тинькофф-банка, «БКС Премьер» и др.

Поскольку новая аудитория требовала понятных, удобных и простых сервисов, банкам пришлось пойти по пути максимального упрощения. К слову, в свое время такой же путь пришлось пройти всем крупнейшим мировым производителям смартфонов. В результате интерфейсы всех приложений для инвестирования созданы максимально понятными любому пользователю, что позволяет новичку легко разобраться и начать совершать покупки на рынке ценных бумаг. Удобство заключается и в том, что в отличие от банковского счета брокерский можно открыть дистанционно, не выходя из дома. Такая возможность теоретически появилась еще в 2014 году, когда были приняты соответствующие поправки к законодатель-

ству, позволившие гражданам открывать брокерские счета через систему идентификации и аутентификации (ЕСИА), применяемую на портале госуслуг. Однако реализовать такую возможность в полной степени в мобильных приложениях банки пока не смогли: по-прежнему вначале надо было стать клиентом банка (например, завести там дебетовую карточку или зайти в офис для личной идентификации, чтобы открыть счет).

Первой, реализовавшей в своем мобильном приложении возможность покупки инвестиционных продуктов через ЕСИА для новых клиентов, стала в 2016 году платформа «Альфа-Капитал». Впоследствии эту опцию начали



Несмотря на широкие возможности в плане торговли на бирже, частные инвесторы выбирают наиболее понятные для себя инструменты (по крайней мере, как они это видят)

внедрять в свои мобильные приложения брокеры. В конце февраля этот функционал появился у пользователей платформы «БКС Премьер».

По словам главного исполнительного директора «ВТБ Капитал Инвестиции» Владимира Потапова, в мае текущего года будет реализована возможность открытия счета новыми клиентами в приложении «ВТБ Мои Инвестиции».

Разумеется, простота и удобство платформ для инвестиций стали колоссальным преимуществом игроков, вовремя поймавших новый инвестиционный тренд, однако, очевидно, одного этого фактора было бы недостаточно, чтобы сдвинуть с насиженных мест владельцев депозитов. Важную роль в популя-

ризации инвестиций сыграли запущенные в 2015 году индивидуальные инвестиционные счета, количество которых только по итогам 2018 года выросло более чем вдвое — до 600 тыс. В результате общее число брокерских счетов увеличилось по итогам минувшего года на 650 тыс. и впервые в истории приблизилось к уровню 2 млн штук. По данным Московской биржи, только в первом квартале текущего года было открыто 273 тыс. счетов.

Прозрачные возможности

Предложение профучастников нашло интерес среди частных инвесторов. Как рассказал Владимир Потапов, с момента запуска летом прошлого года платформы «ВТБ Мои Инвестиции» ею активно пользуются уже более 50 тыс. клиентов, которые совершили 1 млн сделок с оборотом свыше 700 млрд руб. Еще более впечатляющие цифры у Сбербанка. «На сегодняшний день приложение „Сбербанк Инвестор“ уста-

новили на смартфоны более полумиллиона человек. Ежедневно приложением пользуются около 30 тыс. уникальных клиентов брокерского обслуживания», — говорит вице-президент Сбербанка, руководитель департамента глобальных рынков Андрей Шеметов.

Возможности нынешних мобильных приложений выходят далеко за рамки только торговли ценными бумагами и валютой. «С помощью приложения можно совершать операции на фондовом, валютном, срочном рынках, видеть финансовый результат каждой операции и всего набора инструментов, отслеживать изменения котировок. Можно совершать сделки на биржевом и внебиржевом рынках. Пользователь может настроить под свои критерии отображение персональной новостной ленты», — рассказывает Владимир Потапов. На практике многие банковские клиенты пользуются более скромным набором услуг. «Наибольшей популярностью пользуются понятные продукты с низким порогом входа — такие как ПИФ, облигации и ИИС», — рассказывает директор по сегментам и некредитным продуктам Альфа-банка Алексей Ермаков.

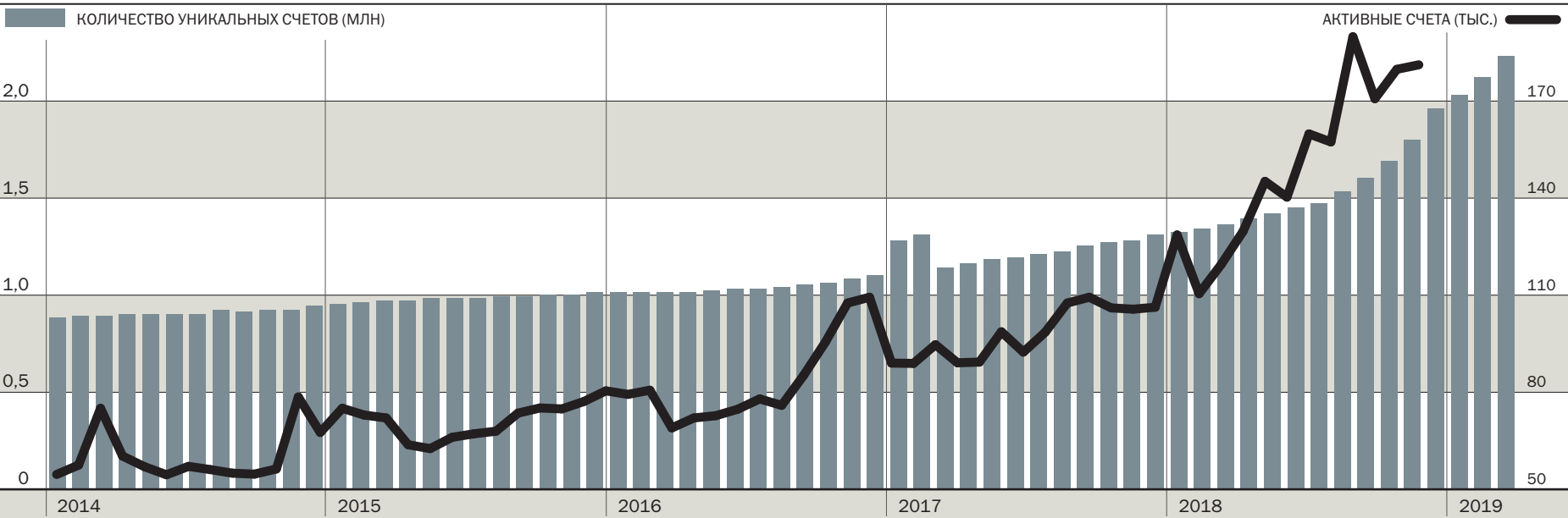
Несмотря на широкие возможности в плане торговли на бирже, частные инвесторы выбирают наиболее понятные для себя инструменты (по крайней мере, как они это видят). В частности, по словам Андрея Шеметова, если взглянуть на данные на неделе с 25 по 28 марта текущего года, лидером по объему сделок частных инвесторов были акции Сбербанка и операции с валютой: доллары США и евро. «Если брать топ-20 финансовых инструментов, то это были акции и валютные пары», — замечает господин Шеметов.

Очевидно, инвесторы стремятся зарабатывать на самых ликвидных инструментах, однако очень многим из них требуется экспертная поддержка в том или ином формате. Почти во всех приложениях предусмотрена информационная поддержка в виде актуальных аналитических обзоров. К тому же приложение «Сбербанк Инвестор» позволяет инвестору протестировать его счет в деморежиме, а в «Тинькофф Инвестиции» есть услуга робоэдвайзера. В «ВТБ Мои Инвестиции» пользователям, которые не желают самостоятельно выбирать бумаги для инвестиций, аналитики подготовили рекомендуемые модельные портфели, что, по словам Владимира Потапова, раньше было доступно толь-



КАК МЕНЯЛАСЬ АКТИВНОСТЬ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ

Источник: Московская биржа.



ко институциональным инвесторам и клиентам сегмента private banking. Для упрощения процесса инвестиций для новых клиентов некоторые участники рынка предлагают коробочные продукты, которые также доступны в мобильных приложениях. Как и депозит, такие продукты открываются на определенный срок и имеют защиту капитала. Это достигается за счет внедрения в коробку структурного продукта. По словам Айши Кубезовой,

«коробки» сделаны специально для начинающих инвесторов — покупка отдельных стратегий и бумаг подразумевает более высокие риски. «Люди приходят на рынок с завышенными ожиданиями. И когда начинают самостоятельно торговать, нередко быстро разочаровываются и уходят с рынка», — отмечает госпожа Кубезова. Ключевым недостатком большинства коробочных предложений является отсутствие гарантированной доходности.

Впрочем, новичок может потерять не только на том, что вовремя не отреагировал на изменение рыночной конъюнктуры или выбрал идею дивидендных бумаг, а компания передумала выплачивать их акционерам, но и на комиссиях, которые получают за свои услуги банки, брокеры, управляющие, депозитарий и сама биржа. Как правило, комиссии брокера зависят от оборота сделок, которые совершает клиент в течение месяца. Поэто-

му инвесторам в любом случае придется ознакомиться с условиями обслуживания, которые предлагает им компания, прежде чем подписывать договор, регистрировать счет и начинать торговать. Другое дело, что благодаря выходу на этот рынок крупных банков и инвесткомпаний конкуренция за клиентов здесь заметно выросла, поэтому многие компании начали в борьбе снижать комиссионные вознаграждения ●



«КАК УПРАВЛЯТЬ СВОИМ КАПИТАЛОМ С ПОМОЩЬЮ ПРИЛОЖЕНИЙ»

ЕВГЕНИЙ ЖИВОВ, заместитель гендиректора УК «Альфа-Капитал»

Открыть счет в управляющей компании теперь можно в несколько кликов. Больше не нужны походы в офис, встречи с курьером, ожидания доставки подписанных документов. Благодаря появлению мобильных приложений (а перед этим — принятию необходимых поправок к законодательству) каждый может стать клиентом выбранной управляющей компании из любой точки мира. Везде, где имеется доступ в интернет, вы можете открыть счет, пополнить его и начать формировать капитал на будущее. В чем особенность

формирования накоплений с использованием гаджетов? При открытии счета нужно пройти удаленную идентификацию. Процедура эта несложная: достаточно авторизоваться на портале госуслуг, а если вы на нем не зарегистрированы — ввести свои данные и подтвердить номер телефона. После этого любой клиент, даже новый, может пополнять счет с карты любого банка и приобретать продукты УК. Первым делом необходимо решить, во что именно вкладывать свои средства. Мы постарались облегчить эту задачу и интегрировали в приложение специальный модуль. Он помогает подобрать оптимальный паевой фонд, исходя из ответов клиента на вопросы о целях и ожиданиях от управления сбережениями. Например, если в приоритете их надежная защита, то система порекомендует ПИФ с консервативным подходом. Если клиент готов нести определенные риски ради потенциально высокой доходности, это будет фонд с более агрессивной стратегией. У нас фактически нет ограничений по порогу входа в ПИФы через мобильное приложение — минимальная цена покупки 100 руб. У конкурентов лимиты обычно выше. Отмечу также, что, хотя продать паи

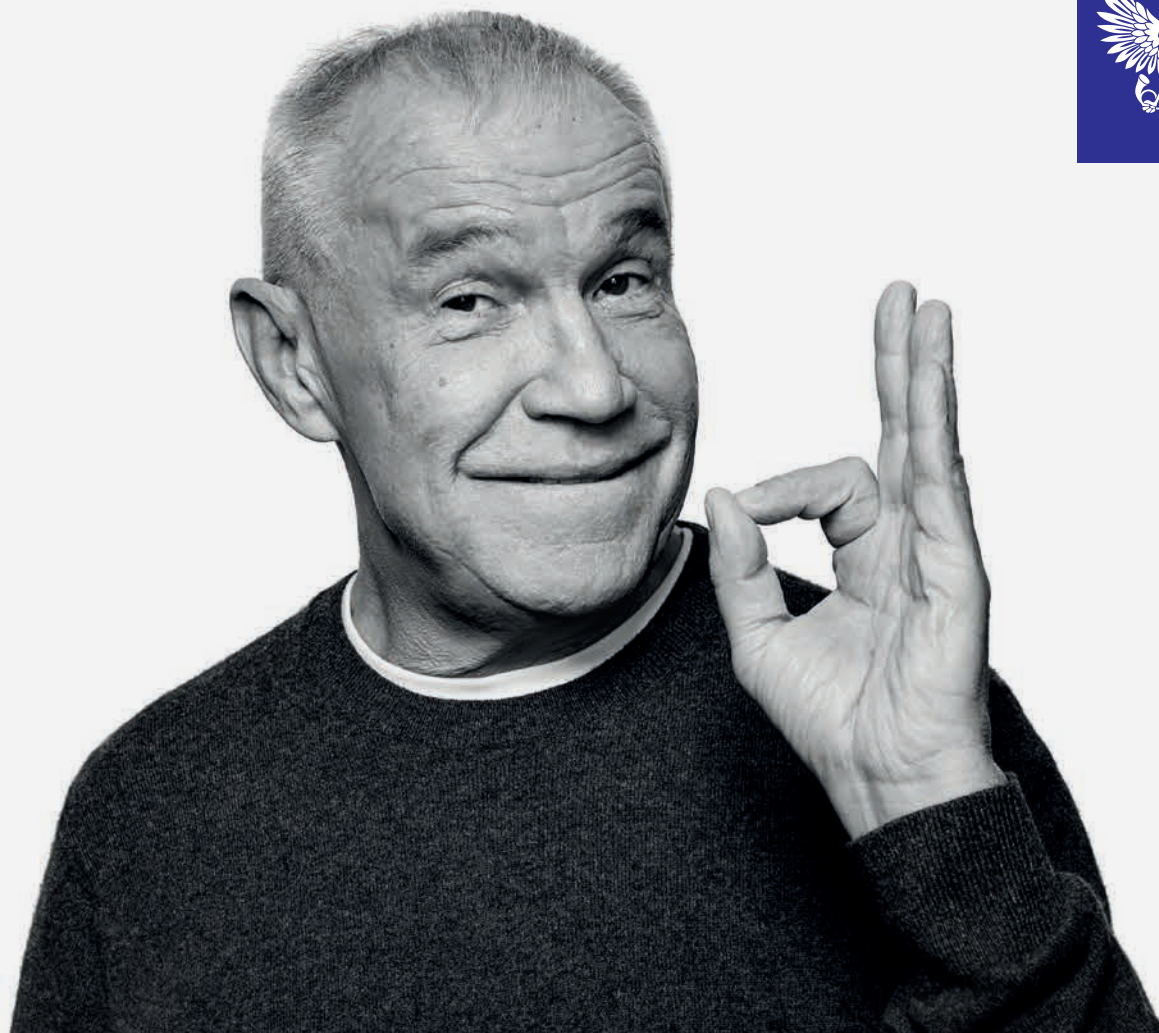
вы можете так же легко, как и купить, существенные налоговые льготы можно будет получить только тогда, когда срок владения превысит три года. После того как клиент выбрал продукт с определенными параметрами, всю дальнейшую работу выполняет команда портфельных управляющих и аналитиков. Средства вкладываются в бумаги, список которых может насчитывать десятки позиций и регулярно корректироваться. От клиента при этом не требуется активных действий. Наше приложение, в отличие от брокерских, — это не банальный доступ к бирже с необходимостью самому совершать сделки, а, по сути, долгосрочная «умная копилка» для сохранения и приумножения капитала. Конечно, не стоит совсем забывать о своих вложениях до того момента, когда они вам потребуются. Через приложение можно не только следить за состоянием своего портфеля, но и анализировать его динамику, распределение по отраслям, странам, отдельным бумагам, проверять историю операций. Имеет смысл контролировать состояние счета, например, раз в неделю или даже в месяц, если капитал формируется с расчетом на длинный горизонт, исчисляемый годами.

Еще одна операция, которую желательно проводить регулярно, — дополнительные покупки. С одной стороны, это способ необременительно отложить на будущее крупную сумму, с другой — дополнительная защита от неудачных моментов входа на рынок, что достигается усреднением цен сделок. Необязательно докупать продукты вручную: управляющие компании встраивают в свои приложения сервис автоплатежей. Можно, например, запрограммировать его таким образом, чтобы определенная сумма направлялась в ПИФы в дни зарплаты. Другой подход к автоматическим инвестициям лег в основу нашего приложения «Горизонт», которое позволяет откладывать деньги с каждой повседневной покупки. Сумма из чека округляется, и «сдача» направляется на инвестиционный счет. Пополнения счета совершаются регулярно, при этом клиенту не приходится даже менять свои финансовые привычки. Но вернемся к базовым функциям приложений УК. Следующая из них — возможность обменивать паи ПИФов. Со временем ситуация на рынке меняется, поэтому у клиента может возникнуть необходимость перевести капитал из одного фонда в другой. Если соседний ПИФ

демонстрирует лучшие результаты и складывается подходящий момент для входа в него, то можно провести обмен паев. В нашем приложении есть витрина предложений для покупки и обмена ПИФов, которая помогает сориентироваться и сделать выбор. Помимо паевых фондов в витрине приложения присутствует и такой продукт, как индивидуальный инвестиционный счет (ИИС). Его тоже можно открыть дистанционно. Напомню, что ИИС обеспечивает льготу по НДФЛ — вам вернут 52 тыс. руб. с суммы ежегодного взноса в 400 тыс. руб. при условии, что счет будет открыт не менее трех лет. Кроме того, через мобильное приложение можно оперативно связаться с контакт-центром и задать появившиеся вопросы. Если клиенту удобнее, есть возможность общаться с компанией в чате. Возник вопрос — пишешь оператору, и тот помогает его решить. Развитие сервисов для формирования долгосрочных накоплений не стоит на месте. В ближайшее время появятся новые модификации приложений, в которых будут более интересный интерфейс, новые продукты (в частности, биржевые ПИФы), расширенная аналитика, функции робоэдвайзинга и риск-профилирования.



ПОЧТА
БАНК



ОТЛИЧНАЯ СТАВКА ПО ВКЛАДУ

Вклады
застрахованы



ВКЛАД «НАКОПИТЕЛЬНЫЙ»

до **7,00%**
ГODOVЫХ
на 367 дней

От 5 000
рублей

Пополнение
в течение всего
срока вклада

Выплата
процентов —
каждые 92 дня

Возможно досрочное закрытие
вклада с сохранением выплаченных
процентов

БАНК, С КОТОРЫМ
ВСЁ ХОРОШО

pochtabank.ru

8-800-550-0770

Ставки при размещении вклада «Накопительный»: сроком на 367 дней от 5 000 руб. — 6,75% годовых. Проценты по вкладу капитализируются во вклад каждые 92 дня. Возможно досрочное закрытие вклада с сохранением выплаченных процентов. Проценты за период с даты, следующей за датой последней выплаты, по дату досрочного востребования вклада начисляются и уплачиваются по ставке 0,1% годовых. Начисление процентов на сумму менее 5 000 руб. производится по ставке 0,1% годовых. Дополнительные взносы допускаются в течение всего срока вклада. Частичное снятие не предусмотрено. Возможна пролонгация вклада. Ставка приведена с учетом применения специального условия. Специальные условия +0,25% годовых к годовой процентной ставке по вкладу применяются: при открытии/продолжении вклада клиентом, имеющим «Сберегательный счёт» с тарифным планом «Активный»/«Зарплатный»/«Пенсионный»/«Зарплатный пенсионер»; а также к действующему вкладу с даты переключения на тарифный план «Активный»/«Зарплатный»/«Пенсионный»/«Зарплатный пенсионер». При переключении на тарифный план «Базовый» по «Сберегательному счёту» данное специальное условие не применяется с даты переключения на тарифный план «Базовый» по «Сберегательному счёту». Ставки специальных условий не суммируются. К одному вкладу может быть применено только одно специальное условие. ПАО «Почта Банк». Реклама.

«НОВИКОМБАНК — БАНК, ОПЕРЕЖАЮЩИЙ ПОТРЕБНОСТИ»



Елена Александровна, вы возглавили Новикомбанк в очень сложный период — в марте 2016 года, и было понятно, что работа предстоит трудная. Как вы решились на это? — Действительно, ситуация в банке была непростая, но я пришла не с улицы, поэтому представляла масштаб задач. До того как мне предложили встать у руля Новикомбанка, я восемь лет проработала в финансовом блоке ГК «Ростех», руководила инвестиционным департаментом и казначейством корпорации. Многолетний банковский опыт, знание бизнеса в совокупности с пониманием изнутри особенностей хозяйственной деятельности и потребностей предприятий корпорации, конечно, были для меня огромным подспорьем.

Взять на себя ответственность за формирование новой бизнес-модели банка — серьезный вызов для меня. Но я знала, что акционер заинтересован в том, чтобы банк жил и успешно работал. «Ростех» обещал поддерживать банк капиталом и выполнял свое обещание.

— Какие задачи поставил перед вами акционер и что вы сделали в первую очередь, когда пришли на эту должность?

— Передо мной лично акционер поставил две главные задачи: расчистить баланс банка и перезапустить бизнес так, чтобы наращивать здоровый и прибыльный кредитный портфель. Да, акционер гарантировал помощь в докапитализации, но и банк должен был в максимально сжатые сроки восстановить свою деятельность и самостоятельно зарабатывать прибыль. Более того, банк должен обеспечить возврат средств, вложенных в капитал. Для этого корпорация приняла стратегическое решение — консолидировать 100% акций Новикомбанка и полностью контролировать его операционную деятельность, принимаемые риски и кредитную политику.

Новая команда банка предложила и утвердила у акционера амбициозную стратегию развития. Уже сейчас можно сказать о том, что колоссальная работа, проделанная в короткие сроки, дала очень хорошие результаты. Судите сами: мы зарабатываем не менее 1 млрд руб. прибыли в месяц! Банк поднялся на 22-е место среди крупнейших банков России по объему активов (см. «Коммерсантъ» от 25 марта), перескочив за два года аж через 14 ступеней. Мы входим в пятерку банков с наилучшими показателями по темпам роста активов...

Да и независимые аналитики рейтинговых агентств также подтверждают эффективность стратегии банка. В прошлом году мы сразу, что очень редко бывает, получили высокий кредитный рейтинг — А от агентства АКРА. Буквально на днях «Эксперт РА» повысило рейтинг банка сразу на три пункта, также до уровня А. Как видите, это не мы сами, а нас хвалят!

— Среди аргументов в пользу повышения рейтинга агентство «Эксперт РА» как раз назвало стратегию Новикомбанка до 2027 года, главные цели которой — усиление капитальной базы и укрепление рыночных позиций. Как вы планируете их реализовать?

— Для начала хочу подчеркнуть, что одна из ключевых целей нашей стратегии — глубокая интеграция Новикомбанка в финансовую структуру «Ростеха». Это очень важная задача, потому что банк должен обеспечить все предприятия в периметре госкорпорации качественным банковским обслуживанием. Что это значит на практике? Необходимо, чтобы банк направлял привлеченные средства на кредитование реального сектора экономики. Новикомбанк в этом смысле уникален. Наш бизнес построен именно на понимании и предвосхищении потребностей крупнейших предприятий, наших клиентов и партнеров.

— То есть фактически Новикомбанк является центром финансирования предприятий «Ростеха»?

— Да, в этом и есть суть нашего сотрудничества с корпорацией. Предприятия размещают временно свободные средства на рыночных условиях и в рамках конкурсных процедур. Новикомбанк предлагает оптимальные условия размещения. Понимание потребностей предприятий, отработанный механизм их финансирования и доскональное знание рынка позволяют нам предложить предприятиям выгодные условия по кредитованию. При этом вся заработанная банком прибыль остается

ся в периметре корпорации. В конечном счете складывается эффективное сотрудничество для решения государственных задач и реализации национальных проектов.

— Кстати, о национальных проектах. «Ростех» является одним из основных участников реализации этих программ. Какие задачи ставятся перед Новикомбанком?

— Действительно, в каждом из 12 основных национальных проектов, которые определил президент РФ, у «Ростеха» если не главная, то одна из ведущих ролей. В этой связи очевидно, что и перед Новикомбанком, как центром финансирования ключевых предприятий экономики, стоят очень масштабные и разноплановые задачи. Три кита нашей поддержки — это бесперебойное финансирование программ, оптимальный набор банковских продуктов и предоставление качественных услуг предприятиям.

— Какой объем финансирования Новикомбанк готов предоставить?

— Сразу оговорюсь: мы реалисты и не даем фантастических обещаний. Иными словами — не обещаем профинансировать больше, чем позволяют объемы бизнеса. Однако уже сейчас мы предоставляем значительное финансирование предприятиям реального сектора экономики. В 2018 году Новикомбанк выдал кредитов на сумму более 350 млрд руб.

— В 2018 году кредитный портфель Новикомбанка вырос на 51%. Каким образом вам удастся наращивать кредитование существенно быстрее рынка?

— Открою секрет нашего успеха. Как известно, на уровне государства сформирован огромный пласт программ поддержки: работают институты развития — например, Российский экспортный центр, экспортное страховое агентство ЭКСАР, Фонд развития промышленности, программы поддержки малого и среднего бизнеса и многие другие. Благодаря хорошим финансо-



ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

вым показателям и сильным позициям в рейтингах мы имеем доступ к этим программам через статус уполномоченного или аккредитованного банка и предлагаем партнерам широкий набор инструментов, оптимальный для реализации поставленных задач.

Таким образом, Новикомбанк стал центром компетенций по организации финансирования государственных программ. Мы — банк-партнер для наших клиентов.

— Не повлияет ли на достижение ваших целевых показателей ужесточение регулирования банковской отрасли, которое оказывается не под силу даже крупнейшим государственным банкам?

— Могу однозначно сказать, что все усилия Банка России, направленные на адаптацию международных требований по регулированию нашего рынка, необходимы и обоснованны. Мы со своей стороны тесно взаимодействуем с регулятором и ведем постоянный конструктивный диалог. В этой работе речь идет не только о наших собственных интересах, но и о потребностях предприятий реального сектора экономики. Мы исходим из того, что регулирование банковской отрасли должно не только базироваться на теоретических расчетах, но и учитывать реальные особенности и потребности экономики. Иными словами, регулирование должно быть стимулирующим.

— Главным вопросом сейчас является диверсификация. О ней говорят на самом высоком уровне. Как это отражается на деятельности Новикомбанка?

