



# ИРАНСКИЙ СИНДРОМ

6

## ДЕЛАЕМ СТАВКИ

НА ИПОТЕКУ  
НА НОВЫХ УСЛОВИЯХ

10

## ОЦЕНИВАЕМ ЛЮБОВЬ

В ДОЛЛАРАХ, ЕВРО,  
БОЛИБАРАХ И ГРИВНАХ

12

## ПРОДАЕМ И УХОДИМ

ПЕРЕВОДИМ ДЕНЬГИ  
НА ЛЕТНЕЕ ВРЕМЯ

25

## СОБИРАЕМ IRQUORUM 2019

ЧТОБЫ ОЦЕНИТЬ  
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

38

## ИЩЕМ СВОЙ СТИЛЬ

ЗАСТАВЛЯЯ ДЕНЬГИ  
РАБОТАТЬ

48

## НОЧУЕМ В ХОСТЕЛЕ

ПО ЦЕНЕ ГОСТИНИЦЫ И ВЫШЕ

50

## ЭКОНОМИМ НА ПРЕКРАСНОМ

ПОСЕЩАЯ МУЗЕИ БЕСПЛАТНО

# VISA

# ВТБ

Привилегия

## ПУТЕШЕСТВУЙТЕ ЧАЩЕ ЗА СЧЁТ БАНКА

до 6% милями за любые  
покупки с мультикартой  
ПРИВИЛЕГИЯ ВТБ VISA



8 800 500 24 24  
vtb.ru

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ПО ОПЦИИ «ПУТЕШЕСТВИЯ» НАЧИСЛЯЕТСЯ ЗА ЛЮБЫЕ ПОКУПКИ И ЗАВИСИТ ОТ СУММЫ ПОКУПОК ПО ВСЕМ КАРТАМ В МЕС.: 1% – 5-15 ТЫС. РУБ., 2% – 15-75 ТЫС. РУБ., 4% – ОТ 75 ТЫС. РУБ., 5% – ОТ 150 ТЫС. РУБ. ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ 6% НАЧИСЛЯЕТСЯ ПРИ СУММЕ ПОКУПОК ОТ 150 ТЫС. РУБ. ПРИ ОПЛАТЕ МУЛЬТИКАРТОЙ ПРИВИЛЕГИЯ ВТБ VISA С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПЛАТЕЖНЫХ СЕРВИСОВ APPLE PAY, GOOGLE PAY ИЛИ SAMSUNG PAY. РАСЧЁТ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ПРОИЗВОДИТСЯ В МИЛЯХ, ГДЕ 1% = 1 МИЛЯ ЗА 100 РУБ. ПОКУПКИ, 2% = 2 МИЛИ ЗА 100 РУБ., 4% = 4 МИЛИ ЗА 100 РУБ., 5% = 5 МИЛЬ ЗА 100 РУБ., 6% = 6 МИЛЬ ЗА 100 РУБ. КОНВЕРТАЦИЯ: 1 МИЛЯ = 1 РУБ. МАКСИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ – 15 000 МИЛЬ В МЕСЯЦ СУММАРНО ПО ВСЕМ ОПЕРАЦИЯМ В ТСП. ПОДРОБНУЮ ИНФОРМАЦИЮ ОБ УСЛОВИЯХ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ПРОДУКТОВ БАНКА И О ТАРИФАХ ВЫ МОЖЕТЕ ПОЛУЧИТЬ НА ОФИЦИАЛЬНОМ САЙТЕ VTB.RU (0+), А ТАКЖЕ ПО ПЕРВОМУ ТРЕБОВАНИЮ ВО ВСЕХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯХ БАНКА ВТБ (ПАО). УСЛОВИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫ НА 01.04.2019 Г. БАНК ВТБ (ПАО).

Банк ВТБ (ПАО).  
Генеральная лицензия  
Банка России № 1000.  
Реклама

## НЕНУЖНЫЕ ВЕЩИ



**МИХАИЛ МАЛУХИН**  
выпускающий редактор

Вы бы вот повесили в своей квартире платный таксофон? Ну такой, допотопный стационарный телефон с трубкой на длинном скрученном проводе, круглым циферблатом на громоздкой коробке с отверстием для монет? Нет? А вот герой нашей рубрики «Великие финансисты» — повесил. И не один. По мнению богатейшего человека середины прошлого века, платные таксофоны нужны были для его гостей. На его взгляд, оплачивая звонки, «гости не чувствуют себя обязанными хозяину». Не смейтесь. Прославившийся самым большим скрягой Америки, человек оказался одним из величайших филантропов в истории. Мы просто часто недооцениваем людей, и не только людей.

Сегодня трудно найти тех, кто слушает пластинки. Прогресс давно отучил нас от живого звука музыки под аккомпанемент едва уловимого шуршания скользящей по винилу алмазной иглы. А зря. Мода на винил во всем мире набирает обороты. Пластинки, что еще несколько лет назад кому-то не жалко было вынести на помойку, сегодня стоят целое состояние.

Да что — вещи! Мы часто недооцениваем себя. Знаете ли вы, что хит, принесший мегапопулярность Бритни Спирс, до нее отказалось исполнять полдюжины звезд поп-музыки? Ненужная кому-то песня «...Baby One More Time» сделала Бритни баснословно богатой.

Оглянитесь вокруг! Возможно, прямо сейчас рядом с вами ненужные вещи, что откроют для вас новые возможности!

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

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

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

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

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

**ВЛАДИМИР ЛАВИЦКИЙ** — РУКОВОДИТЕЛЬ СЛУЖБЫ «ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СИНДИКАТ»

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

**МИХАИЛ МАЛУХИН** — ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР  
**ОЛЬГА БОРОВЯГИНА** — РЕДАКТОР  
**КИРА ВАСИЛЬЕВА** — ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ  
**ПЕТР БЕМ** — ГЛАВНЫЙ ХУДОЖНИК  
**ЕКАТЕРИНА ЛИПОВА**,  
**ГАЛИНА КОЖУРОВА** — ФОТОРЕДАКТОРЫ  
**ЕЛЕНА ВИЛКОВА** — КОРРЕКТОР

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

ТИРАЖ: 75000.  
ЦЕНА СВОБОДНАЯ

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: ANADOLU AGENCY/  
GETTY IMAGES

16+

# В ЭТОМ НОМЕРЕ

## ЦЕНА СЛОВ

4

### ВЕСЕННЕЕ ОБОСТРЕНИЕ

ТОРГОВАЯ ВОЙНА США И КИТАЯ ПРОДОЛЖАЕТСЯ

## ТРЕНД

6

### ИПОТЕЧНЫЙ РАЗВОРОТ

ЦИКЛ ПОВЫШЕНИЯ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК ПО ИПОТЕКЕ ПРОЙДЕН

## ТЕМА НОМЕРА

8

### И ВСЕ-ТАКИ ОНИ ДЕЙСТВУЮТ

АНТИИРАНСКИЕ САНКЦИИ США ОКАЗАЛИСЬ НЕВЫГОДНЫМИ, НО ЭФФЕКТИВНЫМИ

## БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

10

### ГОЛОСОВАНИЕ ИНВЕСТОРОВ

КАКИХ ПРЕЗИДЕНТОВ ЛЮБЯТ РЫНКИ

12

### ПРОДАТЬ В МАЕ И УЙТИ

СЛЕДУЕТ ЛИ ПРИДЕРЖИВАТЬСЯ ТРАДИЦИЙ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ  
«SELL IN MAY AND GO AWAY»

15

### УПОЛОВНИТЬ БЕДНОСТЬ

КАК ВЫРАСТУТ ДОХОДЫ РОССИЯН К 2024 ГОДУ

16

### НЕ БОГАТЫ, НЕ БЕДНЫ

РОССИЙСКИЙ СРЕДНИЙ КЛАСС ТАЕТ, МЕНЯЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ПРИВЫЧКИ

18

### «НАДО УМЕТЬ БЫСТРО И ГИБКО ДЕЛАТЬ ДОРАБОТКИ ПОД ЗАПРОСЫ ОПРЕДЕЛЕННЫХ КЛИЕНТОВ»

СОВЕТУЕТ ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ТРАНЗАКЦИОННОГО БИЗНЕСА И ПРИВЛЕЧЕНИЯ РЕСУРСОВ ДИРЕКЦИИ КОРПОРАТИВНОГО БИЗНЕСА МКБ ФИЛИПП ЛИТВИНЕНКО

20

### ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

БЕГСТВО С РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА ЗАМЕДЛИЛОСЬ

22

### МУЛЬТИБЕРЕЖЛИВЫЙ МИЛЛИАРДЕР

«ДЕНЬГИ» ПРОДОЛЖАЮТ ЦИКЛ «ВЕЛИКИЕ ФИНАНСИСТЫ»

25

### КУРС НА ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

В КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ПРОШЕЛ МЕЖДУНАРОДНЫЙ СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ФОРУМ ПО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

## СВОИ ДЕНЬГИ

30

### ПРИБЫЛЬНЫЙ МЕСЯЦ

ЛИДЕР РЕЙТИНГА ДОХОДНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ НЕ ИЗМЕНИЛСЯ

32

### «„ВТБ МОИ ИНВЕСТИЦИИ“ — ПЕРВОЕ, ЧТО ОТКРЫВАЮТ НАШИ КЛИЕНТЫ УТРОМ В СВОЕМ СМАРТФОНЕ»

РАССКАЗАЛ ГЛАВНЫЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ВТБ КАПИТАЛ ИНВЕСТИЦИИ» ВЛАДИМИР ПОТАПОВ

34

### ИЗДЕРЖКИ АКТИВНОСТИ

КАКОЙ СТИЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЯМИ ЛУЧШЕ

36

### «НЕ НАДО ИНВЕСТИРОВАТЬ НА ПОЛГОДА В БУМАГИ ТРЕТЬЕГО ЭШЕЛОНА»

СОВЕТУЕТ ПОРТФЕЛЬНЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ «СБЕРБАНК УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ» ДМИТРИЙ ПОСТОЛЕНКО

38

### АКЦИИ ПРАЗДНУЮТ МЯГКОСТЬ

КАК ЗАРАБОТАТЬ НА РАСТУЩЕМ РЫНКЕ

41

### СМЕНА ЛИДЕРА

ГАЗПРОМБАНК ВОЗГЛАВИЛ РЕЙТИНГ ОРГАНИЗАТОРОВ РАЗМЕЩЕНИЙ ОБЛИГАЦИЙ ИЗ РОССИИ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

42

### РАЗГОН ЦЕН

КАКИЕ АВТОМОБИЛИ РАСТУТ В ЦЕНЕ БЫСТРЕЕ ДРУГИХ

44

### ФОРМАЛЬНО ДОСТУПНО

МОСКОВСКОЕ ЖИЛЬЕ ВСЕ БЛИЖЕ НАРОДУ ПОКА ТЕОРЕТИЧЕСКИ

46

### НОВОСТРОЙКИ ДОРОЖАЮТ

СПРОС НА КВАРТИРЫ В СТРОЯЩИХСЯ ДОМАХ СНИЖАЕТСЯ

48

### НОЧЬ В ХОСТЕЛЕ

ЧЕМ ОБЩЕЖИТИЕ СЕГОДНЯ ЛУЧШЕ ОТЕЛЯ

50

### ДЕНЬ В МУЗЕЕ

КАК СЭКОНОМИТЬ НА ЗНАКОМСТВЕ С ПРЕКРАСНЫМ

52

### ВИНИЛ ДЛЯ ИНВЕСТОРА

КАКИЕ ГРАМПЛАСТИНКИ ПОКУПАТЬ ВЫГОДНО

55

### ЦЕНА «ЕВРОВИДЕНИЯ»

КОМУ УДАЛОСЬ ЗАРАБОТАТЬ НА КОНКУРСЕ ЭСТРАДНОЙ ПЕСНИ

## STORY

58

### ДЕНЬГИ БРИТНИ

НА ЧЕМ ЗАРАБАТЫВАЕТ И НА ЧТО ТРАТИТ АМЕРИКАНСКАЯ СУПЕРЗВЕЗДА

## СТИЛЬ

63

### МАШИННОЕ ОТДЕЛЕНИЕ

САМЫЕ ДОРОГИЕ ЧАСЫ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

# ВЕСЕННЕЕ ОБОСТРЕНИЕ

Уже больше года, как тема торговой войны США и Китая является ключевой для финансовых рынков. И только в начале 2019 года она начала терять остроту, когда в соответствии с договоренностями лидеров двух стран начались переговоры.

Переговоры, продолжавшиеся более трех месяцев, постепенно «убаюкали» рынки. Редкие заявления обеих сторон убеждали: все идет очень хорошо, стороны близки к заключению взаимоприемлемого договора. После столь долгого затишья в начале мая заявление президента США Дональда Трампа прозвучало громом среди ясного неба. В свойственной ему манере 45-й американский президент написал в своем аккаунте в Twitter, что не допустит дефицита в торговых отношениях с Китаем и поднимет пошлины на китайский экспорт с 10% до 25%. Заявление застало врасплох не только китайских представителей, но и фондовые рынки, которые обвалились на 2–5%. В последующие дни паника утихла, индексы пошли вверх, но осадок остался. Стало ясно: до торгового мира пока далеко. •

**СЕНАТОР  
ОТ РЕСПУБЛИКАНСКОЙ ПАРТИИ  
МАРКО РУБИО**  
(АГЕНТСТВУ BLOOMBERG)

«В ЭТИ ДНИ МЫ СТАЛКИВАЕМСЯ С НЕБОЛЬШОЙ УСТАЛОСТЬЮ ОТ САНКЦИЙ».

**ГЛАВА ЕЦБ  
МАРИО ДРАГИ**  
(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ)

«ПОСТУПАЮЩИЕ ДАННЫЕ ВСЕ ЕЩЕ СЛАБЫЕ, ОСОБЕННО ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО СЕКТОРА... БОЛЕЕ МЕДЛЕННЫЕ ТЕМПЫ РОСТА, КАК ОЖИДАЕТСЯ, СОХРАНЯТСЯ В ТЕКУЩЕМ ГОДУ».

**ВИЦЕ-ПРЕМЬЕР  
ГОССОВЕТА КНР  
ЛЮ ХЭ**  
(В ЗАЯВЛЕНИИ, РАСПРОСТРАНЕННОМ АГЕНТСТВОМ «СИНХУА»)»

«ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА ДНЯ КОМАНДЫ ДВУХ СТРАН ПО ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ ВОПРОСАМ ПРОВЕЛИ ПРОДУКТИВНЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ И ДОБИЛИСЬ НОВОГО ПРОГРЕССА ПО ВАЖНЫМ ВОПРОСАМ, ВКЛЮЧАЯ ТЕКСТ ТОРГОВОГО СОГЛАШЕНИЯ».

5 апреля

**АМЕРИКАНСКИЙ ИНДЕКС S&P 500 ПОДНЯЛСЯ НА 0,46%, ДО 2892,74 ПУНКТА**

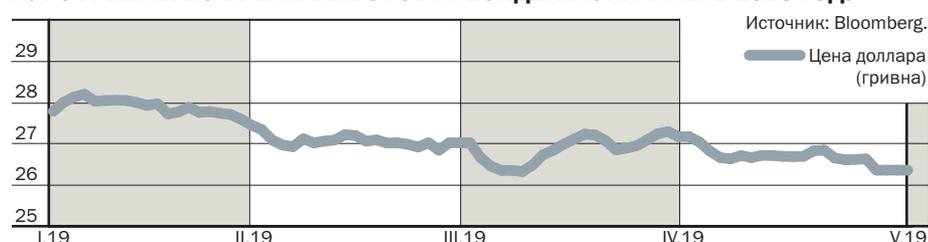
8 апреля

**КУРС ДОЛЛАРА СНИЗИЛСЯ НА МОСКОВСКОЙ БИРЖЕ НА 0,8%, ДО 64,88 РУБ./\$**

10 апреля

**КУРС ЕВРО СНИЗИЛСЯ НА 0,4%, ДО \$1,1235**

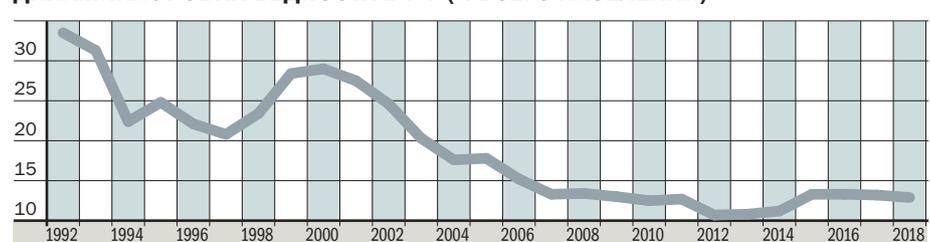
КУРС ГРИВНЫ ВО ВРЕМЯ ВЫБОРОВ ПРЕЗИДЕНТА УКРАИНЫ В 2019 ГОДУ



## ОТЫГРАЛИ ЗЕЛЕНСКОГО

Вместе с обывателями итога президентской гонки на Украине напряженно ожидали инвесторы. Социологи твердили: победит Владимир Зеленский. Опыт новейшей истории «незалежной» убеждал: исход выборов может быть любым. Предсказуемая победа лидера партии «Слуга народа» успокоила рынки. За неделю подсчета голосов курс гривны к американскому доллару укрепился почти на 2%, до отметки в 26,26 гривны за доллар.

ДИНАМИКА УРОВНЯ БЕДНОСТИ В РФ (% ВСЕГО НАСЕЛЕНИЯ)



## ИЗДЕРЖКИ БЕДНОСТИ

За четверть века бедность в России сократилась почти втрое — до 19 млн человек, утверждает Росстат. Судя по недавнему заявлению премьер-министра Дмитрия Медведева, это не предел. По заданию президента его правительство намерено к 2024 году снизить уровень бедности с текущих 12,9% до 6,6%. В Минэкономике полагают, что к тому времени ускорение роста ВВП, реальных доходов и снижение безработицы позволят выполнить задачу, перераспределив в пользу малоимущих результаты экономического роста.



ПРЕМЬЕР-МИНИСТР  
ВЕЛИКОБРИТАНИИ  
**ТЕРЕЗА МЭЙ**

(ВО ВРЕМЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ  
В ПАРЛАМЕНТЕ)

«ЕСЛИ НАМ УДАСТЯ  
ОДОБРИТЬ СОГЛАШЕНИЕ  
С ЕС К 22 МАЯ, НАМ  
НЕ ПРИДЕТСЯ ПРИНИМАТЬ  
УЧАСТИЕ В ЕВРОПЕЙСКИХ  
ВЫБОРАХ. И ПОСЛЕ РАТИ-  
ФИКАЦИИ СОГЛАШЕНИЯ  
ЕВРОСОЮЗОМ МЫ  
СМОЖЕМ ПОКИНУТЬ  
ОБЪЕДИНЕНИЕ  
В 11 ВЕЧЕРА 31 МАЯ».

REUTERS



БИЗНЕСМЕН  
**ОЛЕГ ДЕРИПАСКА**

(В ОТВЕТ НА ВОПРОС АГЕНТСТВА  
REUTERS О ТОМ, ГОТОВ ЛИ ОН ОТКА-  
ЗАТЬСЯ ОТ КОНТРОЛЯ В ГРУППЕ ГАЗ)

«ДА, КАК ЭТО БЫЛО  
СДЕЛАНО С EN+».

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ГОССЕКРЕТАРЬ США  
**МАЙК ПОМПЕО**

(НА БРИФИНГЕ, О РАСШИРЕНИИ  
АНТИИРАНСКИХ САНКЦИЙ)

«Я ОБЪЯВЛЯЮ СЕГОДНЯ,  
ЧТО ОТНЫНЕ МЫ НЕ БУДЕМ  
ПРЕДОСТАВЛЯТЬ НИКАКИХ  
ИСКЛЮЧЕНИЙ. МЫ ДОВОДИМ  
ЭТО [ЧИСЛО ИСКЛЮЧЕНИЙ]  
ДО НУЛЯ».



ПРЕЗИДЕНТ США  
**ДОНАЛД ТРАМП**

(НА СВОЕЙ СТРАНИЦЕ В TWITTER)

«В ТЕЧЕНИЕ ДЕСЯТИ МЕСЯЦЕВ  
КИТАЙ ПЛАТИЛ ПОШЛИНЫ США  
В 25% НА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧ-  
НУЮ ПРОДУКЦИЮ СТОИМОСТЬЮ  
\$50 МЛРД И 10% НА \$200 МЛРД  
ДРУГИХ ТОВАРОВ. ЭТИ ПЛАТЕЖИ  
ЧАСТИЧНО СЫГРАЛИ РОЛЬ В ВЫ-  
ДАЮЩИХСЯ РЕЗУЛЬТАТАХ НАШЕЙ  
ЭКОНОМИКИ. А В ПЯТНИЦУ  
10% ВЫРАСТУТ ДО 25%».

REUTERS

AP

11 апреля

**КУРС ФУНТА  
СТЕРЛИНГОВ  
СНИЗИЛСЯ НА  
0,3%, ДО \$1,305**



17 апреля

**СТОИМОСТЬ  
АКЦИЙ ГАЗА  
ПОДСКОЧИЛА  
ПОЧТИ НА 12%,  
ДО 488,5 РУБ.**



22 апреля

**СТОИМОСТЬ НЕФТИ  
BRENT ПОДНЯЛАСЬ  
НА 1,4%, ДО \$74,5  
ЗА БАРРЕЛЬ**



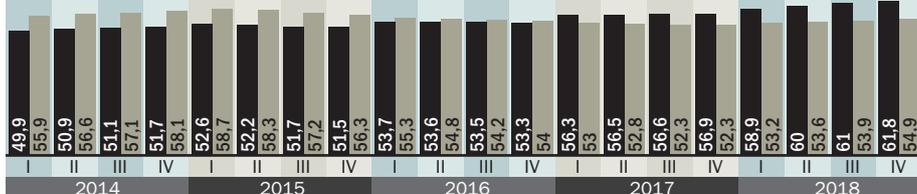
5 мая

**КИТАЙСКИЙ  
ИНДЕКС SSE  
COMPOSITE  
УПАЛ НА 5,5%**



**ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ НА ЖИЛЬЕ В РОССИИ (ТЫС. РУБ. ЗА 1 КВ. М)**

■ Цена на первичном рынке ■ Цена на вторичном рынке Источник: «Эксперт РА» по данным Росстата.

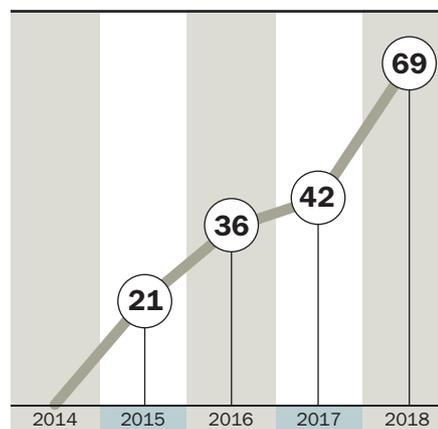


**ПРОЧНОСТЬ КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ**

За пять лет цены на квартиры в российских новостройках выросли на 24%, до 61,8 тыс. руб. за 1 кв. м, подсчитали аналитики «Эксперт РА» по данным Росстата. В то же время цена квадратного метра на вторичном рынке жилья почти не изменилась (54,9 тыс. руб.). Эксперты утверждают, что рост цен минимален даже в Москве. В 2014 году условная «однушка» в столичной новостройке стоила 6,5 млн руб., в конце прошлого года — 6,9 млн руб., сегодня — 7 млн руб., утверждают специалисты компании «Метриум». Эксперты говорят, что квартиры стали даже доступнее.

**РОСТ СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ АВТОМОБИЛЯ  
В РОССИИ\* (%)**

Источник: «Автостат».



\*По сравнению с сентябрем 2014 года.

**УСКОРЕНИЕ  
АВТОМОБИЛЕЙ**

По данным «Автостата», с сентября 2014 года автомобили в России подорожали в среднем на 70%. При этом уже практически отыграна девальвация рубля, которую называли основной причиной взлета розничной стоимости машин. Судя по всему, цены на новые авто уже ничто не останавливают. Рекордсменом по росту средневзвешенной цены на новые автомобили в России стал китайский бренд, вслед за ним идут «французы» и «японцы».

# ИПОТЕЧНЫЙ РАЗВОРОТ

ЦИКЛ ПОВЫШЕНИЯ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК ПО ИПОТЕКЕ ПРОЙДЕН



После полугодового роста ряд банков начали снижать ставки по ипотеке. Однако фундаментальных факторов для радикального разворота в сторону снижения на рынке пока нет, поэтому в ближайшие месяцы нас ждет минимальная коррекция стоимости ипотечного кредита.

По данным агентства ДОМ.РФ, в марте впервые не произошло роста процентных ставок по ипотеке. Об этом свидетельствует мониторинг средних ставок 15 крупнейших игроков рынка. Кредиты на новостройки подешевели на 0,01 процентного пункта (п. п.), на вторичное жилье остались без изменений по сравнению с предыдущим месяцем. У игроков рынка складывается впечатление, что пик роста процентных ставок уже пройден и, возможно, появились основания для снижения ставок. «Возможные изменения ценовых параметров ипотеки в 2019 году будут зависеть от движения ключевой ставки Банка России, макроэкономической ситуации и конъюнктуры рынка», — поясняют в пресс-службе ВТБ. В среднесрочной перспективе и по мере достижения таргетов по инфляции аналитики банка видят хорошие возможности плавного снижения ставок сначала до 9%, а затем — 8%. Снижение до 8% в 2020 году глава Сбербанка Герман Греф обещал зимой этого года. В этом году, по его мнению, таких показателей ожидать не следует. Сбербанк отказался от комментариев темы «Деньгам». В Россельхозбанке на запрос «Денег» не ответили.

Банки начали массово повышать ставки по ипотеке осенью прошлого года. Сначала этот тренд коснулся частных игроков, в то время как госбанки сохраняли прежний уровень ставок. Однако второй цикл роста ипотечных ставок в январе этого года начали именно госбанки — Сбербанк и ВТБ сообщили о повышении ставок на 0,6–1 п. п. Рост ставок происходил по нескольким причинам — в том числе из-за удорожания стоимости фондирования (привлеченных средств банков) и нагнетания санкционной риторики. Пока реальность оказалась лучше пессимистичных прогнозов, и весомых оснований для того, чтобы продолжать повышать процентные ставки по кредитам, у банков нет.

Причин для заметного снижения пока тоже нет, признают участники рынка. «Пик роста процентных ставок по ипотеке пройден, и в ближайшие несколько месяцев существенных изменений ставок не будет», — считает заместитель председателя правления банка «Возрождение» Наталья Шабунина. «При этом возможности для снижения ставок ограничены», — уточняет управляющий директор по розничным продуктам Абсолют-банка Антон Павлов. — Ставки на внешних и внутренних рынках начали постепенно снижаться, однако пока не так значительно, чтобы спровоцировать коррекцию по кредитным ставкам. Поэтому мы ожидаем, что отдельные игроки могут в ближайшее время проводить небольшую коррекцию из-за высокой конкуренции в сфере жилищного кредитования, но она вряд ли будет значительной и массовой». По его словам, если на ближайшем заседании Центробанк снизит ключевую ставку, то это создаст дополнительный импульс для снижения ставок по кредитам. «Однако говорить о кардинальном развороте тренда на ипотечном рынке преждевременно», — заключает господин Павлов.

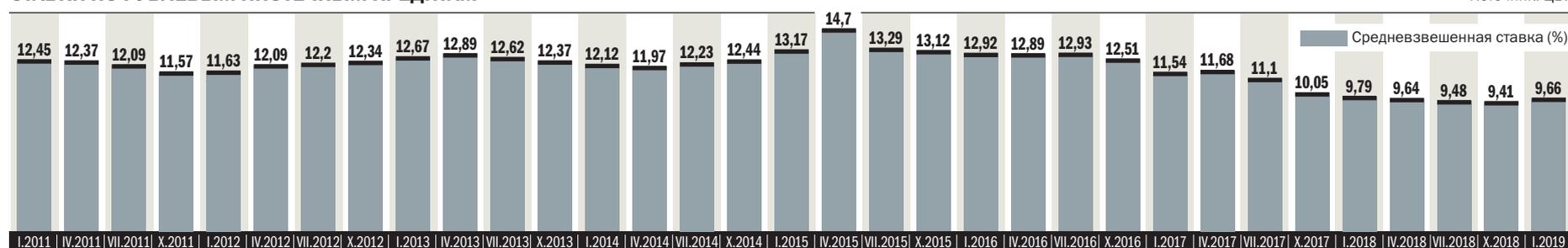
ТЕКСТ **Юлия Иванова**  
ФОТО **Юрий Мартянов**



Немаловажное значение для ипотеки сегодня имеют масштабные изменения, происходящие на рынке строительства. По статистике, около 25% составляют кредиты на приобретение строящегося жилья. Изменения правил игры в конечном счете влияют как на стоимость жилья (она растет), так и на ценовую политику банков в части ипотечных кредитов. «В связи с планируемым переходом российских застройщиков, привлекающих средства граждан, на схему долевого строительства жилья с применением эскроу-счетов с 1 июля 2019 года поменяется и конъюнктура рынка», — предупреждает директор департамента развития розничного бизнеса Связь-банка Наталия Карасева, добавляя, что, возможно, часть застройщиков уйдет, а крупные игроки, наоборот, получают фору. «Мы планируем во второй половине 2019 года реализовать новые специальные предложения для наших кли-

## СТАВКИ ПО РУБЛЕВЫМ ИПОТЕЧНЫМ КРЕДИТАМ

Источник: ЦБ.





ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

ле в результате увеличения НДС до 20%). «Если говорить о вторичном рынке, то там цены, наоборот, снижаются,— уточняет госпожа Матюшенко.— Это связано с тем, что предложение существенно превышает спрос и цены диктуют покупатели».

В то же время у самих банков есть возможности для удешевления стоимости ипотечных кредитов. «Один из важных факторов, который сегодня влияет на снижение ставок по ипотеке,— это развитие дистанционных сервисов,— рассказывает заместитель председателя правления Новикомбанка Герман Белоус.— Банки активно внедряют технологические решения, которые снижают расходы на обслуживание ипотеки,— например, дистанционный прием заявок на кредиты и онлайн-поддержку клиента». Кроме того, добавляет господин Белоус, накопленная статистика по обслуживанию ипотечных кредитов свидетельствует о том, что это кредиты с самым низким уровнем риска, что также позволяет поддерживать доступный для широкого круга заемщиков уровень процентных ставок.

Вопрос о том, как будут меняться ставки по ипотеке, напрямую связан с тем, целесообразно ли сейчас рефинансировать ранее взятые кредиты. «Рефинансировать задолженность можно неоднократно,— поясняет Наталия Карасева из Связь-банка.— Поэтому,

как только появилось предложение лучше текущего, нужно им пользоваться». Принимая решение о рефинансировании, нужно ориентироваться не на текущий уровень ставок, а на разницу ставок между действующим и потенциальным предложением. Эксперты советуют рефинансировать ипотеку в том случае, если снижение ставки составит не менее 2 п. п. «Тогда достаточно быстро окупятся все возникающие дополнительные расходы на оценку, оформление доверенностей и прочее»,— говорит Антон Павлов из Абсолют-банка. При этом необходимо учитывать в расчете срок, в течение которого заемщик погасил задолженность. «Если у клиента аннуитетная схема погашения кредита и с момента оформления прошло больше половины срока, то рефинансирование не имеет смысла,— уточняет Антон Павлов.— Дело в том, что при аннуитетных платежах сначала преимущественно погашаются проценты, а потом тело кредита. Рефинансируя такой кредит, заемщику снова придется выплачивать проценты». Поэтому очень важно хорошо изучить вопрос и сделать предварительный расчет, прежде чем принимать решение о рефинансировании. В некоторых случаях рефинансирование действительно поможет сократить переплату, в других — не принесет никакой экономии ●

ентов, приобретающих недвижимость у застройщиков, прокредитованных банком, вплоть до отмены уплаты процентов по кредиту на период строительства»,— говорит госпожа Карасева.

По словам руководителя отдела развития и сопровождения обеспеченных кредитных продуктов Райффайзенбан-

ка Оксаны Матюшенко, есть и другие факторы, влияющие на цены: «Помимо влияния поправок к 214-ФЗ (о введении счетов эскроу) тенденция роста стоимости первичного жилья будет продолжаться из-за удорожания строительных материалов и увеличения себестоимости строительных проектов (в том чис-



## СТОИТ ЛИ БРАТЬ ИПОТЕКУ СЕЙЧАС

**ЕКАТЕРИНА ЩУРИКИНА,**  
младший директор по банковским рейтингам агентства «Эксперт РА»

После долгого периода снижения ставок по ипотеке, когда эти кредиты стали доступны широкому кругу заемщиков, банки начали пересматривать ставки. У заемщиков, в свою очередь, появился повод для раздумий — стоит брать ипотеку сейчас или подождать в расчете на то, что повышение было временным. Средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам была на минимуме 9,4% годовых в сентябре и октябре 2018 года, а в декабре 2018-го достигла 9,7% годо-

вых. На фоне роста ставок часть заемщиков поспешили закрыть ипотечные сделки до конца прошлого года, тем самым реализовав часть спроса 2019-го. В начале этого года повышательная динамика продолжилась — средняя ставка превысила 10% уже в феврале. Мы ожидаем, что ее значение закрепится на этом уровне по меньшей мере в течение первой половины текущего года. По данным Банка России, в 2018 году ипотечный рынок достиг рекордных объемов за историю своего развития в России: банками было выдано почти 1,5 млн ипотечных кредитов на общую сумму 3 трлн руб. В условиях рекордно низких процентных ставок по ипотеке и стабильных цен на недвижимость население активно реализовывало накопленный в предыдущие годы спрос на жилье.