— Совершенно верно — это одна из главных тем в повестке дня. К 2025 году 50% продукции госкорпорации будет относиться к гражданскому сегменту. Новикомбанк уже сегодня предлагает решения для удовлетворения самых разных потребностей компаний, выпускающих гражданскую продукцию.

Мы поддерживаем НИОКР, финансируем разработку и производство новых моделей, опережающих зарубежные аналоги, и т. д.

В частности, банк принимал финансовое участие в реализации проекта «Кортеж», в поставках систем безопасности для обеспечения президентских выборов 2018 года, для подготовки и проведения чемпионата мира по футболу. Новикомбанк участвует в таких значимых программах «Ростеха», как создание авиационных двигателей ПД-14 для пассажирских самолетов, как производство авиалайнера МС-21, в проектах «Умный город», «Энергосервис», который позволяет повысить энергоэффективность в масштабах всей страны, и многих других общенациональных проектах.

— При этом вы не намерены ограничиваться корпоративным кредитованием и заявляли о планах развивать розницу. Какие сегменты вам интересны?

— Наш интерес к розничному направлению имеет вполне понятные причины. Исходя из того, что мы являемся опорным банком «Ростеха», а это более 700 предприятий по всей стране, мы не можем игнорировать потребности людей, которые там работают. А это около полумиллиона человек, а с членами семей даже более миллиона.

Жесткие правила игры на розничном рынке заставляют предлагать только конкурентные продукты. Поверьте, никакой административный ресурс не убедит людей отказываться от удобных решений и выгодных условий. Поэтому наша задача — сделать лучше, интереснее, удобнее и выгоднее, чем у конкурентов. При этом мы делаем акцент на социальной составляющей, позволяющей получать помимо стандартного банковского обслуживания дополнительные опции и преференции.

— Сегодня самая востребованная дополнительная опция — кэшбэк по картам.

— Да, такие продукты очень востребованны, и банки буквально наперебой предлагают подобные программы. Мы смотрим шире. Кэшбэк только одна из множества возможностей, предлагаемых Новикомбанком по социально-платежной карте работника, которая разработана нами совместно с «Ростехом» для реализации социальной политики госкорпорации. Это не только премиальный платежный инструмент на базе НПС «Мир», позволяющий получать максимальный кэшбэк по операциям. Кстати, на рынке нет подобных карт, по которым клиент может получить сразу три кэшбэка за одну покупку! Причем не мифическими баллами, а реальными деньгами. Главное же преимущество социально-платежной карты в том, что она дает возможность сотрудникам воспользоваться всеми социальными программами госкорпорации, а также получать самые лучшие условия по розничным продуктам банка.

Что касается кредитов, то здесь наша задача — предложить сотрудникам предприятий самые выгодные ставки. И нам это удастся. Например, по программам рефинансирования ипотеки у нас ставка сейчас составляет всего 9,5% годовых, на приобретение готового жилья — 9,75% без каких-либо дополнительных комиссий.

— Сейчас все банки заявляют о глобальной оптимизации сети для сокращения издержек. Почему Новикомбанк, напротив, заявляет большие планы по ее расширению?

— Если мы говорим о том, что Новикомбанк должен обеспечивать потребности всех предприятий «Ростеха», а они расположены в 60 субъектах РФ, то это неизбежно влечет за собой расширение сети. Мы запланировали открытие еще до 50 точек разных форматов, 10 из которых заработают уже в этом году.

Да, расширение сети — это дорогостоящий проект. Однако если это делать с умом, то рост бизнеса перекро-

ет издержки. Что я имею в виду? Прежде чем открыть офис, мы проводим тщательный анализ потребностей клиента, оцениваем будущий спрос, то есть рассчитываем экономическую эффективность. Ошибка в расчетах может стоить очень дорого, поэтому наш главный принцип: банк идет вслед за клиентом, а не наоборот. Регион и формат офиса мы выбираем только при условии его полной гарантированной окупаемости в периоде двух-трех лет. Согласно нашей стратегии, показатель CIR, который рассчитывается как отношение операционных расходов банка к операционной прибыли, не должен превышать 28%, а сейчас он 18%. При этом текущий среднерыночный уровень — 40–45%. Это говорит об очень высоком уровне контроля за эффективностью и целесообразностью осуществления расходов, к которым мы подходим крайне взвешенно.

Наш бюджет, как и все крупные проекты, согласовывается с акционером. Деятельность банка в части исполнения бюджета и реализации стратегии курируется и координируется финансовым блоком «Ростеха».

— Завершая интервью, скажите, пожалуйста, какие задачи ставятся перед Новикомбанком на будущее? В каких терминах акционеры и менеджмент банка будут оценивать успех его дальнейшей деятельности?

— Главная задача, которую поставил перед командой банка генеральный директор «Ростеха» Сергей Викторович Чемезов, — войти в десятку крупнейших банков России. Все наши ресурсы направлены на достижение этой амбициозной цели.

Безусловно, нам предстоит проделать еще большую работу и решить множество задач — это и дальнейшая интеграция банка в финансовую систему «Ростеха», и эффективное исполнение функций государственного агента, который гарантирует сохранность и целевое расходование бюджетных средств, и многие другие.

Способность к изменению — необходимая составляющая успеха. Банк меняется, и очень значительно. Какие-то изменения мы ясно представляем уже сейчас, какие-то окажутся неожиданными. Но мы к этому готовы. Важно, что конечная цель определена, и банк уверенно движется к ее достижению ●

ВОЗРАСТНОЕ УРАВНЕНИЕ

НА КАКИХ УСЛОВИЯХ БАНКИ КРЕДИТУЮТ ПЕНСИОНЕРОВ



Сбербанк поднял до 80 лет возрастную планку для получения гражданами кредитов. Жест крупнейшего госбанка отражает глобальный тренд — конкуренция за пенсионеров как заемщиков усиливается. Кредитование пожилых людей сопряжено с рядом рисков, причем эксперты видят проблемы не в высокой смертности или заболеваемости пожилых людей, а в неэффективности пенсионной системы.

Переменные поручители

В марте Сбербанк объявил о запуске потребительского кредитования под поручительство для пенсионеров до 80 лет. То есть плательщик должен быть не старше 80 лет на момент последней выплаты по кредиту. Правда, пока получить в долг от Сбербанка пенсионер может только с поручителем, которому на момент погашения кредита должно быть не более 70 лет.

Разные суммы банк предлагает под разные ставки. До 300 тыс. руб. можно получить под 13,9–19,9% годовых (для клиентов, получающих зарплату или пенсию в Сбербанке, диапазон ставок начинается с 12,9%). Ставки по кредиту на сумму 0,3–1 млн руб. составят 12,9–16,9% (11,9–16,9% для получающих в банке зарплату или пенсию), на сумму свыше 1 млн руб. — 12,9% (11,9%). Не требует поручительства Сбербанк для клиентов в возрасте 21–70 лет. Уровень ставок по таким необеспеченным кредитам наличными будет чуть выше.

Повышение планки до 80 лет уже второе послабление возрастного ценза Сбербанком за последние месяцы. В декабре 2018 года госбанк поднял планку с 65 до 70 лет. В банке такие решения объясняют стремлением «максимально удовлетворять потребности клиентов». Впрочем, потребности не всех клиентов удастся удовлетворить, в результате чего периодически возникают скандалы. В августе прошлого года в Сбербанке отказались выдать кредитную карту Михаилу Крутихину, партнеру консалтинговой компании RusEnergy и известному нефтегазовому аналитику. Причиной отказа стал возраст — господину Крутихину на тот момент был 71 год. История разворачивалась на фоне болезненной пенсионной реформы и приобрела политический окрас. Михаил Крутихин рассказал о случившемся на своей странице в Facebook, и его пост широко разошелся по сети.

Неизвестные слагаемые

В некоторых странах подобная дискриминация по возрасту действительно запрещена законом. Например, в США, согласно Акту о равных кредитных возможностях (Equal Credit Opportunity Act), банкам запрещено при выдаче кредитов учитывать такие факторы, как раса заемщика, пол, семейное положение и возраст (кроме лиц до 18 лет). В России банки сами определяют условия по выдаче кредитов. Те или иные ограничения по возрасту при кредитовании сегодня есть у большинства крупных розничных игроков. Не ставят возрастной порог в Альфа-банке, Юникредит-банке, Росбанке и Почта-банке (интересно, что у ВТБ ограничения есть).

Новая возрастная политика Сбербанка мотивирована не только имиджевыми причинами, но и экономическими факторами. «В России проживает около 21 млн человек старше 65 лет, что составляет 15% населения. Потенциально это дополнительный сегмент клиентов в условиях жесткой конкуренции между банками», — указывает заведующий лабораторией анализа институтов и финансовых рынков Института прикладных экономических исследований РАНХиГС Александр Абрамов. При этом эксперт также отмечает, что данное решение может касаться и тех граждан, кому еще далеко до 70 лет. «Сегодня ипотечные кредиты выдаются, как правило, на срок не дольше достижения официального пенсионного возраста. Соответственно, если он короткий, то график платежей становится непосильным для многих заемщиков. Удлинение этого срока для многих означает, что кредит станет доступнее», — говорит Александр Абрамов.

Первое решение

До недавнего времени кредитование пенсионеров в России не было популярным у банков. Первым сделать ставку на пожилых людей в кредитовании решился Совкомбанк. Активно выдавать займы пожилым клиентам в банке решили после кризиса 2008 года. То есть в период, когда проблема «плохих долгов» была одной из самых острых для отрасли. Ведь люди в зрелом возрасте, как известно, обычно платят по кредитам гораздо более аккуратно, чем молодые. Сооснователи Совкомбанка в своих многочисленных интервью рассказывали, что специально обучали сотрудников работать с пожилыми клиентами, общаться с ними максимально уважительно. Для возрастной аудитории банк также адаптировал свои мобильные продукты. Сегодня, впрочем, Совкомбанк уже отошел от модели монолайнера, развивая корпоративное и инвестиционное направления. Однако масштабную рекламную кампанию с актером Борисом Щербаковым, направленную на пенсионеров, многие помнят до сих пор.

Достаточно долго в нише кредитования пожилых клиентов не было других заметных игроков. С 2016 года ставку на пенсионеров также делает Почта-банк, акционерами которого являются ВТБ и «Почта России» и который располагает широкой сетью офисов в почтовых отделениях. Для маркетингового продвижения банк выбрал своим амбассадором актера Сергея Гармаша, сняв с ним несколько роликов. К слову, нашумевший рекламный ролик о пенсионерах есть и у Сбербанка. В 2017 году банк выпустил его для рекламы своего онлайн-журнала «Активный возраст». В рекламе формировался образ активных пенсионеров, которые, по версии Сбербанка, являются «спортсменами», «танцорками», «конструк-



REUTERS

ционеров» и пр. В рунете, к слову, ролик, вызвал критику за слишком идеализированное представление о жизни российских пенсионеров.

Постоянные клиенты

Рост финансовой грамотности, выход на пенсию нового поколения, а также взвешенный подход к долговой нагрузке — все это делает пенсионеров все более желанными клиентами для банков. «Пенсионеры имеют фиксированный постоянный доход — пенсию, при этом они крайне ответственно относятся к своим обязательствам. В большинстве случаев они возвращают кредит в срок», — говорит начальник управления в департаменте по работе с просроченной задолженностью Росбанка Евгений Сеньковский. «Пенсионеров отличает платежная дисциплина, грамотный подход к своему финансовому планированию, наличие стабильного, ни от чего не зависящего источника дохода. В этом аспекте кредитование пенсионеров не несет существенных рисков. А уровень

просрочки по кредитам в этой категории традиционно ниже, чем в среднем по рынку», — подчеркивает первый зампред правления Почта-банка Георгий Горшков. Доля просрочки по кредитам, выданным заемщикам старше 60 лет, «значительно ниже, чем показатели по всему портфелю», соглашаются и в Райффайзенбанке.

Интерес банков к пенсионерам взаимен. «Значительный тренд на рост активности представителей старшего поколения в части размещения депозитов, потребительского кредитования и использования каналов дистанционного банковского обслуживания», — отмечают в банке «Русский стандарт». В 2018 году у «Русского стандарта» количество выданных кредитов наличными клиентам после 60 лет возросло более чем вдвое по сравнению с 2017 годом. В банке также отмечают рост интереса таких заемщиков и к другим банковским продуктам. Например, к кредитным картам. Возраст пользователей онлайн-банкинга также меняется в сторону увеличения: в 2018 году максималь-

ный возраст активного пользователя мобильного приложения и интернет-банка составил 96 лет, отмечают в «Русском стандарте». Но скорее здесь идет речь о работающих пенсионерах. Следует учитывать, что средняя пенсия такого потенциального заемщика (по данным Сбербанка) на середину прошлого года составляла всего 12,1–15,5 тыс. руб. в месяц (в зависимости от сферы деятельности). Однако зарплаты добавляли им доход в размере 20–48,5 тыс. руб. в месяц. Вполне привлекательный клиент для многих банков. «Банки готовы конкурировать за этот сегмент, расширяя набор услуг и сервисов для современных пенсионеров (социально активных, мобильных и экономически подкованных)», — отмечают в пресс-службе ВТБ.

Жизненный итог

Тем не менее кредитование людей в пожилом возрасте для банков сопряжено с рядом рисков. В случае смерти заемщика по обязательствам последнего отвечают его наследники, а любой человек вправе отказаться от наследства. «В последние несколько лет сложилась судебная и нотариальная практика по наследованию долгов. И если наследство не состоит из одних долгов или они не превышают активов — а в этом случае наследникам разумнее не принимать наследства, — взыскать долг возможно, хотя это займет минимум полгода», — отмечает юрист, руководитель проекта по финансовой грамотности «Финшок» Ольга Дайнеко. Однако, «как правило, большинство обязательств продолжают исполняться родственниками без возникновения задолженности по кредиту», указывает Евгений Сеньковский. Наличие поручителя по кредиту может служить важным фактором, минимизирующим риск кончины заемщика для банка. Тем более что если поручитель «не очень хорошо знает свои права,

то есть остается возможность надавить на него и получить возврат быстрее», указывает госпожа Дайнеко. Риски возвратности кредитов пожилыми людьми связаны не только с более высокой вероятностью смертности, но и с рисками ухудшения состояния здоровья, потери дохода и другими факторами. «Если заемщик при оформлении кредита застраховал свою жизнь и здоровье, то при наступлении страхового события его задолженность будет погашена страховой компанией. Поэтому хорошим вариантом и для банка, и для заемщика является страхование жизни и здоровья заемщика, что также обычно положительно влияет и на кредитную ставку», — говорит господин Сеньковский. «Страховка хеджирует риски смерти или утраты трудоспособности в отношении всех заемщиков, а не только пенсионеров и, конечно же, облегчает жизнь родственникам при наступлении страхового случая», — указывает первый зампред правления Почта-банка Георгий Горшков.

Базовые условия

В области государственной политики для развития финансовых услуг для пожилых людей многое уже сделано. Например, защищены поступления пенсий и пособий от взысканий, напоминает госпожа Дайнеко. По ее словам, «с учетом большого количества пенсионеров с имуществом, но относительно низкими пенсиями» можно было бы развивать обратную ипотеку либо иные продукты, обеспеченные жильем. Они часто менее рискованны, чем договор ренты. Кредитование пожилых людей может встраиваться в различные региональные программы соцподдержки. «Например, это касается возможностей пройти профессиональное переобучение, начать небольшой собственный бизнес. Органы власти всех уровней могли бы предусматривать меры поддержки банков, которые помогают пожилым людям решать данные проблемы, в том числе за счет кредитования», — рассуждает Александр Абрамов. Однако ключевой задачей в этой сфере остается построение эффективной пенсионной системы. «Во многих странах, где работают накопительные пенсионные системы, действуют правила кредитования граждан в меру наличия активов на их индивидуальных пенсионных счетах», — отмечает господин Абрамов. Он уверен, что «пенсионная система должна обеспечивать минимальный прожиточный уровень граждан, чтобы у пожилых людей в меньшей мере возникали потребности получать дорогие кредиты для удовлетворения обычных житейских потребностей» ●

УСЛОВИЯ ВЫДАЧИ ПОТРЕБКРЕДИТОВ У ТОП-15 РОЗНИЧНЫХ БАНКОВ						
НАЗВАНИЕ	ПРЕДЕЛЬНЫЙ ВОЗРАСТ (НА МОМЕНТ ПОГАШЕНИЯ)	СТАВКА ДЛЯ КЛИЕНТОВ С УЛИЦЫ БЕЗ СТРАХОВКИ (% ГОДОВЫХ)	СУММА	СРОК	УСЛОВИЯ	
СБЕРБАНК	80 ЛЕТ	12,9–19,9	30 ТЫС.—3 МЛН РУБ.	3 МЕС.—5 ЛЕТ	ПОРУЧИТЕЛЬ	
ВТБ	70 ЛЕТ*	15–19,5	100 ТЫС.—3 МЛН РУБ.	ДО 7 ЛЕТ	—	
ГАЗПРОМБАНК	70 ЛЕТ	17,8	50 ТЫС.—3 МЛН РУБ.	13 МЕС.—5 ЛЕТ	—	
АЛЬФА-БАНК	—	13,99–25,99	50 ТЫС.—1 МЛН РУБ.	1–5 ЛЕТ	—	
РОССЕЛЬХОЗБАНК	65 ЛЕТ	10,9–16,75	10 ТЫС.—750 ТЫС. РУБ.	ДО 5 ЛЕТ	—	
ПОЧТА-БАНК	—	19,5–21,9	20 ТЫС.—200 ТЫС. РУБ.	1–3 ГОДА	—	
РАЙФФАЙЗЕНБАНК	67 ЛЕТ	Н. Д.	ДО 2 МЛН РУБ.	1–5 ЛЕТ	—	
ТИНЬКОФФ-БАНК	70 ЛЕТ*	12–24,9	ДО 2 МЛН РУБ.	3 МЕС.—3 ГОДА	—	
СОВКОМБАНК	85 ЛЕТ	16,4–26,4	40 ТЫС.—300 ТЫС. РУБ.	1–3 ГОДА	—	
«ОТКРЫТИЕ»	75 ЛЕТ	26,9	ДО 100 ТЫС. РУБ.	3 МЕС.—3 ГОДА	ПОЛУЧЕНИЕ ПЕНСИИ НА СЧЕТ В БАНКЕ «ОТКРЫТИЕ»	
ХОУМ КРЕДИТ БАНК	75 ЛЕТ	5,22–24,35	1,5 ТЫС.—800 ТЫС. РУБ.	3 МЕС.—4 ГОДА	—	
ЮНИКРЕДИТ-БАНК	—	21,9	60 ТЫС.—500 ТЫС. РУБ.	2–5 ЛЕТ	—	
«РЕНЕССАНС КРЕДИТ»	70 ЛЕТ	10,5–24,9	30 ТЫС.—200 ТЫС. РУБ.	2–5 ЛЕТ	—	
РОСБАНК	—	10,99–18,99	50 ТЫС.—3 МЛН РУБ.	1–5 ЛЕТ	—	
«УРАЛСИБ»	70 ЛЕТ	17,9	35 ТЫС.—3 МЛН РУБ.	13 МЕС.—7 ЛЕТ	—	

Источники: сайты и информация банков. *На момент выдачи кредита.

ЛУЧШИЕ ИЗ ХУДШИХ

В РЕЙТИНГЕ ДОХОДНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ СМЕНИЛСЯ ЛИДЕР



В марте впервые в этом году лидирующие позиции по доходности среди различных финансовых инструментов заняли отдельные категории ПИФов. По оценкам «Денег», неплохую доходность принесли вложения в акции Сбербанка, а также консервативные фонды облигаций. Большинство остальных вложений оказались убыточными, при этом одну из самых худших динамик продемонстрировали вложения в золото.

ПИФы

Лучший результат в марте обеспечили отдельные категории паевых инвестиционных фондов. По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, вложения в отраслевые фонды телекоммуникаций принесли бы инвестору прибыль в размере 1,4–3,6 тыс. руб. на каждые 100 тыс. руб. инвестиций. Этому способствовало восстановление стоимости акций высокотехнологичных компаний после обвала, произошедшего в четвертом квартале прошлого года. Доходность в размере 0,1–0,8 тыс. руб. принесли вложения фондов, ориентированных на компании нефтегазового сектора и электроэнергетики. «В начале года инвесторы обратили внимание на акции компаний, ориентированных на внутреннее потребление, которые отставали от рынка в прошлом году. Основной причиной смены позиционирования стало укрепление рубля с начала года на фоне возвращения нерезидентов в РФ и притока в акции», — отмечает замначальника управления инвестиций УК «Райффайзен Капитал» Антон Кравченко.

Одну из самых лучших динамик продемонстрировали аутсайдеры прошлого года — фонды облигаций. Фонды данной категории смогли обеспечить своим владельцам доход в размере 0,5–1 тыс. руб. за месяц и 2–3,6% за квартал против 2–7 тыс. руб. за весь прошлый год. В то же время рекордсмены прошлого года — фонды валютных еврооблигаций оказались убыточными (потери составили 0,5–1,4 тыс. руб. в зависимости от фонда). «В рублевом сегменте росту способствовали хорошие данные по инфляции, не оправдавшие негативных ожиданий ЦБ РФ от повышения НДС. Поэтому начали усиливаться ожидания снижения ключевой ставки уже в этом году», — отмечает директор департамента управления активами «Альфа-Капитала» Виктор Барк.

Несмотря на неплохую доходность консервативных фондов, интерес к ним со стороны частных инвесторов не растет. По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, в третьем квартале облигационные фонды зафиксировали отток средств в размере 7,5 млрд руб.

Большая часть остальных фондов акций либо продемонстрировали символический рост, либо оказались убыточными. Худшую динамику обеспечили фонды фондов, ориентированные на драгоценные металлы. Такие инвестиции обеспечили бы вложения пайщиков на 4–5%, что хуже результата от инвестирования в сами металлы.

ТЕКСТ **Виталий Гайдаев**
ФОТО **Reuters**

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ (%)				
КАТЕГОРИЯ ФОНДА	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	0,5–1	2–3,6	1,3–9,8	24–42
ЕВРООБЛИГАЦИИ	-0,5–1,4	-2,5–5	11–21	2,5–12
СМЕШАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	-2,5–+2,4	1,2–6	2,7–24	6,8–62
ИНДЕКСНЫЕ ФОНДЫ	-0,1–+0,2	4–9,2	14,3–16	47–50
МЕТАЛЛУРГИЯ	-0,1–1,5	1,4–2	14,1–15	58–63
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА	-0,3–1,4	0,9–8,2	-3,5–12,5	-12–+24
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ	1,4–3,6	10–20,1	6,5–15	9–48
НЕФТЕГАЗОВЫЙ СЕКТОР	0,1–0,8	1,3–1,5	24–27,2	65–66
ЭНЕРГЕТИКИ	-1–2,9	3–5,5	-6,6–15	47–122
ФОНДЫ ФОНДОВ	-5–+6,5	-6–+12,5	4,6–32	-22–+31

Источники: Investfunds.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ (%)					
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА	5 ЛЕТ
ИНДЕКС ММВБ	0,48	5,39	9,96	35,54	61,36
СБЕРБАНК	3,19	15,09	-15,44	101,57	95,65
«РОСНЕФТЬ»	0,48	5,39	9,96	35,54	81,66
«ГАЗПРОМ»	-5,90	-2,53	5,11	7,16	17,66
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	-2,79	5,22	27,51	59,04	143,96
«РУСГИДРО»	0,76	3,09	-34,95	-26,83	-8,05
«МАГНИТ»	-3,70	3,66	-22,22	-64,48	-60,15
«РОСТЕЛЕКОМ»	-0,53	-0,77	7,03	-24,81	-33,19
АЛРОСА	-2,82	-6,29	0,46	33,07	192,36
«АЭРОФЛОТ»	-0,82	-4,82	-38,11	23,55	39,69

Источник: Reuters.

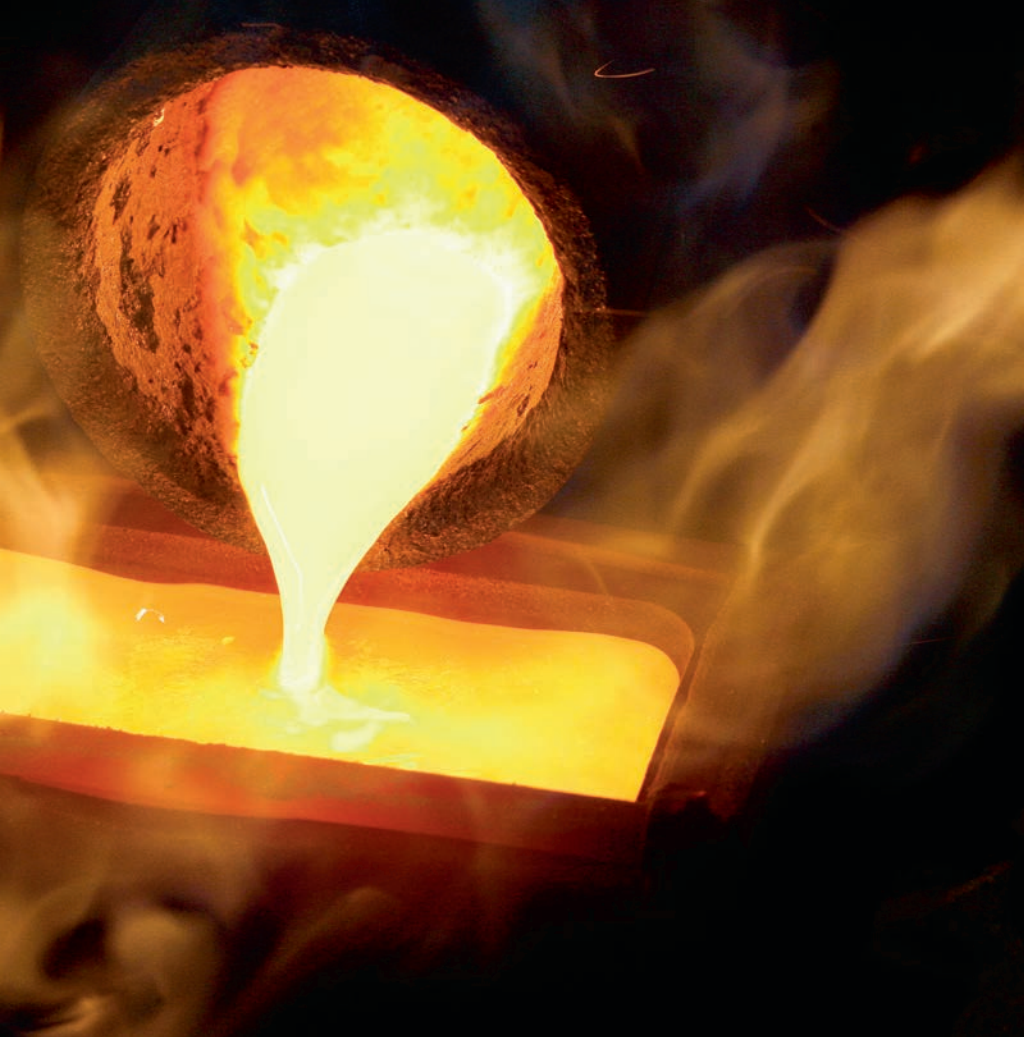


REUTERS

Акции

Символический доход принес бы инвесторам российский рынок акций. В марте индекс Московской биржи прибавил менее 0,5% и поднялся до отметки 2497 пунктов. По итогам месяца инвестор мог рассчитывать на доход в размере всего 480 руб. Однако даже такой результат оказался лучше убытка в 1,5 тыс. руб. по итогам февраля. С начала года вложения в акции широкого рынка принесли бы частным инвесторам более 6 тыс. руб. дохода.