Потенциальному заемщику важно знать, что процент по ипотеке может существенно различаться не только у разных игроков, но и в предложениях одного банка. Ставка может зависеть от спо-

соба подтверждения дохода (справкой 2-НДФЛ или по форме кредитной организации), наличия/отсутствия страхования, наличия зарплатной карты в выбранном банке и размера вносимого первоначального взноса. Кстати, размер первоначального взноса сегодня имеет большое значение. В 2017–2018 годах банки стали более активно выдавать кредиты с первоначальным взносом менее 20%, что вызвало обеспокоенность Банка России. В результате регулятор ужесточил условия выдачи таких кредитов — банки с прошлого года должны формировать по таким ссудам больший объем резервов. Чтобы оправдать повышенные расходы, некоторые банки вводят надбавку к базовой процентной ставке, если заемщик оплачивает собственными средствами менее 20% от стоимости квартиры. Также при принятии решения об ипотечном кредите значимым параметром является стоимость приобретаемой квартиры. Цены на первичное жилье начали расти

в 2018 году, и в 2019-м, по оценкам «Эксперт РА», эта тенденция усилится: переход застройщиков в середине года к финансированию проектов за счет банковских кредитов и работе через эскроу-счета приведет к росту затрат на строительство и увеличению цены квадратного метра. Несмотря на то что цены на готовую недвижимость также перешли к росту в конце прошлого года, разрыв в стоимости «первички» и «вторички» усиливается. Таким образом, сейчас складывается непростая ситуация. С одной стороны, не исключено, что во второй половине года (при отсутствии макроэкономических шоков) появится тенденция к снижению ставок. С другой стороны, цены на жилье к тому времени подрастут. Поэтому принятие решения об ипотеке должно опираться на следующие моменты: насколько срочно необходимо решить вопрос с жильем; есть ли уже подходящий для покупки объект недвижимости на рынке; планируется покупка вторичного жилья или квартиры в новостройке;

накоплен ли как минимум 20-процентный первоначальный взнос. Если подходящий вариант найден, то ожидать снижения ставок особого смысла нет — можно упустить понравившийся объект и столкнуться с тем, что аналогичный через полгода-год будет стоить дороже. Особенно заметен будет рост цен для квартир в новостройках. Если покупка жилья в ипотеку еще обдумывается, достаточный первоначальный взнос пока не накоплен, то лучше подождать. Накопить как минимум на 20% от стоимости квартиры стоит по трем причинам. Во-первых, это поможет психологически настроиться на выделение определенной суммы денег из бюджета. Во-вторых, позволит выбрать из предложений широкого круга кредитных организаций, поскольку ряд из них не рассматривают выдачу ипотеки с меньшим первоначальным взносом. И наконец, не придется брать кредит с надбавкой к процентной ставке, которую устанавливают некоторые банки при внесении менее 20% в качестве первоначального взноса.



GETTY IMAGES

# И ВСЕ-ТАКИ ОНИ ДЕЙСТВУЮТ

АНТИИРАНСКИЕ САНКЦИИ США ОКАЗАЛИСЬ НЕВЫГОДНЫМИ, НО ЭФФЕКТИВНЫМИ

Май 2019 года может оказаться для «интернационала» стран, в отношении которых США вводят экономические санкции, моментом признания неприятной истины — администрация Дональда Трампа вполне в состоянии расширять их вопреки очевидной экономической невыгодности для США. С 2 мая Иран, в течение года рассчитывавший на обратное, столкнулся с новой нефтяной блокадой и, как следствие, с резкой нестабильностью во внутренней экономике. Экономисты публикуют все большее число работ, показывающих убыточность санкций и протекционизма для стран-авторов, — и это лишь подтверждает их статус вполне работающего экономического оружия.



конец 2018 года Центральный банк Ирана прекратил публикацию данных о ежемесячных показателях инфляции, как, впрочем, и большей части экономических показателей, — на обновленном сайте ЦБ Ирана теперь публикуется бодрая и мало что значащая пропагандистская инфографика. Впрочем, статистика, кажется, собирается аналитиками и неофициально доступна: согласно ей, в апреле 2019 года уровень инфляции год к году превысил 50% при продовольственной инфляции выше 80%. Надежды на то, что после ограниченных реформ 2018 года курс риала стабилизируется, кажется, тщетны: официальный курс иранской валюты — около 40 тыс. риалов/\$, курс черного рынка — 140 тыс. риалов/\$, что делает практически невозможной планировавшуюся ликвидацию системы «множественных курсов». Сайты иранских министерств полны сообщений о работе системы «квот» на валюту и прочих признаков традиционной схемы расстройств денежного обращения, а информанты Ирана обсуждают ноябрьские публичные казни нескольких «валютчиков» — черному рынку они, впрочем, не помешали.

В новостях из Ирана подтверждаются и опровергаются квотирование покупок бензина, запреты на экспорт части продовольствия (после наводнений в марте

в апреле последовало нашествие саранчи) и повышение зарплат местным бюджетникам. Международный валютный фонд и Всемирный банк спорят — упадет (после снижения в 2018 году не менее чем на 3%) ВВП Ирана в этом году на 6% и более (версия МВФ) или же на 3,6% (версия ВБ).

Между тем май 2019 года обещает быть самым проблемным для экономики страны. В апреле США объявили, что новых отсрочек для прекращения экспорта нефти из Ирана в рамках санкций не будет, жесткий режим эмбарго на вывоз нефти будет действовать с 2 мая. Еще год назад, в апреле 2018 года, когда президент США Дональд Трамп объявил о выходе США из «ядерной сделки» с Ираном, страна экспортировала 2,6 млн баррелей нефти в день. Сейчас — не более 1 млн. Иранский нефтяной экспорт — это 33% доходной части бюджета Ирана, однако для относительно замкнутой экономики это единственный источник валюты для оплаты импорта, а импортирует Иран очень многое. Еще полгода назад иранские дипломаты открыто смеялись над предложением ЕС задействовать систему обхода санкций США (INSTEX), сейчас же неофициально обсуждается гораздо более тяжелое для Ирана решение — создание в стране системы, аналогичной программе Ирака «Нефть в обмен на продовольствие» (до 2003 года), то есть системы бартерной торговли нефтью за еду.

Момент, избранный США для расширения санкций (новый пакет должен быть объявлен 8 мая), между тем для США крайне неудачен. С одной стороны, в июне 2019 года состоится совещание ОПЕК+, на котором Россия должна решить, поддерживает ли она продление ценового сотрудничества с картелем. Настроения России пока сводятся к выходу из сделки, однако проблемы Ирана могут привести к продлению режима торговли, поддерживающего высокие цены на нефть, — большинство аналитиков сходятся в том, что США это скорее невыгодно. Одновременно с этим в затягивающихся торговых переговорах США и Китая — очередное обострение, и менее всего США сейчас, с позиций экономики, нужны потрясения, связанные с Ираном. Можно назвать еще десяток причин, по которым Соединенным Штатам сейчас они менее всего нужны — а тем более направление в Персидский залив авианосной группы, которая призвана умерить иран-

## Ни санкционная политика, ни протекционистские торговые войны с Китаем и с остальным миром на деле США никаких выгод не приносят, это чисто убыточные мероприятия

ский традиционный «косвенный» ответ на любые трудности в США, а именно ракетные атаки палестинцами Израиля.

Тем не менее госсекретарь США Майк Помпео в майских комментариях по поводу целей новых санкций вполне отчетливо дал понять — год «подготовительных» мероприятий США в отношении иранских санкций завершен, «всеобъемлющее» давление США на Иран — реалии лета 2019 года. При этом весна 2019 года принесла сразу несколько крупных исследований экономистов, в очередной раз подтверждающих: ни санкционная политика США, ни протекционистские торговые войны США с Китаем и с остальным миром на деле США никаких выгод не приносят, это чисто убыточные мероприятия. И что важно — чем дальше, тем более очевидно, что в администрации США с этим полнотью согласны и этого не отрицают.

Сама по себе идея, что и санкционные, и торговые войны США по всему миру на самом деле являются скрытым способом экономики Соединенных Штатов зарабатывать, в начале десятилетия считалась аксиомой не только в России, Китае, Иране, но и в Евросоюзе и почти во всем остальном мире. А с момента прихода Дональда Трампа к власти в США вообще не оспаривалась. Практически все стратегии сопротивления санкциям основаны на экономоцентризме и довольно разумных соображениях о том, что угрозы мировой торговле, вызванные резкими действиями США, в первую очередь

невыгодны самим США. До мая 2019 года большинство экономистов, от МВФ до Европейского центрального банка, демонстрируя снижение темпов экономического роста в мире в 2018–2019 годы, тщетно пытались донести до администрации Трампа эту нехитрую мысль: «Эй, это же вам невыгодно!» Между тем иранская история показывает: в США это рассматривают как нормальные расходы на безопасность в представлении США, которые и не должны быть выгодны.

На деле это меняет если не все, то почти все. Судьба экономики Ирана в ближайшие годы при продолжении

таких невыгодных США расходов по санкциям на деле зависит от того, какие сообщения о его запутанной бюджетной политике верны. Если верны сообщения о том, что Иран на 2019 год принял «российскую» бюджетную модель и рассчитал бюджет исходя из цен нефти в \$54 за баррель, — спад в экономике Ирана будет большим, но не катастрофическим. Если верны оценки, исходя из которых бюджет Ирана балансируется при цене нефти в \$125 за баррель, — Иран ждут проблемы, которые сейчас выглядят непреодолимыми даже при помощи России и Китая. На очереди — Венесуэла, санкции против которой также США явно экономически невыгодны. Очевидно, все это имеет отношение и к России, санкции против которой также не выгодны никому. Что, если США действительно готовы не зарабатывать на санкциях и торговых войнах, а платить за них? ●

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](http://www.avangard.ru)  
8 (800) 555 99 93

# ГОЛОСОВАНИЕ ИНВЕСТОРОВ

КАКИХ ПРЕЗИДЕНТОВ ЛЮБЯТ РЫНКИ

Результаты президентской гонки на Украине были предсказуемы, но оказали положительное влияние на настроения инвесторов. За неделю после победы Владимира Зеленского курс гривны укрепился к американскому доллару почти на 2%. «Деньги» решили напомнить, как реагируют рынки на результаты президентских выборов в разных странах.



высокой вероятности победы на выборах президента Украины Владимира Зеленского уже давно говорили многочисленные опросы общественного мнения, но политтехнологи сомневались, что искушенный в политике действующий глава государства так просто сдаст свои позиции. Поэтому перед каждым туром голосования инвесторы нервничали, что сказывалось на гривне, курс которой снижался к доллару США. Результаты второго тура поставили точку в спекуляциях. 30 апреля украинский ЦИК объявил окончательные данные подсчета голосов, согласно которым представитель партии «Слуга народа» набрал 73,22% голосов избирателей, тогда как действующий президент Петр Порошенко — 24,45%. Большая поддержка со стороны населения была позитивно расценена валютным рынком. Уже по итогам первого дня торгов после выборов курс украинской валюты укрепился на 0,7%, до 26,67 гривны за доллар, спустя пять дней он достиг отметки 26,26 гривны за доллар.

## Причины для паники

Выборы президента играют важную роль в жизни любой страны и ее граждан, поскольку от их итогов будет зависеть то, по какому пути может пойти страна в ближайшие годы. Для фондового рынка они обычно имеют второстепенное значение, о чем свидетельствует проведенный «Деньгами» анализ выборов главы государства России, Бразилии, Турции, США, Украины, Великобритании за последние два десятилетия. В странах с развивающейся экономикой только одни выборы из четырех вызывают сильный резонанс на рынке, в случае с развитыми экономиками — каждые шестые. Это объясняется тем, что в выборах принимают участие хорошо известные всем политики, да и процесс подготовки к ним занимает немало времени, за которое инвесторы успевают заложить в котировки наиболее вероятные сценарии развития.

Если ожидания рынка не оправдываются или победу одерживает малоизученный кандидат, инвесторам приходится пересматривать свои стратегии, что нередко приводит к росту волатильности на рынках. Наиболее ощутима реакция рынков, когда дело идет к смене политического режима или экономического курса. От результатов украинских выборов инвесторы ждут улучшения состояния экономики и снижения долговой нагрузки. По мнению заместителя гендиректора по активным операциям ИК «Велес Капитал» Евгения Шиленкова, новый президент принес новые надежды на будущее, на реформы и т. д.

Радикальное обновление политического курса ведет к изменениям не только на внутреннем рынке, но и на внешних. Например, выборы президента США в 2016 году вызвали сначала глобальный обвал на мировых рынках, а затем — еще более стремительный рост. С учетом небольшого размера экономики Украины выборы ее президента прошли незаметно для региональных рынков,



в том числе и российского. «Сигналов, что после выборов изменится внешняя политика Украины, пока не поступило. Ничего не сказано о планах возобновить покупку российского газа или восстановить авиасообщение», — поясняет реакцию рынков начальник аналитического управления ИК «Фридом Финанс» Вадим Меркулов.

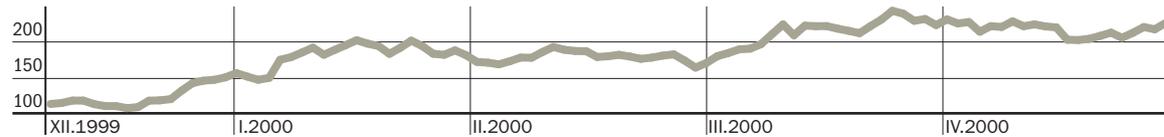
## Инвесторам нужна ясность

Однако не всегда первая реакция на выборы бывает оправданной. Так, первое время после выборов в Аргентине, где к власти пришел прозападный и в целом либеральный президент Маурисио Макри, аргентинский песо укреплялся на фоне роста спроса на госдолг страны. Инвесторы верили в то, что структурные реформы нового президента помогут выправить катастрофические последствия правления популистки Киршнер. Ожидания не оправдались. «Результатов эти реформы не принесли, что и выразилось в прошлогоднем обвале песо», — говорит старший аналитик ITS Wealth Management Георгий Окромчедишвили. Поэтому для дальнейшего роста курса гривны будут необходимы подробности относительно экономических и политических шагов, которые будет предпринимать после инаугурации новый президент Украины. «В первую очередь он должен создать благоприятный климат для иностранных инвестиций, понять



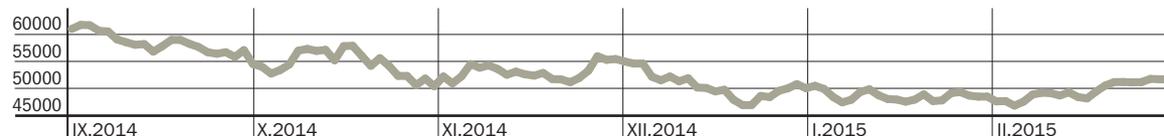
**RTS** (пункт)

**ВЛАДИМИР ПУТИН** Выборы президента России в 2000 году  
 О своем решении уйти с поста президента и назначить и. о. президента премьер-министра Владимира Путина Борис Ельцин объявил в самом конце 1999 года. Это стало полной неожиданностью для рынка, всего за несколько часов до закрытия торгов уходящего года индекс RTS прибавил треть своей стоимости. Инвесторы возлагали большие надежды на нового кандидата, который зарекомендовал себя сильным политиком, способным решить задачу по выходу страны из тяжелого экономического и политического кризиса. В начале 2000 года рост на рынке продолжился, после того как Владимир Путин подтвердил намерения следовать курсом рыночных преобразований. Сразу после выборов инвесторы начали фиксировать прибыль, что привело к падению на российском фондовом рынке, усиленному общим снижением на мировых рынках.



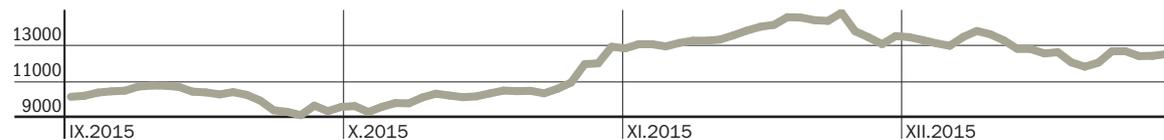
**BOVESPA** (пункт)

**ДИЛМА РУССЕФФ** Выборы президента Бразилии в 2014 году  
 Падение цен на сырье, которое занимает в структуре бразильского экспорта около 60%, привело к первому с 1998 года дефициту торгового баланса. Для покрытия этого дефицита Дилма Руссефф обещала пойти на сокращение внутренних расходов, что должно было ударить по среднему классу. Поэтому при появлении информации о победе госпожи Руссефф индекс BOVESPA упал в первый день торгов более чем на 6%. В последующие полтора месяца индекс снизился еще на 7%. Однако через четыре месяца индекс восстановил большую часть потерь и вышел в зеленую зону.



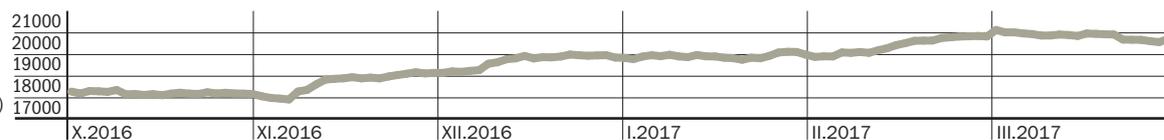
**MAR** (пункт)

**МАУРИСИО МАКРИ** Выборы президента Аргентины в 2015 году  
 За время правления четырех Киршнер, пришедшей к власти в 2003 году, инвесторы устали от конфронтационного стиля правления. Либерализация экономики, уход от авторитарных экономических методов, а также подтасовка статистических данных, в чем нередко упрекали прежнее правительство Аргентины, стали одними из главных пунктов программы нового кандидата в президенты страны. Поэтому неожиданный проигрыш в первом туре действующего главы государства повысил шансы на победу оппозиционного кандидата. Это положительно сказалось на аргентинском фондовом рынке, который в первый же день после оглашения итогов первого тура вырос почти на 10%, а к началу второго тура прибавил почти 70%. Впрочем, после победы Маурисио Макри инвесторы начали фиксировать прибыль, обвалив индекс в первый же день на 7%. Спустя два месяца рынок растерял все завоевания предвыборной гонки.



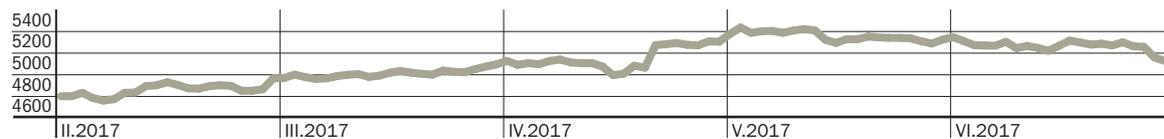
**DOW JONES** (пункт)

**ДОНАЛЬД ТРАМП** Выборы президента США в 2016 году  
 В преддверии выборов президента многочисленные опросы общественного мнения демонстрировали неоднозначные результаты, кто станет победителем. Когда победа отдавалась Хиллари Клинтон, фондовые и валютные рынки реагировали ростом, когда же пальма первенства отдавалась Дональду Трампу — снижением. Беспокойство инвесторов было связано с популистскими заявлениями господина Трампа, который обещал принять ряд законов, которые приведут к существенному сокращению объемов международной торговли. Однако беспокойство инвесторов очень быстро стихло. Спустя месяц после выборов ведущие американские и европейские индексы выросли на 3–10%. Успокоили инвесторов и первые заявления победителя президентской гонки — они звучали более миролюбиво, чем выступления во время предвыборной кампании.



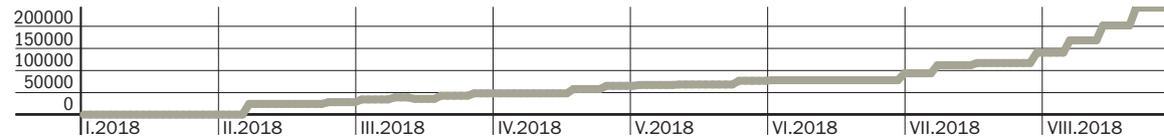
**CAC 40** (пункт)

**ЭММАНЮЭЛЬ МАКРОН** Выборы президента Франции в 2017 году  
 Во время президентской гонки высокой популярностью у французов пользовалась кандидат от ультраправых Марин Ле Пен. Это беспокоило инвесторов, поскольку она выступала за выход страны из Евросоюза. По итогам первого тура победу одержал глава движения «Вперед!» Эмманюэль Макрон, что повысило его шансы на победу во втором туре и отразилось на фондовых рынках. В результате 24 апреля французский фондовый индекс CAC 40 подскочил на 4,3%, следом выросли и другие европейские фондовые индексы — на 1,5–2%. Хорошее настроение преобладало на рынках до второго тура, который, как и ожидали инвесторы, завершился победой Эмманюэля Макрона.



**БОЛИВАР** (боливар/\$)

**НИКОЛАС МАДУРО** Выборы президента Венесуэлы в 2018 году  
 На внеочередных выборах президента страны, которые состоялись 20 мая 2018 года, Мадуро победил, набрав 67,8% голосов. Выборы вызвали протест со стороны большинства стран Запада, а также Латинской Америки. Наряду с Россией результаты выборов признали Эль-Сальвадор, Куба и Китай. Поскольку главный торговый партнер Венесуэлы США наложили на страну санкции, экономика и финансовая система переживает острый кризис в форме гиперинфляции. Официальные правительственные данные по инфляции не публикуются, но, по оценкам западных экономистов, в 2018 году уровень инфляции составил 1 000 000%. В таких условиях курс боливара за полгода после выборов обвалился в 26 тыс. раз.



правила игры, защищающие интересы собственников бизнеса, акционеров. Думаю, что российских денег на фондовом рынке не ждут, а вот восточно- и западноевропейские стоят у границы на вход», — считает Евгений Шиленков.

За ситуацией на Украине будут следить и инвесторы на российском рынке. По словам Вадима Меркулова, нормализация отношений между Москвой и Киевом — обязательное условие для разговора о снятии санкций с России. От ситуации на Украине зависят некоторые российские компании. Например, выручка МТС там за прошлый год выросла на 9%, что выше темпов роста в России. «Если нормализация в отношениях двух стран наметится, это, безусловно, станет позитивным сигналом не только для МТС, но и для банков, металлургического и нефтегазового сектора, в особенности для „Газпрома“, который мог бы поставлять на Украину порядка 10 млрд куб. газа в год при потенциале в 30 млрд куб. м», — отмечает господин Меркулов. По словам Георгия Окромчедлишвили, в случае частичной нормализации отношений с Украиной возможно смягчение европейских санкций по отношению к России, которые имеют куда менее безоговорочную поддержку в ЕС, чем американские — в США. «Американские санкции уже давно крайне мало связаны с конфликтом на юго-востоке Украины», — отмечает господин Окромчедлишвили ●

GETTY IMAGES

# ПРОДАТЬ В МАЕ И УЙТИ

СЛЕДУЕТ ЛИ ПРИДЕРЖИВАТЬСЯ ТРАДИЦИЙ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ

«Sell in May and Go Away» (англ. «продай в мае и уходи») — это известная в финансовом мире поговорка, основанная на многолетних наблюдениях худшей динамики котировок акций в «летнем» шестимесячном периоде, начинающемся в мае и заканчивающемся в октябре, по сравнению с «зимним» шестимесячным периодом с ноября по апрель.

Ох, лето красное! любил бы я тебя,  
Когда б не зной, да пыль, да комары, да мухи.  
Ты, все душевные способности губя,  
Нас мучишь; как поля, мы страждем от засухи...

А. С. Пушкин. «Осень»



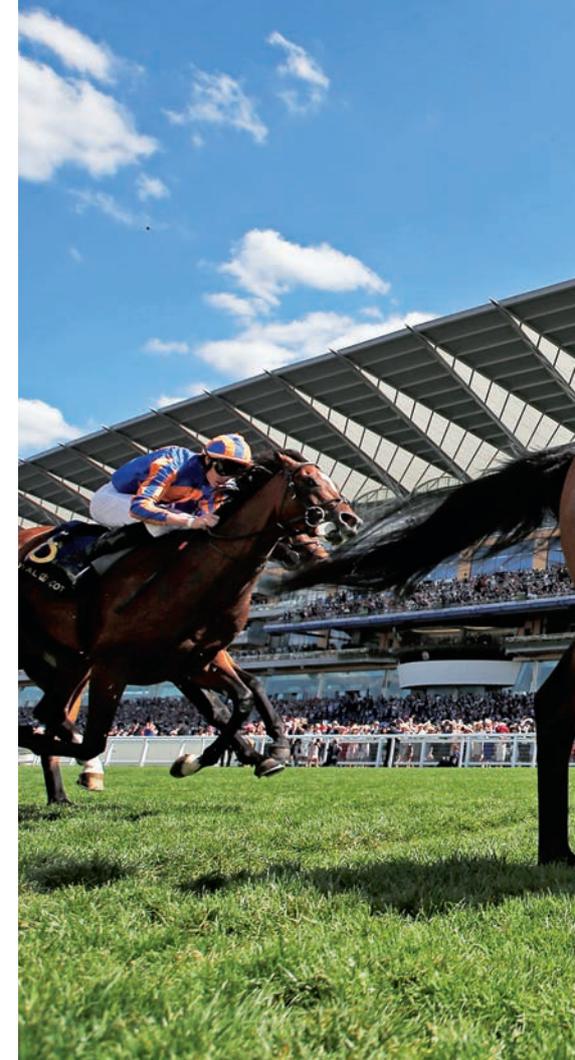
## Немного статистики

Если трейдер или инвестор придерживается стратегии «продай в мае и уходи», он избавится от акций в мае (либо в конце апреля) или по крайней мере существенно сократит объемы открытых длинных позиций и снова вернется к покупкам в октябре-ноябре. Возобновление покупок осенью иногда называют «индикатором Хеллоуина», а резкий рост котировок акций в конце декабря — начале января — «рождественским ралли».

Если взглянуть на статистику американского индекса Dow Jones Industrial с 1900 года по минувший 2018-й — огромный срок, за который фондовый рынок пережил десятки взлетов и падений, то правило «продай в мае и уходи» действительно находит подтверждение. Средняя более чем за 100 лет наблюдений доходность вложения в акции американских промышленных компаний в периоды ноябрь—апрель оказалась 5,2%, в то время как доходность в периоды май—октябрь была всего 1,4%. За минувший век фондовый индекс Dow Jones показывал положительную динамику в 70% «зимних» интервалов и 59% в «летних».

Если немного сократить период наблюдений и не брать во внимание статистику Великой депрессии и двух мировых войн, то картина получается еще более стабильной. С 1950 по 2018 год промышленный индекс Доу—Джонса действительно почти каждый год показывал более низкую доходность в период с середины мая до конца октября в сравнении с периодом с начала ноября до середины мая. Причем разница в доходности этих периодов порой была десятикратной, а то и более.

Похожую динамику в большинстве лет (хотя случались исключения) можно было наблюдать на фондовых площадках Европы и Канады. Российский рынок акций не может похвастаться столь длинной непрерывной историей, как западные рынки, но и у нас после кризиса 1998 года правило «Sell in May» работало в большинстве периодов. Те инвесторы, которые не занимаются ежедневным трейдингом или специальным отбором конкретных акций (так называемый stock picking), считают правило «продай в мае» более разумной стратегией, чем просто держать акции в портфелях в течение всего года. Исключения здесь составляют отдельные дивидендные истории, когда реестры акционеров компа-

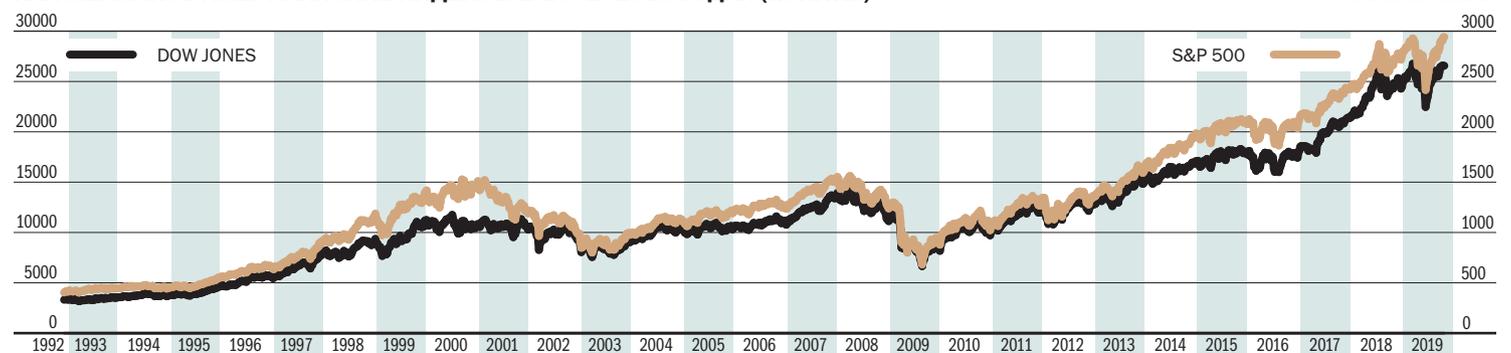


ний на получение дивидендов закрываются в июне или даже в июле.

## Исторические корни

Несмотря на то что фондовые рынки год за годом дают возможность провести объективный эксперимент с получением результатов, а неоднократное его повторение для подтверждения принципа показывает хорошую «воспроизводимость» опыта, все же правило «продай в мае и вернись на Хеллоуин» является эмпирическим, поэтому ученые-экономисты часто его игнорируют. Экономическая теория не принимает это правило, потому что, во-первых, оно противоречит гипотезе «эффективного рынка», а во-вторых, в отдельные годы бывали исключения и «рождественского ралли» не наблюдалось. Поскольку экономика это не совсем наука (хотя бы потому, что не соответствует большинству признаков науки) и можно сказать, что экономика — это особая историческая литература, описывающая экономические процессы набором притч, мантр и догм, то нам стоит заглянуть в историю.

## КАК МЕНЯЛИСЬ АМЕРИКАНСКИЕ ИНДЕКСЫ В 1992–2019 ГОДАХ (ПУНКТЫ)



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

ФОТО Reuters, Action Images  
via Reuters



ACTION IMAGES VIA REUTERS

## Стратегия buy-and-hold (купить и держать), когда инвесторы просто пережидают временные спады, или популярная у частных инвесторов идея покупать пай индексных фондов, которые полностью отражают движение рынка, сейчас не самые лучшие решения

Начало этой истории восходит к эпохе барокко, когда в моде были шпаги и парики, а решительность и честолюбие затмевали любой высоконаучный подход. Исследователи финансовых рынков находят документальные доказательства эффекта «продать в мае» в Великобритании с 1694 года, а с XVIII века и в ряде других развитых стран Европы.

Считается, что фраза «продать в мае и уйти» происходит от старой поговорки английской аристократии: «Sell in May and Go Away, and Come on Back on St. Leger's Day» («продать в мае и уйти и вернуться в день Сент-Леджера»). Аристократы, негодяи Ост-Индской компании и влиятельные банкиры стремились закончить финансовые дела в Лондоне к концу мая и на период жарких летних месяцев отправлялись в свои загородные поместья. Лето — это и время отдохнуть от дел, и сезон скачек чистокровных лошадей престижной британской Тройной короны. Первый этап — это учрежденные в 1711 году королевой Анной Стюарт знаменитые скачки в Аскоте, а завершающий этап — скачки Сент-Леджер, которые с 1776 года проходят в середине сентября. После дня Сент-Леджера отдохнувшие леди и джентльмены возвращались в Лондон к своим делам и обязанностям.

Чтобы следовать традициям, необязательно быть британскими аристократами. Американские трейдеры и инвесторы имитируют эту джентльменскую традицию, поскольку их отпуска приходятся в основном на период с последнего понедельника мая (Memorial Day) по первый понедельник сентября (Labour Day), и поэтому в США восприни-

мают английскую поговорку XVIII века как инвестиционную поговорку. Поскольку, находясь на отдыхе, контролировать свои позиции в акциях сложно даже сейчас, несмотря на достижения финтеха и мобильного интернета, многим проще сократить позиции в акциях перед летними отпусками и не брать дополнительный риск.

Российский фондовый рынок исторически связан с глобальными торговыми площадками. Депозитарные расписки выпущены для большинства наших «голубых фишек», и эти ADR и GDR торгуются в Лондоне и Нью-Йорке, а на долю иностранных игроков сейчас приходится до двух третей всех объемов торгов российскими акциями и их ADR/GDR. Поэтому не стоит удивляться, что правило Sell in May находит отражение и на нашем фондовом рынке.

### Логика рынка

Расхождения в показателях между периодом с мая по октябрь и периодом с ноября по апрель часто объясняются сезонным характером биржевой торговли с более низкими объемами в связи с летними каникулами и увеличением инвестиционных потоков в зимние месяцы.

Сама сезонность обусловлена тем, что в Соединенных Штатах финансовый год (и бюджетный год) установлен с 1 октября по 30 сентября, и это учитывается в инвестиционных циклах. Кроме того, на рынке присутствует и психологический фактор.

Перебалансировка портфелей ценных бумаг является неотъемлемой частью торговых стратегий портфельных менеджеров, которые стре-

мятся максимизировать не только доходности активов под управлением, но и собственную выгоду.

Институциональные инвесторы, как правило, являются основными нетто-покупателями ценных бумаг с повышенным потенциалом роста в начале года, когда они мотивированы включать высокорисковые ценные бумаги, к которым, безусловно, относятся и акции, в свои портфели, чтобы превзойти контрольные показатели и бенчмарки и опередить конкурентов в эффективности и доходности.

Ажиотаж в начале финансового года приводит к росту котировок акций, но по прошествии одного-двух кварталов портфельные менеджеры фиксируют полученную прибыль, а заодно и свой будущий рождественский бонус и начинают избавляться от акций и ценных бумаг, имеющих высокий рыночный риск, и переводят средства в безрисковые бумаги, например в казначейские облигации США.

Такое поведение управляющих многомиллиардными фондами предсказуемым образом влияет на динамику фондового рынка. Акции и высокодоходные облигации, в том числе и развивающихся рынков, растут в начале года на повышенном спросе инвесторов и их «аппетите к риску» (risk appetite), затем происходит фиксация прибыли, и в летние месяцы тенденция сменяется на противоположную. Рынок акций оказывается под давлением, возникает «антипатия к риску» (risk aversion), и уже сегмент безрисковых облигаций, в том числе государственных, становится «тихой гаванью» для колоссального объема средств, выводимых портфельными управляющими из акций.

Играть против крупных фондов сложно, дорого и порой бессмысленно, поэтому более мелкие спекулянты также движутся в общих трендах, усиливая их дополнительно своими объемами покупок и продаж, зачастую с использованием леввериджа.

В совокупности такое поведение инвесторов приводит к формированию сильных трендов на рынке акций в ноябре—апреле и к относительной слабости фондового рынка в период с мая по октябрь и к соответствующему противоположному эффекту для сегмента государственных облигаций. Поэтому на длинном периоде наблюдений правило «продавай в мае, покупай на Хеллоуин» становится простым и понятным руководством к действию для многих участников рынка.

### Волатильность против Оккама

Методологический принцип средневекового монаха-философа Уильяма (из) Оккама, известный как «бритва Оккама», требует при принятии решения рассматривать сначала более простые гипотезы и меньшее число предположений, а не умножать обоснования без необходимости, поскольку самое простое объяснение явления будет и самым верным.

Казалось бы, следуя правилу «продавай в мае, покупай на Хеллоуин», можно вообще отказаться от фундаментального и технического анализа, расчетов дисконтированных денежных потоков, моделей CAPM, ROA и ROE и прочих методов инвестиционной оценки, а смотреть исключительно на календарь. Но глобальный финансовый рынок слишком сложен, чтобы полагать-



ся на упрощенные советы, а главное, он никому не прощает ошибок.

Рынки акций как в развитых, так и в развивающихся странах могут демонстрировать крайне высокую волатильность на ограниченных интервалах времени. В течение месяца взлеты и падения котировок акций могут превышать их изменения по итогам года. «Продать в мае» — это когда? Продать в начале мая, или в конце, или ежедневно равными долями?

Традиционно в конце апреля и в течение мая советы директоров компаний принимают решения рекомендовать собранию акционеров утвердить те или иные дивиденды. После объявления рекомендаций по дивидендам котировки акций в течение нескольких дней могут либо резко вырасти, либо снизиться. Принимая во внимание, что дивидендная доходность акций целого ряда российских компаний сейчас намного превышает ставки по депозитам и доходности ОФЗ, инвесторы обязаны учитывать графики дивидендных деклараций и моменты закрытия реестров в своих стратегиях. Российские индексы на две трети состоят из акций компаний экспортеров. Не учитывать динамику сырьевого рынка также неправильно, как, впрочем, и валютного, поскольку экспортеры еще и выигрывают от ослабления рубля. Но и здесь все не так однозначно, поскольку в России действует бюджетное правило для нефтегазовых компаний. А еще на повестке дня геополитика и антироссийские санкции.

Если обратиться к американскому рынку, то правило Sell in May and Go

Away прекрасно работает для акций промышленных компаний, но высокотехнологичный сектор, представленный индексом NASDAQ, живет своей жизнью и своими циклами, связанными с выходами новых моделей гаджетов или запуском новых цифровых сервисов.

«Покупать осенью» — это в октябре или в ноябре? А может, в январе, как это было правильнее делать в 2019 году по итогам провального 2018-го, когда в декабре прошлого года фондовый рынок США пережил худшее падение со времен Великой депрессии из-за очередного ужесточения денежно-кредитной политики ФРС США и понижения прогнозов роста экономики? 93% всех мировых активов показали отрицательный результат в 2018 году, а сам прошлый год в целом оказался худшим за всю историю наблюдения, хотя никакого экономического кризиса и в помине не было.

Фондовые рынки по всему миру смогли отыграть потери четвертого квартала 2018 года только в январе—марте 2019-го, после того как глава Федерального резерва Джером Пауэлл постарался в январе сначала всех успокоить, а потом 20 марта 2019 года Комитет по открытым рынкам ФРС США принял решение сохранить процентные ставки без изменений и подтвердил готовность проявлять терпение в отношении денежно-кредитной политики.

Современные рынки сложные и взаимосвязанные, и рынок акций — лишь небольшая часть финансовой вселенной, где сейчас все внимание приковано к рынку долга, достигшего максимальных исторических величин, и на-

чавшемся замедлению мирового экономического роста, что грозит компаниям, чьи акции торгуются на биржах, снижением выручки и прибыли. Таким образом, монетарные и деловые циклы накладываются на циклы фондового рынка как гармоника в рядах Фурье, усложняя и анализ рынков, и сами правила торговли акциями.

### Выбор стратегии

По всей вероятности, и в 2019 году правило майских продаж будет актуально для большинства фондовых площадок. «Летне-зимняя» цикличность фондового рынка никуда не делась, потому что в рамках каждого финансового года сохраняются инвестиционные циклы, но в текущей ситуации модель сложного процесса не может быть сведена к простой формуле «продавай в мае, покупай на Хеллоуин».

Риски долгового кризиса и бесконечной стагнации мировой экономики, рост теневого банковского сектора и объемов кредитов, выданных небанковскими организациями, регулирование которых затруднено, общая переоцененность фондовых рынков, куда целых десять лет выливалась избыточная ликвидность, и ряд геополитических факторов, таких как «ловушка Фукидида» в отношениях между США и Китаем, требуют быть крайне внимательными при выборе как конкретных акций для инвестирования, так и моментов входа на рынок и выхода из позиций. Правила, которые работали и 50, и 10 лет, и 2 года назад, в один прекрасный день могут перестать работать. Долгий «бычий рынок», наблюдаемый сейчас, может смениться на долгий «медвежий».

Стратегия buy-and-hold (купить и держать), когда инвесторы просто переживают временные спады, или популярная у частных инвесторов идея покупать паи индексных фондов, которые полностью отражают движение рынка, сейчас не самые лучшие решения. Если вдруг начнется длительный понижающий тренд, то в зимние месяцы падение будет меньше, чем в летние, согласно логике инвестиционных циклов, но прибыли все равно не будет.

Открывать короткие позиции в акциях (short) тем не менее пока рискованно, так как крайне низкие процентные ставки денежного рынка и низкие доходности безрисковых государственных облигаций заставляют инвесторов смотреть на акции как на источник увеличения доходности (yield enhancement), а корпорации продолжают на заемные средства выкупать свои собственные акции с рынка, заменяя тем самым долевым финансированием капитала долговым финансированием, потому что в настоящее время это дешевле.

В качестве альтернатив можно рассмотреть высокочастотную торговлю и дневную алгоритмическую торговлю, но это для профессионалов с высокопроизводительными вычислительными мощностями и каналами быстрой связи с биржевыми серверами.

Обычным инвесторам в акциях можно порекомендовать так называемую стратегию «перегруппировки» (reshuffle) или «ротации», когда происходит постоянная смена высокорисковых акций в портфеле на акции компаний, которых сезонные факторы затрагивают меньше (например, сектор биомедицины), а затем возврат обратно в акции с большим потенциалом роста, но и с более высоким рыночным риском.

Оптимальной же в текущей ситуации является стратегия, сочетающая инвестиции в акции с вложением средств в надежные облигации. Именно такие стратегии динамического управления, где есть специальный механизм регулирования долей защитных и рискованных активов, дают возможность не пропустить трендовый рост акций и, напротив, в случае негативной динамики фондового рынка оперативно сокращать риски и увеличивать долю сверхнадежных облигаций для сохранения и инвестированного капитала, и полученной ранее прибыли ●

# УПОЛОВИНИТЬ БЕДНОСТЬ

## КАК ВЫРАСТУТ ДОХОДЫ РОССИЯН К 2024 ГОДУ

Правительство по заданию президента намерено снизить уровень бедности с текущих 12,9% до 6,6% в 2024 году. В Минэкономике полагают, что до 2024 года ускорение роста ВВП, реальных доходов и снижение безработицы позволят выполнить задачу, перераспределив в пользу малоимущих результаты экономического роста. Независимые эксперты оптимизма не разделяют.



«Сегодня в России почти 19 млн человек, которые бедны... живут так, как жить не должны», — заявил 17 апреля в Госдуме премьер-министр Дмитрий Медведев, напомнив, что по заданию президента правительство должно снизить уровень бедности к 2024 году вдвое. Перед выборами в 2018 году дважды повышали МРОТ (сейчас 11 280 руб.), от которого рассчитываются основные пособия малоимущим. Выше, чем на уровень инфляции, были проиндексированы зарплаты бюджетников, что, заметил премьер, не было предусмотрено майскими указами президента. В 2019 году по фактической инфляции за 2018 год проиндексировали и социальные выплаты. «В результате этой работы число бедных людей уменьшилось — не так, конечно, как бы нам всем хотелось, но на 400 тыс. человек», — отчитался господин Медведев.

Минимального уровня бедность в РФ в новейшей истории достигла в 2012–2013 годах, когда доля населения, проживавшего за национальной чертой бедности (прожиточный минимум), составляла 10,7–10,8%. В 2015–2016 годах уровень бедности на фоне падения цен на нефть и санкционной кампании вырос до показателей 2007–2008 годов, составив 13,3% при прожиточном минимуме около 8 тыс. руб. на человека в месяц.

### Версия Минэкономки

С 2013 по 2018 год реальные располагаемые доходы граждан снизились на 8,5%. Предвыборные вливания в 2018 году позволили показателю стабилизироваться.

ТЕКСТ **Антон Чугунов**

### УРОВЕНЬ АБСОЛЮТНОЙ И ОТНОСИТЕЛЬНОЙ БЕДНОСТИ В ОТДЕЛЬНЫХ СТРАНАХ СНГ

Источник: Статкомитет СНГ.

|                   | НАЦИОНАЛЬНАЯ ГРАНИЦА БЕДНОСТИ (% СРЕДНЕЙ ЗАРПЛАТЫ) | ПРОЦЕНТ ГРАЖДАН СО СРЕДНЕДУШЕВЫМИ ДОХОДАМИ НИЖЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЧЕРТЫ БЕДНОСТИ | ПРОЦЕНТ ГРАЖДАН СО СРЕДНЕДУШЕВЫМИ ДОХОДАМИ НИЖЕ 60% МЕДИАННОГО ДОХОДА |
|-------------------|--|---|---|
| АРМЕНИЯ (2014)    | 25   | 30  | 19,7  |
| БЕЛОРУССИЯ (2015) | 23   | 5,1   | 9,8   |
| МОЛДАВИЯ (2014)   | 31   | 11,4  | 18,2  |
| РОССИЯ (2015)     | 29   | 13,3  | 25,2  |
| УКРАИНА (2014)    | 29   | 8,6   | 9,2   |

### КОНСЕНСУС-ПРОГНОЗ\* ВВП НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ (\$)

Источник: FocusEconomics.



### ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРОГНОЗ ДИНАМИКИ РОСТА ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ (% В ГОДОВОМ ВЫРАЖЕНИИ)

Источник: Минэкономки.



### ПРОГНОЗ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ (% НА КОНЕЦ ГОДА)

Источники: FocusEconomics, Минэкономки.



### ПРОГНОЗ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ (% ТРУДОСПОСОБНОГО НАСЕЛЕНИЯ)

Источники: FocusEconomics, Минэкономки.



Однако в первом квартале 2019 года он снова упал на 2,3% в годовом выражении на фоне временного роста инфляции, сопровождавшегося минимальным историческим уровнем безработицы (в экономике РФ на сегодняшний день фактически полная занятость). После стабилизации бедности на уровне 13,3% в 2015–2017 годах выплаты бюджетникам и повышение МРОТ позволили снизить его до 12,9% в 2018 году.

Опубликованный 22 апреля среднесрочный макроэкономический прогноз Минэкономки до 2024 года предполагает, что в 2019 году реальные располагаемые доходы граждан все же вырастут на 1%, а за 2019–2024 годы — на целых 12,3%, что с лихвой компенсирует кризисное падение. На этом фоне прогнозируется и запланированное снижение бедности — до 9,3% в 2022 году и 6,6% в 2024 году. Растущие же доходы и падающая бедность при еще большем снижении безработицы постоянно будут увеличивать частное потребление, ожидают в министерстве.

### Что говорят банкиры

Меду тем по сравнению с консенсусом прогноз министерства остается крайне оптимистичным. Согласно апрельской версии консенсус-прогноза аналитического агентства FocusEconomics (производится на основе оценок 47 российских и иностранных инвестбанков, рейтинговых агентств и экспертных институтов), как ВВП, так и частное потребление в слабой динамике доходов до 2023 года будут расти заметно меньшими темпами, чем ожидают в правительстве, а безработица с 2021 года станет увеличиваться. Основная причина — отсутствие значимого эффекта от госвливания в национальные проекты в обозримом будущем.

Таким образом, долларовой ВВП России на душу населения в 2023 году по сравнению с 2014 годом, согласно данным FocusEconomics, снизится на 3,3%, а по сравнению с 2018 годом вырастет на 20% (меньше из десяти стран СНГ плюс Украина и Грузия по сравнению с 2018 годом показатель увеличится лишь в Киргизии — на 15% и Азербайджане — на 19%).

Среди стран СНГ плюс Украина и Грузия снижение долларовой ВВП на душу населения по сравнению с 2014 годом ожидается экономистами лишь в Азербайджане (на 29,3%), Казахстане (8,5%) и Белоруссии (1,8%). В других странах будет наблюдаться рост показателя, и самый заметный — в Молдавии (104,1%), Туркменистане (63,4%), на Украине (47%), в Армении (41,9%) и Грузии (33,8%) ●

# НЕ БОГАТЫ, НЕ БЕДНЫ

РОССИЙСКИЙ СРЕДНИЙ КЛАСС ТАЕТ, МЕНЯЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ПРИВЫЧКИ

Весна выдалась богатой на рассуждения о нелегкой судьбе среднего класса. Сначала Росстат выпустил исследование о том, сколько нужно средней российской семье, чтобы «свести концы с концами». Затем Sberbank CIB посетовал: доля среднего класса за четыре года упала с 60% до 47%. Следом в ОЭСР пожаловались, что и в развитых странах все печально. «Деньги» попытались выяснить, что представляет собой средний класс сегодня.



## Как считать

а последние 20 лет исследователи так и не договорились об общих критериях оценки среднего класса. «Само понятие достаточно условно и сильно политизировано», — сетует доцент кафедры Торгово-промышленной палаты РФ «Развитие человеческого капитала» РЭУ им. Г. В. Плеханова Вадим Квачев. По его словам, с одной стороны, средний класс понимается как автономная, самодостаточная группа людей, обладающая большим объемом экономического, культурного и социального капитала. По другому определению, средний класс — те, кто не являются ни богатыми, ни бедными. По мнению господина Квачева, если не считать незначительной прослойки в крупных городах, по-настоящему в России средний класс, как автономная креативная социальная прослойка, так и не сложился.

В странах ОЭСР субъективная оценка вполне перекликается со статистикой: средними считают себя почти две трети домохозяйств, с точки зрения располагаемых доходов (75–200% медианного по стране) туда попадает 61% (в разных странах показатель колеблется от 50% до 70%). В середине 1980-х их было на 3% больше. Если к 20–30 годам этой планки достигали 70% беби-бумеров, среди их ровесников-миллениалов таких насчитали 60%. За последние десять лет доходы среднего класса росли в среднем на 0,3% в год (на треть меньше, чем у богатейших 10%). Стоимость же базовых атрибутов стиля жизни «середняков» — хорошего жилья, образования и медицины — росла быстрее инфляции. Так, если общий индекс потребительских цен в странах ОЭСР за 30 лет вырос в 1,8 раза, то номинальные цены на медицинские услуги — в 1,9 раза, на образовательные — в 2,3 раза, на жилье — в 2,4 раза.

## Глобальный спад

Типичный представитель глобального среднего класса все меньше напоминает зажиточного бюргера из Старого Света. В нашумевшей книге «Глобальное неравенство» экономиста Бранко Милановича, вышедшей в 2017 году, говорилось, что именно средний класс в 1988–2008 годах благодаря глобализации получил наибольший прирост дохода, причем за счет развития стран периферии (Китай, Индия, Индонезия и Бразилия), а не за счет улучшения жизни на Западе. Если взглянуть на график изменения реального дохода в разных имущественных группах,

окажется, что самый большой скачок (70–80%) наблюдался в медианной группе и около ее границ. Верхний же 1% увеличил доходы на 60%, нижняя треть — на 40–70%. Проигравшими оказались беднейшие 5% населения и верхушка среднего класса (между 75 и 90 перцентильями) — их доходы остались на прежнем уровне.

«Выходит, что на глобальном уровне экономическое положение среднего класса в целом улучшается, однако люди чувствуют себя хуже», — считает Вадим Квачев. На его взгляд, так происходит из-за того, что динамика и интенсивность капитализма достигают невероятных пределов. Средний класс, то есть офисные интеллектуальные работники среднего звена, по всему миру перерабатывает, испытывает постоянные стрессы, находится под давлением жестокой конкуренции на рынке труда. Поэтому среднемировое увеличение экономического состояния сочетается с ухудшением социального и психологического климата в экономике и на рабочих местах.

Двадцать лет подряд стоимость жилья в мире росла втрое быстрее медианного дохода домохозяйств, так что теперь средний класс вынужден тратить на жилье около трети реального дохода вместо четверти в 1990-е годы. «Гонка дипломов» заставляет родителей вкладывать в образование детей все больше денег, а образовательные услуги все дорожают. Попытка поддерживать прежнее качество жизни приводит в долговую кабалу: 20% средних домохозяйств тратят больше, чем зарабатывают, 11% попали в число высококредитованных, обогнав по этому показателю и богатых, и бедных.

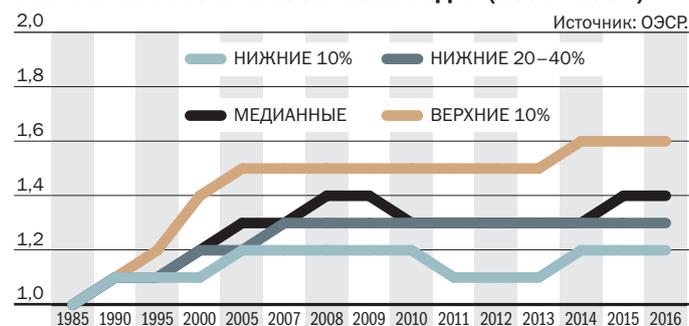
Утрачивает средний класс и свою роль «центра тяжести» экономики: 30 лет назад его совокупные доходы четырехкратно превосходили доходы богатых, сейчас — менее чем втрое. Ряды «середняков» продолжают редеть, пророчат в ОЭСР: каждый седьмой из средних 60% населения на шкале имущественного распределения в ближайшие четыре года провалится в нижние 20%, каждый шестой столкнется с риском безработицы вследствие автоматизации производства.

## Русский размер

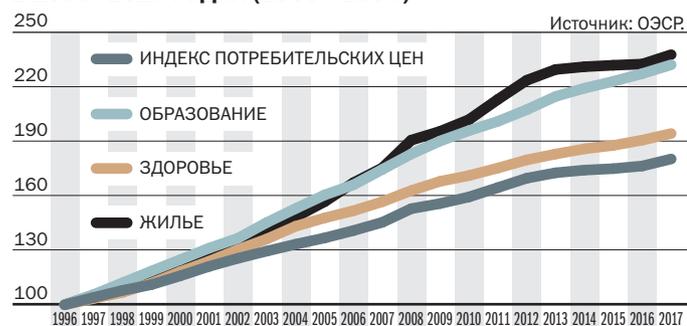
С Россией же все гораздо туманнее. Согласно прошлогоднему исследованию Аналитического кредитного рейтингового агентства (АКРА), для причисления к среднему классу москвичам необходимо зарабатывать 121,1 тыс. руб. (до вычета налогов), в остальных субъектах РФ — не менее 60 тыс. руб. Этой суммы должно хватить на платежи по

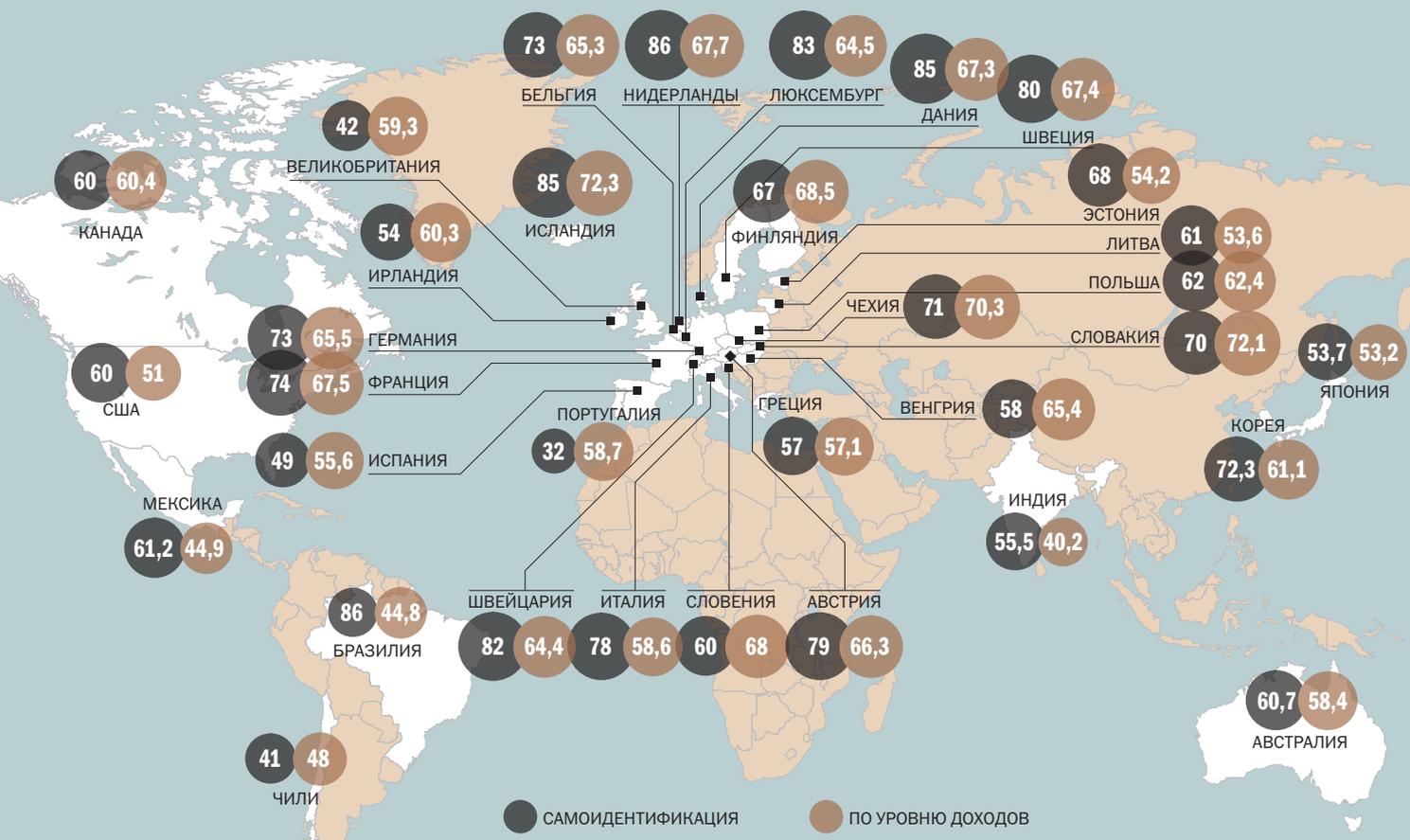
ТЕКСТ Надежда Краснушкина

РОСТ РЕАЛЬНЫХ РАСПОЛАГАЕМЫХ ДОХОДОВ В 17 СТРАНАХ ОЭСР В 1985–2016 ГОДАХ (1985 = 100%)



РОСТ НОМИНАЛЬНЫХ ЦЕН В СТРАНАХ ОЭСР В 1996–2017 ГОДАХ (1996 = 100%)





Одной из отличительных особенностей среднего класса исследователи считают готовность платить за услуги, связанные с инвестициями в человеческий капитал (обучение детей и собственное, медицина), страхование, банковские услуги, а также досуг и отдых. Судя по цифрам, в детское образование средний класс вкладывается вдвое чаще, чем население в целом. На дошкольные занятия, кружки и секции тратятся 25% обобщенного среднего класса и 18,5% периферии. На обучение для взрослых — 9,3% среднего класса, 4,7% периферии (однако с 2000 года число первых выросло на 66%, а вторых — на 81%, из этого исследователи делают вывод, что «мотивом для включения в образовательный процесс являются не только материальные ресурсы, но и осознание необходимости развития человеческого капитала»). В области потребления медицинских услуг средний класс также опережает периферию (та оказалась ближе к домохозяйствам, не входящим в состав обобщенного среднего класса, особенно в том, что касается платных услуг в стационарах). В страховании — напротив, наблюдался активный прирост той и другой групп — в 2,7 раза с 2000 года для среднего класса, в 2 раза для периферии. В кризисные 2013–2015 годы средний класс снизил расходы на досуг и отдых, однако в 2017 году они вновь достигли докризисного уровня и даже обогнали его.

**МОГУТ СВЕСТИ КОНЦЫ С КОНЦАМИ ПРИ ПОКУПКЕ САМОГО НЕОБХОДИМОГО (%)**

|  | ВСЕ ДОМОХОЗЯЙСТВА | ИЗ НИХ ДОМОХОЗЯЙСТВА, ИМЕЮЩИЕ В СВОЕМ СОСТАВЕ |                        |                   |                |            |
|--|-------------------|---|------------------------|-------------------|----------------|------------|
|  |                   | МОЛОДЫЕ СЕМЬИ                                 | МОЛОДЫЕ СЕМЬИ С ДЕТЬМИ | МНОГОДЕТНЫЕ СЕМЬИ | НЕПОЛНЫЕ СЕМЬИ | ПЕНСИОНЕРЫ |
| ОЧЕНЬ ЛЕГКО                            | 0,3               | 0,1   | 0                      | 0,1               | 0,1            | 0,1        |
| ЛЕГКО                                  | 3                 | 3,1   | 0,9                    | 1,1               | 1,5            | 1,9        |
| СРАВНИТЕЛЬНО ЛЕГКО                     | 17,3              | 15  | 6,9                    | 8,6               | 9,3            | 14         |
| С НЕБОЛЬШИМИ ЗАТРУДНЕНИЯМИ             | 35,4              | 41  | 40,7                   | 29,4              | 30,7           | 33,3       |
| С ЗАТРУДНЕНИЯМИ                        | 29,5              | 27,4  | 36,2                   | 30,5              | 34,9           | 33,8       |
| С БОЛЬШИМИ ЗАТРУДНЕНИЯМИ               | 14,6              | 13,4  | 15,3                   | 30,2              | 23,5           | 16,9       |
| МИНИМАЛЬНЫЙ МЕСЯЧНЫЙ ДОХОД (ТЫС. РУБ.) | 58,45             | 67,93   | 69,06                  | 81,79             | 62,48          | 39,33      |

Источник: Росстат.

ипотеке, автокредиту, расходы на текущее потребление, отпуск и сбережения, то есть набор основных статусных признаков среднего класса. Эту планку в регионах европейской части России способны преодолеть лишь 2–6% населения. Наибольшая концентрация среднего класса наблюдается в Москве (18%) и добывающих регионах (в ЯНАО — 43%). Впрочем, аналитики АКРА настроены достаточно оптимистично: невзирая на кризисы, доля российского среднего класса рас-

тет, хотя и географически неоднородно, что только усугубляет региональное неравенство. При этом оптимизм самих граждан падает. Согласно «Потребительскому индексу Иванова» Sberbank CIB, с 2014 по 2018 год доля причисляющих себя к «среднякам» упала с 60% до 47%, доля оценивающих свои доходы ниже среднего выросла с 35% до 48%. По мнению аналитиков Сбербанка, средний класс подкосил кризис. Причем больше всего кризис ударил по москвичам:

их реальные доходы в 2017 году оказались на 21% меньше, чем в 2013-м, тогда как в среднем по РФ — на 11%.

В «Ромире» же отмечают, что потребление в России начало стагнировать еще до начала кризиса 2014 года — в середине 2013-го. С этого же момента россияне начали активнее экономить, применяя различные модели.

**На что деньги идут**

В Центре анализа доходов и уровня жизни НИУ ВШЭ решили подойти к вопросу идентификации среднего класса комплексно, предложив классификацию по благосостоянию, социально-профессиональному статусу и самоидентификации. Первому критерию в 2017 году соответствовал 21% домохозяйств (причем с 2000 года показатель практически не изменился), второму — 29,4% (в 2000-м — 19,3%), третьему — 50,8% (в 2000-м — 41,8%). Респондентов, отвечающих всем трем критериям, оказалось всего 5,5%, двум из трех — 22,9%, вместе они составляют обобщенный средний класс (28,4%). Тех, кто лишь причисляет себя к среднему классу, но не соответствует первым двум критериям, оказалось 39,2% — это так называемая периферия.

**До среднего не дотягивают**

Кризис болезненно сказывается на потреблении российского среднего класса и, как следствие, и на его самооощущении. Однако проблема распределения доходов в стране куда более системна. Экономист Тома Пикетти в своем исследовании о России показал, что за последние 25 лет кумулятивный реальный рост доходов для верхнего 1% по доходу составил 400%, для бедного был отрицательным, а для человека из средних слоев — от 0% до 10%. «В период первоначального накопления капитала основная масса богатства ушла наверх и среднему классу мало что досталось», — поясняет Вадим Квачев.

Впрочем, прошлогоднее исследование Всемирного банка «Динамика неравенства и благосостояния в России в 1994–2015 годах» зафиксировало снижение неравенства: доходы беднейшей части населения росли в десять (а то и больше) раз быстрее, чем доходы богатейшей группы распределения. Однако мобильности по доходам это не увеличивало — этот рост оказался недостаточным для перехода в средний класс ●

**ДОЛЯ СРЕДНЕГО КЛАССА В РОССИИ ПО РЕГИОНАМ**

Источник: АКРА.

| Регион                   | Рост доли работников, относящихся к среднему классу (%), 2009–2017 годы | Минимальный размер заработной платы для среднего класса (руб.), 2017 год |
|--------------------------|---|--|
| ЯНАО                     | 15  | 78 164   |
| МАГАДАНСКАЯ ОБЛАСТЬ      | 13  | 78 268   |
| МОСКВА                   | 12  | 121 122  |
| НАО                      | 12  | 79 290   |
| РЕСПУБЛИКА САХА (ЯКУТИЯ) | 11  | 80 709   |
| ХМАО                     | 10  | 76 051   |
| САНКТ-ПЕТЕРБУРГ          | 9   | 85 270   |
| САХАЛИНСКАЯ ОБЛАСТЬ      | 8   | 85 278   |
| ИРКУТСКАЯ ОБЛАСТЬ        | 7   | 65 938   |
| МУРМАНСКАЯ ОБЛАСТЬ       | 7   | 73 100   |
| АМУРСКАЯ ОБЛАСТЬ         | 7   | 73 576   |
| РЕСПУБЛИКА КОМИ          | 6   | 72 319   |
| КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ        | 6   | 69 813   |
| МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ       | 6   | 80 102   |

# «НАДО УМЕТЬ БЫСТРО И ГИБКО ДЕЛАТЬ ДОРАБОТКИ ПОД ЗАПРОСЫ ОПРЕДЕЛЕННЫХ КЛИЕНТОВ»

Сейчас многие банки делают ставку на развитие транзакционного бизнеса как источника стабильного комиссионного дохода и маржинального процентного дохода от пассивных операций. О том, как, будучи новичком на этом рынке, составить достойную конкуренцию и что особенного коммерческий банк может предложить средним и крупным клиентам, рассказал «Деньгам» директор департамента транзакционного бизнеса и привлечения ресурсов Дирекции корпоративного бизнеса МКБ Филипп Литвиненко.