Лучшую динамику в марте продемонстрировали акции Сбербанка, инвестиции в которые обеспечили доход в размере 3,2 тыс. руб. По словам аналитиков, положительное влияние на стоимость акций госбанка оказало укрепление рубля, а также высокий интерес к бумагам со стороны международных инвесторов. «Акции Сбербанка являются флагманом на российском рынке и в целом выражают интерес западного капитала к развивающимся рынкам на фоне смягчения политики ФРС, ожиданий достижения торгового компромисса США и Китая. В некоторой степени, вероятно, закладывались ожидания закрытия сделки по продаже Denizbank, которое было



анонсировано уже в начале апреля», — отмечает эксперт «БКС Брокер» Альберт Короев.

Впрочем, большая часть оставшихся ликвидных акций, рассмотренных «Деньгами», стали для своих покупателей убыточными. Инвестировав в акции «Газпрома», «Магнита», АЛРОСА, инвестор мог потерять за месяц 5,9 тыс. руб., 3,7 тыс. руб. и 2,8 тыс. руб. соответственно. В числе аутсайдеров оказался и рекордсмен февраля — акции ГМК «Норильский никель», стоимость которых упала в марте на 2,8%. Этому способствовало заявление основного акционера и президента «Норильского никеля» Владимира Потанина, что дивидендные выплаты «Норникеля» следует пересмотреть в сторону понижения, чтобы помочь компании завершить инвестиционную программу на 2019–2022 годы (включая проекты по производству палладия). «Мы считаем, что убедить „Русал“ согласиться на сокращение дивидендов будет непросто. С другой стороны, принимая во внимание изменение в корпоративном управлении „Русала“, мы не исключаем, что определенный консенсус по данному вопросу все же может быть достигнут», — отмечают аналитики Sberbank CIB.

Вклады

Шестой месяц подряд на рынке наблюдается рост ставок по банковским вкладам. В феврале средняя максимальная ставка десяти крупнейших банков по рублевым вкладам сроком на месяц составляла 7,2% годовых, что на 0,3 процентного пункта выше показателя месячной давности. За март депозит на 100 тыс. руб. обеспечил бы его держателю доход в размере 600 руб. В то же время валютные вклады второй месяц подряд стали убыточными. Так, депозит в долларах обеспечил бы вложения (с учетом обменных курсов банков) на 1,1 тыс. руб. Вклад в евро принес бы владельцу убыток в размере 2,6 тыс. руб.

Негативный результат валютных инвестиций связан с продолжающимся ростом курса рубля по отношению как к доллару, так и к евро. За минувший месяц курс американской валюты на Московской бирже снизился на 30 коп., до отметки 65,64 руб./\$, курс евро упал еще значительно — почти на 1,3 руб., до 73,65 руб./€. По данным Bloomberg, за месяц рубль укрепил позиции к доллару на 1%, а к евро — на 2,4% и занял второе место по укреплению среди 24 валют развивающихся

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ (%)				
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	0,60	1,85	6,80	30,45
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	-1,06	-5,76	15,87	-2,26
ВКЛАД В ЕВРО	-2,55	-7,82	4,74	-1,87
КУРС ДОЛЛАРА	-0,39	-5,58	14,86	-2,07
КУРС ЕВРО	-1,80	-7,56	4,57	-4,84

Источники: оценки «Денег», ЦБ.

стран. Сильнее российской валюты укрепилась только индийская рупия — на 2,9–4,3%. Сильным позициям рубля сегодня способствует отсутствие жестких санкций против России, а также значительный приток валюты. По данным Банка России, в январе—марте нерезиденты приобрели гособлигаций (как на первичном, так и вторичном рынке) почти на 250 млрд руб.

Поддержку рублю оказывают высокие цены на нефть. В марте, по данным Reuters, стоимость российской нефти Urals выросла на 6%, до \$68,6 за баррель. Это максимум с ноября прошлого года.

Впрочем, участники рынка с осторожностью относятся к перспективам российского рубля. Ключевым риском для рубля остается геополитика. В начале апреля появились новости о готовящихся санкциях США по «делу Скрипалей», а также выросли риски введения санкций за связи России с Венесуэлой. «Несмотря на нарастающее санкционное давление, высокий спрос на российские ОФЗ сохраняется. Это компенсирует негативный внешнеполитический фон — дальнейшее движение курса ожидается в диапазоне 64,90–66,80», — отмечают аналитики Альфа-банка.

Золото

Аутсайдером минувшего месяца стало золото. По оценке «Денег», по итогам марта, вложив в драгоценный металл 100 тыс. руб., инвестор мог получить убыток в размере 1,75 тыс. руб. Впрочем, на интервале трех месяцев данная инвестиция сохранила положительный результат в размере 760 руб.

Основной причиной обесценения вложений в драгоценный металл стало падение его стоимости на мировом рынке. По итогам марта стоимость золота упала на 1,4%, до \$1291 за тройскую унцию. Это было вызвано снижением спроса междунаро-

дных инвесторов на защитные активы в связи с ослаблением неприятия риска и восстановлением рынка ценных бумаг. Дополнительное давление оказывает глобальный рост курса доллара. По данным Reuters, индекс DXY (курс доллара по отношению к шести ведущим валютам) вырос в марте на 0,1%, до 97,2 пункта. Теряют позиции против американской валюты развивающихся стран, что ведет к росту внутренних цен на золото и ослабляет спрос. «В качестве примера можно привести Индию, которая является одним из двух крупнейших потребителей золота в мире и где выраженные в рупиях цены находятся около рекордно высоких уровней. В результате импорт золота в Индию снизился примерно на 5% за последние шесть месяцев», — отмечает аналитик рынка сырьевых товаров Julius Baer Карстен Менке.

Эффект падающих цен на золото был усилен снижением курса доллара в России (–0,5%). В результате рублевые инвестиции в драгоценный металл принесли своим держателям самый значительный с начала года убыток.

Впрочем, сокращать инвестиции в драгоценный металл в ближайшие месяцы не стоит, так как спрос на золото на мировом рынке вновь может вырасти. Этому будет способствовать усиливающаяся политическая и экономическая нестабильность в мире. Долгосрочному восстановлению будет способствовать и снижение курса американской валюты на фоне смягчившейся денежно-кредитной политики Федеральной резервной системы США. «Как только доллар США начнет ослабевать в отношении других основных валют, мы полагаем, что золото получит поддержку и долгосрочное восстановление возобновится. Серебро также должно выиграть от такого развития событий, поскольку его котировки следуют динамике золота», — считает Карстен Менке ●

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО (%)				
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	-1,73	0,76	-2,42	5,72
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МОНЕТЫ	-31,24	-37,41	-17,41	3,24
СЛИТКИ	-32,28	-38,48	-18,11	4,22
ФОНДЫ ФОНДОВ	-0,06	6,21	12,61	13,50
КУРС ДОЛЛАРА	-0,39	7,99	-0,43	6,13

Источники: Bloomberg, Reuters, Сбербанк.

СМЕНА НАСТРОЕНИЙ

В ГЛАЗАХ ГРАЖДАН РАСТЕТ НАДЕЖНОСТЬ СБЕРЕЖЕНИЙ В ВАЛЮТЕ И ЗОЛОТЕ



Слабость российской валюты и зачистка банковского сектора вынуждают россиян менять сберегательные настроения. За последние два года существенно снизилась привлекательность вложений в недвижимость и банковские депозиты. При этом растет спрос на активы, позволяющие защитить капитал и от возможного ослабления рубля, и от замедления темпов роста мировой экономики.

удя по результатам опроса Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), все меньше россиян считают выгодными банковские вклады и инвестиции в недвижимость. Опрос проводился в январе среди 1,6 тыс. человек в 140 населенных пунктах 42 регионов России. Доля тех, кто считает покупку недвижимости самым надежным способом вложения денег, сократилась за два года на 5 процентных пунктов (п. п.), до 44%. Вложения в недвижимость считают привлекательными немногим более трети опрошенных (37% — на 8 п. п. меньше, чем в 2017 году). Впрочем, даже несмотря на снижение показателей, недвижимость осталась в глазах россиян самой надежной инвестицией. Причем чаще о выгодности покупки недвижимости по сравнению с другими способами сохранения и приумножения денег (вклад в банке, покупка золота) говорят жители российских столиц.

Ухудшилось отношение инвесторов к открытию счетов или вкладов в банке. Если в 2017 году этот способ сбережений, по мнению граждан, был вторым по популярности способом вложения денег с точки зрения надежности и выгоды, то в 2019-м оказался лишь на пятом месте. Только 23% респондентов НАФИ назвали такой способ надежным, что на 5 п. п. ниже показателя двухлетней давности. О надежности банковского вклада чаще говорит молодежь в возрасте от 18 до 24 лет (31%), отмечается в обзоре. Таким образом, банковские продукты уступили второе место покупке золота и драгоценностей. Этот способ вложения денег, по мнению 25% опрошенных россиян, был назван надежным, что на 4 п. п. выше показателя 2017 года, но только 16% респондентов назвали его выгодным. Сильнее вырос интерес к покупке иностранной валюты и хранению ее в наличном виде. Такой способ сбережений назвали надежным 24% респондентов, что на 7 п. п. выше значений двухлетней давности.

Валютная защита

Основной причиной изменения инвестиционных настроений стало ослабление курса рубля в 2018 году. По данным Bloomberg, за год рубль ослабил позиции против доллара на 7,6% и по этому показателю занял третье место среди валют развивающихся стран. Сильнее обесценились только аргентинский песо и турецкая лира, потерявшие против американского доллара соответственно 25,6% и 9%. «Этот фактор сыграл в пользу активов, так или иначе связанных с иностранной валютой. Это и наличные, и золото, которое номинировано на мировом рынке в долларах», — отмечает глав-

В Западной Европе доля инвестиционных продуктов в портфеле сбережений частных клиентов находится на уровне 50% и выше, в Восточной Европе — около 20–30%, тогда как у россиян этот показатель составляет всего 2–3%.

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **Reuters**

REUTERS

ный аналитик Промсвязьбанка Богдан Зварич. По его мнению, опасения ослабления рубля в ближайшие годы дополнительно увеличивают интерес к этим активам. В результате, на его взгляд, вложения в иностранную валюту и золото россияне стали оценивать как более надежные и выгодные.

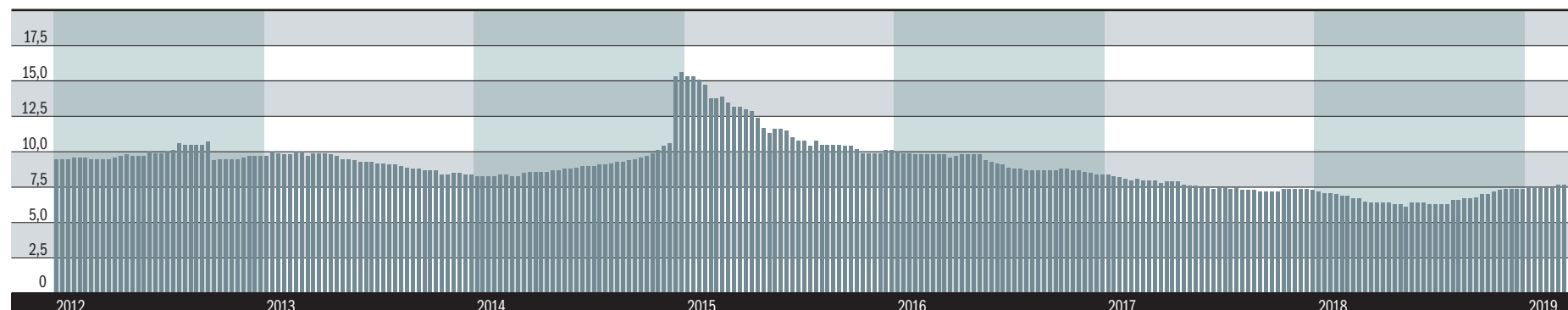
Интерес к драгоценному металлу поддерживается опасениями нового мирового финансового кризиса, традиционной защитой от которого как раз и выступает золото, считают эксперты. «Металл покупают многие центральные банки, в том числе Китая и России, что также может способствовать росту котировок золота даже на фоне относительно низкой инфляции в мире», — напоминает старший аналитик «БКС Премьер» Сергей Суверов.

Рублевая начинка

В сложившейся ситуации инвесторы стали осторожнее относиться к акти-

КАК МЕНЯЛАСЬ СРЕДНЯЯ МАКСИМАЛЬНАЯ СТАВКА КРУПНЕЙШИХ БАНКОВ (% ГОДОВЫХ)

Источник: ЦБ.





КАК ЦБ ЧИСТИЛ БАНКОВСКУЮ СИСТЕМУ		
	ЧИСЛО КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА НАЧАЛО ГОДА	ЧИСЛО ОТОЗВАННЫХ ЛИЦЕНЗИЙ
2012	978	21
2013	956	29
2014	923	71
2015	834	87
2016	733	93
2017	623	47
2018	561	57

Источники: ЦБ, «Эксперт РА».

сказывается низкий уровень осведомленности о данном способе инвестирования, а также отсутствие понимания прав, которые есть у акционера, в частности, по части получения дивидендного дохода. «Работа на фондовом рынке требует определенных компетенций и усилий, среднестатистическому гражданину проще отнести деньги в банк или обменять на материальный актив — недвижимость или золото», — поясняет Антон Табах.

К числу факторов, сдерживающих спрос на фондовые инвестиции, можно отнести негативный опыт многих инвесторов: череда финансовых кризисов, которые в последние десятилетия наблюдались на российском рынке, менее выгодная схема налогообложения НДФЛ, чем по некоторым конкурирующим продуктам. «Акции являются высокорисковым инструментом вложения денежных средств и несут в себе риски потерь. Это противоречит желанию консервативных инвесторов получать стабильный доход», — напоминает господин Зварич. Впрочем, в ближайшие годы спрос на инвестиционные продукты неизбежно будет расти. Этому будет способствовать снижение ставок по вкладам и активная работа брокеров и управляющих по популяризации своих продуктов, как напрямую, так и через мобильные приложения. Не последнюю роль будет играть продвижение индивидуальных инвестиционных счетов, которые благодаря встроенным льготам могут быть интересны любым инвесторам — как консервативным, так и с аппетитом к риску ●

вам, номинированным в национальной валюте, таким как вклады и недвижимость. Доходность последней, к слову, снижается уже не первый год. По словам Сергея Суверова, цены на недвижимость падали с 2015 по 2017 год, лишь в 2018 году начался слабый рост. Тем не менее рентный доход от сдачи недвижимости на уровне 5–7% оказывается, по подсчетам аналитиков, не выше ставок по депозитам. «Если взять статистику с 2012 года, мы увидим стабильность цен на недвижимость в целом по России — номинальная цена квадратного метра держится в пределах 50–60 тыс. руб. — отмечает господин Зварич. — С учетом ослабления рубля нетрудно понять отношение к недвижимости как инструменту инвестирования, как с точки зрения надежности, так и с точки зрения доходности». Эксперт напоминает, что для большинства россиян недвижимость все-таки относительно

дорогой и неликвидный актив, который могут позволить себе немногие. Снижение ставок по вкладам стало ключевым трендом последних трех лет. Если в конце 2014 года ставки по вкладам достигали отметки 20% годовых, то в середине прошлого года они опустились до 7%. Такая доходность уже не удовлетворяет потребностям частных инвесторов, привыкших к двухзначным цифрам. Негативное влияние на привлекательность вкладов оказала проводимая в последние годы ЦБ политика, направленная на зачистку банковского сектора. В 2016–2017 годах лицензии лишались 154 банка, среди которых были не только кредитные организации небольших размеров, но и банки, входящие в топ-50 по размеру активов. В таких условиях состоятельные физические лица были вынуждены учитывать этот фактор, поскольку размещать средства, превышающие страховую сумму

(1,4 млн руб.), стало рискованно даже в крупных банках. В 2018 году было отозвано 32 лицензии. «Слабые и ненадежные банки беспощадно вымываются как вследствие жесткой политики ЦБ, так и в силу обострившейся конкуренции с госбанками. Махинации с вкладами (так называемые тетрадки) встречаются все реже, механизм АСВ работает как часы», — отмечает главный экономист агентства «Эксперт РА» Антон Табах.

Инвестиции не для всех
Данные опроса свидетельствуют о том, что интерес частных инвесторов к более сложным инвестиционным активам — таким как акции и паевые инвестиционные фонды — остается на низком уровне. Такие вложения надежными назвали только 9% респондентов, что всего на 1 п. п. выше показателя 2017 года. По мнению Богдана Зварича, на предпочтении «физиков»

КАКИЕ СПОСОБЫ ВЛОЖЕНИЯ ДЕНЕГ ПРЕДСТАВЛЯЮТСЯ НАИБОЛЕЕ НАДЕЖНЫМИ (%)		
	2017	2019
покупка недвижимости	49	44
покупка золота, драгоценностей	21	25
покупка иностранной валюты и хранение ее в наличном виде	17	24
открытие счета/вклада в банке	28	23
накопления денег в рублях и хранение их в наличном виде	21	17
покупка акций предприятий	6	6
другое	2	4
вклады в пенсионные фонды	3	3
вклады в паевые инвестиционные фонды	3	2

Источник: НАФИ.

КАКИЕ ИЗ СЛЕДУЮЩИХ СПОСОБОВ ВЛОЖЕНИЯ ДЕНЕГ СЧИТАЮТСЯ НАИБОЛЕЕ ВЫГОДНЫМИ (%)		
	2017	2019
покупка недвижимости	45	37
покупка иностранной валюты и хранение ее в наличном виде	15	18
покупка золота, драгоценностей	15	16
открытие счета/вклада в банке	21	15
накопления денег в рублях и хранение их в наличном виде	11	9
покупка акций предприятий	4	6
вклады в паевые инвестиционные фонды	2	3
другое	1	3
вклады в пенсионные фонды	1	3

Источник: НАФИ.

СЧЕТА УХОДЯТ В НАРОД

«ДЕНЬГИ» ПРОВЕЛИ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ИИС



Индивидуальные инвестиционные счета стали локомотивом фондового рынка. В прошлом году число ИИС удвоилось и достигло 600 тыс., суммарный объем активов на них достиг 110 млрд руб. Популярности финансового инструмента послужили низкие ставки по вкладам и льготы, предоставленные государством. На фоне оттока средств с депозитов произошли изменения в структуре инвестирования: доминирующую роль на рынке впервые стали играть облигации, а не акции.

Индивидуальные инвестиционные счета (ИИС) существуют в России более четырех лет, но только в прошлом году они стали по-настоящему массовыми. В 2015 году подобных счетов было открыто 90 тыс., в последующие два года — более 200 тыс. По данным Московской биржи, в 2018 году было открыто более 300 тыс. новых счетов, а общее их число впервые приблизилось к 600 тыс. Сегодня высокий интерес инвесторов к ИИС сохраняется. Несмотря на то что в начале года происходит сезонное снижение активности, за первый квартал было открыто 133,5 тыс. счетов, что в пять раз выше показателя первого квартала 2018 года.

Стремительный рост рынка привлекает внимание новых участников. В конце прошлого года обзавелся ИИС банк «Тинькофф», всего за неполные два месяца там открыли свыше 18 тыс. таких счетов. «Мы запустили ИИС в самое подходящее время — до окончания налогового периода календарного года (в середине ноября 2018 года). Пользователи, успевшие открыть ИИС в ноябре-декабре 2018 года, получили возможность вернуть 13% от вложенной на ИИС суммы, точно так же, как и те, кто открыл счет еще в начале года», — рассказали в банке.

Качественный рост

Подводя итоги минувшего года, «Деньги» провели опрос ключевых провайдеров ИИС. В анкетировании приняли участие 11 компаний, на которые приходится 96% всех открытых счетов на 1 января 2019 года. Как и прежде, основным каналом роста ИИС оставались брокерские компании, на них приходится 87% всех открытых счетов, управляющие компания по-прежнему удерживают планку в 13% от рынка. Одновременно растет число зафондированных счетов. По данным опроса, если в 2017 году на них приходилось 62% всех ИИС, то в 2018-м показатель вырос до 64,4%, у управляющих компаний показатель достигает почти 100%.

По результатам опроса и оценкам «Денег», объем активов на инвестиционных счетах компаний вырос в 2018 году более чем вдвое и достиг отметки 110 млрд руб. Рост произошел не только за счет увеличения числа счетов, но и за счет роста объема средств, размещаемых на них. По оценкам «Денег», средний счет к концу года составил 300 тыс. руб. против 274 тыс. годом ранее. Самый высокий показатель — у управляющих компаний. У ГК «Регион» средний счет составляет почти 800 тыс., УК «Райффайзен Капитал» — 500 тыс. руб., «Сбербанк Управление активами» — 460 тыс. руб. У брокерских компаний средний ненулевой счет вдвое ниже — 155 тыс. руб.

Альтернатива вкладам

Ключевую роль в достижении рекордных результатов привлечения сыграло в первом полугодии прошлого года снижение ставок по банковским вкладам. По данным ЦБ, в период с января по июнь средняя арифметическая максимальная ставка крупнейших банков по депозитам снизилась на 1,3 процентного пункта и впервые за десять лет наблюдений приблизилась к уровню 6% годовых. Во втором полугодии произошло восстановление ставки, ее уровень вернулся к значениям января 2018 года, но остался вдвое ниже уровня начала 2015 года. Тем не менее частные инвесторы сохранили интерес к альтернативным вложениям. По словам руководителя направления индивидуальных инвестиционных счетов «БКС Брокер» Игоря Соболева, гораздо выгоднее выходит переложить депозиты в облигации на ИИС, так как в итоге доходность оказывается существенно выше (с учетом налого-

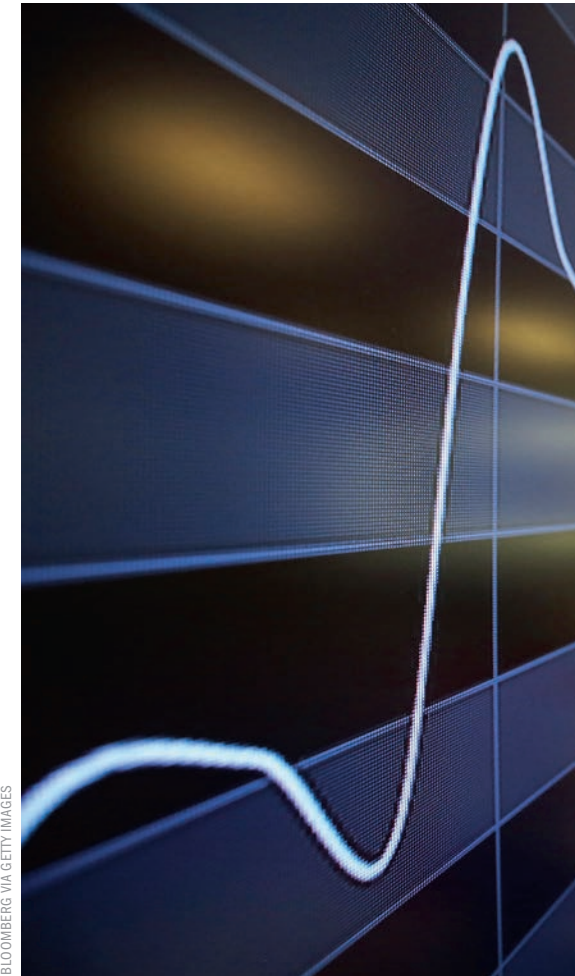
СТРУКТУРА ВЛОЖЕНИЙ ИИС, ОТКРЫТЫХ ЧЕРЕЗ БРОКЕРОВ (%)

АКЦИИ	35
ОБЛИГАЦИИ	37
ETF	7,1
ВАЛЮТА	10
ПРОЧЕЕ	9,9

Источник: данные компаний.

вого вычета в размере 13% от 400 тыс. руб., инвестированных в первый год, доходность выше 20%). «Финансовая грамотность населения растет, клиенты все чаще понимают, что инвестиции помогают достигать определенных целей более эффективно, чем традиционные способы сбережения», — отмечает главный исполнительный директор «ВТБ Капитал Инвестиции» Владимир Потапов.