Сейчас все больше банков усиливают такое направление, как транзакционный бизнес.

**Как вы считаете, почему?**

— Причины очень простые: ключевая ставка сейчас продолжает находиться на достаточно высоком уровне 7,75% годовых, что не дает возможности банкам заниматься только лишь кредитованием. После волны кризисов и дефолтов ряда крупных компаний банки стали уделять гораздо больше внимания стабильному безрисковому доходу, который может генерировать транзакционный бизнес.

Доход от транзакционного бизнеса можно поделить на две части: комиссионный и процентный от пассивных операций (депозиты, НСО и остатки на расчетных счетах). Сейчас ввиду пока еще высоких рыночных ставок отношение между комиссионным и процентным доходом находится в среднем на уровне 35% и 65% соответственно. По мере снижения рыночных ставок и, как следствие, снижения процентного дохода может наступить паритет между комиссионным и процентным доходом.

**— На каком уровне данное соотношение сейчас у вас в МКБ?**

— У нас есть определенная специфика, поэтому я говорил бы о 45% и 55%.

**— Какие продукты и услуги МКБ вы объединяете в понятие «транзакционный бизнес»?**

— В первую очередь это продукты РКО (счета, платежи, кассовые операции), валютный контроль, конверсионные операции, инкассация, самоинкассация, эквайринг (торговый и интернет), карточные решения (таможенные карты, корпоративные карты), каналы (системы ДБО, мобильный банкинг, решения host-to-host и т. д.), решения из линейки cash management (Расчетный Центр Корпорации, модуль контроля бюджетов и др.), а также продукты по управлению ликвидностью (физический и виртуальный пулинги, автоматический овернайт, НСО, различные виды депозитов и др.).

**— Но что из всего перечисленного приносит вам больший комиссионный доход?**

— В сегменте клиентов крупного бизнеса, наверное, основную долю комиссионного дохода приносят операции, связанные с внешнеэкономической деятельностью. Это валютный контроль, валютные переводы и конверсионные операции. Мы сейчас активно развиваем это направление и считаем, что у нас есть определенные преимущества, которые связаны в том числе с несанкционированным статусом нашего банка. Поэтому мы уже сейчас наблюдаем положительную для нас динамику увеличения количества крупных клиентов, приходящих к нам на обслуживание.

**— А в остальных сегментах?**

— Если говорить о клиентах МСБ, то там в принципе структура комиссионного дохода несколько отличается от клиентов крупного бизнеса. Во-первых, этих клиентов гораздо больше, в десятки-сотни раз. Поэтому естественно, что по таким клиентам львиную долю комиссионного дохода генерируют обычные расчетно-кассовые

операции (РКО). Несмотря на то что размер этих комиссий относительно небольшой, на массе клиентов это дает хороший результат. Также по клиентам МСБ достаточно большую долю комиссионного дохода дают корпоративные карты и операции, связанные с переводом денежных средств в адрес физических лиц. Такие операции уже несколько лет на рынке тарифицируются достаточно высоко всеми банками, поэтому, как правило, занимают одну из ключевых составляющих комиссионного дохода.

**— Сейчас есть такая модная тема — выделение цифровых банков на отдельные лицензии или он на отдельном бренде. Как вы к этому относитесь?**

— Это, конечно, определенный тренд, но совсем не факт, что за этим будущее, особенно в отношении обслуживания крупных корпоративных клиентов. Говоря о специально выделенном банке, у нас в группе есть банк СКС, который и развивается как цифровой. Это банк, который работает с физическими лицами. Если говорить о МКБ, то мы представляем на текущий момент более классический универсальный банк. Безусловно, мы достаточно активно развиваем свои каналы коммуникации с клиентами и стараемся максимальное количество сервисов перенести именно в каналы. Это касается и мобильного приложения, и решений host-to-host (прямая интеграция между системой клиента и банком), просто систем дистанционного банковского обслуживания (ДБО). Но пока мы не планируем выделять какое-то отдельное юридическое лицо для того, чтобы делать отдельный цифровой банк для бизнеса. Да и в целом мы ориентируемся на крупный, средний, малый бизнес — с годовой выручкой от 120 млн руб. Но и микробизнес без внимания не оставляем.

**— Если говорить о вашем комиссионном доходе, насколько сильно он вырос и каких темпов роста вы ожидаете в следующем году?**

— МКБ начиная с прошлого года сделал достаточно серьезный акцент в сторону развития транзакционного

# МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК



ПЕТР НАССИН

бизнеса, поэтому в прошлом году мы уже ощутили серьезный рост, однако в первую очередь занимались развитием своей продуктовой линейки. В этом году у нас планы достаточно серьезные — рост более 20%. У нас полноценное транзакционное направление, по сути, сформировалось только к третьему кварталу года. Поэтому мы только-только перешли от «закладки фундамента» непосредственно к «строительству».

### — Насколько сложно в таких условиях конкурировать с другими банками?

— По крупным клиентам, как я уже сказал, нам на руку играет внешнеполитическая ситуация. Крупные корпоративные клиенты сейчас с большим интересом смотрят на немногие частные банки, и это для нас большой плюс.

Второй момент, МКБ на рынке существует достаточно долго, и клиенты нас знают, но в основном как банк, который кредитовал и занимался инкассацией. А теперь мы превращаемся в полноценный расчетный банк с современной качественной продуктовой линейкой, поэтому многие клиенты смотрят на нас все с большим интересом или уже начали сотрудничество по тем направлениям, по которым ранее предпочитали другие кредитные организации.

Вообще, мы принимаем целый системный комплекс мер для усиления своих рыночных позиций. Где-то это ценовая конкуренция, где-то просто более акцентированная и качественная проработка клиента и закрытие его потребностей в расчетном обслуживании. Ранее бывало так, что клиент получал финансирование в банке, в рамках ковенант проводил выручку, но затем все переводил на свои счета в другие кредитные организации, в которых и размещал денежные средства и проводил расходные операции. С точки зрения транзакционного бизнеса это был практически нулевой результат.

### — Вы пересмотрели этот подход?

— Сейчас у нас появилась такая роль, как product sales (продуктовый продавец) по транзакционным продуктам и услугам, то есть человек, который очень хорошо разбирается в продуктах транзакционного бизнеса. Совместно с клиентским менеджером он участвует в переговорах с клиентами и затем готовит индивидуальное предложение. Это может касаться и ценовых условий, и каких-то доработок. И очень

важно, что мы это делаем параллельно с установлением кредитного лимита и добиваемся того, чтобы клиент с нами с удовольствием работал по всем направлениям, а не только получал финансирование или гарантию.

### — То есть теперь существуют какие-то специальные ковенанты?

— В ковенантах прописать это сложно (смеется), скорее это договоренности. Но у клиента всегда есть выбор. Мы не самый дешевый банк с точки зрения кредитных денег, поэтому нам остается быть только быстрее, гибче и качественнее конкурентов и реализовывать доработки, полностью закрывающие потребности клиентов в банковском обслуживании.

А потом мы с большим трепетом относимся ко всем нашим клиентам, в то время как даже достаточно крупный клиент может просто потеряться в море себе подобных при обслуживании в более крупном банке.

### — Что вы можете предложить компаниям кроме стандартного начисления процентов на остаток по счету?

— Мы запустили целый ряд новых продуктов. Например, в начале 2019 года — виртуальный пулинг. С одной стороны, это и есть начисление процентов на остатки по счетам, но не обязательно конкретной компании, а целого пула, в который могут входить счета, принадлежащие различным юридическим лицам. Мы смотрим на такой пул счетов как на единое целое, при этом не смешивая средства, находящиеся на разных счетах. Чем это выгодно для клиента? Все очень просто. Чем больше остаток в рамках пула, тем выше процентная

ставка, поэтому даже самые «маленькие» участники пула могут получить очень достойные проценты на свои остатки. Более того, мы можем привлекаться не только к фиксированным ставкам, но и к рыночным индикаторам. Например, мы используем MosPrimeOp, то есть у клиента каждый день ставка пересчитывается в зависимости от того, какое значение принимает этот индикатор. Для многих клиентов это как альтернатива депозитам овернайт, но в отличие от депозитов овернайт клиенту не надо куда-то звонить, получать котировки, делать запросы на размещение средств с разных юридических лиц. Он может один раз подписать соглашение, в которое войдут все участники пула, и получать рыночные процентные, не совершая никаких дополнительных действий.

А во-вторых, на клиента работают те денежные средства, которые поступают к нему уже после окончания операционного времени.

### — Каким образом?

— Средства, которые поступают вечером, в 18–19 часов, которыми клиент уже, как правило, не может воспользоваться, учитываются при расчете процентов.

Также в феврале этого года мы запустили автоматический овернайт, когда клиент может подписать с нами один раз соглашение, а через систему ДБО на ежедневной основе получать электронную оферту на размещение. Вообще за последнее время мы выпустили большое количество новых продуктов и услуг и продолжаем удерживать этот высокий темп.

### — Например?

— 1 апреля 2019 года мы запустили корпоративные карты Visa Business мгновенного выпуска (instant issue),

расширив наши пакеты для клиентов МСБ. Также мы увеличили количество самих пакетов (у нас появились пакеты совсем для начинающих, с минимальным количеством платежей и с минимальной комиссией) и добавили опцию для клиентов, ведущих внешнеэкономическую деятельность, в рамках которой клиент может получить льготы на такие услуги, как валютный контроль и валютные переводы.

С точки зрения проведения платежей мы за последние несколько кварталов существенно улучшили условия — в банке теперь внешние платежи можно делать с 1:00 по московскому времени и до 19:30. Расширили операционное время по валютным переводам (USD до 17:00, EUR до 16:00), внутренние платежи теперь у нас работают в формате 24/7 бесплатно и в онлайн-режиме.

Также мы реализовали проект по созданию специальных счетов для участия в государственных закупках и провели интеграцию со всеми девятью электронными торговыми площадками, на которых проводятся конкурсы в рамках 44-ФЗ. Сделали специальные счета для застройщиков, создали модуль и услугу банковского сопровождения контрактов, запустили продукт по кредитованию застройщиков с открытием счетов физическим лицам в рамках 44-ФЗ, запустили решение host-to-host на базе протокола 1C DirectBank и еще много всего.

### — Как вы оцениваете вашу долю рынка в транзакционном бизнесе и к чему стремитесь?

— Исходя из той статистики и тех показателей, которые есть в открытом доступе, думаю, что она пока составляет менее 2%. Хотели бы достичь уровня в 10%.

### — На нынешнем рынке это реально?

— Считаю, что все возможно. Я не могу сказать, что за последние годы появились какие-то ноу-хау-продукты, в принципе все занимаются тюнингом и улучшением уже достаточно устоявшегося продуктового ряда. На мой взгляд, рынок в части корпоративного бизнеса стремится к некоей персонализации, и здесь важно изначально обладать продуктовым «джентльменским» минимумом, который тебе позволит сразу быть достаточно конкурентным. Но самое главное, надо уметь быстро и гибко делать доработки под запросы определенных клиентов, чтобы быть по-настоящему конкурентным ●

# ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ИНВЕСТИЦИИ

## БЕГСТВО С РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА ЗАМЕДЛИЛОСЬ



По оценке «Денег», основанной на отчетах BofA Merrill Lynch (учитывают данные Emerging Portfolio Fund Research; EPFR), объем средств, выведенный из фондов, инвестиционная декларация которых ориентирована на российский фондовый рынок, за минувший месяц составил \$137 млн. Для сравнения: в марте отток составил около \$400 млн. Апрель стал восьмым месяцем подряд, когда фонды данной категории фиксируют чистый отток средств инвесторов. За это время из них было выведено \$1,56 млрд.

В апреле международные инвесторы вывели с российского рынка \$137 млн, что почти втрое меньше показателя месяцем ранее. Непрерывный отток из фондов наблюдается восьмой месяц подряд. На российских индексах потери почти не отразились, поскольку были замещены спекулятивным капиталом и средствами внутренних инвесторов.

### Нефть против геополитики

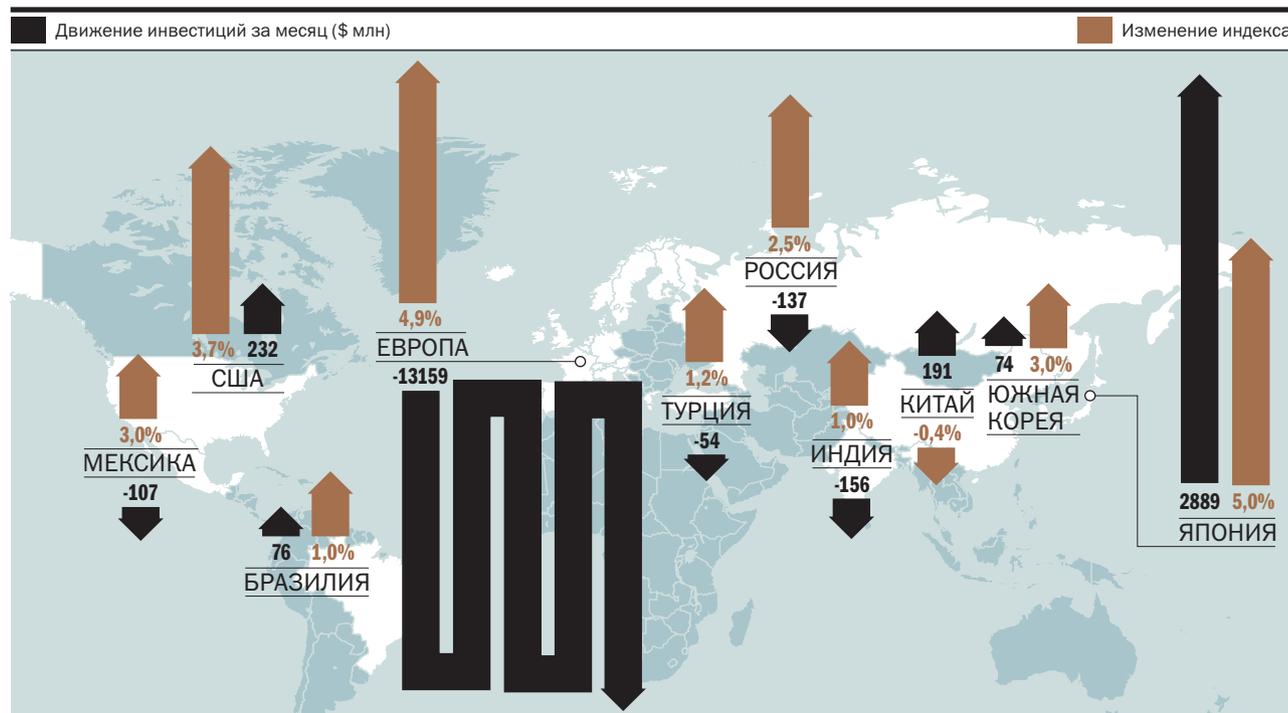
Уменьшение вывода средств иностранными инвесторами с российского фондового рынка связано с достижением ценами на нефть отметки \$75 за баррель. По данным агентства Reuters, 25 апреля стоимость российской нефти Urals поднималась до уровня в \$76,09 за баррель — максимума с 29 октября прошлого года. В конце апреля цена стабилизировалась у отметки \$73,1 за баррель, что на 7% выше значений конца марта и более чем на 43% — значений конца прошлого года. Этому способствовали сообщения о том, что Вашингтон может прекратить действие исключений из санкций для ряда стран на покупку иранской нефти. В ноябре прошлого года США ввели санкции в отношении экспорта нефти из Ирана, но сроком на полгода из-под них были выведены восемь крупнейших импортеров — Китай, Индия, Италия, Греция, Япония, Южная Корея, Тайвань и Турция.

Улучшению настроений международных инвесторов, торгующих на российском рынке акций, способствовали заявления сенаторов о том, что Конгресс США устал

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

### ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ

Источники: Bloomberg, BofA Merrill Lynch, MidLincoln Research.



REUTERS

от темы новых санкций против РФ. «В эти дни мы сталкиваемся с небольшой усталостью от санкций», — отмечал в апреле сенатор от Республиканской партии Марк Рубио. Как отмечало агентство Bloomberg, американские власти обеспокоены тем, что от ограничительных мер против России пострадает экономика США. Кроме того, раскол в Конгрессе, где демократы контролируют Палату представителей, а республиканцы представляют большинство в Сенате, затрудняет принятие законопроектов, если эти меры не поддерживает президент Дональд Трамп.

Однако международные инвесторы по-прежнему опасаются наращивать вложения в рублевые активы, поскольку сохраняются риски расширения санкций. По словам аналитика FP Wealth Solutions Михаила Иванова, российский рынок, как и прежде, продолжает зависеть от настроений иностранных инвесторов, в первую очередь опасующихся введения новых санкций против РФ. «Когда отношения России с Западом начинают хотя бы немного обостряться, как это было в случае с инцидентом в Керченском проливе или арестом Калви, многие инвесторы сразу закладывают ожидания введения новых санкций. Поэтому многие спекулятивные инвесторы предпочитают переключаться в другие истории, на том же азиатском рынке, уходя от возможных санкций против России», — отмечает господин Иванов.



Таким образом, участники рынка не ждут устойчивого притока иностранных инвестиций в российские акции.

### Внутренние ресурсы

Несмотря на преобладающие продажи, российский рынок акций обновляет исторические максимумы. В конце месяца индекс Московской биржи впервые в истории вплотную приблизился к уровню 2600 пунктов. Даже с учетом последующего снижения до 2560 пунктов он прибавил с середины февраля 2,5%.

Такая устойчивость связана с тем, что средства консервативных западных инвесторов компенсируются действиями спекулятивно настроенных игроков, а также внутренних инвесторов. «Мы еще в конце прошлого года стали отмечать для себя это необычное соотношение движения средств с активностью российского рынка акций. Нередки были случаи роста рынка при оттоке средств нерезидентов с российского рынка», — отмечает директор департамента управления активами «Альфа-Капитала» Виктор Барк. На его взгляд, такой процесс связан, скорее всего, с увеличением спроса со стороны локальных инвесторов. По данным Investfunds, в первом квартале в ПИФы акций и смешанных инвестиций поступило около 6 млрд руб. По оценке «Денег», основанной на данных Московской биржи и опросе участников рынка, свыше 5 млрд частных инвесторов могли вло-

жить средства в акции через индивидуальные инвестиционные счета.

### Развивающиеся рынки

Международные инвесторы замедлили бегство не только из российских фондов, но и из фондов развивающихся стран в целом. По данным EPFR, суммарный отток средств из фондов emerging markets в апреле составил около \$700 млн против почти \$5 млрд, выведенных месяцем ранее. Если в марте инвесторы активно сокращали вложения в наиболее рискованные активы из-за опасения спада в мировой экономике, то в апреле страхи уменьшились. Этому способствовали неплохие статистические данные по ведущим экономикам мира. В марте индекс деловой активности (PMI) в промышленном секторе Китая вырос до 50,8 пункта с 49,9 пункта в феврале. Аналитики ждали увеличения показателя только до 50,1 пункта. В США индекс PMI вырос с 54,2 до 55,3 пункта при прогно-

зе в 54,5 пункта. В еврозоне показатель снизился с 51,9 до 51,6 пункта, хотя аналитики ждали более сильного падения — до 51,3.

Благодаря хорошей статистике из Китая инвесторы начали наращивать вложения в китайские акции. По данным EPFR, фонды данного типа привлекли в апреле \$191 млн после оттока \$3,8 млрд в первом квартале. Дополнительную поддержку китайским активам оказали обещания Народного банка Китая (НБК) поддержать экономику страны. В частности, в начале мая НБК сообщил, что снизит норму резервирования для малых и средних по размеру банков с целью стимулирования кредитования малого бизнеса. В сообщении НБК говорится, что снижение нормы резервирования, вступающее в силу 15 мая, позволит высвободить ликвидность в размере порядка 280 млрд юаней (\$41,6 млрд).

Одну из самых худших динамик продемонстрировали фонды Индии.

В апреле иностранные инвесторы вывели из них почти \$160 млн, а с начала года — почти \$2 млрд. Инвесторы сокращают вложения в индийские активы на фоне технической перекупленности рынка (индекс SENSEX близок к историческому максимуму), его относительной дороговизны (P/E около 27) и невысокой по меркам развивающихся стран дивидендной доходности. Кроме того, ряд иностранных инвесторов недоволен слишком медленными структурными реформами, отмечает старший аналитик «БКС Премьер» Сергей Суверов.

### Развитые рынки

Настроения инвесторов улучшились и на рынках развитых стран, хотя отток инвестиций продолжился и там. По оценкам «Денег», суммарный отток из фондов developed markets за месяц составил почти \$12 млрд. Это более чем вдвое меньше вывода, зафиксированного в марте.

Основной отток средств пришелся на европейские фонды (\$13,2 млрд). Инвесторы сокращают вложения в европейские активы на фоне снижающихся темпов роста экономики региона. В первом квартале Еврокомиссия ощутимо снизила прогноз роста ВВП на текущий год — до 1,3% с 1,9%, что ожидалось осенью. Была понижена и оценка инфляции на 2019 год в регионе единой европейской валюты — до 1,4% с 1,8%. При этом прогноз по росту ВВП Германии снижен до 1,1% (предыдущая оценка — 1,8%). «Экономика крупнейшей страны еврозоны — Германии — оказалась на грани рецессии в четвертом квартале, в Италии и Франции — серьезные политические проблемы», — отмечает Сергей Суверов.

Часть средств, выведенных из европейских фондов, инвесторы вкладывали в фонды США и Японии. По оценкам «Денег», за минувший месяц в американские фонды поступило почти \$232 млн, в японские фонды инвесторы вложили почти \$3 млрд. Высокий интерес международных инвесторов к американским активам связан с уверенным ростом экономики США. «Вложения в японский рынок растут в связи с ожиданиями инвесторов, что экономика, заключающаяся в том числе в ультрамягкой монетарной политике, приведет к ослаблению иены и, соответственно, к росту прибылей экспортеров, акции которых составляют основу национального фондового индекса», — уверен Сергей Суверов ●

## БОГАТЕЙШАЯ ИЗ БЛАГОТВОРИТЕЛЕЙ

Здания знаменитого Музея Пола Гетти расположены в Центре Гетти в Лос-Анджелесе (Калифорния) и на Вилле Гетти в Малибу (Калифорния). Первоначально музеем был сам дом Гетти, куда он перевез свою коллекцию в 1953 году, но потом дом стал тесен, и в середине 1960-х годов было решено строить Виллу Гетти в стиле римской виллы в Помпеях. Вилла была открыта в 1974 году. Коллекция Музея Гетти находилась на Вилле Гетти до 1997 года, когда она была перемещена в Центр Гетти. Этот центр состоит из шести зданий, спроектированных американским архитектором Ричардом Мейером, — его строительство обошлось в \$1,2 млрд. Кроме музея центр содержит аудиторию для лекций, сад и институты для сохранения искусства, образования, исследований. Там представлены наброски Леонардо да Винчи, Гойи, Сезанна, картины Ван Гога и Рембрандта. Центр управляется J. Paul Getty Trust, который Гетти создал еще в 1953 году, а в 1976 году завещал ему большую часть своего состояния. Сейчас капитал J. Paul Getty Trust оценивается примерно в \$6 млрд — это самая богатая благотворительная организация в мире.

# МУЛЬТИБЕРЕЖЛИВЫЙ МИЛЛИАРДЕР

«ДЕНЬГИ» ПРОДОЛЖАЮТ ЦИКЛ «ВЕЛИКИЕ ФИНАНСИСТЫ»

### ПРАВИЛА ПОЛА ГЕТТИ

- «Я покупаю, когда другие продают».
- «Никто не может добиться успеха в бизнесе, будучи конформистом».
- «Конформистами не рождаются. Ими становятся под влиянием учителей и профессоров, которые учат, что нужно стремиться прежде всего к безопасности».
- «В ходе заключения сделки не стремитесь получить все деньги. Дайте подзаработать и другим. С репутацией человека, который хочет получить все, у вас будет не так уж много сделок».
- «Станьте индивидуалистом и индивидуальностью. И вы будете поражены, как быстро пойдете вперед».
- «Моя формула успеха: вставайте рано, работайте допоздна, добывайте нефть».

ТЕКСТ **Сергей Минаев**  
ФОТО **Getty Images, AP, Hulton Archive/ Getty Images**

В этом номере мы вспоминаем предпринимателя и финансиста Пола Гетти. Того самого, что в середине прошлого века был признан самым богатым человеком мира. Того, что сделал сказочное состояние на арабской нефти и развесил в своем замке платные таксофоны для гостей.

Пол Гетти встал в один ряд с Джоном Рокфеллером и Натаном Ротшильдом в качестве великого финансиста — каждого из них в свое время считали богатейшим человеком мира. С Рокфеллером Гетти роднило и общее увлечение нефтью. В деловых кругах его желание и способность богатеть вызывали суеверный ужас. «В этом он похож на Генри Форда, Вандербильта и Эндрю Меллона», — утверждали брокеры с Уолл-стрит.

В 1957 году журнал Fortune впервые назвал Пола Гетти богатейшим человеком в мире. Тогда он отреагировал так: «Если бы я продал все свои нефтяные активы, недвижимость и предметы искусства, я бы получил несколько миллиардов долларов. Только помните, что сейчас миллиард — это не то, что раньше». В 1966 году в Книге рекордов Гиннеса он снова был назван богатейшим человеком в мире с состоянием в \$1,2 млрд. В 1974 году бизнес-партнеры оценили состояние Гетти в \$2–4 млрд. К тому времени он владел контрольным пакетом акций не только Getty Oil Company, но и еще 200 корпораций. На момент смерти в 1976 году состояние Гетти уже составляло \$6 млрд (\$21 млрд в нынешних ценах).

### Легенды детства

Детство Гетти прошло в тяжелых условиях. Его родители — ирландец Джордж Гетти и шотландка Сара Макферсон — были методистами и верили, что за соблюдение заповедей Господь награждает богатством. По преданию, после смерти десятилетней дочери Гертруды Джордж увлекся спиритизмом и постоянно умолял духов о рождении сына. И вот якобы от одного медиума он узнал, что дух некоего римского императора поведал ему, что у Джорджа через два года родится сын. И 15 декабря 1892 года родился сын.

Пол рос маленьким, слабым и некрасивым. Гетти чувствовал себя несчастным из-за отсутствия родительского тепла. Мать запрещала ему общаться со сверстниками. Она его любила, но старалась этого не показывать, чтобы не избаловать.

Отец будущего миллиардера сначала занялся страховым делом, но вскоре принял участие в охватившей Оклахому нефтяной лихорадке. Выяснилось, что Оклахома обладает колоссальными нефтяными запасами (а еще жуткими расовыми противоречиями). В 1903 году Джордж купил в Оклахоме право на добычу минеральных ресурсов на 1,1 тыс. акров земли. Через несколько лет его скважины давали уже 100 тыс. баррелей в день, и в 1906 году Джордж стал миллионером.

Как новоиспеченные миллионеры, семья отправилась в Лос-Анджелес. В возрасте 14 лет Пол начал посещать Гарвардскую военную школу, а потом — Политехническую высшую школу, где за любовь к чтению его прозвали Гетти-словарь. Он стал вполне сносно говорить по-французски, по-немецки, по-итальянски и даже немного по-русски. После путешествия с родителями по Европе в 1912 году Гетти решил поступить в Оксфорд. В 1913 году он получил там степени по экономике и политическим нау-

## ОСТРОУМНАЯ СДЕЛКА

Еще в 1930-е годы Пол Гетти решил заняться гостиничным бизнесом, приобретя в 1938 году гостиницу Pierre на 5-й Авеню в Нью-Йорке за \$2,5 млн. Через 20 лет он весьма остроумно продал гостиничные номера постоянным богатым постояльцам — оставив, однако, за собой бары и рестораны. Занялся он и строительным бизнесом. Непосредственно рядом с гостиницей он построил в конце 1950-х годов Getty Building в 22 этажа — он владел этим зданием через Getty Oil. Кроме того, Гетти владел небоскребом в Лос-Анджелесе, грандиозным офис-центром в Tulsa, штат Оклахома, а также небоскребом Pierre Marques Hotel рядом с Акапулько в Мексике.

кам. Как он вспоминал позднее, «аристократические студенты воспринимали меня как своего», и хвастался, что приобрел в Оксфорде друзей вроде будущего короля Британии Эдуарда VIII.

### Фундамент будущей империи

Осенью 1914 года Джордж Гетти дал своему сыну \$10 тыс. для инвестирова-



ния в расширение принадлежащих семье нефтяных полей в Оклахоме. Первым лотом, который Пол приобрел на аукционе, был так называемый нефтяной участок Нэнси Тейлор №1 рядом с городом Хаскелл — и это было началом его финансового успеха. Скважина дала нефть в августе 1915 года, и роялти в 40% на следующее лето сделало его миллионером. Пол Гетти заявил ро-

дителям: «Я только что заработал миллион, и, поверьте, он не последний».

В 1920-е годы у Пола Гетти было \$3 млн в виде одной трети акций компании, которая впоследствии превратилась в Getty Oil Company. Во время Великой депрессии ему удалось приобрести Pacific Western Oil Corporation — холдинговую компанию с огромными нефтяными запасами и прекрасным

## НА ЯХТЕ ВО ФЛОТ

Гетти не был чужд американского патриотизма. Через день после того, как США вступили во Вторую мировую войну, он послал своему давнему другу — замминистра ВМФ Джеймсу Форрестолу — телеграмму следующего содержания: «Мне 46 лет, я здоров, у меня три огромные яхты, и я умею содержать их в порядке. Если ВМФ может использовать меня в любом качестве, пожалуйста, сообщите». Впоследствии Форрестол стал министром обороны США и прославился тем, что на волне антисоветской истерии сошел с ума — со словами «Русские идут!» выбросился из окна. На флот Пола Гетти не взяли, тогда он сосредоточился на авиационной промышленности. Его компания Spartan Aircraft Company выпускала запчасти для боевых самолетов.

финансовым положением. В определенном смысле Гетти ловко воспользовался тем, что у в условиях кризиса и депрессии нефтяные акции можно было приобретать искусственно дешево, — те акции, которые Гетти покупал в 1932 году по \$2,5 за штуку, в начале 1960-х годов стоили \$300.

Он поставил перед собой задачу приобрести Tidewater Oil — крупную не-



Limassol  
Marina

элитная недвижимость  
яхтинг • рестораны • бутики

реклама

## ПОСЛЕДНЯЯ НЕДВИЖИМОСТЬ НА МОРЕ

### Апартаменты и виллы в продаже

Расположитесь в шикарной квартире комплекса Castle Residences или в роскошной вилле комплекса Island Villas с частным причалом и эксклюзивным водным пространством.

Жители пользуются следующими преимуществами:

- Песчаный пляж и пляжный бар
- Доступ в спа-центр мирового класса и тренажерный зал
- Магазины и рестораны
- Консьерж-служба и охрана
- Услуги аренды и управления недвижимостью

Island Villas – готовы к заселению

Castle Residences – сдача в эксплуатацию в апреле 2020

Для организации частного просмотра свяжитесь с нами:

+7 495 643 1901  
limassolmarina.ru

Жизнь на море

## МЕБЕЛЬ ОТ РОТШИЛЬДОВ И ПАРФЕНОН

Гетти стал одним из самых известных коллекционеров произведений искусства в мире. Благодаря ряду выгодных нефтяных финансовых сделок во время 1929–1933 годов, когда остальные дельцы фактически разорились, Гетти имел деньги и положил начало своей коллекции — покупал произведения искусства по дешевке. Как раз перед тем, как Гитлер двинул свои войска на Австрию, Гетти купил у австрийских Ротшильдов крупную коллекцию французской мебели XVIII века.

Известна и другая история. Уже когда Гетти стал миллиардером, во время посещения Британского музея он спросил у служителя, сколько стоит фриз из греческого Парфенона. «Уж побольше, чем вы имеете, господин Гетти», — был ответ. Гетти только пожал плечами и продолжил покупку древнегреческих произведений искусства.

фтяную компанию, которая имела не только большие нефтяные запасы, но и сеть бензоколонок, охватывающую все США, — одна эта сеть оценивалась в \$192 млн. Положение Гетти осложнялось весьма своеобразными отношениями в семье — отец и мать считали его распутником, не способным к эффективным менеджерским решениям. Их впечатлила череда браков и разводов Пола.

Дело кончилось тем, что отец, в сущности, лишил его наследства, оставив только \$500 тыс., а более \$10 млн оставил жене. Но та в конце концов сменила гнев на милость, отдав Полу имевшиеся у нее акции Getty Oil Company. В борьбе за Tidewater Oil Гетти пришлось схлестнуться с Рокфеллерами, но он проявил невиданную ловкость и выдержку, купив в 1935 году контрольный пакет акций Tidewater Oil.

До 1953 года приобретения продолжались, и он приобрел Mission Corporation с ее долями в Tidewater Oil и Skelly Oil Company. Образовалась целая пирамида нефтедобывающих корпораций, на вершине которой была Getty Oil Company, в которой Гетти имел 80% акций.

К середине 1960-х Гетти уже мог считать себя победившим Standard Oil Рокфеллера — его личное состояние увеличилось с унаследованных \$15 млн до \$700 млн, а совокупная стоимость активов его компании составила \$3,5 млрд. По подсчетам журнала Fortune, в те годы состояние Гетти ежедневно увеличивалось на \$500 тыс.

### Аравийская концессия

В результате нефтяного кризиса 1973 года эти цифры возросли многократно — именно поэтому в 1974 году со-



HULTON ARCHIVE / GETTY IMAGES

стояние Гетти и стало оцениваться в \$4 млрд. А сам Гетти говорил, что его ежегодная прибыль составляет 10% от стоимости его активов.

После войны, в 1949 году, Гетти совершил самый эффектный шаг в своей деловой и финансовой карьере. Он приобрел у Саудовской Аравии концессию сроком на шесть лет на добычу нефти в саудовской части так называемой нейтральной зоны — территории между Саудовской Аравией и Кувейтом. Нефть в этой зоне еще не была обнаружена, но Гетти все равно за концессию заплатил королю Сауду \$9,5 млн, да еще обязался платить по \$1 млн в год 60 лет, независимо от того, будет ли она обнаружена.

В поиски и добычу нефти в рамках саудовской концессии Гетти инвестировал \$30 млн. И в 1953 году нефть стала добываться здесь в огромных количествах — по 16 млн баррелей в год. Не удивительно, что Гетти стал миллиардером. Делу помог и танкерный флот, что он построил. Один из танкеров, к слову, носил его имя.

После войны производство нефти на Ближнем Востоке выросло в пять раз и достигло 3,265 млн баррелей в день. Саудовская Аравия стала пятым производителем нефти в мире, добывая 1 млн баррелей в день. Так что Гетти с его саудовским проектом показал значительные успехи.

Особый случай произошел в Иране. В 1950 году эта страна добывала

664 тыс. баррелей в день. В 1951 году нефтедобыча была национализирована, и производство упало до 25 тыс. баррелей. В 1953 году было свергнуто правительство Мосаддыка, и западные нефтяные компании предложили иранским властям создать консорциум по восстановлению экспорта иранской нефти. На обычных условиях — 50% нефти вам, 50% — нам. И Getty Oil Company стала виднейшим участником этого консорциума.

### Про таксофоны и носки

Его принципом было считать себя не богачом, а бизнесменом и финансистом. Мол, богатство является только побочным продуктом деловой и финансовой активности. Пол Гетти считал себя реальным руководителем тех 200 компаний, которыми он владел. Когда один из глав такой компании выступил с каким-то предложением, Гетти пришел в бешенство: «Кем он себя возомнил? Он всего лишь чертов офисный мальчишка».

При этом Гетти так говорил о своей финансовой деятельности и компаниях Tidewater Oil, Skelly Oil и Getty Oil: «Я владею своими собственными компаниями. Таких людей в мире осталось очень мало».

Привычкой Гетти также было гордиться одновременно и своим предпринимательским талантом, и своей скарденостью. Он любил вспоминать о том, что однажды долго ждал своих

## ТЕОРИЯ ЧАЕВЫХ

Гетти привык жаловаться на то, что его ценят только за богатство. По его мнению, официанты в ресторанах вечно завышали размер счета и ожидали царских чаевых. Он повторял: «Большинство людей настолько экономически безграмотны, что думают — большую часть моего состояния составляют наличные деньги». Управляя состоянием в несколько миллиардов долларов, в кармане он обычно носил не более \$25. Гетти получал по 3 тыс. писем в неделю с просьбой о деньгах. Ответ был один: «Я никогда не даю денег частным лицам — это не приносит результата и неправильно. Какой бы ни была восхитительная работа лучшего благотворительного фонда в мире, она причащает людей пассивно получать деньги. А это разлагает». Особенно раздражала миллиардера практика ресторанов. Он указывал, что, когда он обедает в компании, официант приносит счет за всех присутствующих именно ему. «Не возражаю против этого с денежной точки зрения — я против самого принципа, уж не говоря о том, что он попахивает монотонностью». Он также развил целую теорию чаевых. Мол, когда он дает щедрые чаевые, все считают, что пускает пыль в глаза. Когда дает скромные, все считают его скрягой.

друзей, потому что совместное посещение собачьей выставки давало право на скидку. Также он сам стирал свои носки: «Я это делал раньше, буду делать и впредь». Произнося эти слова, он восседал в кресле в своей роскошной резиденции Sutton Place в графстве Суррей в Англии — в особняке (скорее дворце) насчитывалось 72 комнаты. Гетти приобрел Sutton Place, построенный 400 лет назад, в 1959 году у герцога Сазерлендского за грандиозную по тем временам сумму в \$840 тыс. Британский истеблишмент возмутился: «Да он зарабатывает эту сумму за два дня». После 1959 года он окончательно перебрался из США в Британию, сославшись, что отсюда легче управлять его ближневосточными нефтедобывающими предприятиями. Гетти пояснял, что купить особняк было для него дешевле, чем жить в отеле.

В Sutton Place Гетти перевез часть своей коллекции произведений искусства — работы Тинторетто, Тициана, Рубенса, Ренуара, Дега и Моне (всего на \$4 млн). Более того, он проявил большую финансовую смекалку, расставив в резиденции будки таксофонов, — мол, пусть гости платят за телефонные переговоры, не будут чувствовать себя обязанными хозяину.

В конце жизни Пол Гетти по примеру собственного отца лишил детей наследства, а свои миллиарды отдал в созданный им J. Paul Getty Trust ●

# КУРС НА ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

В КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ПРОШЕЛ МЕЖДУНАРОДНЫЙ СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ФОРУМ ПО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ



ТЕКСТ **Елизавета Макарова**  
ФОТО **предоставлено пресс-службой IPQuorum**

ных ключей, то есть для заключения договоров даже не понадобится отдельная электронная подпись.

Еще одной проблемой, которую рынок интеллектуальной собственности надеется решить с помощью блокчейна, стало пиратство. Как указал юридический советник Ассоциации продюсеров кино и телевидения Сергей Семенов, принятый в конце прошлого года антипиратский меморандум «Яндекса» неэффективен, потому что как только поисковик соглашается удалить из выдачи одни пиратские ссылки, наверх тут же поднимаются другие. На IPChain же можно сформировать «белые списки» легальных ресурсов. «Если сайт будет размещать у себя видео или музыку нелегально, это отобразится в блокчейне. А контент авторов, пользующихся IPChain, нелегально и вовсе разместить не удастся», — уверен юрист.

Руководитель проекта IPChain Артем Товбин и вовсе считает, что на инфраструктуре IPChain выстраиваются сервисы, которые решают все наиболее острые проблемы в сфере авторских прав, связанные с технологиями. Платформа IPChain, прототип которой IPChain представил в конце 2018 года, скоро заработает как биржа интеллектуальной собственности и позволит заключать сделки любой сложности с объектами интеллектуальной собственности.

На IPQuorum участники в очередной раз подтвердили важность сферы интеллектуальной собственности в контексте перехода к цифровой экономике и ее успешного развития в России. Президент Ассоциации IPChain Андрей Кричевский подчеркнул, что только в нашей стране получилось сформировать инфраструктуру, посредством которой участники рынка могут легко взаимодействовать между собой. Проблематика интеллектуальной собственности особенно важна для регионов, практически не зарабатывающих на природных ресурсах. К таким регионам относится и Калининградская область, напомнил губернатор Антон Алиханов. «Калининград не имеет нефти, газа или калиевых солей, как Пермь, например. Поэтому мы будем стремиться внедрять механику регуляторной песочницы в том числе в такие направления, как блокчейн и управление интеллектуальными правами», — заключил он ●

В апреле в Калининградской области прошел второй Международный стратегический форум по интеллектуальной собственности IPQuorum 2019. И если в прошлом году на IPQuorum обсуждались по большей части возможности применения технологии блокчейн в сфере интеллектуальной собственности, то в этот раз участники сфокусировались на теме человеческого капитала как ключевого ресурса современной экономики.

Организаторами профильного форума по интеллектуальной собственности IPQuorum выступили Ассоциация IPChain, Евразийская конфедерация обществ правообладателей и Федерация интеллектуальной собственности. На форуме прошлого года представители Ассоциации IPChain много рассказывали о возможностях инфраструктуры IPChain — распределенного реестра интеллектуальной собственности. Сейчас же проекту удалось доказать эффективность того, как технология блокчейн помогает в построении прозрачного и функционального рынка интеллектуальной собственности. Также были подведены первые итоги сотрудничества ассоциации и ее партнеров. К примеру, в конце года произошло знаковое для российской сферы интеллектуальной собственности событие: в сети IPChain начал размещать свои транзакции Суд по интеллектуальным правам. Поскольку споры о принадлежности объектов интеллектуальной собственности ведутся постоянно, решения суда, размещаемые в блокчейн-сети, значительно упрощают работу участников рынка и позволяют мгновенно узнавать об их статусе.

Такое стремление судебной системы упростить жизнь бизнесу встречается нечасто. По словам управляющего партнера по СНГ Deloitte Legal Анны Костыры, одной из важнейших проблем для коммерческих компаний в России остается стремление государства зарегулировать цифровые рынки. Государство при любом появлении новых технологий в интернет-среде старается создать нормативную среду, до появления которой коммерциализация таких технологий становится фактически вне правового поля, несмотря на то что гражданско-правовой принцип «разрешено все, что не запрещено» никто не отменял, заключает госпожа Костыра.

По ее словам, IPChain точно заинтересует бизнес, если с помощью платформы можно будет с максимальной скоростью и за адекватную цену фиксировать право. Такая потребность есть не только у компаний, которые регистрируют патенты и товарные знаки, но и у представителей творческих индустрий, например музыкантов и видеоблогеров. Создатели контента не хотят погружаться в особенности лицензирования и управления правами, «им проще тыкнуть пальцем, а не изучать содержание бумаг», указал генеральный директор лейбла StartUp Music Валерий Дробыш.

Среди стимулов для перехода на блокчейн в России участники IPQuorum назвали в том числе возможность избавиться от бумажной работы. Технология позволяет заверять документы с помощью приват-

# «БЛОКЧЕЙН ПОКА НЕДОСТАТОЧНО ИСПОЛЬЗУЕТСЯ ПО СВОЕМУ ЦЕЛЕВОМУ НАЗНАЧЕНИЮ»

Президент ассоциации Chain Андрей Кричевский об итогах второго IPQuorum, мировой оценке российского LegalTech и популярности блокчейна у авторов.

ТЕКСТ **Елизавета Макарова**  
ФОТО **предоставлено**  
**пресс-службой**  
**IPQuorum**

— Что изменилось в IPQuorum по сравнению с прошлым годом?

— В прошлом году, организовывая первый международный стратегический форум по интеллектуальной собственности, мы ставили перед собой амбициозную цель — создать уникальную коммуникационную площадку для всех без исключения игроков сферы интеллектуальной собственности. Мы рискнули собрать вместе ведущих участников отечественного и зарубежного профильного и смежных рынков. Должен сказать, у нас все получилось. По окончании форума мы получили много положительных откликов, и это, безусловно, придало нам сил.

В этом году мы решили сосредоточиться на экономике в привязке к сфере интеллектуальной собственности. Рассматривая вместе с экспертами различные сегменты экономики и индустрии, мы рассказали о практическом применении интеллектуальной собственности. Более того, мы попытались расширить инструментарий интеллектуальной собственности до его «исходного кода», первоначального предназначения, с тем чтобы постараться максимально адаптировать его применение для текущих нужд и решения конкретных индустриальных вопросов.

Существенная разница между первым и вторым форумами заключалась в том, что в 2018 году главным результатом для нас стало создание самого мероприятия, предоставление площадки для обмена мнениями и как итог принятие резолюции по итогам форума. Спустя год, публично обсуждая с экспертами вопросы интеллектуальной собственности, мы видим отклик аудитории и понимаем, что мы стали понятнее. Коллеги заинтересованы в сотрудничестве: заключаются договоры, подписываются соглашения.

Знаете, практически каждый день после мероприятий я вижу коллег, специалистов в сфере интеллектуальной собственности, которые оживленно обсуждают сессии, обмениваются мнениями. Они действительно увлечены процессом. Мы собрали единомышленников, и это дорогого стоит.

— Можно ли сказать, что сейчас IPChain старается подключить к своей сети скорее коммерческие компании, чем госструктуры?

— Я бы не был так категоричен. Ассоциация открыта к взаимодействию со всеми организациями и компаниями, которые заинтересованы в защите своей интеллектуальной собственности.

С государством мы взаимодействуем посредством различного рода программ, прежде всего на площадке для диалога бизнеса и государства АНО «Цифровая экономика». В программе ЦЭ заложено, что платформа IPChain должна стать общественно-сетевой платформой, которая затем будет управляться общественно-государственной организацией. Мы работаем со всеми министерствами и ведомствами, которые так или иначе заинтересованы в развитии сферы интеллектуальной собственности: Министерство науки и образования РФ, Министерство культуры РФ, Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ, Министерство промышленности и торговли РФ и даже Министерство сельского хозяйства РФ.

— Снижает ли использование блокчейна стоимость защиты авторских прав?

— Безусловно. В картинке мира, которую мы создаем, транзакционные издержки при совершении сделок с правами и объектами интеллектуальной собственности радикально снизятся по сравнению даже с настоящим моментом. Уже сейчас мы видим, что функция «коммуникационной шины», которая заложена в концепцию сети IPChain, позволяет оптимизировать взаимодействие между участниками рынка. По мере наполнения сети информацией ее полезность будет возрастать, и тогда настоящий эффект мы увидим при совершении сделок с помощью смарт-контрактов на онлайн-платформах.

Блокчейн в данном случае является базисным элементом, так как именно эта технология гарантирует неизменность информации об объектах, которая закладывается в основу сделок. Проще говоря, невозможно строить качественные платформы для сферы интеллектуальной собственности, не сформировав до того доверенную информационную среду — «озеро данных» с достоверной информацией об объектах таких сделок.

— Есть ли оценка, сколько сделок с авторскими правами совершается с помощью смарт-контрактов?

— Сегодня таких сделок единицы, и в основном они имеют место не в российской юрисдикции. Мы очень ждем сертификации шифрования отдельных элементов блокчейн-платформ для того, чтобы их можно было использовать в FinTech-сервисах. Это позволит реализовать функционал смарт-контрактов в полной мере: от контроля исполнения условий договора до запуска триггера денежных транзакций.

— В прошлом году вы говорили, что для рынка интеллектуальной собственности технология блокчейна «должна стать, и уже очевидно, что станет, game-changer». Можно ли сказать, что IPChain уже значительно повлиял на рынок?

— Уже сейчас мы видим, что появление технологии блокчейн стало поворотным моментом, который кардинально изменил и продолжает менять сферу интеллектуальной собственности. Например, цифровое описание объектов, «умные» контракты, идентификация объектов и активов, цифровой нотариат и многое другое стали реальностью, и их использование все активнее способствует переходу отношений участников отрасли на качественно новый уровень. Однако для отдельных инструментов это лишь вершина айсберга. Мы стремимся создать полноценную инфраструктуру для формирования передового рынка интеллектуальной собственности в реалиях цифровой экономики. Целью ассоциации IPChain было создание не статичного проекта, а развивающегося организма, который будет не только адаптироваться под реалии времени, но и формировать тренды развития.

Рискну даже похвастаться: российский LegalTech уже получил высокую оценку на международном уровне. В отчете State of Legal Innovation Report 2019 (Asia Pacific), который был представлен Singapore Academy of Law (SAL), децентрализованная сеть (распределенный реестр) IPChain, которая автоматически записывает транзакции, связанные с правами и объектами интеллектуальной собственности, была упомянута как один из наиболее известных проектов в сфере LegalTech. Специалисты SAL совместно с Baker McKenzie, изучив наш проект, отметили, что он создан для облегчения разработки и использования передовых технологических решений и обеспечивает развитие практики интеллек-



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ IPOCHAIN

ции по аналогии с российской ассоциацией IPChain, которым мы передадим наши наработки, а затем соединим наши сети транзакций в единую инфраструктуру.

Сразу оговорюсь, что сознательно не называю конкретные страны, так как некоторые наши российские коллеги из профильного ведомства по интеллектуальной собственности активно используют «телефонное право» для того, чтобы заблокировать распространение подобных IPChain российских LegalTech решений, в частности, в странах ЕАЭС. Думаю, что причиной таких действий является ошибочно понятая необходимость конкурировать.

При этом изначально идеология IPChain подразумевает, что мы строим общую для всей сферы цифровую инфраструктуру, которая позволяет любым участникам рынка создавать новые сервисы, обмениваться достоверной информацией, снижать транзакционные издержки при сделках с объ-

казательства, как факс или электронная почта. Даже в процессе слушания существует возможность запросить информацию о том, кто является правообладателем объекта интеллектуальной собственности, и прочесть всю его историю. Технология блокчейн, на базе которой построена работа сети IPChain, активно внедряется в мировую судебную практику.

В декабре 2018 года стал известен еще один случай признания судом юридической силы доказательств, хранящихся в блокчейн-сети. Прецедент был зафиксирован в Китае, где Интернет-суд впервые использовал для подтверждения авторства данные из блокчейн-сети в ходе разбирательства по делу о пиратстве в литературной сфере.

Это произошло в рамках рассмотрения дела, в котором истец подал в суд на технологическую фирму за публикацию материалов истца, защищенных авторским правом, на своем официальном веб-сайте. Истец заскринил веб-страницу ответчика, а также ее исходный код и загрузил их в блокчейн.

После завершения расследования Интернет-суд подтвердил, что эта форма электронных данных отныне будет использоваться в качестве доказательств в случаях нарушения авторских прав.

**— Насколько сейчас популярно у авторов самостоятельное управление правами через блокчейн?**

— Стоит сразу прояснить, что собственно блокчейн — это инструментальный уровень, который определяет пути и средства реализации информационных технологий. Конечные пользователи могут «потрогать» блокчейн только через реализацию предметного уровня, который находит отражение в специализированных информационных технологиях — в конкретных платформах и сервисах. Такие сервисы для авторов, к коим относятся и поэты, и режиссеры, и изобретатели, сегодня уже функционируют, однако собственно блокчейн ими пока недостаточно используется по своему целевому назначению.

Однако медленно, но верно идет цифровая трансформация общества, бизнеса, государства, отношений между ними. Все эти процессы происходят среди участников креативной экономики, которые, кстати, намного более восприимчивы к новым технологиям ●

туальной собственности для общего блага. IPChain хранит информацию о правах на интеллектуальную собственность и другие нематериальные активы, а также информацию об атомарных транзакциях, которые регистрируются в распределенном реестре: они являются наиболее значимыми для всех участников в сфере ИС и отражают ключевые факты и типы общедоступной информации.

**— В феврале IPChain сообщил о возможном сотрудничестве с Сингапуром. Насколько легко можно масштабировать ваши технологии?**

— В феврале 2019 года в Сингапуре у нас действительно прошла двухдневная бизнес-миссия и в рамках тематической конференции мы с нашими коллегами из фонда «Сколково» встретились с представителями IPOС — национального государственного ведомства по интеллектуальной собственности и сингапурской Future Law Innovation Programme. FLIP — это общепромышленная программа бизнес-инкубатора и ускорителя правовых инноваций, направленная на поощрение внедрения технологий, стимулирование инноваций и разработку новых бизнес-моделей для предоставления юридических услуг в будущей экономике.

## «Мы стремимся создать полноценную инфраструктуру для формирования передового рынка интеллектуальной собственности в реалиях цифровой экономики»

В рамках конференции мы презентовали видение архитектуры сферы интеллектуальной собственности в цифровом пространстве и прикладные инструменты инновационного развития, обсудили перспективы образования в сфере цифровой экономики, а также обменялись опытом и практиками управления интеллектуальной собственностью.

Что касается масштабирования, мы осознанно отказались от формата экспансии и идем по пути формирования международной цифровой инфраструктуры для сферы интеллектуальной собственности через передачу в другие страны разработанной нами организационной модели и технологий.

Уже сейчас в нескольких странах создаются национальные ассоциа-

ектами интеллектуальной собственности. IPChain по определению ни с кем не конкурирует, разве что с проектом Европейской комиссии Bloomen, который, правда, все еще находится на стадии R&D.

**— Использовались ли уже данные IPChain для судебной защиты авторских прав?**

— В апреле 2018 года IPChain и Суд по правам интеллектуальной собственности подписали соглашение о сотрудничестве. А в декабре 2018 года Суд по интеллектуальной собственности опубликовал ряд транзакций в сети — они касались судебного решения о передаче прав на товарный знак.

На сегодняшний день тенденция в судебной системе такова, что блокчейн является таким же способом до-

# «СЕЙЧАС ГОВОРЯТ О ВТОРОЙ ВОЛНЕ ИНТЕРЕСА К БЛОКЧЕЙНУ»

ТЕКСТ **Елизавета Макарова**  
ФОТО **Дмитрий Коротаев**

Губернатор Калининградской области **Антон Алиханов** о привлекательности региона для IT-компаний и переводе государственного документооборота на блокчейн.

— Как IPQuorum влияет на развитие региона?

— Мы очень рады, что пути Калининградской области и организаторов IPQuorum пересеклись два года назад. В регионе целенаправленно создаются благоприятные условия для высокотехнологичных наукоемких производств и стартапов. У нашей территории нет больших запасов природных ископаемых, но есть свои преимущества: близость стран Европы, море и мягкий климат, за которые Калининградскую область особенно ценят представители интеллектуальных профессий — программисты, новаторы, инженеры и сотрудники креативных индустрий. В таких условиях мы делаем ставку на человеческий капитал, научную и инновационную деятельность — направления, для которых важна комфортная профессиональная и бытовая среда.

В Калининградской области уже началось изменение институциональной среды, включая снижение инвестиционного порога для получения статуса резидента особой экономической зоны IT-компаниями, организациями, ведущими НИОКР, и другими. Формируется сфера инжиниринговых услуг, одновременно ведется работа по развитию инфраструктуры для ускоренного трансфера технологий.

Вместе с тем необходимо наращивать в Калининградской области и критическую массу исследователей, новаторов и творческого сообщества. Форум позволяет, с одной стороны, сформировать имидж региона как одного из центров развития творческой, интеллектуальной и high-tech-среды, а с другой — значительно увеличивает приток, пусть и «ознакомительный», технологичных и креативных компаний в регион, повышая, соответственно, и вероятность их окончательной локации здесь. Среди них есть и участники IPQuorum. Одна из таких компаний получила в 2018 году статус резидента ОЭЗ. Организация реализует проект по созданию специализированного медицинского центра современных хирургических методов лечения и профилактики преждевременного старения, в том числе с применением биомедицинских клеточных продуктов.

— В прошлом году на IPQuorum вы затронули тему параллельного импорта. Было ли какое-то развитие у этой истории?

— Действительно, тогда обсуждалась возможность разрешить для Калининградской области в формате пилота параллельный импорт лекарственных средств. Для нас это вопрос не конкуренции фармацевтического рынка, а ценовой доступности лекарств для жителей региона. Тогда эту идею поддержал главный противник запрета параллельного импорта — ФАС. С тех пор мяч по-прежнему на стороне федерации. Полагаю, мы могли бы вернуться к обсуждению такой возможности в формате регуляторной песочницы, которую, надеюсь, получится внедрить в том числе в Калининградской области.

— Какую долю в ВРП Калининградской области занимает интеллектуальная собственность? Как будет меняться этот показатель в ближайшие годы?

— Вопрос оценки вклада интеллектуальной собственности в экономику не теряет своей актуальности ни в России, ни в мире. Если придерживаться «консервативного» подхода и учитывать при оценке только область научных исследований и разработок, а также культурно-развлекательную и информационную деятельность, то величина их добавленной стоимости составит в Калининградской области около 3% ВРП.

Если следовать методике Росстата и оценивать также вклад высокотехнологичных (например, производство компьютеров, лекарственных препаратов) и наукоемких (в том числе деятельность в области цифровых технологий, здравоохранения, работы и услуги, связанные с водным и воздушным транспортом и другое) отраслей экономики, то их совокупная доля в ВРП региона составляет около 16%.

При этом очевидно, что при том или ином подходе не учитывается весь вклад результатов интеллектуальной деятельности в экономику. Ведь и в не самых высокотехнологичных отраслях применяются новые решения и технологии, значительно повышающие производимую добавленную стоимость при неизменном потреблении сырья и прочих ресурсов.

Также для нас очевидно, что эти значения должны расти и расти ускоренными темпами, в том числе за счет создания условий для прорыва в новых наукоемких отраслях. В Калининградской области положено начало развитию инжиниринговой отрасли. Открыт Балтийский инжиниринговый центр машиностроения БФУ имени И. Канта, в апреле официально заработал инжиниринговый центр швейцарской компании АВВ. Совместно с вузами, научными организациями и предприятиями региона разработана концепция проекта по созданию инновационного научно-технологического центра HumanTech Калининградской области.

Создаем новые высококвалифицированные рабочие места, развиваем технологии, и, как следствие, растет добавленная стоимость.

— Можно ли сказать, что статус особой экономической зоны ощутимо повлияет на развитие рынка интеллектуальной собственности в Калининграде?

— Процессы взаимосвязаны: то, как защищаются интеллектуальные права, это основа принятия инвестиционных решений. Режим Калининградской ОЭЗ предусматривает очень выгодные условия для инвестпроектов в области разработки компьютерных технологий и создания программного обеспечения, оказания консультационных услуг в указанной области и других сопутствующих услуг, в области информационных технологий, научных исследований и разработок. Порог инвестиций, необходимый для того, чтобы получить статус резидента ОЭЗ и прилагающиеся к нему льготы, для таких проектов составляет всего 1 млн руб.

За прошлый год — первый после «перезагрузки» законодательства о Калининградской особой экономической зоне — IT-резидентами стали 24 компании. Они заявляют о создании в ближайшие три года 1,4 тыс. новых высокопроизводительных рабочих мест с высокой и «белой» зарплатой. Чтобы помочь нашим инвесторам привозить специалистов из других



ДМИТРИЙ КОРТАЕВ

регионов, запускаем в этом году собственную программу релокации кадров. Компании смогут вернуть до 225 тыс. руб. таких расходов плюс частично, в сумме до 297 тыс., возместить своим сотрудникам первоначальный взнос по ипотеке.

Отличную преференцию для наших инвесторов предложила ассоциация IPChain. На недавнем IPQuorum мы подписали с ней соглашение о доступе к блокчейн-сервисам развития и управления интеллектуальными правами для резидентов Калининградской ОЭЗ. Это доступ к цифровой инфраструктуре правовой охраны, защиты, управления и монетизации авторских прав.

— Как вы считаете, возможно ли в ближайшие пять лет перевести государственный документооборот на блокчейн?

— В пятилетней, а может, и более короткой перспективе, почему нет? Каждый регион заинтересован в скорейшем внедрении технологий, чтобы максимально полностью уйти от бумажной работы. Но государственный документооборот, согласитесь, не та сфера, где нужно реализовывать блокчейн ради блокчейна. Сейчас говорят о второй волне интереса к блокчейну, это одна из активно обсуждаемых технологий, в блокчейне видят средство быстрой автоматизации документооборота и деловых процессов, связанных с предоставлением административных услуг, онлайн-платежами, составлением оперативной и аналитической отчетности.

Рассчитываем, что блокчейн, а также управление интеллектуальными правами и другие профильные направления получат внедрить в Калининградской области с помощью механизма регуляторной песочницы. Такой проект сейчас обсуждается с Минэкономразвития РФ ●

# «МЫ ОБЪЕКТИВНО ПОНИМАЕМ, ЧТО НА НАС БУДУТ РАВНЯТЬСЯ»

Председатель правления «Союзмультфильма» Юлиана Слащёва о применении блокчейна и проблемах авторского права в России.

ТЕКСТ **Елизавета Макарова**  
ФОТО **из личного архива**

— В прошлом году «Союзмультфильм» объявил о сотрудничестве с IPChain. Какие результаты у этого партнерства уже есть?

— В прошлом году «Союзмультфильм» и IPChain разработали и подписали меморандум о формировании цифровой «инфраструктуры доверия» для сферы интеллектуальной собственности, тем самым закрепив свои намерения в этой области. И это действительно очень интересный союз, поскольку «Союзмультфильм», с одной стороны, старейшая в России анимационная киностудия с более чем 80-летней историей, а с другой — в своей обновленной ипостаси — совсем молодая организация, которая ищет свой путь в бурно развивающейся индустрии. И мы объективно понимаем, что на нас будут равняться, поскольку «Союзмультфильм» сейчас обладает статусом технопарка и является крупнейшим игроком на отечественном рынке. Поэтому мы совместно с IPChain ищем новые формы и способы правовой охраны, защиты интеллектуальных прав, а также взаимодействия в цифровой среде.

— В чем вы видите основные преимущества блокчейна с точки зрения управления авторскими правами?

— Технология блокчейн дает высокий уровень безопасности для правообладателей — благодаря индивидуальным кодам, которые присваиваются авторским произведениям, и децентрализации способа хранения информации. И это крайне важно, потому как отсутствие устойчивых механизмов защиты тормозит глобальные процессы экономических преобразований, которые, как мне кажется, будет очень сложно осуществить без участия креативных индустрий и новых подходов к формированию человеческого капитала. Для всех этих процессов должна быть плодородная почва и безопасная среда.

— Поможет ли блокчейн избежать конфликтов вроде тех, что были у «Союзмультфильма» с Эдуардом Успенским?

— Да, безусловно, блокчейн позволит разобраться в вопросах правообладания, а также повысить скорость их разрешения. Сторонам будет сложнее, да и менее перспективно спекулировать на этой теме, поскольку технология предоставит возможность однозначного установления авторского права.

Вообще же сейчас контентный рынок переживает революционные процессы — создаются сложные аудиовизуальные произведения на стыке индустрий, и их авторская принадлежность требует однозначной определенности. Мультфильм является таким сложным произведением, результатом работы сценариста, режиссера, художника, аниматоров, актеров, поэтому в нашей сфере мы остро ощущаем потребность в правовой определенности. Именно отсутствие четких правил позволило в 90-е годы погубить «Союзмультфильм» — права на героев продавались полукриминальным способом, в то время как авторы сидели без гроша. И эта напряженность ощущается и сейчас, когда выплачены все долги по авторским отчислениям и установлены правила взаимодействия. Привычное недоверие может породить броские публичные высказывания и медиашум. Я думаю, необходима настойчивая просветительская работа, чтобы это беспокойство снизилось.

— Помогает ли блокчейн бороться с контрафактом?

— На сегодняшний день мы выработали механизм работы в случае нарушения. Мы вступаем в переговоры с нарушителями и, если не находим взаимопонимания, обращаемся в суд. У нас много побед по искам, в том числе к крупным компаниям. Поэтому сейчас никто не рискует выпускать контра-



ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

фактную продукцию с нашими персонажами. На данный момент все компании, которые ранее производили продукцию с героями «Союзмультфильма» нелегально, делают это на законных основаниях.

Работа с блокчейном вообще исключит возможность контрафактного использования авторских произведений — система фиксирует все действия с объектом интеллектуального права.

— Что бы вы хотели улучшить в существующей системе защиты авторских прав?

— Текущая система защиты требует однозначности, в первую очередь в массовом понимании, и это работа не на один год, потому как требуется базовое изменение восприятия, приобретение уверенности, что право на интеллектуальную собственность неизбежно. Сейчас многим привычно ка-

жется, что защита авторского права — это что-то сложное и дорогостоящее. Необходимо менять эту ситуацию, разъяснять законодательные нормы, повышать правовую грамотность авторов, а производителям — четко соблюдать условия договора. На сегодняшний день ситуация уже изменилась, мы на «Союзмультфильме» неукоснительно соблюдаем сроки и объемы выплат и готовы при необходимости предоставить все эти данные авторам.