Важную роль в популяризации ИИС сыграла активная цифровизация финансовых услуг, которые сделали процесс открытия и дальнейшего обслуживания счетов удобнее и проще. Многие участники рынка реализуют возможность открытия ИИС в личных кабинетах и мобильных приложениях, причем не только своих, но и банков, входящих в одну группу. «С конца прошлого года у пользователей интернет-банка ВТБ появилась возможность оформить брокерский счет и ИИС со смартфона или планшета за считанные секунды. Кроме того, существующие комиссии являются невысокими и прозрачными



BLOOMBERG VIA GETTY IMAGES

КРУПНЕЙШИЕ УЧАСТНИКИ ТОРГОВ ПО КОЛИЧЕСТВУ ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ ИИС (НА 1 ЯНВАРЯ 2019 ГОДА)

		КОЛИЧЕСТВО СЧЕТОВ (ТЫС. ШТУК)	ИЗМЕНЕНИЕ ЗА 12 МЕСЯЦЕВ (%)
1	ГРУППА БАНКА «ПАО СБЕРБАНК»	291,22	165,65
2	ФГ БКС	62,66	60,27
3	ГРУППА БАНКА «ФК ОТКРЫТИЕ»	58,53	42,03
4	«ФИНАМ»	56,14	23,98
5	ВТБ	37,62	103,34
6	ТИНЬКОФ-БАНК	18,92	—
7	«АЛЬФА-КАПИТАЛ»	12,55	21,86
8	«АТОН»	10,70	10,85
9	ПРОМСВЯЗЬБАНК	8,54	37,19
10	ГАЗПРОМБАНК	8,22	—
11	ИК «СЕПТЕМ КАПИТАЛ»	5,67	190,48
12	«АЛЮР +»	3,34	42,07

Источник: Московская биржа.

по сравнению с теми, что существова-ли на брокерском рынке несколько лет назад»,— отмечает Владимир Потапов.

Инвестиционные предпочтения

Судя по результатам опроса «Денег», в прошлом году инвесторы вложили в акции 27,6 млрд руб., или 35% от объ-ема средств, размещенных на всех сче-тах. В 2017 году на акции приходилось 38% портфеля, или 13,6 млрд руб. При этом выросла доля инвестиций в об-лигации с 34% до 37%, а суммарный объем инвестиций достиг отметки 29,2 млрд руб. Эти изменения связаны с массовым приходом на рынок но-вых клиентов, бывших владельцев де-позитов, которые по своей природе более консервативные инвесторы. «Та-

кие инвесторы не имеют опыта и ха-рактеризуются низким аппетитом к риску, поэтому зачастую предпочита-ют облигации. Их доля стала чуть больше, а доля вложений в акции не-много снизилась. Хотя сокращение на 3 процентных пункта является крайне незначительным и может объясняться эффектом „усадки“ позиций, а не со-кращением вложений как таковых»,— отмечает начальник управления мар-кетинговой аналитики «Открытие Брокер» Денис Камынин. «Не стоит за-бывать, что ряд финансовых компа-ний конвертировали клиентскую базу именно на покупку собственных об-лигаций»,— отмечает президент ГК «Финам» Владислав Кочетков.

Значительную часть средств част-ные инвесторы хранят в виде валюты.

ВЕДУЩИЕ УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ ПО КОЛИЧЕСТВУ ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ ИИС (НА 1 ЯНВАРЯ 2019 ГОДА)

		КОЛИЧЕСТВО СЧЕТОВ (ТЫС. ШТУК)	ИЗМЕНЕНИЕ ЗА 12 МЕСЯЦЕВ (%)
1	«СБЕРБАНК УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ»	51,71	171,85
2	УК «ОТКРЫТИЕ»	12,98	61,88
3	УК «АЛЬФА-КАПИТАЛ»	12,55	23,31
4	«ГАЗПРОМБАНК – УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ»	3,2	—
5	ГРУППА УК «РЕГИОН»	1,37	—
6	УК «РАЙФАЙЗЕН КАПИТАЛ»	0,55	48,26

Источники: Московская биржа, данные компаний.

По данным опроса, на нее приходится 10% инвестиционного портфеля ИИС, или 7,7 млрд руб. По словам Дениса Камынина, это традиционная для Рос-сии модель инвестиционного поведе-ния, особенно среди долгосрочных инвесторов. Основана она на долго-срочном росте курса доллара и евро к рублю. К тому же к валютным пози-циям многие участники относят ва-лютные еврооблигации, спрос на ко-торые стабильно высокий. «В течение всего 2018 года еврооблигации были, безусловно, более выгодной альтерна-тивной валютному депозиту»,— отмеча-ет господин Кочетков.

В случае с ИИС, открытыми в рам-ках доверительного управления, инве-стиционные предпочтения почти не меняются. Доминирующую долю в портфеле инвесторов занимают об-лигации. По данным опроса, на них приходится от 73% до 100%. При этом произошедшее в третьем квартале па-дение стоимости облигаций почти не сказалось на пропорции, но привело к снижению спроса частных инвесто-ров на ИИС. «Инвесторы стали более осторожны, привлечения в ИИС во второй половине года снизились по сравнению с первой. Тем не менее ес-ли в случае с ОПИФаами в конце года даже наблюдался отток, то в ИИС все время наблюдался чистый приток. Та-ким образом, можно говорить о том, что те, кто вкладывался в ИИС, были менее чувствительны к перепадам на рынке»,— отмечает управляющий ди-ректор «Сбербанк Управление актива-ми» Василий Илларионов.

Возраст не помеха

Рассматривая портрет владельцев ИИС, можно выделить отличия между клиентами брокерских и управляю-щих компаний. В случае с брокерски-ми счетами основной спрос сосредото-чен со стороны клиентов (64% на ко-нец 2018 года) в возрасте от 25 до 45 лет. «Рынок в целом молодеет. Ауди-тория, которая открывает счета дис-танционно, моложе традиционной ау-дитории брокеров на 4–7 лет»,— отме-чает Владислав Кочетков. Важную роль в омоложении клиентской базы броке-ров имела популяризация мобильных приложений, которыми в первую оче-

редь пользуется более молодая аудито-рия. «В плане ИИС почти 60% счетов от-крывается именно дистанционно»,— отмечает господин Кочетков.

В доверительном управлении кли-енты более возрастные. По данным опроса управляющих, большая часть владельцев ИИС (свыше 50%) в возра-сте от 35 до 55 лет. По словам Дениса Камынина, в ДУ всегда возрастные клиенты ввиду более консервативно-го риск-профиля. «Сначала, когда че-ловек неопытен в теме инвестиций, он, как правило, хочет как-либо управ-лять своим капиталом. Потом, по мере взросления, когда времени становит-ся меньше, а размер капитала, напро-тив, больше, инвесторы все чаще отда-ют предпочтение финансовым реше-ниям с профессиональным управле-нием»,— объясняет Денис Камынин.

Будущие тенденции

В текущем году участники рынка ожи-дают дальнейшего роста на рынке ИИС. Этому будет способствовать не-плохая рыночная конъюнктура и воз-обновившееся в марте снижение ста-вок по вкладам. «Во второй половине года произойдет значительное увели-чение объемов рынка, связанное с ве-роятным снижением ключевой ставки ЦБ и корректировкой предложений по банковским депозитам»,— считает Владимир Потапов. Важную роль бу-дет иметь и ситуация на фондовом рынке. «В первые месяцы 2019 года на-блюдается хорошая динамика по ак-циям и облигациям. В свою очередь, улучшение прогнозов по доходности должно способствовать увеличению притока клиентов и росту активов»,— отмечает портфельный управляющий УК «Альфа-Капитал» Дмитрий Михай-лов. По оценкам Дениса Камынина, по итогам 2019 года объем ИИС может вырасти как минимум на 75%.

При этом участники рынка не ждут сильных изменений в инвестицион-ных предпочтениях инвесторов. «Да-же в условиях более или менее пред-сказуемой рыночной ситуации инве-сторы вряд ли кардинально поменяют свои предпочтения, и основным на-правлением инвестирования останут-ся ИИС на основе облигаций»,— счи-тает Василий Илларионов ●



ВИРТУАЛЬНЫЙ ПАЛЛАДИЙ

КАК ЗАРАБОТАТЬ НА ДРАГОЦЕННЫХ МЕТАЛЛАХ ЧЕРЕЗ ОМС

21

В марте цены на палладий на мировом рынке установили абсолютный рекорд, что вновь привлекло внимание инвесторов к вложениям в драгоценные металлы. Заработать на росте цен золота, серебра, платины и палладия можно, не прибегая к физической покупке изделий из этих металлов. Покупать и продавать драгметаллы виртуально позволяют обезличенные металлические счета. Давайте разберемся в их плюсах и минусах.

Палладиевый бум

21 марта был установлен абсолютный рекорд цен на палладий. По данным Bloomberg, на мировом рынке была зафиксирована цена \$1614,88 за тройскую унцию. К этому моменту с начала 2019 года палладий подорожал на 28%, а с августа 2018 года — на 80%. Взрывной рост цен связан с ростом спроса в автопромышленности — палладий используют как катализатор в бензиновых двигателях. Ажиотаж вызвало заявление российского Минпромторга о запрете на экспорт ряда металлов с 1 мая по 31 октября 2019 года (Россия — один из основных игроков на рынке палладия в мире).

Остальные металлы — золото, серебро, платина — в то же время не показывали сопоставимого роста. Цены на платину с 1 января по 21 марта 2019 года продемонстрировали рост на 8%, золото подорожало всего на 3%, серебро осталось на прежнем уровне. Впрочем, в последующем цены на палладий, золото и серебро снизились, а вот платина сохранила положительную динамику.

На фоне стремительного роста палладия инвесторы не могли не обратить внимание на вложения в драгоценные металлы. Они всегда считались надежной инвестицией, но в натуральном виде (слитки, монеты) такие вложения сопряжены с рядом неудобств, необходимостью физического хранения металла, налогообложением, которое порой съедает весь доход. Всех этих минусов лишены обезличенные металлические счета (ОМС), которые предполагают вложения все в те же драгоценные металлы, но виртуально.

Как работает ОМС

Обезличенный металлический счет — это гибрид банковского счета до востребования и инвестиционного продукта. Вы покупаете некое количество виртуального металла и ожидаете, что в дальнейшем этот металл подорожает. ОМС можно пополнять, а можно частично вывести с него средства или закрыть в любое время без штрафов. Вы можете в любой момент купить или продать металл банку, не получая его на руки и без проверки слитков. Возможна и выдача металла в виде слитков, но данная услуга предоставляется не всеми банками, и в целом забирать физический металл невыгодно. Судя по отчетности ЦБ, объем средств, размещенных в ОМС, составляет около 150 млрд руб., за прошлый год он вырос примерно на 10 млрд руб.

Чтобы открыть ОМС, достаточно обратиться в банк с паспортом. Многие банки для действующих клиентов предлагают возможность открытия ОМС через интернет-банк — тогда можно обойтись без визита в офис. На ОМС драгоценный металл отражается в граммах без указания индивидуальных признаков (количество слитков, проба, производитель, серийный номер и пр.). Счет обычно ведется в одном драгоценном металле — чаще всего в золоте, серебре, платине или палладии. Если провести аналогию с вкладом, то при его открытии вы выбираете валюту, а в данном случае металл. Можно открыть несколько счетов в разных металлах. Курс цен на драгоценные металлы можно посмотреть на главной странице сайта Центробанка.

Ориентироваться лучше на рыночные котировки, но только в плане стратегического управления счетом — на самом деле и он лишь ориентир. По факту банки устанавливают курс покупки и продажи металла для ОМС. Курсы покупки и продажи привязаны к котировкам конкретного металла, но отличаются в меньшую и большую сторону соответственно. Разница в среднем составляет 5–10%, собственно, на этом спреде банки и зарабатывают.



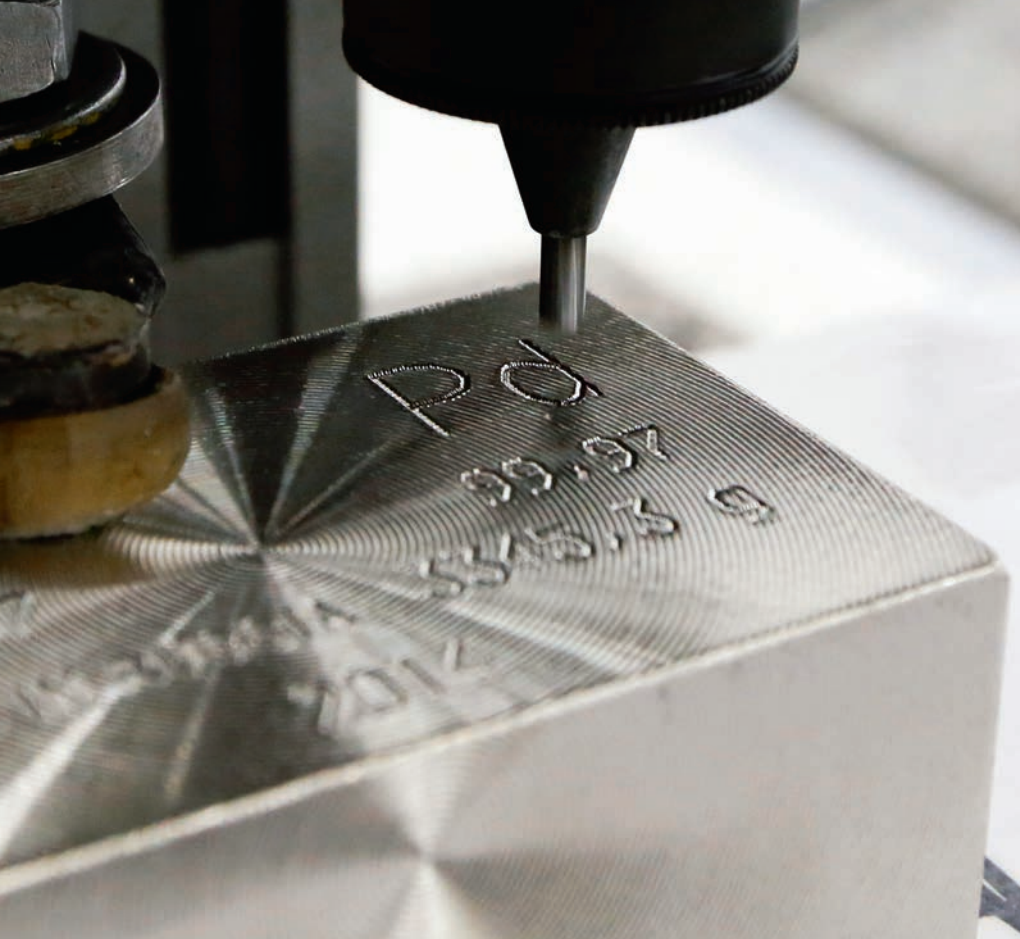
Как заработать на ОМС

ОМС, как правило, в большинстве банков не предполагают начисления процентов, хотя в принципе это возможно. Существуют металлические счета с начислением процентных доходов. Процентные доходы начисляются только в том случае, если металлический счет оформляется как депозитный вклад в драгоценных металлах с конкретным сроком хранения. Общий доход владельцев депозитных вкладов формируется за счет процентов, начисляемых в драгметаллах (граммах), и прироста стоимости драгоценных металлов на мировых рынках за этот период. Но этот инструмент непопулярен ни у банков, ни у инвесторов. Обычно договоры на открытие счета в золоте заключаются на срок от одного месяца до двух лет. Максимальная ставка — 5%, на короткие сроки (один—три месяца) — до 1,5%.

Смысл ОМС в том, чтобы зарабатывать на росте биржевой стоимости драгметаллов. Именно поэтому владельцу счета в первую очередь важна гибкость в управлении им, возможность пополнить или частично либо полностью обналить металл. Для этого существует ОМС до востребования — без начисления процентов. Открытие счета бесплатно, при этом неограниченный срок действия позволяет не беспокоиться о необходимости переоформлять его через несколько лет.

Какой банк выбрать

Среди крупных банков возможность открытия ОМС физлицам предоставляет Сбербанк (крупнейший игрок на этом рынке, на которого приходится две трети всех размещенных на ОМС средств). В Сбербанке можно начать с покупки всего 1 г серебра и 0,1 г золота, платины или палладия. Такие же минимальные суммы инвестиций действуют и в банке «Открытие».



REUTERS

роткий срок — до трех лет — вам придется уплатить с полученного дохода налог на доходы физлиц по ставке 13% (п. 17.1 ст. 217 Налогового кодекса РФ). Впрочем, на него можно оформить налоговый вычет — до 250 тыс. руб. Если срок инвестиций превысит три года, то налогом доход облагаться не будет.

Если взять трехлетний горизонт инвестиций, к примеру 7 апреля 2016 года — 7 апреля 2019 года, то доход нам также принесли бы лишь вложения в палладий — около 52,29% годовых, на золоте и платине вы бы не заработали, но и значительно не потеряли бы (–1,73% и –0,56% годовых соответственно). А вот вложения в серебро принесли бы убыток на трехлетнем горизонте (–6,3% годовых). Зато на горизонте в пять лет вложения во все драгоценные металлы через ОМС оказались бы прибыльными.

Как закрыть ОМС

По ОМС до востребования забрать средства можно в любой момент без каких-либо штрафов и комиссий. Возможно как частичное, так и полное обналичивание — списание металла со счета и его продажа по установленному банком курсу.

Вы можете также забрать металл физически в виде слитка, но потом пристроить его в банк будет сложно — скорее всего, придется оставить его на память. Дело в том, что банки не принимают слитки при несоответствии весовых и геометрических параметров слитков Государственному стандарту ГОСТ Р 51572-2000 «Слитки золотые мерные. Технические условия». А ваш слиток будет, скорее всего, произвольного размера. Кроме того, вам придется уплатить при переводе металла из виртуального в физический вид налог на добавленную стоимость — 20% от стоимости металла.

Но если такое желание все же возникнет, то банк купит вам необходимое количество металла и отдаст в виде слитка. При этом стоит понимать, что на все вложенные в ОМС деньги банки физически не закупают ме-

талл, то есть никакой гарантии в виде драгметалла в сейфе банка нет.

Плюсы и минусы ОМС

Плюс ОМС именно в виртуальности. Стоимость обезличенного драгоценного металла не включает в себя издержки, связанные с изготовлением слитков, их хранением и транспортировкой. Учет металла ведется банком, соответственно, банк несет риски, связанные с возможной утратой.

Впрочем, есть в виртуальности ОМС и минусы. Обезличенный металлический счет — удобное средство вложений в драгметаллы. С другой стороны, в случае, если банк лишится лицензии, действия с металлическим счетом произвести будет невозможно, в то время как металл в виде слитков всегда доступен владельцу, указывает аналитик «Алор Брокер» Алексей Антоненко. Кроме того, средства на обезличенных металлических счетах, в отличие от обычных счетов и вкладов, не подпадают под действие системы страхования вкладов. То есть в случае отзыва лицензии у банка по простому счету вы получите страховку до 1,4 млн руб., а вот по ОМС — нет.

Впрочем, возможно, ситуация изменится. По словам главы комитета Госдумы по финансовому рынку Анатолия Аксакова, в ближайшее время появится законопроект, который распространит систему страхования вкладов и на ОМС. «Если на ОМС будет распространено действие страховки, у населения появится более широкий выбор для инвестирования своих средств, — уверен господин Аксаков. — И возможно, многие в большей степени поверят в драгметаллы».

Впрочем, у любой хорошей идеи есть и обратная сторона. Если такая страховка будет введена, кредитным организациям придется увеличивать свои отчисления в фонд страхования вкладов, считает главный экономист «ПФ Капитал» Евгений Надоршин. В таком случае банки могут переложить эти расходы на плечи клиентов, введя дополнительную комиссию, что снизит привлекательность ОМС, предполагает эксперт. ●

Альфа-банк рассчитывает на более состоятельных клиентов: для открытия счета ОМС приобрести там необходимо 100 г серебра или 1 г золота, платины или палладия. Среди крупных игроков вложения в ОМС предлагают Промсвязьбанк и АБ «Россия», однако у них порог входа куда выше. Так, в Промсвязьбанке для открытия ОМС придется приобрести от 100 тройских унций (1 тройская унция = 31,1035 г) золота, платины палладия и не менее 2 тыс. тройских унций серебра. Для клиентов private banking лимиты снижены вдвое. Самый высокий входной порог у АБ «Россия», где для открытия счета придется приобрести 1 кг золота и платины, 2 кг палладия и 80 кг серебра. Все эти банки предлагают счета ОМС до востребования без начисления процентов.

Это не единственные банки, которые предлагают ОМС, есть и более мелкие игроки. В то же время ряд крупных банков не предоставляют услуги ОМС физлицам. Среди них — ВТБ, Газпромбанк и Росбанк.

Какой металл выбрать

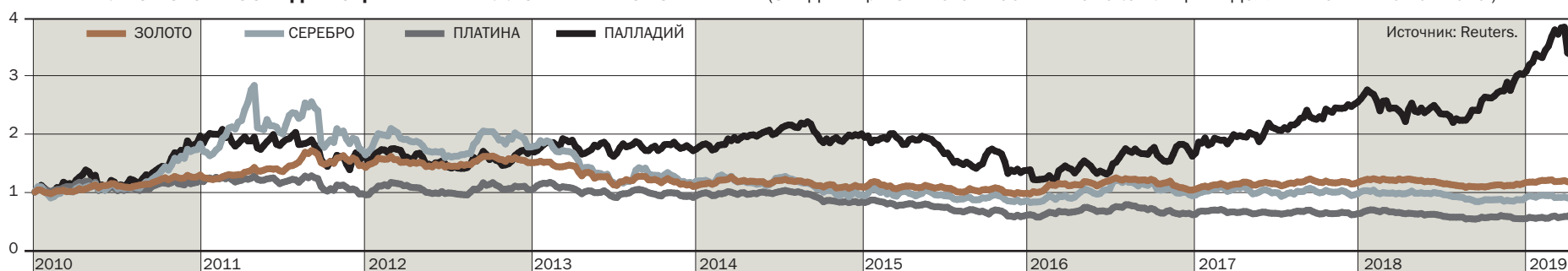
Большинство счетов открываются в золоте, хотя официальной статистики нет. Выбор металла — личное дело. Проанализировав котировки металла на определенном горизонте, вы строите прогноз относительно роста того

или иного из них и делаете выбор. Можно воспользоваться готовыми прогнозами аналитиков.

Выбор самого популярного инвестиционного металла не дает гарантии максимальной доходности. Возьмем для сравнения полугодовой период и проанализируем доход от инвестиций во все четыре драгоценных металла с учетом спредов банков при покупках и продажах. Итак, если бы вы открыли ОМС 28 августа прошлого года, то, продав металл сейчас, зафиксировали бы отрицательную доходность от вложения в золото (–4,86% годовых), в серебро (–10,28% годовых) и в платину (–3,86% годовых), а вот инвестиции в палладий принесли бы вам положительную доходность — 95,75%. Если бы вы открывали счет позже, скажем 7 октября, доходность от полугодовой инвестиции в палладий составила бы всего 30%, правда, инвестиции в остальные драгоценные металлы тоже были бы отрицательными. Впрочем, не стоит воспринимать данный пример как руководство к действию, например, сейчас котировки палладия на мировых рынках снижаются, и не факт, что инвестиции в него будут успешны.

Стоит также помнить, что ОМС — инструмент скорее для долгосрочных инвестиций. При инвестициях на ко-

КАК МЕНЯЛАСЬ СТОИМОСТЬ ДРАГОЦЕННЫХ МЕТАЛЛОВ НА МИРОВОМ РЫНКЕ (ЗА ЕДИНИЦУ ВЗЯТА СТОИМОСТЬ 1 ТРОЙСКОЙ УНЦИИ В ДОЛЛАРАХ США НА 01.01.2010.)



ЗАГОРОД УЖ НЕ ТОТ

ПОЧЕМУ КОТТЕДЖИ НЕ СООТВЕТСТВУЮТ СПРОСУ

Желающим купить качественное жилье за городом имеет смысл подождать до следующего года — столько времени может потребоваться девелоперам для обновления ассортимента, который перестал удовлетворять покупателей. Современным требованиям соответствует не более трети текущего предложения. Чтобы вернуть покупательский спрос, застройщикам придется найти способ строить недорогие коттеджи по 5–6 млн руб. Заодно это поможет справиться с рисками, возникающими в связи с изменением отраслевого законодательства и распространяющимися на недвижимость в процессе строительства: коттеджи продаются по договорам купли-продажи.



От 200 млн руб. и выше

Рынок загородной недвижимости наконец достиг пика кризиса, и его участники стали замечать признаки положительных изменений, но на однозначную уверенность в этом событий пока не хватает. Долгое время — с начала 2000-х, когда вместе с ростом благосостояния двигался и спрос на загородное жилье, — девелопмент коттеджей и таунхаусов привлекал инвесторов по остаточному принципу. По данным ipn.ru, на рынок приходили бизнесмены, заработавшие в других отраслях достаточно, чтобы инвестировать. Маржинальность стройки превышала 30%, предложение могло расти в два раза за год. Активность девелоперов и покупателей замедлилась в 2008 году и с тех пор не вернулась на первоначальный уровень. Сейчас выживают только те компании, которые могут адаптироваться к новым условиям: строить и продавать недорогие современные дома. Пока их немного. В прошлом году на столичный рынок элитной загородной недвижимости (средний бюджет — более 200 млн руб.) не вышло ни одного нового проекта. Этот результат хуже, чем в 2017 году, когда покупателям анонсировали коттеджный поселок ArtEco и участки с подрядом в Wright Village, вспоминает управляющий директор «Метриум Премиум» Илья Менжунов. В сегменте более доступной загородной недвижимости, где бюджет покупки составляет 10–15 млн руб., новые поселки единичны уже несколько лет подряд. «Застройщикам невыгодно их строить, готовые дома за городом покупают, только

ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**
ФОТО **Дмитрий Лебедев,**
Евгений Павленко



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

если это обходится дешевле, чем самостоятельное строительство», — напоминает генеральный директор «Гео Девелопмент» Максим Лещев. Несмотря на внешнее затишье, все опрошенные участники рынка загородной недвижимости настроены оптимистично, в частности из-за роста цен, но не акцентируют внимание на том, почему коттеджи и таунхаусы дорожают. «Уровень спроса на рынке загородной элитной недвижимости за 2018 год вырос примерно на 10%, а цены — на 4%», — радуется Илья Менжунов. Коммерческий директор поселка «Золотые сосны» Антон Алимов говорит, что цены растут с 2016 года: тогда средний бюджет контракта у компании составлял 7,2 млн руб., а в прошлом году — 8,3 млн руб. «В планах на этот и следующий годы продавать уже по 8,8 млн руб. за домовладение», — рассчитывает господин Алимов.