Я думаю, все же основной проблемой в защите интеллектуальной собственности по-прежнему остается пиратство, и нам необходимо выработать на законодательном уровне механизм, который будет эффективно пресекать контрафакт, и более гибко подходить к защите авторских прав. Пока что предусмотренная законодательством ответственность несоизмерима с реальным ущербом ●

# ПРИБЫЛЬНЫЙ МЕСЯЦ

ЛИДЕР РЕЙТИНГА ДОХОДНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ НЕ ИЗМЕНИЛСЯ

В минувшем месяце большая часть финансовых продуктов принесли владельцам прибыль. При этом лидирующие позиции по доходности по-прежнему занимают отраслевые ПИФы. По оценкам «Денег», высокую доходность обеспечили акции российских компаний во главе с бумагами Сбербанка и «Газпрома», интерес к которым проявляют международные инвесторы. Убыточными стали инвестиции в золото, а также в валютные вклады, что пострадали из-за продолжающегося падения курса доллара.



**В**торой месяц подряд лидирующие позиции среди различных финансовых инструментов занимают ПИФы. Как и в марте, максимальную прибыль обеспечили отраслевые фонды, но ориентированные не только на высокотехнологичные компании, а также и на другие сектора экономики: нефтегазовый, электроэнергетику и потребительский рынок. По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, по итогам прошедшего месяца вложения в такие фонды обеспечили бы инвесторам доход на уровне 3,4–5,7% в зависимости от категории фонда.

## ПИФы

Высокий доход принесли инвесторам индексные фонды и фонды смешанных инвестиций. Покупка их паев обеспечила бы прибыль на уровне 1–4% и 1–4,8% соответственно.

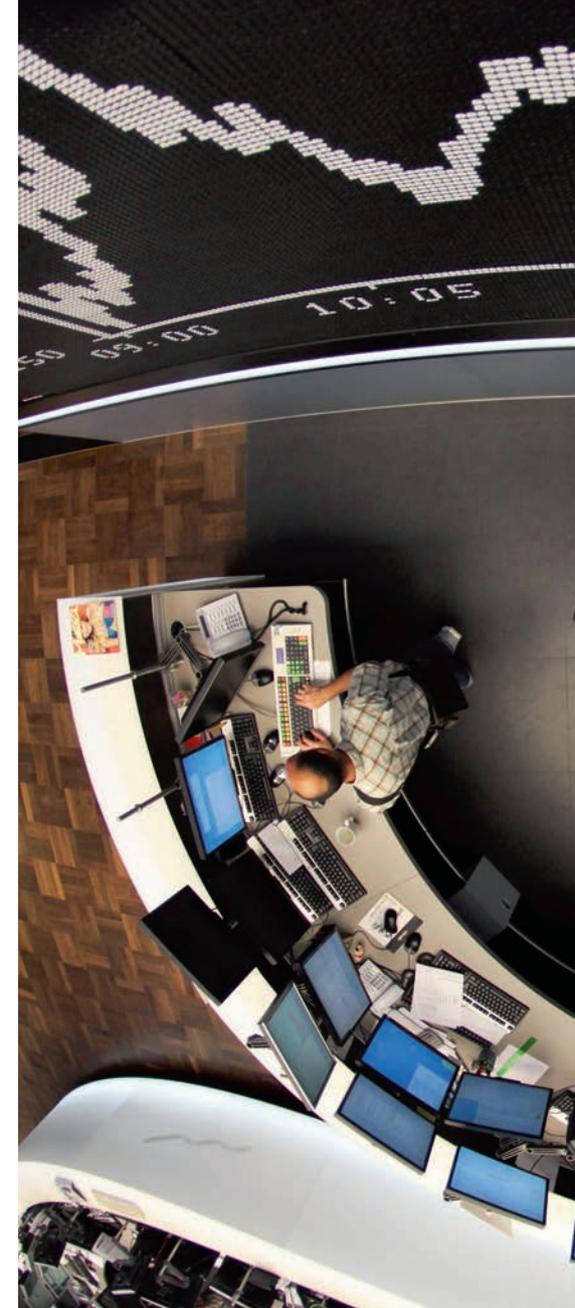
Аутсайдерами стали отраслевые фонды, ориентированные на металлургические компании. Такие инвестиции тоже принесли бы прибыль, но символическую — менее 1 тыс. на каждые 100 тыс. вложенных. Сопоставимый результат обеспечили облигационные фонды, и не только рублевые, но и валютные. Росту стоимости российских облигаций способствовало улучшение рыночной конъюнктуры. Ключевую роль при этом сыграло фактическое смягчение денежно-кредитной политики ФРС США. По итогам мартовского заседания американский регулятор дал четкий сигнал, что в этом году повышения базовой процентной ставки не будет, хотя еще в начале года ожидалось одно-два повышения.

Несмотря на растущую доходность консервативных фондов, интерес к ним со стороны частных инвесторов не растет. По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, в апреле облигационные фонды зафиксировали отток средств в размере 2,9 млрд руб. Однако эти продажи с лихвой были компенсированы поступлениями в фонды акций и смешанных инвестиций, суммарные привлечения в которые превысили 3 млрд руб.

## Акции

Неплохой доход принес инвесторам российский рынок акций. В апреле индекс Московской биржи поднялся более чем на 2,5% и достиг отметки 2560 пунктов, поэтому за месяц инвестор мог заработать до 2,5 тыс. руб., что в пять раз больше показателя марта. С начала года вложения в акции широкого рынка принесли бы частным инвесторам доход на уровне 8%.

ТЕКСТ **Татьяна Палаева**  
ФОТО **Reuters**



Лучше рынка чувствовали себя акции «Газпрома» и Сбербанка: на таких бумагах, вложив 100 тыс. руб., инвестор мог бы заработать соответственно 10 тыс. руб. и 5 тыс. руб. Столь сильный рост связан с высоким интересом к данным бумагам со стороны иностранных инвесторов. «Акции Сбербанка традиционно являются фаворитами у иностранных инвесторов благодаря хорошим фундаментальным показателям и высокой ликвидности (акции входят во все глобальные индексы, отслеживающие Россию). Кроме того, акции росли на некотором сокращении премии за санкционный риск на фоне того, что комиссия по расследованию дела о влиянии России на президентские выборы в США не нашла тому никаких подтверждений и в отношении новых антироссийских санкций в настоящее время отсутствует какая-либо опреде-

### КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ (%)

| КАТЕГОРИЯ ФОНДА        | 1 МЕСЯЦ | 3 МЕСЯЦА | 1 ГОД    | 3 ГОДА  |
|------------------------|---------|----------|----------|---------|
| РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ     | 0,8-1   | 2-2,6    | 2,3-7    | 24-44   |
| ЕВРООБЛИГАЦИИ          | 0,1-0,8 | -0,5-1   | 7-18     | 6-15,2  |
| СМЕШАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ   | 1-4,8   | -1,5-6,5 | 2,5-27   | 7,5-72  |
| ИНДЕКСНЫЕ ФОНДЫ        | 1,3-4   | 0,6-2    | 14,3-18  | 42-52   |
| МЕТАЛЛУРГИЯ            | 0,1-1   | -1,4-2   | 12,8-14  | 52-58   |
| ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА | 4,6-5,7 | 1,9-2,4  | -2,3-8   | 5-27    |
| ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ       | 3,7-3,6 | 6,7-10   | 7,6-23   | 17-58   |
| НЕФТЕГАЗОВЫЙ СЕКТОР    | 4-4,8   | 0,3-2    | 22-26    | 65-66   |
| ЭНЕРГЕТИКИ             | 3,4-3,7 | 3-5,5    | -4,6-11  | 50-110  |
| ФОНДЫ ФОНДОВ           | -5-+4,8 | -7,6-+7  | -7,4-+18 | -14-+32 |

Источник: Investfunds.

### КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ (%)

|                     | 1 МЕСЯЦ | 3 МЕСЯЦА | 1 ГОД  | 3 ГОДА |
|---------------------|---------|----------|--------|--------|
| ИНДЕКС ММВБ         | 2,49    | 1,52     | 12,11  | 34,90  |
| СБЕРБАНК            | 5,01    | 3,34     | -0,33  | 85,58  |
| «РОСНЕФТЬ»          | 2,49    | 1,52     | 12,11  | 34,90  |
| «ГАЗПРОМ»           | 9,58    | 0,69     | 15,04  | 3,93   |
| «НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ» | 4,53    | 5,49     | 28,07  | 61,36  |
| «РУСГИДРО»          | 7,83    | 5,26     | -27,68 | -19,75 |
| «МАГНИТ»            | 2,20    | -10,47   | -23,08 | -58,01 |
| «РОСТЕЛЕКОМ»        | 2,05    | 2,42     | 13,07  | -23,57 |
| АЛРОСА              | 1,96    | -4,39    | 5,98   | 31,29  |
| «АЭРОФЛОТ»          | 0,02    | -10,75   | -31,74 | 22,76  |

Источник: Reuters.



на 1,4 руб., до отметки 72,26 руб./€. По данным Bloomberg, за месяц рубль укрепил позиции к доллару на 2,2%, а к евро — на 2,3% и занял третье место среди 24 валют развивающихся стран. Сильнее укрепились только мексиканский песо и аргентинский песо, курсы которых выросли соответственно на 3,3% и 2,3%. Валюты развивающихся стран стремительно растут с начала года на фоне планов Федеральной резервной системы США остановить рост ключевой ставки, а также надежд на урегулирование торгового конфликта между Вашингтоном и Пекином.

Впрочем, участники рынка не советуют держателям валютных вкладов конвертировать их в рублевые. Виной тому сохраняющиеся геополитические риски. В конце апреля выросли риски введения санкций за связи России с Венесуэлой. Добавляет нервозности предложение президента России упростить выдачу паспортов жителям Донецкой и Луганской народных республик. «Напряженная ситуация в Венесуэле и на Украине способствует сохранению санкционной риторики в отношении России. Возможное продление торговых переговоров между США и Китаем будет оказывать давление на рискованные активы», — отмечает руководитель направления по стратегическому анализу и моделированию СМП-банка Владимир Помыткин.

### Золото

Худшую динамику в апреле продемонстрировало золото. По оценке «Денег», покупка драгоценного металла принесла бы инвестору не меньше 2,2 тыс. руб. убытка на каждые 100 тыс. руб. инвестиций. С начала года потери от таких вложений достигли почти 8 тыс. руб.

Основной причиной обесценения вложений в драгоценный металл стало падение курса доллара к рублю. По данным Bloomberg, за четыре меся-

ца американская валюта обесценилась в России более чем на 7%. В то же время стоимость металла на мировом рынке осталась на уровне конца прошлого года. По данным Bloomberg, в конце апреля тройская унция золота стоила \$1283.

Драгоценному металлу не удастся вырасти в этом году из-за низкого спроса на защитные активы. По словам аналитиков, на фоне неоправданных опасений относительно денежно-кредитной политики Федеральной резервной системы США, а также торговой войны между США и Китаем международные инвесторы активно скупают рискованные активы. Это толкает мировые индексы к максимальным уровням.

Дополнительное давление на металл оказывает невысокий спрос на него со стороны промышленности. По данным последнего отчета Всемирного совета по золоту «Gold Demand Trends», по итогам первого квартала потребление ювелирной отраслью выросло только на 1%, до 125,4 тонны, при этом промышленный спрос упал на 3%, до двухлетнего минимума в 79,3 тонны. «В развивающихся странах высокие внутренние цены из-за сильного доллара сдерживают спрос на ювелирные украшения, тогда как инвесторы в развитых странах также держатся в стороне от рынка», — отмечает Карстен Менке, руководитель исследований проблем будущих поколений Julius Baer.

В ближайшие месяцы аналитики не ждут сильного роста цен на металл. «Если не брать в расчет влияние обострения торговых споров между США и Китаем, рост мировой экономики во втором полугодии должен ускориться, что приведет к снижению спроса на золото как защитный актив. Мы ожидаем рецессии в американской экономике, замедления глобального ВВП к концу 2020 года и восстановления покупок активов „тихой гавани“, — отмечает господин Менке ●

ленность», — отмечает аналитик General Invest Татьяна Симонова.

Почти никакого дохода не принесли только акции «Аэрофлота», стоимость которых осталась на уровне конца марта. По словам финансового советника «БКС Премьер» Сергея Дейнеки, отставание акций «Аэрофлота» от рынка связано с ростом цен на нефть. По данным Reuters, в апреле европейские сорта нефти выросли на 7–8% и закрепились возле максимума с ноября прошлого года — \$72 за баррель. «Акции „Аэрофлота“ традиционно чувствительны к изменениям ценовой конъюнктуры на рынке нефти, поскольку они приводят к увеличению расходов на топливо», — отмечает господин Дейнека.

### Вклады

После семимесячного роста в марте ставки по банковским вкладам нача-

ли снижаться. В конце третьего квартала средняя максимальная ставка десяти крупнейших банков по рублевым вкладам сроком на месяц составляла 7,5% годовых, что на 0,14 процентного пункта ниже показателя месячной давности. За апрель депозит на 100 тыс. руб. обеспечил бы его держателю доход в размере 630 руб.

Третий месяц подряд убыточными стали валютные вклады. Депозит в долларах обесценил бы вложения (с учетом обменных курсов банков) на 2,2 тыс. руб., вклад, номинированный в евро, — на 2,3 тыс. руб.

Обесценение валютных вкладов связано с ростом курса рубля как по отношению к доллару США, так и по отношению к евро. За минувший месяц курс американской валюты на Московской бирже снизился более чем на 1 руб., до отметки 64,6 руб./\$, курс евро снизился

### КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ (%)

|                  | 1 МЕСЯЦ | 3 МЕСЯЦА | 1 ГОД | 3 ГОДА |
|------------------|---------|----------|-------|--------|
| ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ   | 0,63    | 1,78     | 6,75  | 29,40  |
| ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ | -2,22   | -1,41    | 3,59  | -0,37  |
| ВКЛАД В ЕВРО     | -2,31   | -3,93    | -4,50 | 1,03   |
| КУРС ДОЛЛАРА     | -1,55   | -1,19    | 2,64  | -0,15  |
| КУРС ЕВРО        | -1,55   | -3,63    | -4,68 | -2,01  |

Источник: оценки «Денег», ЦБ.

### КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО (%)

|                       | 1 МЕСЯЦ | 3 МЕСЯЦА | 1 ГОД  | 3 ГОДА |
|-----------------------|---------|----------|--------|--------|
| ЗОЛОТО                | -2,20   | -3,48    | 0,98   | -2,43  |
| ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МОНЕТЫ | -29,24  | -35,41   | -15,41 | -3,24  |
| СЛИТКИ                | -30,24  | -31,48   | -14,11 | -4,22  |
| ФОНДЫ ФОНДОВ          | -2,70   | -3,65    | 0,52   | -3,13  |
| КУРС ДОЛЛАРА          | -1,55   | -1,35    | 4,78   | -2,87  |

Источник: Bloomberg, Reuters, Сбербанк.

# «„ВТБ МОИ ИНВЕСТИЦИИ“ — ПЕРВОЕ, ЧТО ОТКРЫВАЮТ НАШИ КЛИЕНТЫ УТРОМ В СВОЕМ СМАРТФОНЕ»

В 2018 году группа ВТБ значительно укрепила бизнес по управлению инвестициями. Начала работу единая платформа «ВТБ Капитал Инвестиции», предоставляющая полный спектр инвестиционных услуг для самого широкого круга клиентов. О новых продуктах и возможностях, которые стали доступны инвесторам, результатах и планах на 2019 год рассказал главный исполнительный директор «ВТБ Капитал Инвестиции» Владимир Потапов.



**Прошел год после создания объединенного бизнеса «ВТБ Капитал Инвестиции». Расскажите об основных итогах работы?**

— Минувший год был знаковым для нас — впервые в истории российского рынка мы осуществили практическую интеграцию различных бизнес-направлений на платформе «ВТБ Капитал Инвестиции». В результате был создан единый центр инвестиционной экспертизы группы ВТБ, который позволяет клиентам решать большинство вопросов без посещения офиса. Структурное объединение дает нам возможность в режиме «единого окна» оказывать услуги в различных форматах, которые наилучшим образом подходят клиенту в зависимости от его финансовых целей, инвестиционного профиля и опыта инвестирования. Наша основная цель — строить долгосрочные отношения с клиентами, ориентируясь на их интересы и предлагая наиболее актуальные и качественные продукты.

По итогам прошлого года доходы от инвестпродуктов в «ВТБ Капитал Инвестиции» выросли на 26%. Мы нарастили долю на рынке инвестпродуктов для физических лиц с 12,5% до 14%. В первую очередь это касается ПИФов и брокерского обслуживания. Доля на рынке ПИФов увеличилась в 2,5 раза — с 4,8% до 12,4%. Доля наших клиентов в совокупном обороте на фондовом рынке Мосбиржи выросла до 6%, причем в декабре 2018 года этот показатель приблизился к 7%. В результате благодаря объединению бизнеса и благоприятной конъюнктуре за минувший год суммарные активы в инвестициях клиентов выросли более чем на 60% и превысили 1,8 трлн руб.

В этом году уже тоже есть результаты — по итогам первого квартала мы стали лидерами среди крупнейших управляющих компаний России по объему активов по версии рейтингового агентства «Эксперт РА».

**— С недавних пор вы сотрудничаете не только с Московской, но и Санкт-Петербургской биржей. Какие изменения в связи с этим ждут ваших клиентов?**

— Действительно, мы открыли доступ к биржевым торгам иностранными ценными бумагами на Санкт-Петербургской бирже. Теперь наши клиенты могут совершать сделки с зарубежными акциями мировых брендов. На данный момент инвесторам доступны порядка 700 иностранных ценных бумаг. Процесс оформления сделок максимально прост: не требуется перевода средств на другие площадки, как это было ранее при торгах на внебиржевых рынках, достаточно одного брокерского счета, поручения на сделки подаются по телефону или онлайн, в том числе через нашу платформу «ВТБ Мои Инвестиции».

**— Каковы итоги 2018 года по привлечению инвестиций? Какие решения показали наибольший эффект?**

— Объем активов под управлением «ВТБ Капитал Инвестиции» растет, опережая рынок. В начале прошлого года перед бизнесом была поставлена задача в течение трех лет удвоить инвестиции и довести их до 2 трлн руб. За прошлый год мы прошли уже больше половины пути, увеличив показатель на 60%, до 1,6 трлн руб. Существенный рост продолжился и в этом году. Только за первый квартал мы смогли обеспечить прирост на 200 млрд руб., доведя его уже до 1,8 трлн руб. Уверен, мы добьемся своей цели быстрее и уже по итогам 2019 года достигнем намеченного уровня.

**— В начале года вы запустили первый биржевой фонд корпоративных облигаций «ВТБ — Российские корпоративные облигации смарт бета». Насколько это направление интересно для клиентов? Каковы преимущества в сравнении с классическими фондами?**

— Рынок биржевых фондов (БПИФ) в России только формируется, поэтому на нем представлены только четыре управляющие компании, и только у трех есть обращаю-

щиеся фонды. Но на мой взгляд, этот сегмент обладает большим потенциалом, имея ряд преимуществ перед классическими продуктами. Как и международный аналог ETF (Exchange Trade Fund), российские БПИФы характеризуются большей ликвидностью, поскольку торгуются на бирже, а значит, купить и продать их можно как обычные акции. Для самостоятельной торговли в любое время инвестору достаточно иметь брокерский счет. Платформа «ВТБ Мои Инвестиции» позволяет совершить такую сделку за считанные минуты с мобильного телефона — достаточно ввести тикер VTBB ETF в поиске и начать торги. Для поддержания уровня ликвидности фонда и минимального спреда между ценой покупки и продажи при торговле БПИФами предусмотрены маркетмейкеры. У «ВТБ — Российские корпоративные облигации смарт бета» их сразу два — «ВТБ Капитал» и «ВТБ Капитал Брокер».

Еще одним важным преимуществом БПИФов являются низкие комиссионные расходы. Не стоит забывать и о высокой диверсификации БПИФа — покупая пай всего за 1 тыс. руб., клиент вкладывается сразу в широкий список облигаций российских корпоративных эмитентов. Кроме того, при владении такими паями более трех лет инвестор может получить налоговый вычет по аналогии с обычными ПИФами.

**— Почему для своего первого биржевого фонда вы выбрали облигационный тип? Интерес к нему предъявляют только розничные инвесторы или институциональные тоже?**

— «ВТБ — Российские корпоративные облигации смарт бета» — это биржевой фонд облигационного типа, появившийся впервые не только у нас, но и на российском рынке. Мы выбрали консервативную стратегию, по-



АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

сколькx такой инструмент наиболее близок к депозиту, а значит, более понятен клиентам. Портфель фонда формируется исходя из основных параметров индекса корпоративных облигаций Мосбиржи: средневзвешенной дюрации и средневзвешенного по кредитным рейтингам качества, а также широкой диверсификации и кредитной экспертизы «ВТБ Капитал Инвестиции».

Создавая БПИФ, мы учитывали интересы как частных инвесторов, так и институциональных клиентов.

До конца года мы планируем расширить линейку БПИФов, дополнив ее стратегиями не только на облигационные индексы, но и акции.

**— В начале года вы вошли в маркетплейс Московской биржи. Насколько этот канал продаж перспективен? Не боитесь конкуренции с другими управляющими компаниями?**

— Московская биржа — наш партнер во многих проектах доверительного управления и брокерского обслуживания. Новая платформа была разработана с ведущими российскими управляющими компаниями. Она дает возможность в режиме онлайн сравнивать и приобретать наиболее выгодные продукты рынка коллективных инвестиций и доверительного управления, находясь в любой точке мира. Безусловно, это перспективный канал продаж.

Конечно, конкуренция будет, но не стоит забывать, что для розничных клиентов очень важны результаты управления вложениями, а также их стабильность. Мы гордимся тем, что у нас лучший фонд облигаций, на показателях которого почти не отразилась коррекция рынка второй половины прошлого года. Также мы показываем стабильно высокие результаты и среди фондов акций. В прошлом году «ВТБ Капитал Инвестиции» привлек в откры-

тые ПИФы 28,6 млрд руб. При этом каждый третий, пришедший на рынок, инвестировал именно в фонды ВТБ.

**— Расскажите, какая доля инвестиций приходится к вам через дистанционные каналы продаж? Какую роль играет платформа «ВТБ Мои Инвестиции»?**

— Внедрение и развитие цифровых каналов является одной из ключевых задач, стоящих перед нами, поскольку это дает возможность не только значительно увеличивать продажи, но и снижать стоимость дистрибуции. По итогам минувшего года привлечение через онлайн-сервисы выросло на 170% и превысило 600 млн руб., а количество зарегистрированных пользователей увеличилось в 3,5 раза и достигло 50 тыс. клиентов.

В этом году мы продолжим развивать все каналы продаж, сохраняя фокус на цифровых ресурсах. Мы уверены, что клиенты будут отдавать предпочтение провайдерам, предоставляющим сервисы и услуги круглосуточно онлайн в любой точке мира. Если на сегодняшний день на удаленный канал продаж приходится 20-30% новых инвесторов, то со временем, на горизонте трех-четырех лет, этот показатель может вырасти до 90-95%.

Мы прогнозируем рост оборотов, связанный с увеличением числа клиентов и запуском новых сервисов. По итогам этого года количество инвесторов, пользующихся приложением, согласно нашим прогнозам, может увеличиться более чем в два раза — до 100 тыс. человек.

Сейчас около 60% пользователей ежедневно заходят на платформу. Это очень высокий показатель, значительно выше, чем у банковских приложений. Очень высока утренняя активность, что свидетельствует о том, что «ВТБ Мои Инвестиции» — первое, что

открывают наши клиенты утром в своем смартфоне. Они сразу же проверяют состояние портфеля, совершают сделки и изучают рекомендации аналитиков.

**— Как часто обновляется функционал платформы? Какие новые возможности появились?**

— Мы постоянно решаем, что еще добавить в приложение, чтобы оно имело синергию с традиционными задачами — эффективно сберегать и зарабатывать.

Клиенты ежемесячно получают обновленную версию с новыми функциями. Приоритет, который стоит перед командой, — перевести 100% операций в онлайн, чтобы не было необходимости обращаться в офис или по телефону.

Недавно мы провели одно из самых значимых обновлений. Главным изменением стало добавление услуги инвестиционного консультирования в соответствии со вступившими в силу в конце 2018 года поправками к федеральному закону «О рынке ценных бумаг».

Клиенты теперь могут прямо через платформу заключать договор, пройти анкету для определения инвестиционного профиля и подключать на выбор робоэдвайзера или персонального советника. Первый из них автоматически подбирает индивидуальный инвестиционный портфель ценных бумаг на основании рекомендаций экспертов «ВТБ Капитал Инвестиции» и сопровождает его в режиме 24/7. Второй работает индивидуально с каждым клиентом как консультант.

К тому же на нашей платформе появились «умные» уведомления: при совершении любых действий пользователями приходят PUSH-оповещения с информацией о состоянии своего портфеля и рекомендациями по ценным бумагам.

Также мы изменили формат визуализации информации, добавили очень популярный формат «историй» (stories),

которые предоставляют клиентам советы по инвестированию и отвечают на часто задаваемые вопросы. Улучшилась и форма обратной связи — через неделю с момента начала использования «ВТБ Мои Инвестиции» у инвестора появляется возможность оставить свой отзыв о работе на платформе и о брокерском обслуживании.

**— В последнее время многие участники рынка активно продвигают свои мобильные приложения. Насколько выросла конкуренция с брокерами? Какими преимуществами обладает ваш продукт?**

— Конкуренция, конечно, растет, но, как и во многих других бизнесах, выиграет предложение, дающее полный сервис под ключ в понятном для клиента формате. Среди преимуществ нашей платформы я бы особо выделил советника по инвестициям (робоэдвайзера), который первым в России получил аккредитацию саморегулируемой организацией «Национальная финансовая ассоциация». Он не только помогает моментально собрать портфель ценных бумаг, но и отслеживает его состояние, предлагает корректировки при изменении рыночной ситуации. Другим преимуществом платформы является инвестиционная экспертиза от лучших аналитиков «ВТБ Капитал» и собственной группы профессионалов, которые обладают уникальным опытом с точки зрения рынка управления активами.

В подтверждение своих слов могу привести статистику — с момента запуска с нами работают уже более 50 тыс. активных пользователей, которые совершили 1 млн сделок с оборотом свыше 700 млрд руб.

**— Как, на ваш взгляд, будет развиваться инвестиционный рынок в России в 2019 году?**

— Доля инвестиций в ценные бумаги в структуре сбережений населения до сих пор остается на крайне низком уровне, порядка 15%. Поэтому есть все предпосылки для ее дальнейшего роста — высокие процентные ставки по рыночным инструментам, развитие дистанционных каналов продаж, рост финансовой грамотности. Во второй половине этого года подъем инвестиционного рынка может ускориться в случае снижения ключевой ставки Банка России, которое поддержит тенденцию к понижению ставок по банковским депозитам. На мой взгляд, в ближайшие годы проникновение инвестиционных продуктов увеличится как минимум вдвое от текущих значений и опередит по темпам роста финансовый сектор в целом ●



REUTERS

# ИЗДЕРЖКИ АКТИВНОСТИ

КАКОЙ СТИЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЯМИ ЛУЧШЕ

Кому довериться на фондовом рынке — массовому сознанию или доверительному управляющему. Как показывает практика последних лет, первый способ инвестирования зачастую выигрывает у активного управления профессиональным инвестором. Впрочем, на падающем рынке пассивное управление не защитит сбережения от обесценения, тогда как управляющий будет делать все возможное, чтобы избежать потерь.



В минувшем году нетто-приток инвестиций в открытые ПИФы продолжил расти, но более медленными темпами, чем в 2017 году, свидетельствует апрельский отчет Центрального банка по ключевым показателям паевых и акционерных инвестиционных фондов.

По данным ЦБ, чистый приток средств в розничные фонды в 2018 году составил 86 млрд руб., что на 20% выше показателя предшествующего года. По данным ЦБ, в 2018 году число действующих клиентов ОПИФов впервые превысило уровень 500 тыс., достигнув отметки в 570 тыс. Это на треть выше показателя прошлого года.

Основной приток новых инвесторов обеспечили банки, которые активно предлагали финансовые активы своим клиентам. Такие инвесторы плохо знакомы с продуктами управляющих компаний, поэтому в первую очередь приобретают облигационные фонды, хотя более рискованные фонды акций могли бы обеспечить более высокую доходность. Только в конце года инвестиционные предпочтения начали меняться. Этому способствовало падение курса рубля и стоимости российских облигаций, что негативно сказалось на доходности облигационных фондов. Однако некоторым управляющим, занимающимся активным управлением, удалось минимизировать потери инвесторов. При пассивном управлении обесценение стоимости пая было бы сопоставимо с падением рынка. Эти типы управления могут практиковать одни и те же компании, но они очень сильно различаются между собой.

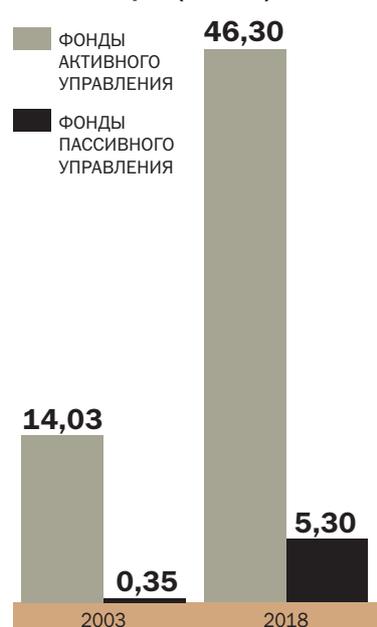
## Звездное управление

Самой большой группой на российском рынке коллективных инвестиций являются фонды активного управления. По данным Investfunds, инвесторам доступно около 200 таких ПИФов с активами от 10 млн руб., среди них есть фонды, ориентированные на акции и облигации как российских, так и международных эмитентов. Ключевая особенность данного типа управления кроется в его названии — активное, следовательно, портфельный менеджер занимается ежедневным и тщательным исследованием рынка, поиском и оперативной покупкой потенциально привлекательных активов либо продажей бумаг, которые могут потерять в цене

в будущем. «Активное управление предполагает действия управляющего активами или алгоритма, направленные на опережение рыночного индекса либо на получение абсолютной доходности, не зависящей от динамики рынка», — отмечает руководитель отдела управления акциями УК «Открытие» Виталий Исаков.

Сторонники активного управления считают, что фондовый рынок несовершенен, а значит, всегда найдутся компании, бумаги которых недооценены или переоценены. Причины кроются в том, что рынком управляют люди, которые подвержены эмоциям, и их поведение можно спрогнозировать. К тому же люди не могут все знать. Обладая достаточным уровнем информации, а также терпением, управляющий может строить прогнозы относительно перспективы активов. По словам директора по анализу финансовых рынков и макроэкономики «Альфа-Капитала» Владимира Брагина, при качественном управлении есть вероятность не только не отстать от бенчмарков, но и при падении рынка у управляю-

## КАК МЕНЯЛСЯ МИРОВОЙ РЫНОК КОЛЛЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ (\$ ТРЛН)



## ТИПЫ ФОНДОВ (% 2018 ГОД)

|                 |    |
|-----------------|----|
| АКЦИИ           | 43 |
| ОБЛИГАЦИИ       | 22 |
| СМЕШАННЫЕ       | 13 |
| ДЕНЕЖНОГО РЫНКА | 12 |
| НЕДВИЖИМОСТЬ    | 2  |
| ДРУГОЕ          | 7  |

## ДОЛИ РЫНКА ПО РЕГИОНАМ (% 2018 ГОД)



Источник: Investment Company Institute.

щего есть возможность попытаться сократить убытки для инвестора.

Однако частные и институциональные инвесторы уже давно обратили внимание, что успешных управляющих, которые обеспечивают доходность своих фондов выше индексов, не так много. Еще меньше тех, кто показывает стабильно высокий результат. Наблюдения участников рынка показывают, что 80% активных управляющих отстают от рынка на длительном горизонте. По словам Виталия Исакова, даже нобелевские лауреаты доводят свои фонды до существенного обесценения инвестиций, а выпускники Гарварда и Оксфорда, отработавшие в ведущих мировых инвестиционных компаниях, имеют больший навык в построении собственной карьеры, чем в неконвенциональном мышлении, требуемом для опережения рынка. «Все активные участники рынка не могут одновременно показывать опережающую доходность, так как это игра с нулевой суммой — сумма дохода сверх результата индекса, которую заработал один активный управляющий, — это непременно сумма дохода, на которую отстал от бенчмарка другой активный управляющий», — отмечает господин Исаков.

Негативное влияние на результаты активного управления оказывают не только неоправдавшиеся рыночные ожидания, но и высокие комиссионные расходы. Профессиональный управляющий и инфраструктура, обслуживающая портфель, требуют дополнительных расходов от инвестора. Чаще всего управляющие компании взимают гонорары двух видов: комиссию за управление (management fee) и процент от результата (success fee). Широко распространена смешанная схема, например так называемая 2/20 (2% от стоимости активов в год — плата за управление плюс 20% от полученной прибыли — плата за «успех»). Эти затраты ведут к снижению доходности паевых инвестиционных фондов, поскольку взимаются в независимости от результата управления.