Цены растут

По данным ЦИАН, средняя цена квадратного метра в феврале составила 146,6 тыс. руб., что на 8% выше, чем в это же время в прошлом году. Руководитель Аналитического центра ЦИАН Алексей Попов говорит, что цены выросли не за счет спроса, а из-за изменения структуры предложения. «С рынка быстро вымываются ликвидные лоты, отвечающие современным требованиям, а девелоперская активность низкая», — подчеркивает он. Так как девелоперы строят меньше уже несколько лет подряд и в основном дорогие дома, самый широкий ассортимент коттед-



ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ



тельство были финансово более выгодны до 2014 года и обвала курса рубля к доллару. Максим Лещев не согласен. «Покупатели выбирают то, что дешево, УБП есть по цене 2 млн руб., вместе со стоимостью строительства и базовой обстановкой дома бюджет будет сравним со стоимостью двухкомнатной квартиры в Москве», — утверждает он, добавляя, что спрос в этом направлении двигает национальное желание «построить дом».

Загород городского типа

Чтобы вернуть покупателей, девелоперам нужно создавать новое предложение, максимально жестко сбалансированное по цене и качеству. «Текущий бюджет покупки недвижимости за городом в среднем на 10–20% выше желаемого», — отмечает Валерий Кузнецов. На то, чтобы разработать современный ассортимент на рынке загородной недвижимости, у его участников уйдет в среднем год, полагает Максим Лещев. «Но девелоперам придется адаптироваться, если они хотят остаться. Ниши есть: на рынке не хватает качественных доступных коттеджей и дорогих домов», — подчеркивает эксперт, добавляя, что изменения основного отраслевого закона, устанавливающего порядок работы девелоперов, меняют алгоритм деятельности не только для застройщиков многоквартирных домов, но и таунхаусов, которые оформляются как квартиры. «Вопрос в том, смогут ли девелоперы предложить покупателям интересный проект, в котором совмещается удобный городской формат с уютом загородного по доступной и конкурентоспособной цене», — отмечает Валерий Кузнецов. По оценке Максима Лещева, перспектива за небольшими коттеджами по цене 5–8 млн руб. «Современные технологии не стоят на месте: дома уже печатают на 3D-принтере. Выходом для девелоперов может стать объединение в одном поселке УБП и готовых домов», — полагает он. К тому же поправки в отраслевой закон почти не повлияют на этот сегмент. «Большинство коттеджей продаются уже готовыми по договору купли-продажи. Даже если покупатель приобретает участок с подрядом, то обычно на землю заключается договор купли-продажи, а на строительство дома — договор соинвестирования или подряда на строительство дома, а не договор долевого участия», — отмечает Илья Менжунов. ●

жей и таунхаусов сложился в ценовом сегмент от 50 млн руб. По подсчетам господина Попова, это 35% всего предложения в столичной агломерации. На втором месте — доля 18% — лоты стоимостью 5–10 млн руб., 11% приходится на варианты в диапазоне 10–15 млн руб. Более половины всех вариантов — это дома площадью более 320 кв. м. Как и год назад, около половины предложения на рынке загородной недвижимости сконцентрировано вдоль четырех шоссе: Новорижского (19%), Рублево-Успенского (15%), Киевского (8%) и Калужского (8%). Самые дорогие коттеджи (349,9 тыс. руб. за 1 кв. м) на Сколковском шоссе, дешевые — на Горьковском (51 тыс. руб.) и Новорязанском (50,6 тыс. руб.). Таунхаусы дороже всего на Рублево-Успенском шоссе (177,2 тыс. руб. за 1 кв. м), недорогие варианты — на Ярославском (50,4 тыс. руб.) и Каширском (55,1 тыс. руб.).

Хотят, но не могут

Несмотря на то что формально покупателям есть из чего выбрать (в продаже около 62 тыс. лотов, статистика «Инкома»), пересечение ассортимента с их запросами минимально. В «Инкоме» считают привлекательными для сделки максимум 30% текущего предложения. Нужно учесть, что почти 70% предложения на загородном рынке формируют участки без подряда (УБП). В итоге, несмотря на высокий потенциальный спрос, всего 20% находят и покупают желаемое. Илья Менжунов рассказал, что в сегменте элитных коттеджей по-

рядка 80% лотов в продаже — это морально устаревшие объекты с непродуманной планировкой и неактуальным архитектурным решением. Собственники, которые не могут продать такой дом, сдают его в аренду или просто снижают с продажи. «Таким образом, неликвидный объем предложения снижается. За прошедший год скидки снизились со средних 20% до 15% в бюджете от 100 млн руб. и с 15% до 10% в бюджете от 60 млн до 100 млн руб.», — отмечает эксперт.

«Экономические условия и недостаточная компетенция топ-менеджеров участников рынка загородной недвижимости не позволяют их проектам развиваться по задуманному плану. В результате компромиссов, уступок в концепции, развитии, стратегии и сроках во многих поселках растут дисконты, но это не делает их более привлекательными для покупателя, требовательность которого растет каждый год», — сетует Антон Алимов. «Рынок совсем не перегружен проектами, и качественное предложение — редкость», — резюмирует он.

Покупатели, возможно, хотят, но не могут найти подходящий вариант за городом, к тому же бюджет покупки хорошего коттеджа начинается

от 12 млн руб. «Варианты за 7–8 млн руб. значительно уступают в качестве», — отмечает Максим Лещев. «Финансовые возможности покупателей с каждым годом становятся скромнее — это заставляет торопиться с покупкой жилья, пока не обесценены накопления, не выросли ставки по ипотеке, цены и тому подобное», — перечисляет ограничения спроса за городом директор по продажам RDI Валерий Кузнецов. По его мнению, с учетом вышперечисленного вектор спроса с загородного дома меняется на квартиру. К тому же в многоквартирных домах шире ассортимент полностью готового жилья: семья получает ключи и сразу въезжает в квартиру, больше не нужно тратиться на ремонт, аренду жилья, остаются только ипотечные платежи. По словам господина Кузнецова, на рынке загородной недвижимости у покупателей та же мотивация при поиске, но ниже шансы на успех. «Участки без подряда малоинтересны покупателям, так как их приобретение влечет дополнительные траты на строительство дома. Многие предпочитают заплатить больше, но за готовое к эксплуатации жилье», — рассказывает Валерий Кузнецов, добавляя, что вариант покупки УБП и самостоятельное строи-

ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ*

ПОКАЗАТЕЛЬ	2016	2017	ДИНАМИКА (%)	2018	ДИНАМИКА (%)
КОЛ-ВО ПОСЕЛКОВ	40	42	5	37	-12
КОЛ-ВО ДОМОВЛАДЕНИЙ	970	1025	6	770	-25
СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ 1 КВ. М (РУБ.)	168 370	127 980	-24	150 640	18

Источник: «Метриум».

*Для коттеджных поселков Дмитровского, Киевского, Минского, Новорижского и Рублево-Успенского направлений, на которые приходится более половины предложения Московского региона.



ГЛЕБ ЩЕЛКУНОВ

«АЭРОФЛОТ» ПРИРАСТЕТ СИБИРЬЮ

Группа «Аэрофлот» приступила к реализации обновленной бизнес-стратегии, нацеленной на дальнейшее наращивание пассажиропотока на российском и международных рынках. Важным шагом в этом процессе станет создание в Красноярске международного хаба. Перевозчик рассчитывает не только создать в Сибири надежную транспортную систему, но и увеличить объемы транзитного пассажиропотока, обеспечив путешественникам удобный трансфер между российскими, европейскими и азиатскими городами. Выйти на качественно новый уровень обслуживания пассажиров «Аэрофлот» сможет за счет широкого использования цифровых технологий.



Полет мимо Москвы

а протяжении всего существования крупнейшей российской авиакомпании «Аэрофлот» ее главным базовым аэропортом был московский Шереметьево. С учетом грандиозных планов развития — перевезти 100 млн человек к столетию компании в 2023 году — перевозчик открыл для себя новые возможности для расширения. В конце марта «Аэрофлот» объявил о начале создания второго хаба далеко за пределами столицы — в Красноярске. Соответствующее соглашение авиакомпания подписала с краевыми властями и руководством международного аэропорта Красноярск. За счет нового авиационного транспортного узла реализуется одна из задач обновленной бизнес-стратегии группы «Аэрофлот» — увеличение региональных перевозок почти втрое — с 7 млн пассажиров в 2017 году до 19 млн в 2023 году. Проект хаба в Красноярске позволит не просто расширить маршрутную сеть прямых регулярных рейсов из краевой столицы, но внести реальный вклад в поручение Владимира Путина о развитии авиации в регионах: к 2024 году половина рейсов в РФ должны выполняться напрямую, минуя Москву. Планируется, что хаб начнет работу в 2020 году, и за три года пассажиропоток «Аэрофлота» в Красноярске сможет достичь 1 млн человек в год. В Сибирском авиаузле будет базироваться часть флота авиакомпании, в том числе отечественные SuperJet 100. Сейчас в парке перевозчика насчиты-

вается 50 таких машин, а в дальнейшем авиакомпания получит еще сотню отечественных судов этого типа.

Проект активно поддержали краевые власти. «Огромной территории Енисейской Сибири необходима надежная транспортная система», — заявил губернатор края Александр Усс, отметив, что благодаря созданию хаба «Аэрофлота» возникли реальные перспективы создания рабочих мест и дополнительных сервисов, а также увеличения доступности края, российских регионов, стран ближнего и дальнего зарубежья. С приходом такого крупного игрока, как «Аэрофлот», в аэропорту должны значительно вырасти

объемы обслуживания пассажиров и воздушных судов. В конце 2017 года здесь открылся новый терминал, его инфраструктура позволяет осуществлять все виды стыковок между внутренними и международными рейсами, принимать суда всех типов и обслуживать транзитные рейсы.

Китай, Красноярск — далее везде

Одна из серьезных задач, которую «Аэрофлоту» предстоит решить с помощью регионального хаба в Красноярске, связана с наращиванием транзитного пассажиропотока. Этот рынок авиаперевозок считается самым конкурентным в мире.

Основной интерес авиакомпании в этом сегменте связан с пассажиропотоком из Юго-Восточной Азии. По оценкам гендиректора «Аэрофлота» Виталия Савельева, в этом регионе есть «520 млн туристов, которые постоянно двигаются в Европу». «Аэрофлот» за счет создания хабов в российских регионах постарается «немножко разбавить этот пассажиропоток». Международный транзит перевозчика в 2017 году оценивается в 5 млн человек. К 2023 году транзит реально нарастить до 10–15 млн человек, заявил гендиректор авиакомпании на встрече с президентом в конце 2018 года.

Поэтому, развивая свой второй хаб в Красноярске, «Аэрофлот» будет также делать ставку на привлечение транзитного пассажиропотока как на внутренних, так и на международных линиях. При этом учитываются бесспорные конкурентные преимущества Аэрофлота на транзите Европа—Азия, который представляет собой один из важнейших в мире рынков авиаперевозок. Ведущая российская авиакомпания выигрывает до трех часов времени транзита по сравнению с конкурентами и имеет самые низкие затраты на этих трассах.

Авиакомпания уже стала признанным лидером в перевозках на ряде направлений из крупных европейских пунктов в города Китая. «Аэрофлот» второй год подряд был признан в этой стране самой любимой иностранной авиакомпанией. Поэтому создание транспортного узла в Сибири еще больше укрепит позиции в транзитном сегменте. Предлагаемая «Аэрофлотом» бизнес-модель хаба с комфортными стыковками в Красноярске также рассчитана на трансфер между городами Уральского, Сибирского и Южного федеральных округов. В дополнение к хабу в Красноярске «Аэрофлот» планирует открыть новые региональные базы в Сочи, Екатеринбурге и Новосибирске.

Цифровизация — двигатель прогресса

Процесс создания хабов и наращивания пассажиропотока «Аэрофлоту» заметно упрощают цифровые технологии. Их постоянное совершенствование — одна из основных задач бизнес-стратегии авиакомпании. С учетом колоссальных объемов работ «Аэрофлота» — 700 рейсов и около 120 тыс. человек в сутки — операционная деятельность перевозчика должна быть полностью автоматизирована. Если в 2009 году в «Аэрофлоте» были оцифрованы только 35% бизнес-процессов, то сейчас — все 100% на основе трех платформ: SAP, Sabre, Lufthansa Systems. За счет SAP ERP, базирующейся на современной технологичной in-метогу-платформе SAP HANA, в авиакомпании оцифрованы бухгалтерия, учет финансового лизинга, закупки и запасы, управление персоналом, казначейство, документооборот, управление договорами, бюджетирование, внутренний аудит и пр.

В Шереметьево «Аэрофлот» активно эксплуатирует центр управления хабом — Hub Control Centre. Он координирует стыковки транзитных пассажиров и багажа, позволяя одновременно управлять воздушными судами. Центр в реальном времени отслежива-

ет все наземные средства, обслуживающие рейсы в аэропорту — тягачи, машины по обработке судов антиобледенительными реагентами, автобусы, — всего более 2,5 тыс. машин. Система управления ресурсами и расстановки техники, персонала сократила среднее время обслуживания самолета с 1,5 часа до 40 минут.

Летный состав «Аэрофлота» также полностью обеспечен «цифрой» — у бортпроводников, командиров воздушных судов есть собственные планшеты, в которых отражена вся информация о рейсе: загрузка, количество детей на борту, в том числе без сопровождения родителей, пересадки пассажиров, стыковки с другим рейсом, заказанное питание. Для топ-менеджеров «Аэрофлота» также существуют специальные цифровые технологии, так называемый монитор руководителя. Каждое утро в программу загружаются 530 показателей деятельности «Аэрофлота»: загрузка рейса, цена на керосин, количество проданных авиабилетов и пр. Эти данные позволяют оперативно оценить эффективность работы группы в ежедневном формате.

Технологические инновации всячески улучшают качество обслуживания пассажиров. Все дальнемагистральные суда «Аэрофлота» уже оборудованы Wi-Fi-доступом, в планах авиакомпании оснастить выходом в интернет и среднемагистральные суда.

Особое место в деятельности «Аэрофлота» уделяется технологии big data (большие данные). Авиакомпания использует систему собственной разработки. Она позволяет работать с неструктурированными данными, увеличивая продажи и повышая лояльность пассажиров: в рамках big data «Аэрофлот» уже реализовал систему рекомендаций для клиента, прогноз ожидаемой выручки, анализ обращений и жалоб. Еще одной инновацией, широко применяемой в работе «Аэрофлота», является интернет вещей. Находясь в воздухе, самолет передает на землю информацию о своем техническом состоянии, и наземные службы могут заранее приготовить ангар к техническому обслуживанию борта. В результате увеличился среднесуточный налет судов «Аэрофлота», достигнув показателя более 12 часов, что позволяет снизить себестоимость рейса.

Гендиректор «Аэрофлота» уверен, что «авиаперевозки — это бизнес с предельной степенью конкуренции, беспощадный к отстающим». Поэтому в этой борьбе «выигрывает тот, кто уйдет в цифровизацию» ●



АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

ЛЕТО НА РОДИНЕ

ПОЧЕМУ РОССИЯНЕ ПОЛЮБИЛИ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ КУРОРТЫ

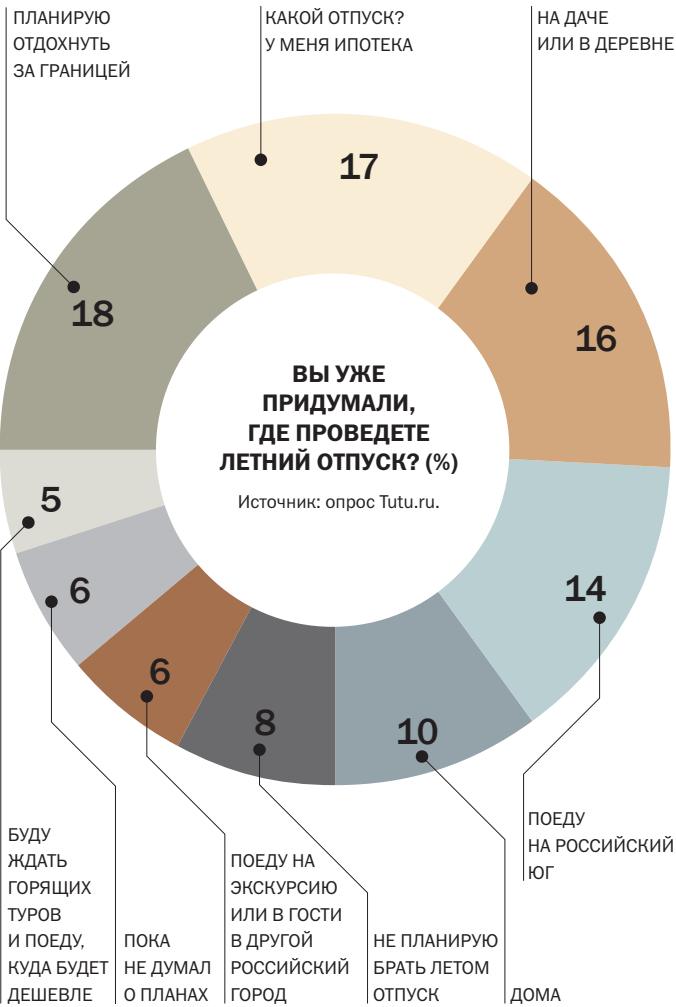
Ослабление рубля заставило туристов по-новому взглянуть на перспективы отдыха в России. Два года подряд терявшие свою долю на рынке отечественные курорты теперь снова на пике популярности. Турпотоки в этом сезоне фактически полностью концентрируются на России и Турции, обостряя давнюю конкуренцию двух направлений.



После длительной стагнации интерес организованных туристов к поездкам по России начал восстанавливаться. Об этом свидетельствуют данные участников рынка. По расчетам Центра бронирования объединенной сети ТБГ и «Горячие туры», число бронирований внутренних туров в этом сезоне выросло в семь раз, а доля страны в общей структуре спроса на начало летнего сезона за год увеличилась с 3,2% до 8,4%. В OnlineTur.ru фиксируют рост доли внутренних туров с 3,6% до 4,2% за год.

Возродившийся спрос на Россию вновь ставит вопрос о ее конкуренции с самым востребованным направлением массового отдыха — Турцией. В Ассоциации туроператоров России (АТОР) прогнозируют, что именно на этих двух странах летом сконцентрируется основной потребительский спрос, сделав карту отпусков россиян еще более однообразной. Ссылаясь на данные агентских сетей, в АТОР указывают, что летом Россия и Турция могут аккумулировать 70–80% от всего объема бронирований. Оставшиеся 20–30% рынка разделят между собой другие популярные летние направления: 10% займут Греция и Кипр, остальное достанется прочим курортам Европы, Африки и Юго-Восточной Азии.

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



Турецкое притяжение

По данным Level.Travel, абсолютным лидером продаж на лето стала Турция, за год только укрепившая свои позиции: в общей структуре бронирований доля направления на лето выросла с 39% до 50%. Позитивную динамику отмечают и в Travelata.ru: по расчетам сервиса, Турция уже сейчас генерирует 57% продаж, это на четыре процентных пункта больше, чем годом ранее.

Востребованность направления выросла вопреки последовавшему за всплеском популярности росту цен. По оценкам Level.Travel, средний чек на покупку тура на самый востребованный курорт вырос на 15%, до 123 тыс. руб. Значительный рост цен участники туристического рынка объясняют возросшей стоимостью проживания в отелях, которые на фоне резкого роста турпотока демонстрируют хорошие показатели заполняемости.

Растущую популярность Турции представитель OnlineTur.ru Игорь Блинов связывает с падением реальных доходов населения. В условиях ограниченного бюджета путешественники стараются выбрать максимально понятный туристический продукт, не требующий дополнительных расходов. В этом случае пляжный отдых в Турции по системе «все включено» оказывается для них максимально продуманным и близким по духу вариантом.

Господин Блинов не исключает, что популярность направления в этом сезоне будет только увеличиваться. Помимо экономических факторов значительную роль могут сыграть новости о планах местных властей разрешить россиянам посещать



РИА НОВОСТИ

Турцию по внутренним паспортам. О том, что такие переговоры между Москвой и Анкарой ведутся, в конце марта заявил министр иностранных дел Турции Мевлют Чавушоглу. Разговоры об упрощении порядка посещения для россиян идут уже давно, но на этот раз благодаря широкому обсуждению в СМИ тема привлекла большое число потенциальных путешественников. Господин Блинов вспоминает, как после очередной новости в туркомпаниях потекли толпы туристов, требовавших забронировать поездку в Турцию по внутреннему паспорту: «В СМИ сказали, что можно».

Возможность въезда по внутренним паспортам действительно помогла бы существенно нарастить турпоток, уверены туроператоры. Его могли бы пополнить военнослужащие, силовики и члены их семей, которые не могут свободно выезжать за границу. В общей сложности дополнительно в Турцию выехало бы около 5 млн человек. Хотя шансов на внедрение нововведения на деле не так много. Представитель МИДа Мария Захарова ранее заявляла, что основные проблемы для нововведения — незнание представителями турецких властей русского языка и отсутствие возможности делать в российских паспортах отметки о пересечении границы.

Шанс России

Рост доли России, как и Турции, по версии АТОР, достигается благодаря росту натуральных продаж: спрос на эти два направления растет, в то время как на другие остается скорее стабильным.



ДИНАМИКА СПРОСА И ЦЕН НА АВИАБИЛЕТЫ НА САМЫЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ				
МАРШРУТ	КОЛИЧЕСТВО БИЛЕТОВ 18/19 (%)	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ 2018 (РУБ.)	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ 2019 (РУБ.)	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ 18/19 (%)
МОСКВА—СИМФЕРОПОЛЬ—МОСКВА	56	10 045	10 585	5,37
МОСКВА—СОЧИ—МОСКВА	-49	9 768	10 504	7,02
МОСКВА—БУРГАС—МОСКВА	-9	14 061	16 422	16,79
МОСКВА—АНАПА—МОСКВА	-19	10 299	12 004	16,32
МОСКВА—КАЛИНИНГРАД—МОСКВА	43	7 763	8 352	7,59
МОСКВА—ТБИЛИСИ—МОСКВА	-35	22 774	17 959	-22,70
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ—СИМФЕРОПОЛЬ— САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	-65	13 931	15 011	7,08
МОСКВА—КРАСНОДАР—МОСКВА	-57	5 892	7 187	21,91
ТЮМЕНЬ—СИМФЕРОПОЛЬ—ТЮМЕНЬ	288	21 667	15 208	-29,50
ЕКАТЕРИНБУРГ—СИМФЕРОПОЛЬ— ЕКАТЕРИНБУРГ	18	17 233	19 961	15,83
МОСКВА—БАРСЕЛОНА—МОСКВА	-42	31 515	17 319	-45,05
МОСКВА—ТИВАТ—МОСКВА	-77	14 779	16 327	10,47
КРАСНОДАР—САНКТ-ПЕТЕРБУРГ— КРАСНОДАР	136	10 598	11 413	7,69
МОСКВА—ГЕЛЕНДЖИК—МОСКВА	31	10 987	13 105	19,27
МОСКВА—БАТУМИ—МОСКВА	-73	22 528	17 614	-21,81
МОСКВА—РИМИНИ—МОСКВА	28	20 436	22 607	10,62
МОСКВА—САЛОНИКИ—МОСКВА	-27	14 970	16 736	11,80
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ—КРАСНОДАР— САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	-41	10 462	10 659	1,88
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ—КАЛИНИНГРАД— САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	72	9 166	7 593	-17,17
МОСКВА—ТЕЛЬ-АВИВ—МОСКВА	-33	15 610	15 900	2,42

Источник: данные Biletix.

Из материалов организации следует, что, как и в случае с Турцией, популярность России в этом сезоне обеспечивает ее доступность: даже в условиях фактического отсутствия знаменитой системы «все включено» путешественникам намного проще рассчитать бюджет отдыха в родной стране.

Гендиректор туроператора «Дельфин» Сергей Ромашкин называет и другие факторы успеха отечественных курортов. «В 2018 году из-за чем-

пионата мира по футболу часть россиян потратила отпускной бюджет находы на матчи, в этом году они возвращаются к привычному режиму»,— рассуждает он. Согласно оценкам господина Ромашкина, спрос на поездки в Крым в первом квартале 2019 года вырос на 17%, в Сочи — на 15%, на курорты Кавказских Минеральных Вод — на 13% относительно аналогичного периода прошлого года. Эксперт ждет, что по итогам текущего года

спрос на внутренние направления будет примерно на 7–10% выше, чем в 2018 году. При этом, по словам Сергея Ромашкина, существенное увеличение спроса сейчас характерно не только для пляжного, но и для классического экскурсионного отдыха. Так, согласно его оценкам, спрос на поездки в Москву по итогам первого квартала вырос на 30% относительно аналогичного периода прошлого года.

Гендиректор Level.Travel Дмитрий Малютин напоминает, что оценивать совокупный рост спроса на поездки по России пока преждевременно. Многие туры внутри страны традиционно бронируются в последний момент. «Для национальных курортов не требуется оформление визы, планирование долгого перелета, сложная страховка и даже обмен валюты, поэтому специфика этого туристического направления — короткий горизонт планирования»,— рассуждает эксперт.

Долгосрочное планирование

Тем не менее, по прогнозам господина Малютина, увеличение спроса окажется все-таки значительным. Такой вывод он делает, базируясь на статистике продаж коротких туров на 14 февраля, когда доля продаж по России достигла 44% против 6% годом ранее. Дмитрий Малютин считает, что на потребительском спросе сказываются сразу два фактора: во-первых, за счет вложений в инфраструктуру внутренний туризм становится все более комфортным, во-вторых, далеко не все путешественники еще смог-

ли психологически адаптироваться к прошлогоднему подорожанию валюты. «На фоне роста расходов на европейский отдых российские курорты радуют доступными, а главное, стабильными, ценами»,— рассуждает эксперт. Россия фактически оказалась одним из немногих направлений, продемонстрировавшим в прошлом году минимальный рост цен. По оценкам Level.Travel, средний чек на покупку тура внутри страны сейчас составляет 73 тыс. руб.— это на 6% больше, чем годом ранее.

Настроения самостоятельных путешественников пока соответствуют основным трендам в организованном сегменте. Как следует из расчетов Biletix, наиболее динамично растет спрос как раз на внутренних направлениях: интерес к летним полетам в Анапу за год вырос на 16%, а в Краснодар и Геленджик — более чем на 20%.