## Ставка на индексы

Коль скоро активное управление на длинных горизонтах уступает показателям индексов, возникает вопрос: зачем платить за работу управляющего, если можно приобрести индекс? В 1990 году на торгах в Торонто появился первый индексный инвестиционный фонд — Exchange Traded Fund (ETF). В США первый ETF под названием

Standard & Poor's Depository Receipts, или SPDR, появился только в 1993 году. Этот фонд лишь поддерживал структуру активов в соответствии с индексом Standard & Poor's 500, и поэтому вознаграждение его управляющим было минимальным. «В пассивных стратегиях задача управляющего ограничивается слежением за тем, чтобы структура портфеля не отклонялась от установленной или от заданного бенчмарка», — отмечает Владимир Брагин.

Очень скоро у первого «паука» (spider — созвучно SPDR) появились последователи, и направление индексных фондов завоевало популярность у инвесторов. По данным исследовательской компании ETFGI, активы под управлением биржевых инвестиционных фондов выросли за последние десять лет в пятнадцать раз. Стоимость активов всех мировых ETF в конце 2018 года составила около \$5,3 трлн, что на \$0,5 трлн выше показателя конца 2017 года. По оценкам ETFGI, всего в мире существует свыше 7,6 тыс. пассивно управляемых фондов с листингом на 72 биржах в 58 странах. При этом на американском рынке, где пассивные стратегии приобрели наибольшую популярность за последние десятилетия, доля ETF в совокупных активах фондов взлетела с 1,5% в 1997 году до примерно 15% в текущий момент.

Секрет высокой популярности биржевых фондов кроется не только в низких комиссиях, но и в высокой ликвидности и прозрачности. По словам управляющего директором «Сбербанк Управление активами» Василия Илларионова, биржевой фонд можно продать или купить онлайн на бирже, в то время как приобрести или погасить пай классического фонда можно в течение нескольких дней. Структура ETF публикуется ежедневно и в полном объеме, а не несколько позиций, как у обычных ОПИФов.

## Пример заразителя

Согласно данным Investment Company Institute, почти три четверти активов биржевых фондов в мире приходится на США, еще порядка 15% приходится на Европу, доля остальных регионов в целом не превышает 10%. Подобное распределение активов пассивных фондов в мире указывает на то, что они, как правило, эффективны на развитых рынках, которые характеризуются большей эффективностью, когда вся новая информация, способная влиять на цены, очень быстро отражается на котировках. «Развивающиеся рынки менее эффективны, на них чаще возникают рыночные неэффективности и диспропорции, за счет устранения которых активное управление может существенно опережать широкий рынок», — отмечает управляющий инвестиционными портфелями Friedrich Wilhelm Raiffeisen Владимир Веденеев.

Российский рынок пассивного управления — один из самых молодых. Первые фонды, управление которыми сводилось до минимума, появились в 2009 году, тогда управляющие начали включать в портфели биржевые индексные фонды ETF. Спустя год управляющая компания «Тройка Диалог» (ныне «Сбербанк Управление активами») предложила инвесторам индексный фонд «Тройка Диалог — RTS Стандарт». Однако через три года фонд был ликвидирован, а ему на смену пришли западные ETF, которые начали торговаться на Московской бирже.

Только спустя пять лет, в августе прошлого года, в России появились первые биржевые индексные фонды по российскому законодательству. БПИФы торгуются на Московской бирже, поэтому инвесторы получили внутрисредневую ликвидность и достаточно узкий спред между ценой покупки и продажи (0,1–0,5%). Вознаграждение управляющих компаний по бир-

жевым ПИФам составляет 0,6–0,8% от СЧА, что выше, чем у западных аналогов, но в разы ниже, чем по другим паевым фондам управляющих.

На сегодняшний день на Московской бирже торгуется семь фондов данного типа, четыре фонда акций и три облигационных. При этом инвесторам доступны фонды не только на российский индекс Московской биржи, но и американские NASDAQ 100 и S&P 500. Стоимость чистых активов всех фондов уже превышает 4 млрд руб. Самыми ликвидными ценными бумагами остаются паи «Технологии 100», среднедневной объем торгов которыми, по данным Московской биржи, превышает 20 млн руб. Объемы торгов паями биржевого ПИФа на индекс Московской биржи составляют около 7 млн руб., паями консервативных фондов — около 1 млн руб.

## Ближайшие перспективы

В ближайшие годы вложения в биржевые фонды будут расти, однако значительного перетока средств из фондов активного управления на российский рынок не ждут. По словам Владимира Брагина, для внутреннего рынка пассивный подход пока менее оправдан и востребован, поскольку наш рынок менее эффективен, а значит, имеется пространство для принятия решений, позволяющих обыгрывать индексы. К тому же стоимость инфраструктуры на российском рынке пока выше западных аналогов. «Так или иначе, мы тоже будем двигаться в сторону увеличения пассивных стратегий в портфелях как розничных, так и институциональных инвесторов, и в немалой степени это обусловлено законодательными изменениями, сделавшими создание таких фондов вообще возможным», — считает господин Брагин.

Появление и развитие биржевых индексных ПИФов будет оказывать давление на провайдеров продуктов с активным управлением, считают управляющие. «Им придется пересматривать свои комиссии и стратегии управления, чтобы с большей вероятностью показывать положительную альфу», — считает управляющий активами «Сбербанк Управление активами» Василий Илларионов. — В конечном итоге это приведет к тому, что оба типа управления займут свое место, а в целом для клиента продуктивное предложение будет обладать более высокой ценностью» ●

# «НЕ НАДО ИНВЕСТИРОВАТЬ НА ПОЛГОДА В БУМАГИ ТРЕТЬЕГО ЭШЕЛОНА»

2019 год начался для индустрии коллективных инвестиций не самым лучшим образом, но на фоне благоприятной рыночной конъюнктуры уже к марту наметилось улучшение ситуации. О причинах сокращения инвестиций, ошибках, которые при этом допускают частные инвесторы, и особенностях вложений в инвестиционные продукты на основе облигаций, а также их возможностях рассказал журналу «Деньги» портфельный управляющий «Сбербанк Управление Активами» **Дмитрий Постоленко**.



**В** августе прошлого года на фоне сообщений о новых пакетах санкций произошло падение стоимости рублевых облигаций, что привело к первому за три года оттоку из ОПИФов. Как в момент падения вели себя доходности гособлигаций и корпоративных облигаций?

— Новости о возможном введении ограничительных мер в отношении российского суверенного долга вызвали уход с рынка нерезидентов. В первую очередь пострадали доходности наиболее ликвидных длинных выпусков ОФЗ, в которых по традиции более высокая концентрация иностранных инвесторов. При этом корпоративные выпуски первого эшелона тоже отреагировали снижением, но с временным лагом. В то же время большинство бумаг третьего эшелона относительно короткой дюрации почти не пострадали. Поэтому портфели с такими ценными бумагами вели себя лучше рынка и в принципе показали доходность в рублях на уровне в 6–8% годовых. Но те портфели, где были длинные корпоративные бумаги, показали доходность на уровне 2–4%, в случае долгосрочных ОФЗ год закончился с небольшим минусом.

**— Как инвесторы реагировали на снижение доходности облигационных фондов?**

— Начало 2018 года было очень успешным для рынка коллективных инвестиций. Пик привлечений новых клиентов пришелся в момент, когда ставки по депозитам были максимально низкие, а цены облигаций хорошо подросли. В таких условиях частные инвесторы, не надеясь на доходность депозитов, выбирали рынок облигаций, зачастую ориентируясь на их доходность прошлых лет. Однако они не были готовы к резкому замедлению стоимости паев, которое произошло в августе-сентябре, и поэтому начали их продавать, что вылилось в отток сбережений с рынка.

**— Чем руководствуются клиенты, принимая такие инвестиционные решения? Почему такое поведение неправильное?**

**Как в таких условиях надо вести себя?**

— Для многих частных инвесторов, воспользовавшихся в последние годы услугами управляющих компаний, — это был первый опыт инвестирования в фондовый рынок. В отсутствие достаточного уровня финансовых знаний они действуют иррационально — инвестируют, когда рынок растет и близок к своему максимуму, выводят, когда он падает и достигает минимума. К сожалению, для розничных инвесторов историческая доходность, то есть доход, который фонды показали за прошлый год-два, остается ключевым параметром для принятия решения. Такой подход неправильный, поскольку рост предыдущих лет не гарантирует повышения в будущие периоды, необходимо ориентироваться на перспективы рынка. Не стоит бояться, если произошло снижение. Не надо пытаться инвестировать на полгода в бумаги третьего эшелона, лучше выбрать качественного эмитента и на интервале трех-пяти лет зафиксировать доходность на уровне выше ставок по депозитам. Инвестиции в паевые фонды облигаций, да и вообще любые паевые фонды, — это вложения на срок два-три года. На этом интервале, если взять исторические данные, облигационные фонды превосходят по доходности любую депозитную ставку, к тому же при владении более трех лет инвестор освобождается от уплаты подоходного налога. Эту мысль мы и пытаемся донести до своих клиентов. И в доверительном управлении это получается намного лучше, чем в массовом ритейле (ПИФы).

**— Что будет с ценой пая, если будут происходить дефолты эмитентов? Насколько в настоящее время есть для этого предпосылки?**

— Конечно, такие риски есть и их надо учитывать при самостоятельном инвестировании частными инвесторами. Но для паевых фондов они менее актуальны, потому что в большинстве крупных компаний есть система риск-менеджмента, которая предполагает, что в зависимости от кредитного качества есть лимит на каждого эмитента. К тому же в портфель размером 2 млрд руб. включаются бумаги не менее 20 эмитентов, а при 10 млрд руб. — 20–30 компаний. Более того, в любом фонде предусмотрена диверсификация по отраслям, а доля облигаций одного выпуска рискованных эмитентов обычно не превышает 3%. Даже если произойдет повторение кризиса 2008 года, дефолты — меньшее из зол, потому на рынке теперь гораздо меньше эмитентов с низким кредитным качеством. В начале 2000-х российская экономика быстро росла, и компаниям, даже небольшим, нужны были кредитные средства, при этом инвесторы были неискушенными. В результате глобального финансового кризиса многие мелкие эмитенты не смогли обслуживать свой долг, поэтому инвесторы были вынуждены фиксировать убытки по их бумагам. Сейчас мы видим, что занимают в основном очень крупные высококачественные эмитенты, а доля эмитентов третьего эшелона небольшая. Да и не все из тех, что есть, интересны паевым фондам, поскольку не могут удовлетворять требованиям к ликвидности таких бумаг.

**— Какие стратегии на долгом рынке предлагают управляющие компании?**

— В линейке наших продуктов несколько облигационных фондов с различными стратегиями. Тут и инвестиционные стратегии для ИИС, ориентированные на рублевые государственные и корпоративные облига-



ПРЕДОСТАВЛЕНО «СБЕРБАНК УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ»

## «Вероятно, осенью мы увидим следующий этап снижения ставок по рублевым вкладам, а значит, интерес к альтернативным вложениям должен вырасти»

от ежедневных проблем и хотят жить по принципу рантье. Мы как раз занимаемся развитием таких продуктов.

**— Будет ли доступна такая возможность широкой рознице?**

— Пока нет, но мы разрабатываем проект, который смог бы дать такую возможность и розничным клиентам в рамках ОПИФов. В настоящее время ведется работа как с регулятором, так и внутри компании. Необходимо подготовить инфраструктуру, чтобы любой желающий смог получать доходность в виде какой-то периодической выплаты.

**— А какая периодичность платежей у таких стратегий?**

— Обычно купоны по облигациям платятся раз в полгода, но если размер фонда большой, то можно подобрать бумаги, позволяющие осуществлять выплаты ежемесячно. Такие сроки сейчас возможны и в рамках доверительного управления. С точки зрения розничных фондов, когда такая возможность появится, скорее всего, это будут квартальные выплаты.

**— Какого развития на рынке облигаций вы ждете в этом году? Какие факторы могут оказать существенное влияние на доходность консервативных фондов? Возможно повторение прошлого года?**

— Основной фактор, который будет влиять на динамику рынка, — это денежно-кредитная политика центральных банков развитых и развивающихся стран. Мы видим, что Федеральная резервная система США отказалась от планов поднимать ставку в этом году, а ЕЦБ и Банк Японии могут запустить новые программы стимулирования экономического роста. Поэтому ожидаем сохранения спроса международных инвесторов на долговые обязательства развивающихся стран, в число которых входит Россия. К тому же иностранным инвесторам нравится новый подход Минфина в привлечении финансирования на внутреннем рынке, и мы видим, как интенсивно они наращивают вложения в ОФЗ. Это косвенно может свидетельствовать о том, что они

не ждут развития жесткого геополитического сценария. Не думаю, что американское правительство, видя, что пенсионные фонды заходят в российские бумаги, будет принимать решения, которые могут привести к негативной переоценке инвестиций. Ближе к концу года, когда доходности снизятся, возможно, наметится некий отток иностранцев, но повторения ситуации прошлого года не ждем.

**— Какое влияние окажет денежно-кредитная политика ЦБ РФ?**

— По нашим оценкам, до конца года ЦБ может один раз понизить ставку на 0,25%, тем самым констатируя, что ситуация наладилась. Как обычно в таких случаях, банки будут закладывать в свои модели следующее снижение ставки и удешевление краткосрочного банковского фондирования. Последнему будет способствовать и действующее бюджетное правило, согласно которому Минфин продолжает выкупать валюту на рынке, обеспечивая систему рублевой ликвидности. В таких условиях для банков не будет смысла переплачивать за депозиты физических лиц. Вероятно, осенью мы увидим следующий этап снижения ставок по рублевым вкладам, а значит, интерес к альтернативным вложениям должен вырасти.

**— На какой уровень доходности можно рассчитывать по итогам текущего года по портфелю корпоративных и суверенных облигаций?**

— При сохранении благоприятной рыночной конъюнктуры самая консервативная стратегия, в которой сосредоточены короткие бумаги первого эшелона, сможет обеспечить инвесторам доходность в районе 8,2–8,5% годовых. Остальные продукты, скорее всего, продемонстрируют более высокий результат — до 12% годовых в рублях. Не думаю, что рынки достигнут своего пика в этом году. Агрессивная политика Минфина по привлечению финансирования на внутреннем рынке не позволит длинным облигациям федерального займа сильно вырасти в цене, но зато у инвесторов останется еще возможность заработать и в следующем году ●

ции российских эмитентов со средней и высокой дюрацией. ИИС подходит лучше всего для новых клиентов, которые не имеют большого опыта инвестирования, так как имеет наименьший уровень риска и возможность гарантированно вернуть 13% налога. Для желающих повысить доходность и готовых немного, но повысить риск, подойдет Фонд перспективных облигаций. В его портфель входят рублевые облигации второго и третьего эшелона, имеющие потенциал роста курсовой стоимости и обладающие приемлемым уровнем надежности. Для тех, кто хочет снизить риск неблагоприятного изменения курса рубля, подойдут фонды еврооблигаций.

**— Предлагаете ли портфели на основе зарубежных облигаций? Почему?**

— В силу того, что у нас сокращается доля еврооблигаций российских эмитентов, все большей популярностью пользуются стратегии, направленные на иностранные рынки. Они позволяют не только снизить зависимость инвестиций от курса рубля, но и уменьшить страновой риск. Мы видим, что люди к этому готовы. Наши клиенты сейчас активно изучают такие возмож-

ности и инвестируют в американские акции, а также облигационные рынки развивающихся стран, доходность которых находится на уровнях, превышающих российскую. Ставки по облигациям на развитых рынках инвесторов пока не устраивают. Если говорить об определенных странах, то интересные доходности сегодня можно найти на рынках Бразилии, Мексики, Турции, которые к тому же близкие к России по числу торгуемых выпусков, развитию рынка и поэтому более понятны. Если бы немецкие облигации предлагали подобную доходность, я думаю, российские инвесторы с удовольствием пошли бы туда.

**— На какой уровень доходности могут рассчитывать инвесторы?**

— Облигации этих стран сейчас могут обеспечить доходность на уровне 4,5–5,5% в валюте на срок три-четыре года.

**— Какие еще стратегии интересны клиентам?**

— В рамках доверительного управления растет спрос на продукты, по которым осуществляются регулярные купонные выплаты. Многие состоятельные клиенты при определенных условиях начинают уставать от бизнеса,

# АКЦИИ ПРАЗДНУЮТ МЯГКОСТЬ

КАК ЗАРАБОТАТЬ НА РАСТУЩЕМ РЫНКЕ



Такого успешного старта, как в этом году, на мировом рынке акций не было лет двадцать подряд. За четыре месяца наступившего года ведущие мировые индексы выросли на 10–31%. Вошедший в число лидеров российский индекс РТС поднялся до максимума с марта 2018 года — 1285 пунктов. «Деньги» напминают: заработать на росте акций можно, напрямую воспользовавшись услугами брокерских компаний либо через продукты управляющих компаний.

е успели инвесторы допить шампанское, как в новом году начали сломя голову скупать акции по всему миру. Это выглядело весьма необычно, учитывая, что еще недавно все ждали начала спада мировой экономики в 2019 году на фоне торговой войны между США и Китаем и ужесточения денежно-кредитной политики центральных банков ведущих развитых стран.

За четыре месяца года ведущие азиатские индексы в долларовом выражении выросли на 10–25%, европейские прибавили 10–17%, а американские — 14–16%. Российские индексы оказались в числе лидеров роста, прибавив с начала года в долларовом выражении около 20%. В итоге валютный индекс РТС поднялся до отметки 1285 пунктов, обновив максимум с середины марта 2018 года. Рублевый же индекс Московской биржи впервые в истории приблизился к уровню 2600 пунктов.

В последний раз мировые фондовые индексы начинали год таким сильным ростом 14 лет назад. В начале 2006 года международные инвесторы, воодушевленные ростом мировой экономики, наращивали вложения во все недооцененные активы. В итоге за четыре месяца ведущие азиатские индексы продемонстрировали рост в долларовом выражении на 8,5–22%, европейские индикаторы поднялись на 12–18%, а американские прибавили около 10%. Тогда российский индикатор РТС был в числе лидеров роста, продемонстрировав повышение на 45%.

## Новогодний спринт

Начало года традиционно считается лучшим временем для фондового рынка. За последние десять лет лишь в начале 2008 года на рынках преобладали пессимистичные настроения, а все остальные годы царил оптимизм. Отчасти он связан с магией начала года, когда инвесторы оценивают перспективы, руководствуясь прогнозами брокеров, которые сулят сказочные прибыли по итогам года. Эти обещания падают на благодатную почву, поскольку именно в начале года принимается большая часть инвестиционных решений на будущий период и происходит сезонное перераспределение средств. К тому же только в начале года портфельные управляющие позволяют себе рисковать — в случае неправильного решения есть время все исправить.

В 2019 году оптимизм на фондовом рынке был подогрет смягчением риторики Федеральной резервной системы (ФРС) США. Если в конце прошлого года аналитики ожидали, что ФРС поднимет в текущем году ключевую ставку два-три раза, в январе регулятор дал понять, что ужесточение будет менее агрессивным. По итогам мартовского заседания большинство членов комитета отметили, что не прогнозируют повышения базовой процентной ставки в 2019 году, а в 2020-м ожидают

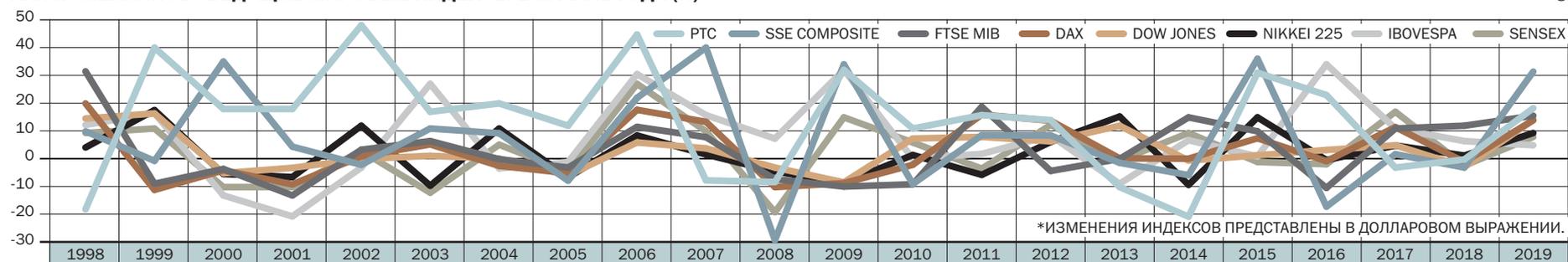
лишь одного повышения. В 2021 году ФРС вновь может взять паузу в росте ставок. Тем самым период дешевых денег продолжается, а значит, инвесторы могут и дальше наращивать вложения в наиболее рискованные активы.

Добавляли оптимизма инвесторам стартовавшие в январе торговые переговоры между США и Китаем. Главы государств договорились провести эту встречу еще в ноябре. Представители обеих сторон положительно оценивали результаты диалога. Хотя итоговый договор до конца апреля так и не был подписан сторонами, само по себе активное сотрудничество вселяло в инвесторов оптимизм, поскольку снижаются риски негативных последствий для мировой экономики.

Для российского рынка большое значение имели растущие цены на нефть, а также смягчение санкционного давления на Россию. В январе Минфин США снял санкции с компаний Олега Дерипаски. В апреле был опубликован доклад прокурора Мюллера, который не нашел связи между избирательной кампанией президента

ТЕКСТ **Василий Синяев**  
ФОТО **Артем Геодакян/ТАСС**

## КАК ИЗМЕНЯЛИСЬ\* ВЕДУЩИЕ МИРОВЫЕ ИНДЕКСЫ В НАЧАЛЕ ГОДА (%)





## СОВЕТЫ НАЧИНАЮЩЕМУ ИНВЕСТОРУ

**АНДРЕЙ БАБИЯН,**  
директор Alfa Capital Wealth

Благодаря тому что технологии сильно шагнули вперед, любой инвестор может совершать вложения в активы по всему миру. Хотите инвестировать в валюту? Без проблем. Азиатские рынки? Пожалуйста. Экзотические продукты? И это возможно. Чтобы начать, нужна только вводная встреча с опытным консультантом, который поможет с составлением риск-профиля и подбором финансовых инструментов.

И еще один совет: как только вы начали инвестировать, не погружайтесь в этот процесс полностью, отодвигая на второй план свою работу, личные дела, увлечения. Доверяйте профессионалам, иначе вся ваша жизнь будет состоять из финансовой информации и котировок. Утром внимание привлечено к Китаю и Японии, потом начинаются торги в России, Лондоне, наконец, в Америке. Вы будете просто зомбированы наблюдением за ситуацией на рынках, а вот принесет ли это больше дохода? Далеко не факт.

АРТЕМ ГЕОДАКЯН / ТАСС

Трампа и российскими агентами, снизив риск новых санкций.

### Как воспользоваться трендом

Воспользоваться бурным ростом российского рынка акций может любой гражданин России, достигший совершеннолетия. Для этого достаточно обратиться в банк, имеющий брокерскую лицензию, либо в специализированную брокерскую компанию. С ними клиент заключает договор на брокерское обслуживание. Это можно сделать как в офисе компании, так и удаленно. Последняя возможность появилась в 2015 году, когда брокерские компании получили возможность наряду с банками использовать Единую систему идентификации и аутентификации, применяемую на портале госуслуг. После заключения договора брокер в течение нескольких часов или дней откроет счет на бирже, и можно начинать торговлю.

Торговые операции можно осуществлять с помощью специального торгового терминала, который предоставляет

брокер, либо через его же мобильное приложение. Последнее больше подходит начинающим инвесторам, поскольку устанавливается на любой смартфон, удовлетворяющий минимальным требованиям производительности, к тому же проще в эксплуатации, а интерфейс интуитивно понятнее. «Скачав приложение для инвестиций, открыв брокерский счет и заполнив анкету инвестиционного профиля, инвестор получает на выбор варианты для вложения средств, не требующие от него торговать и следить за динамикой фондового рынка», — отмечает ведущий финансовый советник «БКС Премьер» Антон Берлинер. По словам главного исполнительного директора «ВТБ Капитал Инвестиции» Владимира Потапова, в рамках брокерского обслуживания клиенту предоставляется доступ не только к российским площадкам, но и к иностранным, таким как NASDAQ, NYSE, LSE, HKSE, Xetra и др., а также аналитическая поддержка. Некоторые брокерские компании могут обеспечить доступ клиента и к внебиржевому рынку, правда комиссия при этом может быть выше.

Перед тем как приобретать ценные бумаги, брокеры рекомендуют клиенту определить свой инвестиционный профиль. Это позволит сформировать наиболее подходящее продуктовое предложение, соответствующее целям и задачам инвестора. Начинающим инвесторам не стоит сразу с головой погружаться в рынок акций, для начала стоит попробовать облигации, которые менее волатильны, или акции, по которым выплачиваются стабильные дивиденды, советуют участники рынка. Эталоном надежности среди облигаций являются облигации суверенного займа (ОФЗ). По словам Антона Берлинера, ОФЗ позволяют легко зайти на рынок — их номинал всего от 1 тыс. руб., кроме того, на рынке большое разнообразие этих выпусков по срокам и видам, регулярные купоны. При текущем росте цен все интереснее становится ОФЗ, номинал которой привязан к инфляции (ОФЗ-ИН), — чем выше инфляция, публикуемая Росстатом, тем больше получит инвестор при погашении бумаг. К тому же ОФЗ-ИН дает еще и купон в размере 2,5%. «Такой ин-

струмент позволяет защитить накопления от потери покупательной способности. Доля нерезидентов в данном выпуске значительно ниже, чем в других типах ОФЗ, а значит, и риск падения из-за сокращения их позиций также ниже», — отмечает господин Берлинер. Со временем, накопив достаточный опыт инвестирования, инвестор может попробовать себя и на более рискованных инвестициях — в акции.

Если же инвестор сомневается в принятых инвестиционных решениях, он может прибегнуть к помощи робоэдвайзера — автоматизированной

### КАК МЕНЯЛИСЬ РОССИЙСКИЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНДЕКСЫ В 2018–2019 ГОДАХ (ПУНКТЫ)

Источник: Reuters.



платформы, которая формирует индивидуальный инвестиционный портфель. Автоматический помощник определяет профиль инвестора и предлагает наиболее подходящий к риск-профилю клиента набор ценных бумаг и их пропорции. Кроме того, он в режиме реального времени отслеживает состояние портфеля и в случае необходимости предлагает клиенту приобрести более выгодные бумаги. «Советы робоэдвайзера основаны на профессиональной экспертизе аналитиков „ВТБ Капитала“, которая ранее была доступна только институциональным инвесторам и клиентам сегмента private banking. На основании рекомендаций инвестор самостоятельно подтверждает или отклоняет предлагаемые сделки», — отмечает господин Потапов. По его словам, частота рекомендаций робоэдвайзера зависит от динамичности рыночной конъюнктуры и инвестиционного профиля клиента. Например, консервативному инвестору предложения будут поступать реже, чем агрессивному. Получить инвестиционный совет можно не только у программы, но и у живого человека — финансового советника, с ним можно связаться с помощью встроенного чата или в один клик, позвонив ему по телефону, отмечает Антон Берлинер.

Однако инвесторы должны знать, что в отличие от депозитов инвестирование в ценные бумаги несет и дополнительные затраты. Комиссия прежде всего взимается при совершении сделок (составляет 0,001–0,3% от их объема), на внебиржевые расходы могут быть еще выше. Даже если вы не торговали, с вашего счета все равно может взиматься ежемесячная комиссия, которая доходит до нескольких сотен рублей. Примерно столько же (100–300 руб. ежемесячно) потребуются платить за хранение ценных бумаг в депозитарии. Поэтому с несколькими тысячами рублей на фондовом рынке делать нечего. «Минимальный объем инвестиций стоит подбирать индивидуально. Если же рассматривать индивидуальный инвестиционный счет, то оптимальным будет ежегодное пополнение на сумму 400 тыс. руб., с которой будет выплачиваться налоговый вычет. Эта надбавка усилит результат инвестирования либо может компенсировать возможные просадки, которые на рынке, конечно же, случаются», — отмечает биржевой тренер «БКС Брокер» Ярослав Космынин.

### Доверительное управление

Если инвестор не готов к самостоятельным решениям или не хочет тратить свое время на управление сбережения-

## ВЕДУЩИЕ БРОКЕРЫ ПО КОЛИЧЕСТВУ ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ КЛИЕНТОВ

|                            | КОЛИЧЕСТВО КЛИЕНТОВ (ТЫС.) |
|----------------------------|----------------------------|
| СБЕРБАНК                   | 645,3                      |
| ТИНЬКОФФ БАНК              | 433,0                      |
| ФГ БКС                     | 342,0                      |
| ВТБ                        | 338,2                      |
| «ФИНАМ»                    | 214,7                      |
| ГРУППА БАНКА «ФК ОТКРЫТИЕ» | 189,7                      |
| АЛЬФА-БАНК                 | 102,5                      |
| «АТОН»                     | 50,8                       |
| «АЛОР +»                   | 35,2                       |
| ИК «ФРИДОМ ФИНАНС»         | 35,1                       |

Источник: Московская биржа.

## КРУПНЕЙШИЕ РОЗНИЧНЫЕ УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ

|  | СТОИМОСТЬ ЧИСТЫХ АКТИВОВ (МЛРД РУБ.) | ДОЛЯ РЫНКА (%) |
|--|--------------------------------------|----------------|
| 1 КОМПАНИИ БИЗНЕСА «СБЕРБАНК УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ»        | 94,3                                 | 29,3           |
| 2 «АЛЬФА-КАПИТАЛ»  | 50,8                                 | 15,8           |
| 3 КОМПАНИИ БИЗНЕСА «ВТБ КАПИТАЛ УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ» | 46,2                                 | 14,4           |
| 4 «РАЙФФАЙЗЕН КАПИТАЛ»                                   | 35,4                                 | 11,0           |
| 5 «ГАЗПРОМБАНК – УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ»                    | 27,2                                 | 8,5            |
| 6 «УРАЛСИБ»  | 13,2                                 | 4,1            |
| 7 «СИСТЕМА КАПИТАЛ»                                      | 10,9                                 | 3,4            |
| 8 «РСХБ УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ»                             | 10,8                                 | 3,4            |
| 9 «АТОН-МЕНЕДЖМЕНТ»                                      | 9,1                                  | 2,8            |
| 10 «ТРАНСФИНГРУП»  | 4,9                                  | 1,5            |

Источник: Investfunds.

ми, ему доступна помощь профессиональных управляющих. Клиент может заключить с управляющей компанией договор на доверительное управление его средствами либо приобрести открытый паевой инвестиционный фонд. По данным ЦБ, на начало года в России обращалось почти 270 открытых ПИФов, которые предлагают более 50 управляющих компаний. В инвестиционной линейке управляющих есть фонды облигаций, еврооблигаций, смешанных инвестиций, а также акций. В настоящее время российские управляющие компании предлагают инвесторам поучаствовать в росте не только российского фондового рынка, но и США, Европы, Азии, Латинской Америки, Китая. Кроме того, есть возможность заработать и на отдельных секторах — финансовом, телекоммуникационном, потребительском, нефтегазовом и машиностроительном.

Стать клиентом управляющей компании можно, посетив офис компании, воспользовавшись услугами агентов, которыми могут быть банки или брокеры, либо удаленно — через сайт госуслуг. «Оформление договора и открытие счета занимают всего один-два дня, а использование онлайн-сервисов еще сильнее все упрощает: многое можно сделать не выходя из дома», — отмечает директор Alfa Capital Wealth Андрей Бабян.

Как и в случае с брокерским счетом, перед заключением договора с управляющей компанией в первую очередь потребуется определить уровень при-

нятия риска, желаемый доход и срок инвестирования. После этого выбирается стратегия и формируется портфель, если это ДУ, либо приобретается пай открытого или интервального ПИФа. Консервативным клиентам будут рекомендованы облигационные фонды, а клиентам, более лояльным к риску, предложат фонды смешанных инвестиций и фонды акций. Потенциал роста у последних значительно выше, чем у облигационных, но и риски значительного падения стоимости пая при неблагоприятном развитии ситуации на рынке тут велики. «Не всегда начинающие клиенты, ранее инвестировавшие только в депозиты, хотя бы относительно консервативную доходность. Часто предпочитают инвестировать агрессивно ради получения высокой доходности. По принципу: раз уж рисковать, то рисковать ради высокой доходности, не ограничивать себя возможностью получить 8–10% в облигациях», — отмечает начальник управления продаж и маркетинга УК «Райффайзен Капитал» Константин Кирпичев.

### ПИФы против акций

Преимущества паевого инвестиционного фонда перед прямой покупкой акций заключаются в том, что ПИФом управляет профессиональный инвестор, за действиями которого следит система риск-менеджмента компании. К тому же портфель любого фонда состоит не из одной бумаги, а из нескольких десятков, что ведет к высокой диверсификации вложений и снижает



### СОВЕТЫ НАЧИНАЮЩЕМУ ИНВЕСТОРУ

**КОНСТАНТИН КИРПИЧЕВ,**  
начальник управления продаж и маркетинга УК «Райффайзен Капитал»

Не стоит пытаться угадать момент для входа в рынок. То, что сегодня кажется дорогим, через полгода может быть еще дороже. И наоборот. Нужно покупать регулярно, пусть небольшими суммами, но регулярно, распределяя средства в рамках выбранной структуры портфеля. При просадках рынка имеет смысл делать докупки. Но нужно учесть, что в отличие от ПИФов порог входа (и доведения средств) может быть весьма значителен.