Доля других популярных направлений в структуре летнего спроса на организованные поездки пока колеблется незначительно. Так, по данным Travelata.ru, Кипр сейчас формирует 8% продаж против 7% годом ранее, доля Греции снизилась с 9% до 7%, Испании — с 4% до 3%. Общий средний чек по рынку, согласно расчетам сервиса, вырос на 15,7%, до 99,5 тыс. руб. По наблюдениям Дмитрия Малютина в зависимости от направления колебания цен составляют 5–15%. Эту динамику, по его мнению, обеспечили ослабление рубля и общее удорожание услуг, последовавшее вслед за повышением НДС. ●

ПУТЕШЕСТВИЕ С ДИСКОНТОМ

КОГДА ВЫГОДНО ЛЕТЕТЬ В ОТПУСК



Стоимость авиабилетов, как за рубеж, так и по России, в разное время года различается кратно. Впрочем, старое правило — озаботиться покупкой авиабилетов заблаговременно — работает не всегда. Для жителей Омска привлекательными становятся возможности спонтанных путешествий, в то время как жителей Уфы они приведут лишь к дополнительным затратам.

Дорогие даты

В зависимости от времени путешествия стоимость купленных авиабилетов может отличаться в полтора раза. К таким выводам в своем исследовании, выполненном по просьбе «Денег», пришли аналитики Tutu.ru. Как следует из выполненных расчетов, наиболее выгодный период для путешествия в Европу — февраль. Например, средняя стоимость перелета из Москвы в Барселону в феврале прошлого года составила 7,1 тыс. руб., оказавшись на 21% ниже среднего показателя по году. Стоимость перелета в Дюссельдорф в этот же период опустилась на 34,7% относительно среднего показателя, до 4,8 тыс. руб. А в Вену летать было выгодней на 25,2%: средняя стоимость билета составила 5 тыс. руб.

Достаточно выгодные предложения можно было найти и осенью. Например, цена на перелет в Бургас в сентябре оказалась ниже среднегодовой на 60,5%, составив 3,9 тыс. руб. А летать в Берлин было дешевле в октябре — снижение цены достигало 28%, до 4,1 тыс. руб. Наименее выгодным периодом для путешествий, по данным Tutu.ru, стал высокий летний сезон. Цены на перелеты практически по всем популярным европейским направлениям оказались на 20–30% выше среднегодовых. Так, например, полет из Москвы в Лондон в августе стоил 11,2 тыс. руб. — это на 29,9% выше среднего показателя по году. С этим соглашаются в Skyscanner. «Среди топ-10 популярных зарубежных направлений максимальную разницу между февралем и летними месяцами демонстрирует Тиват — зимой авиабилеты стоят на 56% меньше», — рассуждает менеджер по развитию компании в России Дмитрий Хаванский.

В сервисе Biletix самым дорогим месяцем для путешествий, как по России, так и за рубеж, называют август. Согласно расчетам аналитиков, средняя стоимость выкупленных авиабилетов по России на этот месяц за последние три года составила 10,7 тыс. руб., оказавшись на 34% выше среднегодового показателя. Путешествовать за рубеж в августе дороже в среднем на 18%: билеты обходятся туристам в 18,2 тыс. руб. Столь значительная разница может быть связана с традиционным снижением деловой активности и стремлением многих родителей детей-школьников взять отпуск именно на эти даты.

Решившим сэкономить поклонникам пляжного отдыха в России, Турции и Европе в Biletix советуют перенести путешествие на бархатный сезон (сентябрь—октябрь). По данным аналитиков, средняя стоимость билетов, купленных на популярные российские курортные направления в прошлом году, на август составила 11,2 тыс. руб., а уже на сентябрь снизилась на 9%, до 10,2 тыс. руб. Аналогичное изменение произошло с зарубежными направлениями: билеты на сентябрь в сред-

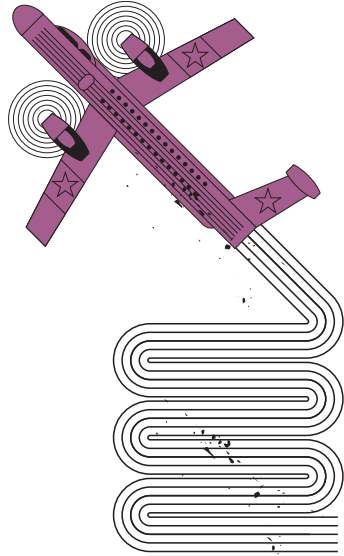
нем стоили путешественникам 16 тыс. руб. — на 5% дешевле, чем на август.

Возможность экономить

Стоимость перелета на самые востребованные даты может оказаться не выше среднегодовой: главное — заранее покупать билеты. В Tutu.ru наиболее выгодным временем для этого называют период за три—шесть месяцев до предполагаемого путешествия. Хотя менеджер по развитию Skyscanner в России Дмитрий Хаванский предупреждает, что считать этот подход унифицированным нельзя. Предугадать поведение цен становится все сложнее. «Раньше считалось, что билеты в США и Азию оптимально покупать за полгода до предполагаемого путешествия, в Европу — за четыре—шесть месяцев, по России — за две—четыре недели».

Сейчас, по словам господина Хаванского, ситуация все больше зависит не только от выбранного направления, но и от города вылета. В качестве примера он приводит Омск, жителям которого выгоднее всего покупать билеты в Симферополь в последний момент. Так, средняя стоимость перелета оказывается на 22% ниже среднегодового показателя. В то же время житель Уфы, спланировавший аналогичное путешествие накануне вылета, переплатит целых 16%. «Другой пример с европейским маршрутом: авиаперелет из Москвы в Будапешт выгоднее бронировать за шесть недель (полтора месяца) до предполагаемой поездки, а из Санкт-Петербурга — за 11 недель (почти за три месяца)», — продолжает господин Хаванский.

Хотя остаются даты, для которых правило заблаговременной покупки билетов по-прежнему очень актуально. В их числе Дмитрий Хаванский называет майские, новогодние праздники и летний сезон отпусков. «Тем, кто планирует отдыхать летом на море и не хочет переплатить до 200% в зависимости от направления, стоило озаботиться покупкой билетов месяц-два назад», — говорит эксперт. ●



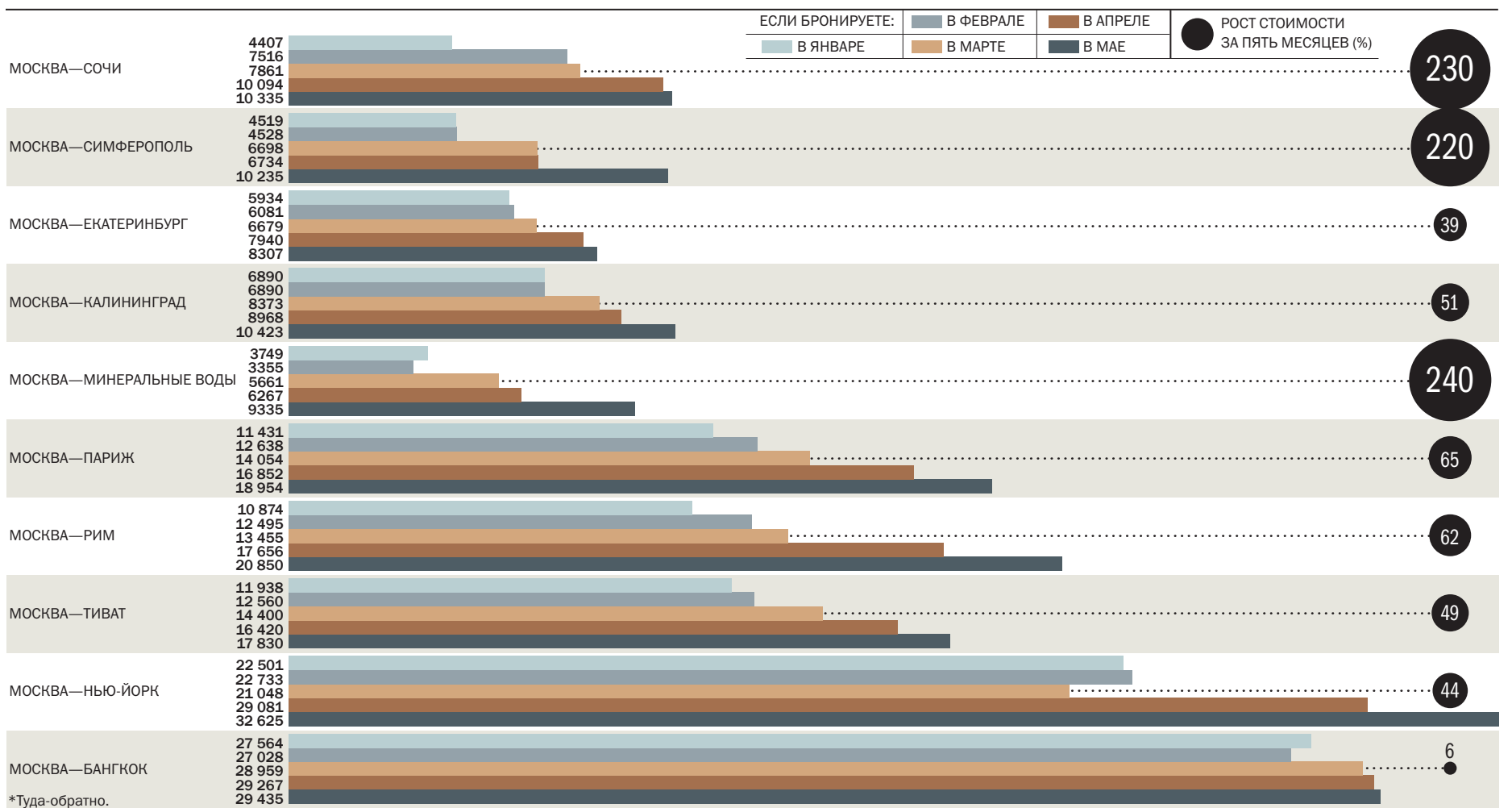
ТОП-10 ПОПУЛЯРНЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ У РОССИЙСКИХ ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ В 2018 ГОДУ

№	НАПРАВЛЕНИЕ	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ	ДИНАМИКА ЦЕН ЛЕТО 2018 VS ФЕВРАЛЬ 2019 (%)
		АВИАПЕРЕЛЕТА ИЗ РОССИИ В ОБОЕ СТОРОНЫ В ИЮНЕ— АВГУСТЕ 2018 ГОДА (РУБ.)	АВИАПЕРЕЛЕТА ИЗ РОССИИ В ОБОЕ СТОРОНЫ В ФЕВРАЛЕ 2019 ГОДА (РУБ.)	
1	СТАМБУЛ	19 254	11 790	39
2	БАРСЕЛОНА	22 588	13 776	39
3	ТБИЛИСИ	20 134	11 101	45
4	ЕРЕВАН	16 233	11 333	30
5	ПРАГА	18 247	13 922	24
6	МИЛАН	18 373	12 160	34
7	АНТАЛЬЯ	22 714	13 458	41
8	ТИВАТ	24 098	10 684	56
9	ЛАРНАКА	20 134	11 107	45
10	ПАРИЖ	22 588	16 516	27

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**

Источник: данные Skyscanner.

КАК ИЗМЕНЯЕТСЯ СТОИМОСТЬ АВИАБИЛЕТОВ* ПО ФАКТУ ПРИБЛИЖЕНИЯ ДАТЫ ВЫЛЕТА? (НА ПРИМЕРЕ БИЛЕТОВ С 1 ПО 10 ИЮНЯ 2018 ГОДА) Источник: данные Biletix.



ДИНАМИКА СТОИМОСТИ АВИАБИЛЕТОВ ИЗ МОСКВЫ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ВРЕМЕНИ ПУТЕШЕСТВИЯ (РУБ.)

ГОРОД ПРИЛЕТА	СТРАНА	ЯНВ.18	ФЕВ.18	МАР.18	АПР.18	МАЙ.18	ИЮН.18	ИЮЛ.18	АВГ.18	СЕН.18	ОКТ.18	НОЯ.18	ДЕК.18	СРЕДНЯЯ
														ЦЕНА В 2018 ГОДУ
БЕРЛИН	ГЕРМАНИЯ	6 798	4 983	5 300	6 142	5 727	7 194	6 549	6 833	4 864	4 107	4 493	5 461	5 716
МИЛАН	ИТАЛИЯ	5 937	4 891	5 168	7 232	5 951	7 521	6 695	5 947	6 314	4 910	4 468	5 749	5 909
СТАМБУЛ	ТУРЦИЯ	4 789	5 240	5 876	7 180	6 872	7 309	6 893	5 599	5 390	4 891	5 206	5 652	5 923
ВЕНА	АВСТРИЯ	6 907	5 059	5 597	6 860	6 146	8 406	7 971	7 405	6 753	6 526	6 015	7 495	6 764
МЮНХЕН	ГЕРМАНИЯ	7 228	5 456	5 626	6 383	5 931	7 925	6 862	7 533	7 168	6 344	7 332	7 816	6 834
ЛАРНАКА	КИПР	7 760	6 678	6 978	8 511	6 947	8 260	6 476	6 103	7 034	5 504	5 613	8 045	6 930
ПРАГА	ЧЕХИЯ	7 744	6 570	6 743	7 378	6 831	7 666	7 379	7 178	7 399	7 113	7 378	8 422	7 326
ДЮССЕЛЬДОРФ	ГЕРМАНИЯ	7 508	4 806	5 012	6 835	7 142	9 368	8 962	10 527	6 170	6 400	6 652	7 308	7 363
ВАРНА	БОЛГАРИЯ	11 784	9 929	9 746	9 668	8 635	9 813	7 533	3 004	2 114	7 171	9 072	12 029	7 399
РИГА	ЛАТВИЯ	7 104	6 285	7 144	7 828	7 630	8 671	8 240	7 568	7 771	7 951	7 808	8 602	7 794
РИМ	ИТАЛИЯ	7 874	6 607	6 768	8 388	7 280	9 941	10 002	8 685	7 755	6 933	6 757	8 312	7 951
САЛОНИКИ	ГРЕЦИЯ	7 376	6 261	6 962	9 501	7 524	9 802	10 021	8 303	7 085	6 377	6 892	10 192	8 192
ТИВАТ	ЧЕРНОГОРИЯ	7 812	7 526	8 126	10 884	10 119	10 395	9 056	8 145	6 624	5 237	6 495	8 036	8 308
ФРАНКФУРТ-НА-МАЙНЕ	ГЕРМАНИЯ	8 335	7 035	7 045	7 541	7 063	8 983	9 920	9 243	8 809	8 270	8 027	8 616	8 357
АФИНЫ	ГРЕЦИЯ	7 668	7 233	7 983	9 240	8 298	10 566	10 724	8 407	8 029	6 975	7 390	8 793	8 585
ЛОНДОН	ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	9 883	7 937	7 211	8 057	7 271	10 202	10 697	11 218	9 412	6 983	6 527	7 612	8 636
ТЕЛЬ-АВИВ	ИЗРАИЛЬ	7 177	6 717	7 171	9 372	7 492	8 331	9 007	10 692	11 426	9 356	7 139	8 904	8 644
АНТАЛЬЯ	ТУРЦИЯ	8 921	8 619	9 342	10 675	9 109	10 343	8 865	8 030	8 514	7 453	5 903	8 375	8 676
БАРСЕЛОНА	ИСПАНИЯ	8 650	7 120	7 228	8 597	7 786	11 588	10 537	10 333	9 019	7 779	7 819	10 446	9 015
ПАРИЖ	ФРАНЦИЯ	9 164	7 444	7 948	8 799	8 398	10 385	9 915	11 805	9 565	8 172	8 275	9 245	9 125
АМСТЕРДАМ	НИДЕРЛАНДЫ	9 066	7 836	7 920	8 775	8 471	10 475	9 816	11 030	9 213	9 046	8 815	9 664	9 204
БУРГАС	БОЛГАРИЯ	8 842	7 845	7 943	13 221	17 196	15 539	10 448	4 327	3 916	6 195	8 588	10 499	9 917
БЕЛГРАД	СЕРБИЯ	9 632	8 943	9 113	9 798	10 272	11 286	11 369	10 488	10 019	9 331	9 114	9 929	10 027
АЛАНЬЯ	ТУРЦИЯ	10 625	11 131	11 181	11 924	10 604	11 725	10 862	9 688	7 377	6 714	10 610	12 511	10 031
АНКАРА	ТУРЦИЯ	9 809	9 592	9 962	12 094	10 727	11 524	11 273	10 606	10 637	10 656	10 057	11 998	10 803

Источник: Tutu.ru.



ПЕРЕОЦЕНКА КНИГ

В ЦИФРОВУЮ ЭПОХУ ПЕЧАТНАЯ ПРОДУКЦИЯ СТАЛА ВЫГОДНЫМ ОБЪЕКТОМ ИНВЕСТИЦИЙ

Рынок коллекционирования редких книг переживает очередной подъем. В прошлом году цены на торгах резко пошли вверх, а средняя стоимость подобных лотов на аукционах впервые за последние четыре года показала рост в 6%. Эксперты считают, что сейчас благоприятная возможность как для распродажи домашней библиотеки, так и для начала ее составления.



В эпоху глобальной диджитализации печатные и рукописные книги переоцениваются в прямом и переносном смысле. Бумажные фолианты приобретают особое значение, в том числе и для коллекционеров и инвесторов. Кстати, мало кто сейчас помнит, что история торгов с молотка тесно связана как раз с книгами. Ведь старейший аукционный дом Sotheby's начал свою деятельность именно с редких книг, когда английский издатель и предприниматель Сэмюэл Бейкер продал несколько ценных экземпляров из своей домашней библиотеки. Картины, скульптуры и произведения декоративно-прикладного искусства в каталогах аукционного дома появились лишь после Первой мировой войны.

Книжный бум

Книги занимают стабильную долю и на современных торгах, хотя шумиха в средствах массовой информации по их поводу поднимается редко, ибо астрономические суммы, за которые продаются самые знаменитые картины или драгоценности, за книги пока не предлагают. Впрочем, 2018 год был для печатных лотов более чем успешным. Средняя цена на аукционе выросла на 6% по сравнению с 2017 годом, впервые с 2014 года изменив нисходящий тренд. Количество книг, проданных на торгах за 12 месяцев 2018 года, выросло на 15%. Из 479 122 предлагаемых потенциальным покупателям книг с молотка ушли 358 924. «На рынок поступает больше книг, включая дорогостоящие и крайне редкие. Очевидно, что продавцы капитализируются на текущем сильном рынке», — отмечают в компании Art Market Research.

«Основное преимущество книжного коллекционирования в том, что оно может увлечь каждого человека. Книги необычайно разнообразны и могут отвечать абсолютно любым интересам: от футбола до флористики», — отмечает владелец лондонского магазина Sharero Rare Books Бернард Шаперо. По сравнению с раритетными машинами, драгоценностями, элитными алкогольными напитками и другими объектами коллекционирования ценовой диапазон редких книг гораздо более доступен. Так, в прошлом году 22% лотов были проданы в пределах \$100, 78% книг обошлись новым владельцам в сумму не выше \$1 тыс., еще 22% заплатили больше \$1 тыс., 6% покупателей — больше \$5 тыс. и только 3% — выше \$10 тыс.

По мнению Art Market Research, дальнейшие перспективы рынка раритетных книг предсказать трудно. «ЕС предложил драконовские правила, регулирующие импорт антикварных книг и рукописей в Европу. В зависимости от „Брексита“ введение этих правил может сдвинуть книжный рынок дальше в сторону Лондона или Нью-Йорка, а также в сторону континентальной Европы, что может повлиять на рыночную стоимость некоторых категорий книг», — отмечают эксперты. Впрочем, может, именно опасения дальнейших изменений стимулируют появление на рынке такого большого количества интересных предложений.

Как формируется спрос

Прежде чем вступить в клуб владельцев редких книг, необходимо определиться с ключевыми понятиями этого рынка и понять, как рынок устроен. Принято считать, что книга должна быть редкой, причем возраст издания не имеет значения. «Редкость — это не тираж отпечатанных книг и не число оставшихся в наличии экземпляров, а мера того, насколько легко получить данную книгу. Например, если на рынке осталось всего 20 книг, пусть даже и раритетных, но они не востребо­ваны, то такая инвестиция не будет успешной. Следовательно, определение „редкий“ само по себе нельзя назвать синонимом ценного и значимого. Ключевой фактор, сказывающийся на цене,— это спрос»,— говорит Бернард Шаперо.

Ценность редких книг заключена не только в их текстовом содержании, но и в художественном оформлении. Книги по географии, как правило, заполнены тонко нарисованными вручную иллюстрациями и картами. Вершиной таких работ считают издание «Птицы Америки» — альбом с иллюстрациями 1037 видов птиц в натуральную величину, изданный по частям

Признаком дурного тона считается покупка книг с библиотечными штампами

в период с 1827 по 1838 год. Эта книга входит в число наиболее редких из дорогих лотов, которые выставляются на аукционах. За последние 27 лет стоимость полного издания альбома выросла более чем в два с половиной раза: с \$3,7 млн в 1992 году до \$ 9,7 млн в прошлом году. Высокая цена объясняется уникальностью издания. Всего в мире насчитывается лишь 119 полных изданий «Птиц Америки», 13 из них находятся в частных коллекциях. Наиболее распространенный путь коллекционирования — приобретение первых изданий известных книг. Например, экземпляр первого тиража романа Джейн Остин «Гордость и предубеждение», самого популярного произведения на английском языке, был продан на аукционе Bonhams в прошлом году за \$50 тыс., в три раза превысив первоначальную оценку. В 2010 году еще одна книга того же тиража ушла с молотка за \$65 тыс. «Я профессионально занимаюсь философией и много читаю. Как-то зашел

в антикварную книжную лавку в Лондоне и стал смотреть книги по философии, как обычно. А потом увидел одну, которая стоила существенно дороже остальных. Я спросил: почему эта дороже других? Антиквар объяснил, что с книгами — как с живописью: дорого стоит оригинал. Первое прижизненное издание считается оригиналом»,— вспоминает доктор философских наук, сооснователь интернет-холдинга SDVentures и коллекционер Дмитрий Волков. Рукописи, которые отправляются книжным рецензентам до первых изданий, также могут быть отличной находкой для коллекционеров. Например, пробную копию романа Джоан Роулинг «Гарри Поттер и философский камень» можно приобрести за \$6830. Однако фокус с самыми старыми тиражами работает не во всех случаях. Более поздние издания книг нередко содержат дополнительную информацию и иллюстрации. Так, издание книги Уильяма Камдена «Британия»

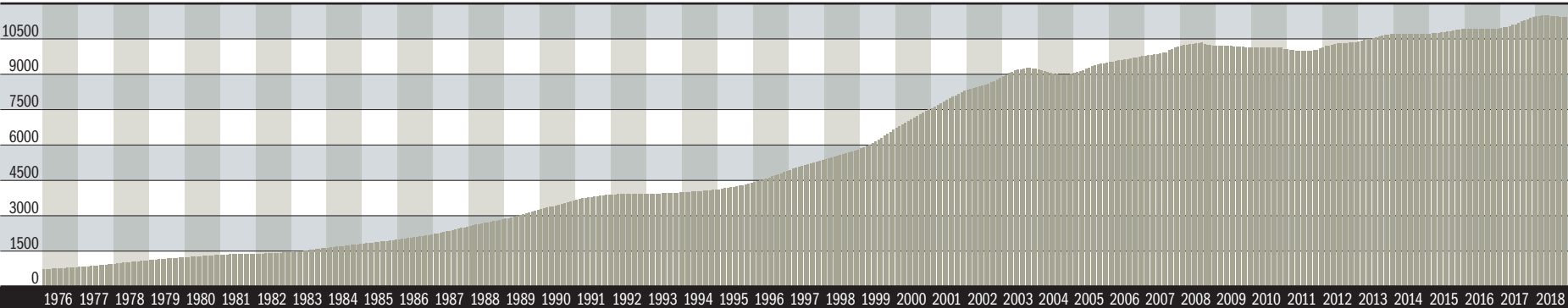
1586 года не содержит карт и поэтому оценивается в \$1633. Переиздание 1607 года с включенными в него 57 картами может стоит в пять—десять раз дороже. В 2016 году третий том сочинений Уильяма Шекспира 1664 года издания ушел с молотка за \$3,6 млн. Для сравнения: цена за второй том фолио 1932 года на тех же торгах составила лишь \$250 тыс. Третий том считается более редким, чем второй, так как существенная часть экземпляров его тиража была утеряна во время лондонского пожара 1666 года. Кроме того, в нем впервые опубликована пьеса «Перикл», а сама книга украшена каноническим портретом драматурга работы английского гравера Мартина Дройхута.

Обложка имеет значение

Вопреки английской мудрости о том, что книгу не стоит судить по ее обложке, эксперты советуют тщательно подходить к осмотру внешнего вида объекта коллекционирования. Книга должна быть полностью комплектной, с титульным листом и цельным оригинальным переплетом. Царапины, заломы на страницах, пропажа нескольких листов и следы пролитого чая могут

ДИНАМИКА СТОИМОСТИ РАРИТЕТНЫХ КНИГ, СРЕДНЯЯ ЦЕНА (ФУНТЫ СТЕРЛИНГОВ)

Источник: Art Market Research.



СУПЕРМЕН ПРОТИВ КАРЛА МАРКСА

Быстрый рост цен, свойственный рынку современного искусства, нехарактерен для редких книг. «Обычно с момента перепродажи книги проходит не меньше десяти лет. Только тогда инвестор имеет возможность получить прибыль»,— говорит коллекционер Бернард Шаперо. Выставлять на публичные торги книгу, купленную меньше восьми лет назад, также считается моветоном. Такой порыв коллекционеры вряд ли оценят. Аналогом книг нового времени могут стать комиксы.

Их доля в топ-500 самых дорогих книг также продолжает расти. Комиксы привлекли к себе внимание серьезных коллекционеров еще в 2010 году, когда впервые преодолели планку в \$1 млн. На сегодняшний день самым дорогим лотом остается первый выпуск Action Comics про Супермена, который был куплен пять лет назад на интернет-аукционе eBay за \$3,2 млн. Пока принципы вложения в комиксы выглядят намного проще, чем в классические издания, а для их покупки и продажи не нужно обращаться к традиционным аукционным домам. Со­владелец онлайн-аукциона ComicSop­пест и коллекционер Винсент Зурзоло,

который в 2011 году продал свою книгу про Супермена за \$2,1 млн, рекомендует следить за конъюнктурой и обращать внимание на американский и мировой кинематограф. «Когда герои комиксов появляются на больших экранах, цена самих комиксов резко идет вверх. Возьмем прошлогодних хитовых киногероев, таких как Черная Пантера. Впервые персонаж появился в фильме 2016 года „Первый мститель: Противостояние“. А дебютировал в 52-м выпуске комиксов „Фантастическая четверка“. Если в 2012 году стоимость того журнала составляла \$19,2 тыс., то в год премьеры фильма она взлетела на 435%, до \$83 650»,— подсчитал Винсент

Зурзоло. Аналогичная ситуация и с Харли Куинн из американского супергеройского боевика «Отряд самоубийств». Девушка Джокера впервые появилась в 1993 году в «Приключениях Бэтмена», однако тогда выпуск с ее участием не пользовался популярностью. После выхода фильма он был раскуплен по цене \$2 тыс. за экземпляр. Наиболее перспективным в настоящее время коллекционеры комиксов считают Дэдпула. В 2007 году комикс «Новые мутанты» с его участием продавался за \$175. Десять лет спустя, с появлением полнометражного фильма, он предлагается уже за \$1 тыс. С учетом того, что о планах

снять третий фильм франшизы уже объявлено, у этой книги комиксов есть все шансы побить новые ценовые рекорды и не только встать в один ряд с уже полюбившимися коллекционерам «Человеком-пауком» и «Росомахой», но и попытаться попасть в один ценовой ряд с трудами Карла Маркса и Коперника. Впрочем, это все-таки разные рынки: если инвестиции в комиксы сравнимы с высоковолатильными спекулятивными финансовыми инструментами, то вложения в классические книги типа Библии Гутенберга, «Божественной комедии» с гравюрами Доре или древнюю Тору сродни инвестициям в редкие бриллианты.



REUTERS

ПЯТЬ САМЫХ ДОРОГИХ КНИГ В ИСТОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

1. \$30,8 млн. «Лестерский кодекс» Леонардо да Винчи

Титул самого дорогого манускрипта в мире принадлежит сборнику научных заметок и чертежей Леонардо да Винчи, в котором великий художник предсказал появление паровой машины и подводной лодки. «Лестерский кодекс» состоит из 18 листов бумаги, исписанных с обеих сторон. Сборник получил свое название в честь графа Лестера Томаса Кука, выкупившего манускрипт в 1719 году. В 1980-м тетрадь приобрел на аукционе знаменитый бизнесмен Арманд Хаммер — покупка обошлась ему в \$5,1 млн, сам же сборник был переименован в «Кодекс Хаммера». В 1994 году манускрипт да Винчи купил Билл Гейтс за рекордные для рынка раритетных книг \$30,8 млн. Периодически документ выставляется в музеях разных стран мира.

2. \$21 млн.

Великая хартия вольностей

Один из основополагающих документов, в котором, возможно, впервые нашли отражение такие идеи, как главенство закона, суд равных, равенство всех перед судом и защита прав человека, был подписан в 1215 году Иоанном Безземельным на Руннимедском лугу. Затем этот текст пересматривался несколько раз. В 1297 году хартию в редакции 1225 года подписал король Эдуард I, и с нее было сделано несколько рукописных копий. Из них до наших дней дошло лишь 17. В декабре 2007 года один из экземпляров был выставлен на аукцион Sotheby's, где его приобрел за \$21,3 млн сооснователь инвестиционного фонда Carlyle Group Дэвид Рубинштейн. Четыре сохранившиеся копии Великой хартии вольностей 1215 года находятся в Британской библиотеке, а также Линкольнском и Солсберийском соборах.

3. \$14,2 млн.

Массачусетская книга псалмов

Самая ранняя из дошедших до нас книг, напечатанных в Северной Америке, была продана в 2013 году на торгах Sotheby's в Нью-Йорке за \$14,2 млн.

4. \$14 млн.

Евангелие святого Кутберта

Самая ранняя из сохранившихся в первоизданном виде средневековых книг в 2012 году была куплена Национальной библиотекой Великобритании за \$14 млн.

5. \$13,6 млн.

Часослов Ротшильда

150-страничная молитвенная книга признана шедевром ренессансного искусства. Часослов, изначально созданный для одного из представителей нидерландского императорского двора приблизительно в 1505 году, в XIX веке оказался в знаменитой коллекции семьи Ротшильд. В 1938 году нацисты конфисковали манускрипт. В 1998 году Австрия вернула его законным владельцам. В 2014 году он ушел с молотка за \$13,6 млн.

стоять тысячи долларов. В 2010 году вышеупомянутая книга «Птицы Америки» 1827 года с тремя вырванными страницами была продана примерно за \$1,8 млн. В тот же год полный экземпляр «Птиц Америки» ушел за рекордные \$11,5 млн. А вот надписи на страницах иногда могут сыграть на руку инвестору. Два года назад копия «Происхождения видов» Чарльза Дарвина с авторскими пометками на полях продана с аукциона Christie's за \$1 млн.

Скандал или другая интересная легенда, созданная вокруг книги или ее владельца, может придать дополнительный интерес к лоту. Нашумевший роман Дэвида Лоуренса «Любовник леди Чаттерлей», изъятый из продажи в Великобритании в 1928 году сразу же после первой публикации, был приобретен в августе 2018 года на торгах Sotheby's за \$72 тыс., более чем втрое превысив предварительную оценку лота. Запрет был связан с обилием в сюжете эротических сцен. Впоследствии эта инициатива была названа самой знаменитой цензурой в литературной истории Англии. Уникальным проданным лот сделали в том числе и ремарки жены судьи, комментирующие сексуальные сцены.

Подпись автора может значительно увеличить ценность книги. Чем более дефицитной является подпись, тем дороже экземпляр. Например, уехавший в зените славы в Париж Фрэнсис Скотт Фицджеральд крайне редко имел возможность оставлять автографы на своих романах, поэтому первое издание «Великого Гэтсби», подписанное им для Харольда Голдмана (которого автор называет «реальным Гэтсби»), было продано в 2015 году за впечатляющую сумму — \$191 тыс.

Где купить

Начинающие инвесторы могут обратиться к дилерам, заглянуть в букини-

стический магазин, связаться напрямую с коллекционерами или посетить аукцион. Найти в интернете редкое издание крайне сложно, там риск приобретения фальшивки в разы возрастает, уверяют специалисты. Предварительно рекомендуется также прочесть профессиональную литературу или поговорить с профессионалами. При кажущейся простоте инвестирования покупка книг может быть сопряжена с подводными камнями. Иногда неспециалисту сложно узнать, есть ли все страницы в книге, или оценить стоимость их реставрации. Новичок может быть не в курсе негласных правил коллекционеров. Так, признаком дурного тона считается покупка книг с библиотечными штампами. Как правило, они говорят о том, что книга попала в руки текущего владельца нелегальным путем. Перепродать такой экземпляр крайне сложно, а цена будет во много раз ниже.

В 2014 году три сотрудника ФСБ были задержаны при попытке незаконной продажи раритетного издания Библии Гутенберга, похищенной из спецхранилища МГУ. Стоимость первой печатной книги в истории Европы на аукционах достигает \$15 млн. Злоумышленники пытались продать библию всего за \$500 тыс.

Темы имеют значение

Дмитрий Волков советует начинающим коллекционерам-букинистам основательно подойти к тематике собираемых книг. «От выбора темы будет зависеть и размер необходимых вложений. Не стоит выбирать слишком широкую тему, тогда коллекция никогда не сможет считаться полной. Темой коллекции может быть, например, автор или группа авторов. В принципе темой коллекции может стать и определенный тип оформления книг. Тогда книги интересно будет

выставлять с эстетической точки зрения», — отмечает коллекционер.

По оценкам специалистов, научные и экономические книги переживают в настоящее время период высокого спроса. Особенно востребованы издания, которые содержат первое печатное выражение важной научной идеи. Основное фундаментальное сочинение Николая Коперника «О вращениях небесных сфер», изданное в 1566 году, в прошлом году было куплено за \$113 тыс. Экземпляр «Богатства народов» из авторской библиотеки легендарного Адама Смита в декабре был приобретен за \$1,2 млн.

«Рынок редких книг следует за теми направлениями, которые приносят наибольший доход. Сегодня особый интерес представляют экономика, финансы, интернет и технологии. Это отражается на запросах коллекционеров, которым хочется изучить историю вопроса и расширить свои знания по данной теме за счет обращения к истории. Кроме того, спрос на такую литературу поступает и от людей из индустрии, которые в свете притока доходов также пополняют число коллекционеров-букинистов», — рассказывает Бернارد Шаперо. Интересно, что в свете политической нестабильности существенно возрос спрос на «Капитал» Карла Маркса. По данным Rare Books Hub, в топ-500 книг, проданных в прошлом году, это произведение было указано 13 раз. За труд по политической экономии коллекционеры заплатили на различных аукционах от \$87 552 до \$437 833. Книжки, связанные с Китаем и Ближним Востоком, также выросли в цене, отражая новые источники богатства в этих странах. «Россия тоже остается важным поставщиком книг, поскольку в этой стране исторически всегда была культура домашних библиотек», — отмечает Бернارد Шаперо ●



REUTERS

ПЛАТА ЗА ПРОБЕГ

КАКИЕ МАШИНЫ ДОРОЖАЮТ ЗА ВРЕМЯ ЭКСПЛУАТАЦИИ

За три года эксплуатации автомобиль может потерять в цене 10–15%, а может и все 50%. Все зависит от его марки, модели, комплектации и даже цвета. Как правильно сделать выбор нового авто с тем, чтобы потом удачно продать его, разбирались «Деньги».



Границы неопределенности

Каждый, кто покупает новое авто, рано или поздно с ним расстанется. Обычно никто не задумывается, сколько будет стоить приобретаемый автомобиль через три, пять или семь лет. Во многих странах оценка остаточной стоимости автомобиля ясна и прозрачна сразу. Например, в Германии существуют специальные каталоги, по которым можно получить достаточно определенный прогноз по цене авто через несколько лет. У нас таких каталогов пока, увы, нет. И связано это со спецификой российского автомобильного рынка.

Во-первых, на конечную цену влияют скачки цен и инфляция. Только за последние четыре года автомобили на российском рынке из-за турбулентности курса рубля подорожали в среднем более чем на 50%, и рост цен продолжается. Как розничные цены на новые машины изменятся в ближайшие три, тем более — пять или семь лет, вам не решится сказать ни один экстрасенс. Прогноз остаточной стоимости подержанного авто, который всегда связан с актуальными ценами на аналогичные новые модели, не может быть точным.

Второй фактор неопределенности ценообразования авто на вторичном рынке заключается в том, что российский рынок хаотичен и больше похож на базар. Если в развитых странах большинство подержанных машин продается цивилизованно через дилерские сети, то у нас порядка 90% подержанных машин реализуются напрямую владельцами через интернет-сайты бесплатных объявлений. А там информация не всегда достоверна — любой человек в силу личных причин может сильно завысить или, наоборот, занижить цену на продаваемое авто. Не говоря уж о том, что в объявлениях зачастую скрывается достоверная информация о пробеге и об истории машины.

Но все же многие участники автомобильного рынка делают попытки составлять прогнозы об остаточной стоимости автомобилей в России. Пусть конечную цену по ним не угадать, зато можно сориентироваться, какие машины сильнее теряют в цене, а какие могут даже порадовать кэшбэком после реализации.

Как цену сложить

Одно из самых авторитетных исследований остаточной стоимости автомобилей на российском рынке делает аналитическая компания «Авто-стат». Восемь лет она в ежемесячном режиме проводит мониторинг цен на новые легковые автомобили, а также на машины с пробегом. В результате исследования показателей по примерно 2,1 тыс. модификаций более чем 60 брендов легковых автомобилей «Авто-стат» совместно с компанией Carprice.ru составляет рейтинг «Residual value» («Сохранность остаточной стоимости автомобиля»), последний такой рейтинг по итогам ушедшего 2018 года был представлен недавно.

Исследователи оценивают массовые и премиальные автомобили. По свежим данным, среди массовых автомобилей за три года самые удачные модели номинально (без учета инфляции) потеряли в среднем 10–20%. В частности, рекорд на рынке в сегменте кроссоверов С-класса (SUV-C) принадлежит модели Mazda CX-5, которая за три года потеряла в цене менее чем 8%. Другой рекордсмен — это лидер в сегменте пикапов Toyota Hi-Lux, которая потеряла в цене 9,75%. Неплохо смотрится представленная в классе многофункциональных машин (MPV) модель Volkswagen Caddy, которая за три года потеряла 14,7% от первоначальной стоимости, и внедорожник Land Cruiser 200, который упал в цене на 14,8%. Ну а менее выгодно смотрится, например, пикап «УАЗ», который за три года потерял в цене почти 30%, или же полноразмерный внедорожник (класс SUV-E) Mitsubishi Pajero (–22%).

Как розничные цены на новые машины изменятся в ближайшие три, тем более — пять или семь лет, вам не решится сказать ни один экстрасенс

В премиальном сегменте цены тают быстрее. Престижные модели в лучшем случае за три года потеряют порядка 20%, в худшем — 50%, а то и более. Самым удачным приобретением за последние три года здесь можно назвать полноразмерный внедорожник (класс SUV-E) Audi Q7, что с 2015 по 2018 год потерял 17% цены. Другой удачный пример — среднеразмерный кроссовер (SUV-D) Porsche Macan (–18%). Гораздо хуже выглядит ценник на подержанные полноразмерные седаны (класс F) Jaguar XJ и BMW 7-й серии, цена на которые за последние три года опустилась соответственно на 44% и 34%.

К слову, если вспомнить о том, что за те же три года, по данным ЦБ, рубль ослабел на 11,9%, потери в цене будут выглядеть менее значительными. Впрочем, с учетом инфляции в плюс, судя по цифрам «Автостата», выходят лишь две иномарки массового сегмента: Mazda CX-5 (+3,9%) и Toyota Hilux (+2,1). В премиальном сегменте при продаже автомобиля владелец терял даже с учетом инфляции.

Марка успеха

Какие ключевые факторы влияют на потерю цены автомобиля? Прежде всего — марка и производитель автомобиля. Эксперты указывают, что в целом на российском рынке больше всего сохраняют остаточную стоимость российские, японские, корейские марки, меньше европейские автомобили и в большей степени теряют китайские и американские. «Опыт наших исследований показывает, что самые выгодные для покупки машины, то есть те, которые теряют меньше всего в цене, — автомобили Lada, — говорит Александр Груздев, генеральный директор „GiPA Россия“. — Но это характерно лишь для свежих машин с небольшим пробегом, возраст которых составляет три-четыре года». Чем старше машина, тем больше она теряет в цене. По данным господина Груздева, уже к пяти-шести годам автомобиль марки Lada догоняет и перегоняет иномарки по потере стоимости. Что же касается других автомобильных брендов, то, как показывает исследование «GiPA Россия», основанное на оценке порядка 300 моделей, за пять лет в цене больше всего теряет Mercedes-Benz S-класса — удешевление достигает 70% от первоначальной стоимости.

Для сравнения: BMW 7-й серии теряет 60% от своей цены за тот же период. Однако в первый год эксплуатации Mercedes-Benz S-класса теряет значительно меньше, чем его конкуренты: 10% против 16% у Audi и BMW. Больше всего в премиальном классе за первый год дешевеет Genesis G80 — более 20% от первоначальной стоимости покупки. К наиболее быстро дешевеющим премиальным маркам на российском рынке эксперты относят бренды Mercedes, Audi, BMW и Land Rover. По их мнению, это связано с изначально высокой ценой машин, престижностью владения именно новым автомобилем и достаточно большими эксплуатационными расходами. В массовом же сегменте лучше всего сохраняют цену Toyota, Mazda, Lada и Nissan.

Комплектация, тип кузова и цвет

Второй важный фактор, влияющий на остаточную стоимость автомобиля, — его комплектация. Речь идет в первую очередь о типе двигателя. «В рамках отдельно взятой марки особое внимание стоит обращать, например, на силовые агрегаты и набор других опций», — советует Денис Мигаль, директор компании Fresh Auto. Он предлагает рассмотреть, к примеру, модель Toyota Land Cruiser Prado. Марка и модель ликвидны. Продажи высокие. Но, по мнению эксперта, если говорить о версии с двигателем 4,0 бензин, то она будет менее популярна, чем дизельный собрат. «При грамотном соотношении цены и качества данный автомобиль в среднем будет продаваться хуже, чем его дизельный собрат», — уверен Денис Мигаль.

Помимо двигателя на остаточную цену авто влияет и тип коробки передач. «К примеру, Hyundai Solaris с автоматической коробкой передач на вторичном рынке продать будет проще, чем минивэн Citroen Picasso с механической коробкой передач», — указывает Игорь Селедцов, начальник управления технического сопровождения компании «CTRL Лизинг». По его словам, дело в том, что Hyundai Solaris пользуется популярностью у разных категорий пользователей, начиная от студентов и заканчивая таксистами. А Citroen Picasso — семейный автомобиль, реализовать его будет сложнее. Аудитория марки



КАК МЕНЯЕТСЯ ЦЕНА АВТОМОБИЛЯ В МАССОВОМ СЕГМЕНТЕ ЧЕРЕЗ ТРИ ГОДА ПОСЛЕ ЕГО ПОКУПКИ *				
СЕГМЕНТ РЫНКА	МАРКА	МОДЕЛЬ	ИЗМЕНЕНИЕ НОМИНАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ (%)	ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕНЫ С УЧЕТОМ ИНФЛЯЦИИ** (%)
РАЗМЕРНЫЙ КЛАСС B	RENAULT	SANDERO	85,51	-2,5
	HYUNDAI	SOLARIS	85,17	-3,0
	KIA	RIO	84,49	-3,5
РАЗМЕРНЫЙ КЛАСС C	HYUNDAI	ELANTRA	82,48	-5,7
	MAZDA	3	82,33	-5,8
	KIA	CERATO	80,72	-7,4
РАЗМЕРНЫЙ КЛАСС D	SKODA	SUPERB	84,01	-4,1
	MAZDA	6	83,89	-4,2
	KIA	OPTIMA	83,29	-4,8
MPV (МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ АВТО)	VOLKSWAGEN	CADDY	87,37	-0,7
	LADA	LARGUS	82,06	-6,0
	KIA	SOUL	80,42	-7,7
ПИКАПЫ	TOYOTA	HILUX	90,25	2,1
	MITSUBISHI	L200	82,88	-5,2
	«УАЗ»	ПИКАП	70,54	-7,6
SUV (КРОССОВЕРЫ)	LADA	4X4	84,95	-3,2
РАЗМЕРНОГО B-КЛАССА	RENAULT	DUSTER	84,61	-3,5
	CHEVROLET	NIVA	79,34	-8,8
SUV (КРОССОВЕРЫ)	MAZDA	CX-5	92,06	3,9
РАЗМЕРНОГО C-КЛАССА	MITSUBISHI	OUTLANDER	86,98	-1,2
	HONDA	CR-V	84,89	-2,3
SUV (КРОССОВЕРЫ)	KIA	SORENTO	83,33	-4,8
РАЗМЕРНОГО D-КЛАССА	TOYOTA	LC PRADO	81,22	-6,9
	HYUNDAI	SANTA FE	79,63	-8,5
SUV (КРОССОВЕРЫ)	TOYOTA	LC 200	87,24	-0,9
РАЗМЕРНОГО E-КЛАССА	VOLKSWAGEN	TOUAREG	79,46	-8,7
	MITSUBISHI	PAJERO	78,90	-9,2

Источник: «Автостат», расчеты «Денег». *При условии покупки новым в 2015 году и продажи в 2018 году. **Инфляция за 2015-2018 годы составила 11,9%.



REUTERS

КАК МЕНЯЕТСЯ ЦЕНА АВТОМОБИЛЯ В В ПРЕМИАЛЬНОМ СЕГМЕНТЕ ЧЕРЕЗ ТРИ ГОДА ПОСЛЕ ЕГО ПОКУПКИ *

СЕГМЕНТ РЫНКА	МАРКА	МОДЕЛЬ	ИЗМЕНЕНИЕ НОМИНАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ (%)	ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕНЫ С УЧЕТОМ ИНФЛЯЦИИ** (%)
РАЗМЕРНЫЙ КЛАСС C	MERCEDES-BENZ	CLA-CLASS	75,47	-12,6
	AUDI	A3	72,69	-15,4
	MERCEDES-BENZ	A-CLASS	70,98	-17,1
РАЗМЕРНЫЙ КЛАСС D	MERCEDES-BENZ	C-CLASS	77,33	-10,8
	INFINITI	Q50	73,81	-14,3
	JAGUAR	XE	69,3	-18,8
РАЗМЕРНЫЙ КЛАСС E	LEXUS	ES	75,9	-12,2
	MERCEDES-BENZ	CLS-CLASS	74,45	-13,7
	AUDI	A7	73,38	-14,8
РАЗМЕРНЫЙ КЛАСС F	MERCEDES-BENZ	S-CLASS	69,7	-18,4
	BMW	7 SERIES	66,13	-22
	JAGUAR	XJ	56,01	-42,1
SUV (КРОССОВЕРЫ)	MERCEDES-BENZ	GLA-CLASS	77,3	-10,8
РАЗМЕРНОГО C-КЛАССА	AUDI	Q3	75,79	-12,3
	LAND ROVER	RANGE ROVER EVOQUE	74,03	-14,1
SUV (КРОССОВЕРЫ)	PORSCHE	MACAN	82,04	-6,1
РАЗМЕРНОГО D-КЛАССА	LEXUS	NX	81,9	-6,2
	INFINITI	QX50	76,5	-11,6
SUV (КРОССОВЕРЫ)	AUDI	Q7	82,9	-5,2
РАЗМЕРНОГО E-КЛАССА	PORSCHE	CAYENNE	80,8	-7,3
	LEXUS	GX	79,07	-9

Источник: «Автостат», расчеты “Денег”.
* При условии покупки новым в 2015 году и продажи в 2018 году.
** Инфляция за 2015-2018 годы составила 11,9%.

более узкая, и автомат здесь гораздо популярнее механики.

Стоимость подержанного автомобиля зависит от типа кузова. Седаны, к примеру, в массовом сегменте сейчас в России более популярны и потому меньше обесцениваются. Учитывается и цвет. «По нашему опыту „горячий“ хэтчбек Opel Astra GTC ярко-синего или желтого цвета будет продан в три раза быстрее, нежели в классических тонах,— делится Денис Мигаль из Fresh Auto.— Специфика автомобиля рассчитана на более узкую аудиторию, которая априори хочет выделяться из толпы, тогда как у Mercedes-Benz S-класса за ликвидность будут отвечать классические цвета. Серо-голубой будет продаваться в два-три раза дольше, чем классические черные и белые цвета».

Фактор истории

Важный фактор остаточной стоимости автомобиля — это его история, связанная с числом владельцев и аварийным прошлым. «Например, машины, имеющие более чем двух владельцев, попадавшие в аварию, залог или когда-либо использовавшиеся в качестве такси, стоят существенно дешевле,— указывает Роман Сидорчук, аналитик компании eBay.— В последние годы в России сервисы проверки истории авто с пробегом становятся все более популярными, и наличие любого из вышеперечисленных факторов может отпугнуть потенциального покупателя, или он потребует значительную скидку».

Серьезным образом сказывается на цене подержанной машины и такой фактор, как маркетинговая стратегия производителя. При выводе на рынок абсолютно новой модели распространенный ход — это первоначально заманить покупателя более низкими ценами. А когда покупатель уже «распробует» новинку, постепенно цену можно будет и поднять. Например, та же модель Hyundai Solaris изначально предлагалась в России по очень привлекательной цене, но с ростом производства и хорошим спросом на модель корейский производитель счел возможным цену на эту машину поднять, в результате ее остаточная стоимость очень хорошо сохранилась. Или обратная ситуация. Автопроизводитель вдруг понимает, что модель неперспективна для российского рынка. Принимает решение прекратить ее официальные продажи. Безуслов-

но, это решение негативно скажется на остаточной цене тех автомобилей, которые уже были проданы в России. Их владельцам, увы, придется запрашивать уже меньшую цену за перепродажу. Например, в свое время марка Renault приняла решение прекратить продажи модели Laguna, которая в результате на вторичном рынке потеряла за три года внушительные 70%. А все потому, что сейчас эта машина уже официально не продается в России. Ведь, как известно, чем меньше машин определенной модели в стране, тем, соответственно, дороже на нее запчасти и обслуживание. Кстати, именно поэтому в ближайшее время ожидается понижение остаточной стоимости у автомобилей американской марки Ford, которая в этом году приняла решение уходить из России.

Формула снижения

В целом желающим спрогнозировать потерю цены своего авто на вторичном рынке специалисты советуют применять формулу, согласно которой средняя ежегодная потеря цены составляет 10%. При этом в первые годы падение цены происходит наиболее интенсивно, а в дальнейшем оно замедляется. Например, за первые три года многие ходовые японские машины могут потерять 30% от своей цены, а потом снижение будет тормозиться до 5–7% в год.

Бывают и курьезные ситуации, когда автомобиль за десять лет вообще практически не теряет в стоимости, но, правда, здесь не обходится без инфляционных колебаний и обесценивания рубля. «На днях в нашем автосалоне в Ростове мы продали Toyota Land Cruiser Prado 120 2008 года выпуска за 1,5 млн руб. Самое интересное, что 11 лет назад она стоила практически так же. Оптимальное сочетание таких параметров, как текущее состояние автомобиля, комплектация, пробег, позволило автомобилю не потерять в стоимости,— рассказывает Денис Мигаль из Fresh Auto.— Но в целом мы рекомендуем присматриваться к годовалым-двухгодовалым автомобилям с небольшим подтвержденным пробегом. Такие автомобили, как правило, сохраняют актуальный внешний вид, модельный год, гарантию. Покупатель тем самым сэкономит деньги и при последующей перепродаже потеряет намного меньше» ●



ЗОЛОТО ВЕЛИКОГО НЕМОГО

СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЛИ ЗВЕЗДЫ СТАРОГО КИНО

Сто лет назад в кинематографе началась новая эра. Мир хотел отдохнуть после Первой мировой войны. Любимым видом отдыха стало кино. К безумной популярности кинозвезд добавились заработки, которые могут показаться современникам столь же безумными.



ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **AP, Archive Photos/**
Getty Images, Topical Press
Agency/Getty Images, First
National Exhibitors' Circuit/
Getty Images.ru, Hulton
Archive/Getty Images,
Corbis via Getty Images,
Bettmann / Getty Images

Миру — фильм

В феврале 1919 года была образована компания United Artists, в сентябре того же года она выпустила свой первый фильм «Его величество, американец». Компанию создали киноактеры и режиссеры, решившие самостоятельно распространять свое кино, чтобы не делиться доходами с киностудиями. Создатели United Artists быстро почувствовали вкус денег. У компании было пять акционеров: Чарльз Чаплин, Дуглас Фэрбенкс, режиссер Дэвид У. Гриффит, Глэдис Мур (с 28 марта 1920 года — Глэдис Фэрбенкс, сценический псевдоним — Мэри Пикфорд) и адвокат Уильям Гиббс Макэду. У акционеров было по 1 тыс. основных акций компании. У всех, кроме Макэду, еще было по 300 привилегированных акций компании.

Двое из основателей — Чаплин и Пикфорд — уже знали на собственном опыте, как кино может сделать актера миллионером.

Самый богатый бродяга

Чаплина открыл британский театральный антрепренер Фред Карно. Карно придумал комический скетч «Вечер в мюзик-холле», который оказался настолько популярен, что Карно отправил в США труппу гастролеров показывать этот скетч. Труппу возглавил Чарли Чаплин, получавший на этой менеджерской должности 12,5 фунта стерлингов (\$50) в неделю.

Гастроли прошли успешно. Чаплин приехал в Штаты с новым скетчем через год. Потом еще через год. Во время третьего турне режиссер и продюсер Мак Сеннет предложил заезжему комику сняться в кино. В то время Чаплин зарабатывал заметно больше, чем в свой первый приезд, — \$75 в неделю. Сеннет предложил ему годовой контракт с зарплатой \$150 в неделю. Кстати, по покупательной способности \$150 в 1913 году примерно соответствуют \$3,8 тыс. в 2019 году.

Чаплин долго колебался, получится ли у него стать киноактером. Но потом решил, что в любом случае ему целый год будут платить хорошие деньги, раньше не выгонят. И в сентябре 1913 года подписал контракт со студией Keystone. Студия в основном выпускала комедии с автомобильными погонями и битвами на кремовых тортах. В декабре и январе Чаплина учили искусству кино (выплачивая \$150 в неделю). 2 февраля 1914 года вышел на экраны первый фильм с его участием — «Making a Living». Чаплин ненавидел его всю жизнь. Самое удивительное в этой ленте — его костюм: цилиндр, сюртук, лакированные ботинки. В этом облачении Чаплина сегодня не узнать. Кроме тросточки — ничего знакомого.

Пять дней спустя появился следующий фильм — «Kid Auto Races at Venice». Именно тогда американские кинозрители впервые увидели смешного человечка с маленькими усиками, в цилиндре, мешковатых штанах, ботинках не по размеру и с тросточкой — того самого Бродягу Чарли. Именно этот образ покорила весь мир. Впрочем, образ устоялся не сразу. В следующих фильмах, а в ту эпоху производственный процесс исчислялся днями, можно увидеть Чаплина то без усиков, то без котелка, а то и вовсе в обычной одежде, порой даже в мундире полицейского.

Кинокарьеру Чаплина началась в феврале. А уже в марте режиссеры стали позволять ему импровизировать — обыгрывать неодушевленные предметы, переделывать классические



Звезды немого кино подписывают документы о создании компании United Artists. В первом ряду слева направо: Д. У. Гриффит, М. Пикфорд, Ч. Чаплин, Д. Фэрбенкс

гэги. В апреле Чаплин предложил руководству студии необычный эксперимент. Он выступил не только как актер, но и как сценарист, а иногда и режиссер. За это он получил прибавку к жалованью — \$25 за фильм. По условиям, если фильм провалился бы в прокате, ему пришлось бы заплатить громадную неустойку — \$1,5 тыс. Первым фильмом, снятым на этих условиях, стала лента «Twenty Minutes of Love», вышедшая на экраны 20 апреля. Началась эпоха легендарных чаплинских короткометражек.

Платить неустойку ему не пришлось ни разу. Правда, во время съемки картины «Dough and Dynamite» Чаплин превысил бюджет, потратив не \$1 тыс., а \$1,8 тыс. Но оштрафован он был всего лишь на \$25 («режиссерскую надбавку»). Картина же за первый год показа собрала в прокате более \$130 тыс. В конце 1914 года вышла на экраны первая полнометражная картина Чаплина — «Tillie's Punctured Romance».

Чаплин постепенно осознавал, что он может делать гораздо больше как актер и автор своих картин, а также то, что он получает слишком мало для звезды. Когда пришло время обновлять

Актер без ложной скромности заявлял: «Я известен в таких уголках планеты, где не слышали об Иисусе Христе»



КАК БЫЛ УСТРОЕН КИНОБИЗНЕС США

Предприниматель, решивший открыть собственный кинотеатр в начале прошлого века, должен был потратиться на установку кинопроектора (\$100–400), платить зарплату киномеханику, оформлять согласование с пожарной инспекцией, платить за аренду, за рекламу. Но главной и постоянной статьей расходов были фильмы.

Фильмы измерялись частями (катушками пленки длиной 1 тыс. футов, то есть около 305 м). Показ одной части длился 10–15 минут. Средняя оптовая цена одной части составляла \$100. Фильм из пяти частей стоил, соответственно, \$500. Чтобы окупиться только эти затраты, требовалось, чтобы фильм посмотрели 5 тыс. зрителей (при цене 10 центов за билет). Чтобы не уступать конкурентам, нельзя было показывать постоянно один и тот же фильм. Нужно было, чтобы в течение дня в кинотеатре шло несколько фильмов. Репертуар следовало непрерывно обновлять. Для кинотеатров такие расходы были совершенно неподъемными.

Так появились «кинобиржи», то есть компании, выкупающие фильм у производителей, определяя нужное количество копий, и выдающие их на прокат кинопрокатчикам. Пять крупных фирм снабжали кинолентами 18 тыс. кинотеатров в США.

За право показывать премьерный фильм прокатчикам приходилось доплачивать. Эта сумма постоянно росла, в 1915 году достигнув уровня \$200 в неделю. Затем с каждой неделей цена постепенно снижалась, так что через четыре–девять месяцев можно было взять ту же ленту напрокат за \$20 в неделю.

И те, кто снимал кино, и те, кто его показывал, довольно быстро осознали, что самый надежный способ привлечь зрителя — показывать ему все новые и новые фильмы с теми актерами, которые зрителю уже понравились раньше. Затем это поняли и актеры.

контракт, Сеннет предложил ему новую зарплату — \$450 в неделю. Из автобиографии Чаплина: «Я в какой-то степени осознавал свою популярность, но я также понимал, насколько она эфемерна, и считал, что с теми темпами, с которыми я работаю, я через год истощусь. Я решил ковать железо, пока оно горячо. Я преднамеренно заявил: „Хочу тысячу долларов в неделю“. Сеннет был в шоке: „Но я столько не получаю“. — „Я знаю, — ответил я. — Но люди не выстраиваются в очередь за билетами, когда видят на афише ваше имя, а вот когда они видят мое...“». Так Чаплин расстался с киностудией Keystone.

«Психи захватывают власть в сумасшедшем доме» — так отреагировал глава киностудии Metro Pictures Ричард Роулэнд на известие о создании United Artists



PHOTOGRAPH BY GUY AROCH / GETTY IMAGES

Нового работодателя самый популярный кинокомик искал недолго. За него развернулась настоящая борьба. Победила в ней Essanay Film Manufacturing Company, предложившая Чаплину \$1250 в неделю и еще \$10 тыс. за сам факт подписания контракта.

Его новая работа

Первый чаплинский фильм, снятый Essanay, вышел на экраны 1 февраля 1915 года. Картина носила символическое название «His New Job» («Его новая работа»). Сценарист — Чарли Чаплин, режиссер — Чарли Чаплин, в главной роли — Чарли Чаплин. На новом месте самой высокооплачиваемой кинозвезде дали полный карт-бланш. Никаких ограничений ни по срокам сдачи картины, ни по бюджету, ни по теме. Главное — снять 12 фильмов за 12 месяцев. Бродяге пришлось подбирать себе новый костюм. Старый остался на студии Keystone.

Огромное число заказов от прокатчиков на этот фильм убедило руководителей студии, что они не прогадали. В газетах появились объявления, извещавшие о том, что самый лучший и самый смешной комик теперь работает на Essanay. Студия давала и другое объявление — «Разыскивается самая привлекательная девушка в Калифорнии для съемки в кино». Вскоре партнершей Чаплина на киноэкране (а на несколько лет и в жизни) стала Эдна Первиэнс. Ей предстояло сняться более

чем в 30 чаплинских фильмах, в том числе в легендарных — «Бродяге» и «Мальше».

В том же 1915 году Чаплину предложили \$25 тыс. за две недели выступлений в одном из нью-йоркских театров. Он отказался. По слухам, в Essanay ему предложили ту же сумму за то, чтобы он занимался только их фильмами. В июне 1915 года контракт был пересмотрен. По новому договору Чаплин должен был снять дополнительно десять фильмов до 1 января 1916 года. За каждый из этих фильмов ему причитался бонус в размере \$10 тыс. Но работать нужно было с бешеной скоростью, снимая по фильму каждые три недели. Это условие он не выполнил. Essanay пыталась взыскать с него неустойку в размере \$500 тыс. за нарушение условий контракта, но суд принял решение в пользу Чаплина. Всего за 1915 год Чаплин заработал \$175 тыс., а компания Essanay на его фильмах — около \$2 млн.

Популярность Чаплина в те годы превосходила все мыслимые пределы.

Представители киноиндустрии утверждали, что в 1915 году мировая аудитория фильмов Чаплина составляла 300 млн человек. Сам актер без ложной скромности заявлял: «Я известен в таких уголках планеты, где не слышали об Иисусе Христе». На всевозможных торжественных мероприятиях появлялись двойники Чаплина — костюм Бродяги легко копировался.

После окончания контракта с Essanay Чарли Чаплин ушел на повышение. На повышение зарплаты. 26 февраля 1916 года он подписал контракт с киностудией Mutual Film. Опять на рекордных условиях. \$150 тыс. за подписание контракта и по \$10 тыс. в неделю в течение года. Итого — \$670 тыс. в год.

Кудряшка на миллион

Самым высокооплачиваемым киноактером в мире Чаплин пробыл недолго — неполных четыре месяца. 24 июня 1916 года Адольф Цукор из кинокомпании Famous Players-Lasky (будущей Paramount) подписал контракт на боль-

В «танце нимф» из фильма «Sunnyside» Чаплин пародировал Нижинского в балете «Послеполуденный отдых фавна»

шую сумму с Глэдис Мур, более известной под сценическим псевдонимом Мэри Пикфорд.

Карьера Мэри Пикфорд на раннем этапе развивалась примерно так же, как и у Чарли Чаплина. Оба были эмигрантами. Он из Великобритании, она из Канады. Оба начинали с театральных подмостков. В 15 лет Мэри уже получала на Бродвее \$25 в неделю. В 17 лет — снималась в кино у Дэвида У. Гриффита за \$10 в день с гарантированным минимумом \$40 в неделю. В 19 лет — перешла на киностудию IMP Company и стала получать еженедельно уже \$175.

В 1915 году (Мэри было 23 года) произошел знаменитый спор между братьями Фроман. Чарльз Фроман был театральным антрепренером, его брат Дэниел тоже начинал с театра, но потом стал кинопродюсером. Однажды между ними состоялся такой разговор.

Чарльз: «Дэн, говорят, что у тебя есть актриса, которой ты платишь чуть ли не \$1 тыс. в неделю в течение всего года. Это так?»

Дэниел: «Да. У нас есть актриса, который мы платим \$2 тыс. в неделю. Весь год».

Чарльз: «Такой контракт разорил бы тебя».

Кинокарьера Чаплина началась в феврале. А уже в марте режиссеры стали позволять ему импровизировать — обыгрывать неодушевленные предметы, переделывать классические гэги

Фильм «Малыш» сделал звездой партнера Чаплина, семилетнего Джеки Кугана. Миллионные гонорары «Малыша» растратили его мать и отчим

Дэниел в ответ продемонстрировал зарплатные чеки Мэри Пикфорд.

«Хорошо, что я не в кинобизнесе», — сказал Чарльз.

Несколько недель спустя Чарльз похвастался перед братом тем, какую прибыль ему принесла звезда Бродвея Мод Адамс за сезон — \$171 тыс.

Вскоре Чарльз трагически погиб на корабле «Лузитания», потопленном немецкой торпедой. И не узнал, что в заочном споре о прибыльности двух видов бизнеса победил его брат.

А Мэри Пикфорд вскоре стала получать уже не \$2 тыс. в неделю, а \$4 тыс. А в следующем, 1916 году Мэри Пикфорд, «Крошка Мэри», «Любимица Америки», «Девушка с кудряшками», заключила первый в истории кинематографа миллионный контракт.

Срок действия контракта составлял два года. Каждый год Мэри Пикфорд должна была сниматься как минимум в шести картинах (ранее с нее требовали десять фильмов в год). Актриса должна была получать 50% прибылей, но не менее \$10 тыс. в неделю на про-

За свои первые фильмы Мэри Пикфорд получала \$10 в день (примерно 146 современных долларов) с гарантированным минимумом \$40 в неделю



CORBIS VIA GETTY IMAGES

СПЕЦОДЕЖДА СУПЕРЗВЕЗДЫ

Контракт Глории Свенсон с Paramount Pictures предусматривал, что актриса должна всегда появляться на публике одетой по последней моде.

В 1923 году расходы Свенсон на гардероб выглядели следующим образом: меха — \$25 тыс., накидки не из меха — \$10 тыс., платья — \$50 тыс., колготки — \$9,6 тыс., обувь — \$5 тыс., духи — \$6 тыс., нижнее белье — \$10 тыс., головные уборы — \$5 тыс., сумочки — \$5 тыс. Аренда ювелирных украшений — \$500 тыс. (10% от цены украшений).

тяжении всего срока действия контракта. К гарантированному минимуму в размере \$1,04 млн добавлялись приятные бонусы — \$300 тыс. в конце каждого года и \$40 тыс. за просмотр сценариев в период переговоров по контракту. В конце месяца ей должны были присылать бухгалтерский отчет. Еще Мэри полагался персональный кинопавильон — Mary Pickford Studio. А еще личный секретарь и билеты в вагон первого класса для нее, ее матери и служанки при поездках в зимнее время. Для работы со звездой было создано специальное производ-

Мало кто, кроме Чаплина, мог позволить себе снимать немое кино после появления звукового (кадр из фильма 1936 года «Огни большого города»)



HULTON ARCHIVE / GETTY IMAGES



AP

МАЯКОВСКИЙ О ЧАПЛИНЕ

До советского зрителя фильмы Чаплина дошли с многолетним опозданием. Причиной была политическая изоляция страны победившего социализма. Первыми смогли увидеть картины с участием Чаплина те, кто бывал за рубежом. Из стихотворения Владимира Маяковского «Киноповетрие», написанного в 1923 году после поездки по Европе:

«Европа.

Город.

Глаза домищами шарили.

В глаза —

разноцветные капли.

На столбах,

на версту,

на миллионы ладов:

!!!!ЧАРЛИ

ЧАПЛИН!!!!

Мятый человечиско

из Лос-Анжелоса

через океаны

раскатывает ролик.

И каждый,

у кого губы нашлось,

ржет до изнеможения,

ржет до колик».



BETTMANN / GETTY IMAGES

ственное подразделение — Pickford Film Corporation, для распространения ее фильмов — еще одно, Artcraft. На каждую картину компания Artcraft тратила не менее \$160 тыс.

Но потом на кинорынке произошел неожиданный переворот. Кинопрокатчики объединились и нанесли кинопроизводителям ответный удар. Нокаутирующий. В 1917 году 26 американских киносетей объединились в ассоциацию First National Exhibitors' Circuit. Под ее контролем оказалось более 600 кинотеатров, более 200 из которых показывали премьеры. Идея была в том, что ассоциация могла производить собственные фильмы, чтобы потом их показывать. В 1918 году ассоциация перекупила двух главных кинозвезд — Чарли Чаплина и Мэри Пикфорд, предложив им миллионные контракты, о чем раструбили все газеты.

Чаплину First National пообещала финансировать восемь фильмов длиной две части каждый, заплатив за каждый фильм \$125 тыс., а также отдав ему половину прибылей с проката. Пикфорд было предложено сняться в трех фильмах. За каждую картину она должна была получить по \$250 тыс. плюс половину прибылей с проката. Обе суперзвезды могли рассчитывать на заработки в районе \$1–2 млн в год. По покупательной способности \$1 млн 1918 года примерно соответствует \$25 млн 2019 года.

Игра на повышение

Заработки Чаплина и Пикфорд были уникальными. Но после окончания Первой мировой, когда для американ-

ских фильмов открылся весь европейский рынок, быстро поползли вверх заработки многих других артистов.

В 1915 году исполнительницы главных ролей могли рассчитывать в лучшем случае на зарплату в размере \$200–500 в неделю. Мужчины, игравшие главные роли, получали даже меньше — \$100–400 в неделю. Самая большая сумма, заплаченная зарубежному актеру за съемки в Америке, — \$1 тыс. в неделю. Столько получала датская звезда Бетти Нансен. Отдельно стоит отметить громадный гонорар, выплаченный кинокомпанией Famous Players прославленной Саре Бернар, — \$30 тыс. за шесть недель съемок.

Прошло всего пять лет, и цифры, до войны поражавшие воображение, перестали кого-либо удивлять. \$1 тыс. в неделю в 1920 году для многих артистов второго эшелона стала нормой. Звезды получали больше.

Комик Эдди Фой пришел в кинематограф из водевиля. В Голливуде он зарабатывал \$2 тыс. в неделю, но потом вернулся в водевиль. Из водевиля на киноплощадку попал и комический дуэт Уэбер—Филдс. Снимаясь в кино, они получали \$3 тыс. в неде-

Слева направо: Мэри Пикфорд, Чарли Чаплин и Уна Чаплин идут на премьеру фильма «Месье Верду» (1947 год)

лю. И вернулись в водевиль, где им предложили \$3,8 тыс. Британский театральный актер Герберт Бирбом Три, играя Макбета перед камерой, получал \$3–4 тыс. в неделю.

Билли Бёрк за фильм «Peggy» заплатили \$40 тыс. Картина была снята за пять недель. По контракту Бёрк также полагались «гардероб общей стоимостью не менее \$5 тыс.», бунгало, автомобиль и слуги.

Валеска Сураг получала за каждый фильм \$5 тыс. Всего она снялась в 11 картинах. Валеску прозвали «Императрицей моды» за любовь к роскошным нарядам, на которые она тратила большую часть своих заработков. Самым знаменитым был «плащ Золушки» за \$11 тыс.

Звезда вестернов Уильям С. Харт за 1918–1919 годы заработал более \$900 тыс., снявшись в 18 картинах. И получил новый контракт на участие в девяти фильмах в течение двух лет. Общая сумма контракта — \$2,25 млн, но все расходы на произ-

водство фильма должен был оплатить сам актер, что снижало итоговый заработок примерно на \$500 тыс. Норма Толмадж и Анита Стюарт в 1919 году заработали примерно по полмиллиона долларов каждая.

Алла Назимова, бывшая звезда театра на языке идиш, когда-то назвала кинематограф «проституцией искусства». Но уже не повторяла эти слова, когда стала сниматься сама. В 1920 году киностудия Metro платила Назимовой \$65 тыс. за каждый фильм еженедельными платежами. Согласно контракту, съемки одного фильма не должны были занимать более пяти недель. В случае превышения — штраф. Нет, не с актрисы — с киностудии в пользу актрисы. Во многих фильмах сценическим партнером Назимовой был ее муж Чарльз Брайан. Он не был звездой и получал всего лишь \$1 тыс. в неделю.

Впрочем, Дуглас Фэрбенкс, вступивший в 1920 году в законный брак с Мэри Пикфорд, также зарабатывал на порядок меньше супруги. Его доход за 1919 год составил около \$100 тыс.

Эксперты прогнозировали, что эра высоких заработков вот-вот закончится, так как от нее не выигрывает никто, кроме самих звезд. Даже зрители. «Публика уже начинает требовать картины, а не имена. Когда это требование станет более настойчивым, а это сразу будет видно по кассовым сборам, тогда эра инфляционных зарплат подойдет к концу», — писал в марте 1916 года Альфред Кон в журнале Photoplay. Прошло более ста лет, а его прогноз так и не хочет сбываться ●

Алла Назимова, бывшая звезда театра на языке идиш, когда-то назвала кинематограф «проституцией искусства». Но уже не повторяла эти слова, когда стала сниматься сама

ВРЕМЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

О ТРЕНДАХ ЧАСОВОЙ ИНДУСТРИИ НА ВЫСТАВКЕ В БАЗЕЛЕ

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

Последние десять лет два главных часовых салона — женевский SIHH и базельский Baselworld — считались непримиримыми соперниками. SIHH проходил в январе, а Baselworld — в марте, и часовщики вынуждены были выбирать между ними. Но в конце прошлого года стало известно, что с 2020 года выставки будут проходить одна за другой: ценители и оценщики вздохнули спокойно. В этом номере «Деньги» рассказывают о новинках Базеля, на которые стоит тратить время и деньги.



будущего года все самое важное в часовом мире за год можно будет увидеть за две недели — с 26 апреля по 5 мая. В этом году Baselworld в последний раз проходил в конце марта, и, несмотря на поубавившееся число участников, тут было на что посмотреть. Лидирующие позиции среди усложнений заняли хронографы, турбийоны и вечные календари. А среди других очевидных трендов трудно было не заметить цвет хаки, ретростилику и автомобильные мотивы.

Марка Rolex стремится контролировать малейшую деталь в своих механизмах и поэтому крайне редко выпускает абсолютно новые модели. Но многочисленные поклонники от нее этого и не требуют. В давно существующей модели может измениться одна небольшая черта — дизайн браслета, цвет циферблата, диаметр корпуса, — но она все равно будет продана. Магия бренда и одержимость перфекционизмом помогают выпускать часы, которые смотрятся актуально во все времена. Таковы новые Yacht-Master II в черном цвете.

Часовой бренд Hublot в сотрудничестве с Ferrari, которое продолжается с 2011 года, представил новинку Classic Fusion Ferrari GT. Обтекаемые формы ее корпуса напоминают о принципах аэродинамики и позволяют часам с мануфактурным калибром UNICO внутри идеально садиться на запястье. Модель доступна в трех версиях: из титана, золота King Gold и инновационного 3D-карбона.

Главной новостью Zenith, несомненно, стал выпуск регулярной версии модели Defy Inventor на базе инновационного механизма с кремние-

вой спиралью, впервые представленной в 2017 году. Тем не менее хочется особо отметить лимитированную «пилотную» модель Pilot Type 20 Extra Special в корпусе из серебра с циферблатом, оформленном в стилистике самолетов времен начала XX века.

Карл-Фридрих Шойфеле, сопresident Chopard и главный вдохновитель часового направления марки, продолжает развивать его по всем направлениям: от сложной и ультратонкой классики до хронографов в стиле ретро. С гонками классических автомобилей Mille Miglia бренд сотрудничает в течение 30 лет и все это время каждый год к очередному старту выпускает новые часы. 2019 год не стал исключением: юбилейный хронограф Mille Miglia Race Edition вышел в двух лимитированных версиях — из стали и из стали с розовым золотом. Обе имеют престижный сертификат COSC.

Breitling в прошлом году объявили, что отныне будут выстраивать свою часовую стратегию в соответствии с четырьмя темами: Воздух, Вода, Земля и Профессионалы. Новинки 2019 года попали в первые две, и главное приращение появилось в семействе Вода: модели Superocean вышли в корпусах диаметром 48, 46, 44, 42 и 36 мм, чтобы наверняка подошли любому запястью. Цветовые варианты — от синего и черного до оранжевого и белого.

Римский ювелирно-часовой дома Bvlgari продолжает работать над покoreнием мировых рекордов часовой индустрии. В этом году бренд представил самый тонкий механический хронограф в мире Octo Finissimo Chronograph GMT Automatic. Модель стала пятым рекордом Bvlgari в категории ультратонких механизмов. Помимо функции замера отдельных отрезков времени у этих часов также есть индикатор второго часового пояса.

Часовой департамент парижского дома Chanel после прекрасных Monsieur, Code Coco и Boy-Friend решил вплотную заняться своей первой «иконной стили», часами J12. Главное новшество — вместо кварцевого модель получила механизм с автоматическим подзаводом, круглым ротором и сертификатом COSC, созданный на мануфактуре Kenissi специально для Chanel. Корпус, стрелки и цифры стали тоньше, циферблат больше. В продаже первые J12 появятся в начале мая, а в августе станут доступными J12 Phantom, в которых часовые индексы едва заметны. ●



- 1 **Patek Philippe, часы Calatrava Weekly Calendar**, сталь, 40 мм, механизм с автоматическим подзаводом
- 2 **Zenith, часы Pilot Type 20 Extra Special Silver**, серебро, 45 мм, механизм с автоматическим подзаводом
- 3 **Rolex, часы Yacht-Master II**, белое золото, керахром, 42 мм, механизм с автоматическим подзаводом
- 4 **Chopard, часы Mille Miglia 2019 Race Edition**, сталь, 44 мм, механизм с автоматическим подзаводом
- 5 **Hublot, часы Classic Fusion Ferrari GT**, титан, 45 мм, механизм с автоматическим подзаводом
- 6 **Bvlgari, часы Octo Finissimo Chronograph GMT Automatic**, титан, 42 мм, механизм с автоматическим подзаводом
- 7 **Chanel, часы J12 Phantom**, керамика, 38 мм, механизм с автоматическим подзаводом
- 8 **Breitling, часы Superocean Automatic 44**, сталь, 44 мм, механизм с автоматическим подзаводом



ПРАВИТЕЛЬСТВО
МОСКВЫ



ДЕПАРТАМЕНТ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
ГОРОДА МОСКВЫ



МОСКОВСКАЯ НЕДЕЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

27—31 мая 2019

Бесплатная
регистрация: mnp2019.ru



реклама