Я бы рекомендовал новичкам не ограничиваться только консервативными инструментами. Вероятно, доля облигаций должна быть большой, но на 10–20% имеет смысл сразу покупать более агрессивные инструменты (акции, паи фондов акций). Это позволит прочувствовать и лучше понять поведение всего рынка. Оценить, насколько вы готовы к высокой волатильности рынка, при этом не подвергая риску весь портфель.

риски неблагоприятного сценария с отдельной акцией или облигацией. При этом управляющий ежедневно следит за рынком и принимает решение о покупке или продаже инструментов в зависимости от их конъюнктуры.

Из-за активного управления фондов издержки клиента будут выше, чем при прямой покупке акций на рынке. В частности, в фондах акций комиссии составляют 2–4,2% от вложений, которые взимаются ежегодно. По консервативным стратегиям комиссии существенно ниже и составляют около 1%. К тому же стоит помнить, что при покупке клиент заплатит премию в размере 0,5–1,5% от текущей стоимости пая, а при продаже будет сопоставимый дисконт.

Недостатком продуктов управляющих является их более низкая ликвидность. Если акцию можно купить или продать в любой момент торгов, то паи классических открытых фондов обладают существенно меньшей ликвидностью, поскольку выдаются или погашаются в течение двух-трех дней, а значит, инвесторы не могут мгновенно войти в рынок или выходить с него ●

# СМЕНА ЛИДЕРА



Газпромбанк возглавил рейтинг организаторов размещений облигаций из России и Восточной Европы.

По результатам первого квартала этого года Газпромбанк поднялся на первое место в рейтинге андеррайтеров выпусков облигаций и еврооблигаций из России и стран Восточной Европы. Это следует из статистики, публикуемой в системе Bloomberg. Представитель Газпромбанка подтвердил корректность цифр, касающихся работы банка.

По данным Bloomberg, за отчетный период Газпромбанк организовал размещение 21 выпуска облигаций и еврооблигаций, получив рыночную квоту (согласно методологии агентства, банки-организаторы могут записать себе в результаты только часть от общего объема размещения. — «Деньги») организатора в размере \$3,1 млрд.

Таким образом, рыночная доля банка составила 12,3%.

Занимающий по итогам первого квартала второе место «ВТБ Капитал» организовал 16 сделок с квотой организатора в размере \$2,7 млрд. На третьем месте находится Citі, который за первые три месяца 2019 года организовал девять сделок с квотой организатора \$1,8 млрд. Рыночная доля американского банка составила 7,1%. Следом (см. таблицу) расположились JP Morgan и Societe Generale.

«Газпромбанк активно работает как на российском, так и на международном рынках долгового и акционерного капитала, реализовав с начала года в общей сложности около 50 сделок. Мы выступили организаторами знаковых размещений, включая еврооблигации России и Узбекистана, всех долговых выпусков в рублях для клиентов ритейл-сектора России, а также участвовали в качестве основного организатора практически всех рыночных локальных размещений российских компаний первого эшелона», — передал через пресс-службу первый вице-президент Газпромбанка Денис Шулаков. В первом квартале 2019 года банк также реализовал значительное количество ранее отложенных размещений, поскольку со стороны инвесторов вернулся интерес к активам развивающихся рынков, а «отсутствие негативных внешних новостей само по себе стало позитивным фактором», добавляет он. «Лидерство для Газпромбанка не самоцель, и наша задача — обеспечивать активное взаимодействие с эмитентами и инвесторами, чтобы вовремя реализовывать все открывающиеся возможности», — заключил господин Шулаков.

По данным пресс-службы банка, всего с начала года по конец апреля Газпромбанк организовал размещение девяти выпусков еврооблигаций для се-



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ «ГАЗПРОМБАНКА»

**Денис Шулаков, первый вице-президент Газпромбанка: «Лидерство для нас не самоцель, доверие клиентов и инвесторов важнее»**

ми эмитентов общим объемом \$8,368 млрд. «В частности, банк выступил лид-менеджером и букраннером таких важных выпусков, как еврооблигации Российской Федерации, „Газпрома“, АЛРОСА, Evraz, ГТЛК, МКБ», — перечисляет представитель. Кроме того, банком было организовано успешное дебютное размещение суверенных еврооблигаций Республики Узбекистан объемом \$1 млрд ●

ТЕКСТ Анна Рейзнер  
ФОТО предоставлено  
пресс-службой  
«Газпромбанка»

## ОРГАНИЗАТОРЫ ВЫПУСКОВ БОНДОВ И ЕВРОБОНДОВ (РОССИЯ И ВОСТОЧНАЯ ЕВРОПА)

| НАЗВАНИЕ            | МЕСТО | ИЗМЕНЕНИЕ | ДОЛЯ (%) | ОБЪЕМ (\$ МЛН) |
|---------------------|-------|-----------|----------|----------------|
| ГАЗПРОМБАНК         | 1     | 1         | 12,25    | 3102,21        |
| ВТБ КАПИТАЛ         | 2     | -1        | 10,73    | 2718,23        |
| СИТИ                | 3     | 1         | 7,08     | 1794,00        |
| JP MORGAN           | 4     | 1         | 6,99     | 1771,95        |
| SOCIETE GENERALE    | 5     | 3         | 6,62     | 1678,15        |
| ING GROUP           | 6     | 7         | 5,57     | 1410,41        |
| ERSTE GROUP BANK    | 7     | 7         | 4,80     | 1215,37        |
| REGION INVESTMENT   | 8     | 12        | 3,51     | 890,05         |
| RAIFFEISEN BANK     | 9     | 2         | 3,43     | 868,48         |
| CREDIT AGRICOLE CIB | 10    | -         | 3,41     | 863,36         |

Источник: Bloomberg

## ОРГАНИЗАТОРЫ ВЫПУСКОВ ЕВРОБОНДОВ (РОССИЯ)

| НАЗВАНИЕ         | МЕСТО В РЕЙТИНГЕ | ИЗМЕНЕНИЕ | ДОЛЯ (%) | ОБЪЕМ (\$ МЛН) |
|------------------|------------------|-----------|----------|----------------|
| ГАЗПРОМБАНК      | 1                | 2         | 31,89    | 2335,18        |
| ВТБ КАПИТАЛ      | 2                | -1        | 29,81    | 2183,44        |
| JP MORGAN        | 3                | -1        | 6,47     | 473,56         |
| ING GROUP        | 4                | 10        | 4,82     | 353,2          |
| SBERBANK CIB     | 5                | 1         | 3,3      | 241,46         |
| СИТИ             | 6                | 7         | 2,91     | 213,2          |
| SOCIETE GENERALE | 6                | 3         | 2,91     | 213,2          |
| SOVA CAPITAL     | 6                | 8         | 2,91     | 213,2          |
| CREDIT AGRICOLE  | 9                | -         | 2,13     | 156,25         |
| INTESA SANPAOLO  | 9                | -         | 2,13     | 156,25         |

Источник: Bloomberg

# РАЗГОН ЦЕН

КАКИЕ АВТОМОБИЛИ РАСТУТ В ЦЕНЕ БЫСТРЕЕ ДРУГИХ



За последние пять лет цены на автомобили разгоняются не хуже гиперкара на гоночном треке. По данным «Автостата», с сентября 2014 года автомобили в России подорожали в среднем на 70%. При этом уже практически отыграна девальвация рубля, которую называли основной причиной взлета розничной стоимости машин. Судя по всему, цены на новые авто уже ничто не остановит.

## Страны и производители

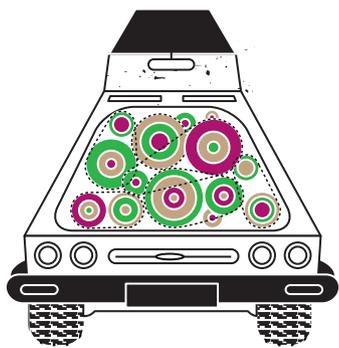
Судя по данным «Автостата», за последний год рекордсменом по росту средневзвешенной цены на новые автомобили в России стал китайский бренд Geely — по итогам 2018 года розничная стоимость этих машин взлетела на целых 48% — с 848,3 тыс. руб. до 1,255 млн руб. Далее в списке самых быстро дорожающих марок идут французский Peugeot (рост средней цены составляет 25%), японский Infiniti (22,5%), чешская Skoda (18,7%) и китайский Lifan (15,3%).

Из крупнейших по объемам продаж автомобильных марок на российском рынке за последний год автомобили Lada подорожали на 8,9%, Kia — на 11,5%, Hyundai — на 5,9%. Рекордсменами по наименьшему росту цен стали машины Subaru, что подорожали лишь на 0,9%, Suzuki — 0,4% и «УАЗ» — 0,2%. Впрочем, если верить статистике, есть на российском рынке три марки, цены на автомобили которых за последний год даже снизились. Речь идет о таких машинах, как Jaguar (-2,4%), Genesis (-5%) и Zotye (-7,3%).

Внутри модельного ряда каждого автопроизводителя разные модели дорожают неоднородно. Эксперты единодушны во мнении, что наиболее заметно увеличиваются в цене самые популярные модели и модификации. «Более заметен рост цен бюджетных, то есть самых доступных и ходовых на рынке, автомобилей», — указывает Александр Сапов, руководитель сервиса по аренде автомобилей GetTransfer.com. По его словам, к примеру, седан Kia Rio в 2013 году в базовой версии стоил 460 тыс. руб. Сегодня его цена начинается от 728 тыс. руб., а в премиальной комплектации она переваливает за миллион. Схожая ситуация с «одноклассником» Kia Rio — Hyundai Solaris. В 2015 году версия 1,6 MT Comfort стоила 566 тыс. руб., за четыре года она подорожала в 1,5 раза — до 867 тыс. руб. Если говорить о моделях, стоящих на ступень выше бюджетных иномарок, то, по словам господина Сапова, здесь рост цен также значителен: Ford Focus дешевле 1 млн руб. можно найти только в рамках спецпредложений, компактный хэтчбек Volkswagen Golf сегодня продается по цене от 1,43 млн руб., а собранная в Питере Toyota Camry в топовой комплектации обойдется покупателям в 1,7 млн руб., что гораздо дороже, чем несколько лет назад.

## Особенности комплектации

По данным российского подразделения международной компании GiPA, в России в последние годы особенно активно растут в цене наиболее ходовые модели. Например, лидер продаж размерного класса D+ Skoda Octavia в популярной комплектации Ambition в 2016 году стоила 1,046 млн руб. а в текущем году ее цена увеличилась до 1,325 млн руб. А один из лидеров продаж в бюджетном размерном классе B+ седан Volkswagen Polo в 2016 году в комплектации Highline стоил 789,9 тыс. руб., в 2019 году его цена поднялась до 940,9 тыс. руб. В премиальном сегменте наиболее показателен рост цен на популярный Mercedes-Benz C-класса в комплектации Premium, который в 2016 году стоил 2,05 млн руб., а текущем году ценник на него уже был переписан на 2,45 млн руб. (см. таблицу 1). «Спрос рождает предложение. Чем более востребован автомобиль, тем больше на него можно повысить цену», — поясняет Сергей Бочаров, технический директор «GiPA Россия». Он отмечает, что цена скорее растет на более популярную среднюю комплектацию, а минимальную комплектацию стараются не трогать, так как это «рекламная цена». «Такие машины покупают редко. По этой же причине их может просто не всегда хватать на складе», — поясняет эксперт. Очередь на них, по его словам, может доходить до девяти месяцев. Он обращает



ТЕКСТ **Георгий Алексеев**  
ФОТО **Reuters**



REUTERS

внимание еще на один момент: чем машина дороже, тем значительнее она может подорожать в абсолютном выражении. Хотя бывают случаи, когда цены даже падают. Ярким примером, на его взгляд, может служить модель Volkswagen Tiguan в комплектации Highline, которая в свое время потеряла в цене 50 тыс. руб.

## Фактор прогресса

Причин для роста цен на автомобили в России несколько. Во-первых, это уже упомянутое ослабление рубля. Во-вторых, на рост цены влияет увеличение налогового давления — в частности, рост НДС. «За последние годы рост цен на новые автомобили, если не считать негативной конъюнктуры курса рубля, обусловлен такими факторами, как повышение утилизационного сбора и ставки НДС до 20%», — говорит Александр Разин, директор транспортной компании «Байкал-Сервис ТК». Он поясняет, что при производстве автомобилей, которые состоят из множества комплектующих, НДС платится фактически несколько раз и к стоимости конечного продукта прирастает как минимум 6–10%.

Важный фактор подорожания современных машин — это усложнение и совершенствование их конструкции. «Практически всегда рост цен связан с выводом на рынок нового поколения модели или ее обновленного образца», — рассказывает Александр Разин. Он подчеркивает, что совершенствуются материалы, силовая конструкция кузова и системы безопасности, усложняется электроника, все более плотно внедряются IT-технологии, требующие не только окупаемости затрат на разработку, но и поддержки. «Не стоит также забывать, что регулятором вводятся новые, более высокие требования вроде обязательного оснащения комплекса-



ми экстренного реагирования ЭРА-ГЛОНАСС», — отмечает эксперт.

Удорожание автомобилей — не только российская, но и общемировая тенденция. «Даже в относительно экономически стабильном Израиле популярный у потребителя кроссовер Hyundai Tucson в начале 2019 года стал стоить примерно на 5 тыс. шекелей (почти на \$1,5 тыс.) дороже, чем в 2018 году», — замечает Алексей Степанов, директор по продажам компании Mio Technology в России. При этом рост цен, например, на кроссоверы вызывает «волну подорожаний» на более бюджетные модели. По его мнению, основная причина подорожания не имеет прямого отношения к курсам валют и налогам: «Например, в 2017 году в развитых странах состоялся переход на новый так называемый стандарт WLTP, который предполагает изменение процедуры испытаний эффективности расхода топлива и оценки вредных выбросов. Такая экспертиза необходима, и это было доказано „дизельным скандалом“ Volkswagen, но ее ужесточение влечет за собой дополнительные расходы, часть которых неизбежно переносится на потребителя».

### Не забываем про скидку

В ближайшее время автомобили в России продолжат дорожать. Аналитик инвестиционной компании «Фридом Финанс» Анастасия Соснова предсказывает, что рост цен в 2019 году коснется всех популярных моделей массового автомобильного рынка (Kia, Hyundai, Renault, Volkswagen, Toyota и пр.) и составит порядка 10%. «Наш прогноз — повышение цены на новые авто на 10% по итогам 2019 года», — говорит Сергей Бочаров из «GIRA Россия». — Понятно, что больше всего подорожают автомобили, которые ввозятся из-за границы и чей выпуск не локализован в России. При этом скорее медленнее всего будет дорожать

массовый сегмент — „корейцы“, Skoda, Lada. В этом сегменте очень тяжело будет преодолеть психологическую планку в 1 млн руб. для бюджетного автомобиля. Ну а больше всего подорожают премиальные марки, выпускающие но-

вые модели, — Porsche, Range Rover — и „большая немецкая тройка“ — Audi, BMW, Mercedes-Benz. Автомобили данного сегмента уже давно перешагнули барьер роскоши (цену в 3 млн руб.), и теперь их цены ничто не сдерживает».

### СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫЕ ЦЕНЫ НА НОВЫЕ ЛЕГКОВЫЕ АВТОМОБИЛИ В РОССИИ (РУБ.)

| МАРКА         | СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ЦЕНА В 2017 ГОДУ | СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ЦЕНА В 2018 ГОДУ | ИЗМЕНЕНИЕ (%) |
|---------------|-----------------------------------|-----------------------------------|---------------|
| В ЦЕЛОМ       | 1333500                           | 1438510                           | 7,8           |
| ИНОМАРКИ      | 1546410                           | 1669590                           | 8             |
| РОССИЙСКИЕ    | 583370                            | 627260                            | 7,5           |
| AUDI          | 3163260                           | 3428500                           | 8,4           |
| BMW           | 3739800                           | 3808960                           | 1,8           |
| CHERY         | 876740                            | 933110                            | 6,4           |
| CHEVROLET     | 734660                            | 784490                            | 6,8           |
| CITROEN       | 1357490                           | 1398910                           | 3,1           |
| DATSUN        | 531550                            | 546760                            | 2,9           |
| FORD          | 1359640                           | 1490520                           | 9,6           |
| GEELEY        | 848300                            | 1255120                           | 48            |
| GENESIS       | 3223050                           | 3061180                           | -5            |
| HAVAL         | 1357970                           | 1443730                           | 6,3           |
| HONDA         | 2145920                           | 2223610                           | 3,6           |
| HYUNDAI       | 1082650                           | 1146770                           | 5,9           |
| INFINITI      | 2740180                           | 3356350                           | 22,5          |
| JAGUAR        | 3783730                           | 3691740                           | -2,4          |
| KIA           | 1112990                           | 1240750                           | 11,5          |
| LADA          | 561950                            | 611890                            | 8,9           |
| LAND ROVER    | 5504170                           | 5869330                           | 6,6           |
| LEXUS         | 3953160                           | 4065650                           | 2,8           |
| LIFAN         | 712940                            | 821840                            | 15,3          |
| MAZDA         | 1693780                           | 1830770                           | 8,1           |
| MERCEDES-BENZ | 4233450                           | 4476950                           | 5,8           |
| MINI          | 1663690                           | 1759220                           | 5,7           |
| MITSUBISHI    | 1972520                           | 2011180                           | 2             |
| NISSAN        | 1391100                           | 1466820                           | 5,4           |
| PEUGEOT       | 1356440                           | 1700600                           | 25,4          |
| PORSCHE       | 5201310                           | 5413350                           | 4,1           |
| RENAULT       | 837390                            | 877940                            | 4,8           |
| SKODA         | 1099740                           | 1305940                           | 18,7          |
| SUBARU        | 2154540                           | 2173800                           | 0,9           |
| SUZUKI        | 1319170                           | 1324680                           | 0,4           |
| TOYOTA        | 2305970                           | 2465890                           | 6,9           |
| UAZ           | 882790                            | 884460                            | 0,2           |
| VOLKSWAGEN    | 1320020                           | 1390570                           | 5,3           |
| VOLVO         | 3241740                           | 3570870                           | 10,2          |
| ZOTYE         | 973710                            | 902470                            | -7,3          |

Источник: «Автостат».

Что делать рядовому потребителю в условиях продолжающегося роста цен на автомобили? Прежде всего не стоит забывать про различные акции и скидки, которые из-за конкуренции и волатильности рынка сейчас часто предлагаются в дилерских центрах. «Дилеры готовы отдавать машины с дисконтом, чтобы не допустить большого затоваривания складов. Но им необходимо зарабатывать, они готовы продавать машины в минус себе, устанавливая цену в договоре меньше закупочной на 20–30%, но при этом покупатель должен взять кредит, каско, ОСАГО, страховку жизни, дополнительные аксессуары, — рассуждает Сергей Бочаров. — В последнее время импортеры часто предлагают очень выгодные условия по кредиту вплоть до 0% годовых. А вот массовый сегмент до сих пор не отошел от падения продаж, маржинальность этих машин достаточно низкая, и получить большую скидку на такую машину вряд ли возможно. Таким образом, совет для потенциальных покупателей: если решили покупать новую машину, надо брать — дальше будет дороже».

Во многих случаях получить более выгодную цену помогает сезонность. Традиционно выгодными предложениями на модельный ряд уходящего года отличается декабрь. Бывает, что и в начале года дилеры избавляются от складских запасов авто прошлого года. Скидку также можно получить и в период спада покупательской активности в сезон отпусков — в июле, августе.

Ну и в любом случае нелишне будет перед покупкой авто поторговаться. «В условиях нестабильных цен ряд дилеров переходят на американскую методику продаж, когда менеджер имеет право варьировать цену в определенных пределах, — делится опытом Алексей Степанов из Mio Technology. — Как правило, в таких салонах вам будет задан вопрос о примерном бюджете покупки. Никогда не называйте даже приблизительную сумму — она может оказаться больше минимально возможной. Впрочем, если в вашем распоряжении есть рекламный буклет компании, то назовите цену на 20% ниже — не исключено, что продавец имеет право уступить вам 10% или предложить какие-то опции в подарок. Кстати, про опции. Зачастую именно они могут являться предметом торговли. Поэтому разумно не только сразу отказаться от заведомо ненужных, но и попытаться получить что-то действительно полезное в подарок — например, придравшись к какой-нибудь незаметной царапине, вмятинке или иному дефекту, слабо влияющему на потребительские качества автомобиля» ●

# ФОРМАЛЬНО ДОСТУПНО

МОСКОВСКОЕ ЖИЛЬЕ ВСЕ БЛИЖЕ НАРОДУ ПОКА ТЕОРЕТИЧЕСКИ



За время кризиса жилье в Москве формально стало доступнее: период накоплений на квартиру для средней семьи оказался короче пяти лет. Это худший показатель по стране, а по общепринятой мировой классификации жилье в столице остается «существенно недоступным».

Эффективность финансовых мер по стимулированию покупки практически достигла предела, считают эксперты рынка. И дальнейшее снижение ставок по ипотеке не приведет к желаемому росту спроса. По их мнению, для повышения доступности должны расти доходы или развиваться альтернативные варианты улучшения жилищных условий, например арендное жилье.

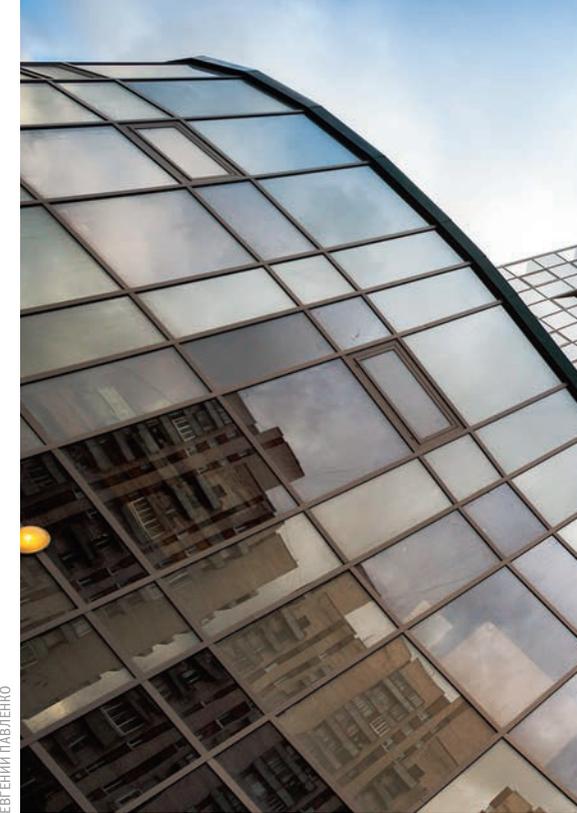
## Продажи растут

Самый легко считываемый показатель, который можно принять за ориентир для оценки степени доступности жилья, — динамика числа сделок по покупке квартир в строящихся домах. В Московском регионе (Москва и Подмосковье) показатель ежегодно растет. За период, который принято относить к кризисному (с декабря 2014 года), рост составил 20%. Так, если в конце 2014 года было зарегистрировано 137 тыс. договоров долевого участия, то в конце прошлого года — 165 тыс. Руководитель аналитического центра ЦИАН Алексей Попов считает, что динамика стабильна — изменились только покупательские предпочтения по локациям. «Четыре года назад на одну сделку в Москве приходилось пять в области, сейчас же соотношение — один к одному», — пояснил он.

## ...вместе с ценами

Росли не только продажи жилья, но и цены. В декабре 2014 года условная однокомнатная квартира в столичной новостройке стоила 6,5 млн руб., в конце прошлого года 6,9 млн руб., а по итогам марта этого года уже 7 млн руб., подсчитали в «Метриуме». При расчете средней стоимости квадратного метра риэлторы ориентируются на цену текущего предложения, которое формируется из квартир в домах разной строительной готовности.

«В периоды, когда существенная часть предложения — это „котлован“, цены ниже, чем когда преобладает предложение квартир в готовых или почти готовых домах», — уточняет управляющий партнер «Метриума» Мария Литинецкая. Сейчас в Москве 55% предложения — это дома на этапе отделки или введенные



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

в эксплуатацию (данные агентства недвижимости «Инком»).

Многокомпонентность показателя доступности жилья не позволяет оценивать его только по растущим продажам квартир, на результаты которых как будто не влияет рост цен. «Формальный расчет свидетельствует о том, что квартиру купить сложнее, чем четыре года назад, из-за падения доходов населения», — указывает Алексей Попов, добавляя, что в то же время в пользу повышения доступности говорит расширение ассортимента.

## Ставки сделаны

Если в 2014 году основное доступное предложение формировали проекты, удаленные от сложившихся городов Подмосковья, то сейчас покупатели могут выбирать из десятков проектов в обустроенных районах в пределах МКАД. «Ставки по ипотеке, несмотря на возобновившийся рост, в среднем остаются на уровне исторического минимума в 10%», — добавляет господин Попов.

По словам директора по маркетингу и разработке продукта ГК А101 Дмитрия Цветова, низкие ставки не выполнили главной задачи — реального повышения доступности жилья для населения. «На любом рынке доступность продукта измеряется количеством людей, которые могут его себе позволить», — уточняет он. Несложный расчет показывает, что при покупке квартиры в столичной новостройке в кредит сумма возникающих обязательных платежей может превышать 100 тыс. руб.: ипотечный платеж — в среднем около 41 тыс. руб. (по данным А101), аренда жилья, пока строится дом, — 30–45 тыс. руб., а еще выплаты по потребительскому кредиту, который часто становится первоначальным взносом. Господин Цветов поясняет, что такие расходы закрывают рынок жилья для огромного числа людей: работников производства, социальной сферы и услуг, молодых семей до 25 лет и других.

ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**  
ФОТО **Евгений Павленко**

## ДИНАМИКА КОЭФИЦИЕНТА ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ В РОССИИ

Источник: Институт экономики города по данным Росстата и Банка России.





## ДОСТУПНОСТЬ ЖИЛЬЯ

| СТРАНА          | КОЭФФИЦИЕНТ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ |
|-----------------|-------------------------------|
| КИТАЙ (ГОНКОНГ) | 19,4                          |
| АВСТРАЛИЯ       | 5,9                           |
| НОВАЯ ЗЕЛАНДИЯ  | 5,8                           |
| ЯПОНИЯ          | 5,8                           |
| СИНГАПУР        | 4,8                           |
| ВЕЛИКОБРИТАНИЯ  | 4,5                           |
| КАНАДА          | 3,9                           |
| США             | 3,7                           |
| ИРЛАНДИЯ        | 3,7                           |

Источник: 13th Annual Demographia International Housing Affordability Survey: 2018 (за 2017 год).

«Доступность жилья не равна возможности купить квартиру. Кроме высокого ценового сегмента рынок ориентирован на определенную аудиторию, молодую семью со средним достатком или чуть выше», — подчеркивает господин Цветов, добавляя, что в Москве это сумма около 160 180 тыс. руб. в месяц. По его словам, доступность — это скорее то, что целевая аудитория может позволить себе при определенных экономических условиях. За прошедшие пять лет средняя площадь квартир в новостройках в Москве снизилась в среднем на 15% за счет увеличения доли однокомнатных и двухкомнатных квартир и сокращения многокомнатных при стабильном росте продаж. С учетом роста цен это означает, что более маленькая квартира стала еще дороже. «Квадратный метр стал в среднем на 13% дороже», — считает Мария Литинецкая. «Снижается не доступность жилья вообще, а квартир, в которых основная аудитория испытывает наибольшую потребность», — подытоживает господин Цветов.

### Теории относительности

Для статистической оценки доступности жилья используется одноименный коэффициент (КДЖ). В России он рассчитывается как отношение средней стоимости условной квартиры площадью 54 кв. м к годовому доходу семьи из трех человек (за основу берется среднедушевой доход) и равен сроку, за который семья, откладывая все доходы, накопит нужную сумму. По словам исполнительного директора Фонда «Институт экономики города» (ИЭГ) Татьяны Полиди, эти расчеты лишь приближительно отражают реальную ситуацию. «Мы считаем по средним значениям для субъекта, а в зарубежной практике, например, для каждого города или агломерации, так как рынок жилья очень неоднородный», — объясняет эксперт, добавляя, что в России предложение более однородно

и анализ КДЖ позволяет определить общее направление движения рынка.

Свежие расчеты ИЭГ проводил в прошлом году на основе статистики за 2017 год. Самое доступное жилье во всей стране в Ямало-Ненецком автономном округе — 1,4 года. На втором месте Магаданская область (1,5 года), следом Чечня (1,8 года). В большинстве областей показатель колеблется в границах 2,3–2,9 года. Хуже всего обстоят дела в Москве, где КДЖ достигает 4,9 года. В Санкт-Петербурге КДЖ — 3,6. По расчетам ИЭГ, с 2014 года КДЖ положительно меняется — показатель снижается, это означает, что доступность жилья формально растет. В 2014 году в Москве КДЖ был 5,3, в Санкт-Петербурге — 4,4. В среднем по стране похожая динамика.

### Существенно недоступно

По плану государственной программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан России» (в действующей редакции) и международной классификации доступности жилья в России уже доступно: в 2017 году КДЖ для страны достигал 2,6 года, а к 2025 году он должен опуститься до 2,3 года. По международной классификации КДЖ до трех лет — жилье доступно, три-четыре — не очень доступно, четыре-пять — приобретение жилья серьезно осложнено, более пяти — существенно недоступно. В Великобритании в 2017 году, например, среднее по городам значение КДЖ было 4,5 года. Оценки ИЭГ не совпадают с государственными из-за различия данных о ценах на жилье. По данным ИЭГ, в 2017 году КДЖ в России был 3,3 года, то есть жилье можно считать не очень доступным. Это ближе к США, где показатель 3,7 года.

Если же, следуя международной методологии, использовать не средние, а медианные значения доходов семей, то КДЖ увеличится до уровня в пять лет. В России жилищные стандарты

по площади жилья гораздо ниже, чем в развитых странах. Так, по данным Росстата, в 2017 году на одного жителя приходилось 25,2 кв. м общей площади жилого помещения, в США — 77 кв. м, в Западной Европе — около 43 кв. м. Если при расчете российского показателя взять квартиру площадью не 54 кв. м (18 кв. м на человека), а 200 кв. м, что равно средней площади индивидуального дома в США, то КДЖ при прочих равных условиях составит уже 12,2 года.

Один из факторов, влияющих на доступность жилья, — степень жесткости градостроительной политики. «В большинстве развитых стран (США, Австралия, Великобритания и др.) последние 40–50 лет градостроительная политика жесткая: она ограничивает расползание городов, усиливает компактность застройки, в том числе для снижения трафика, за городом формируется зеленый пояс», — перечисляет Татьяна Полиди. В Московской агломерации и других крупнейших агломерациях в России обратная ситуация. Застройка субурбии (за МКАД) не ограничивается, предложение нового растет, поэтому доступность жилья статистически повышается. Спрос на жилье тоже формально сохраняется. По словам Ольги Тумайкиной из ГК ФСК (ранее ФСК «Лидер»), девелоперы рассчитывают объем строительства и спрос на основе показателя емкости рынка, он включает в себя возможный объем жилья, который планирует приобрести население в течение года. В 2017 году емкость рынка Московского региона, по оценкам исследования, заказанного компанией, составила 7,3 млн кв. м. В прошлом году из-за перестройки отрасли все торопились вывести побольше жилья, и на рынок вышло 10,3 млн кв. м.

### В поиске альтернативы

Однако улучшением условий ипотечного кредитования, то есть снижением ставок, стимулировать продажу этого объема уже не получится. Сейчас

в России, при оценке по средним доходам и средним ценам, жилье доступно 42% семей, которые попадают в четыре верхние доходные группы. Но приемлемая для финансирования остаточных (после выплаты ипотечного платежа) расходов сумма доходов в 111 тыс. руб. на семью остается только у 10% домохозяйств с наиболее высокими доходами. «И они не нуждаются в улучшении жилищных условий», — отмечает госпожа Полиди. В следующей доходной группе сумма на остаточные расходы сокращается уже до 45 тыс. руб. на семью в месяц.

«Стимулирование приобретения жилья за счет уменьшения ставок по ипотеке исчерпало себя, даже при ставке 8% люди с низким доходом не смогут купить квартиру, не отдавая рискованно высокую часть своих доходов — не более 30–35% доходов», — подчеркивает Татьяна Полиди. В мире уже есть неблагополучный опыт искусственного повышения доступности ипотеки для семей с низкими доходами: в США до 2007 года банки пошли как раз по пути ослабления требований к заемщику, размер ипотечного платежа мог достигать 60–70% месячного дохода. На рынке возник финансовый пузырь, а проблема доступности жилья для всех граждан независимо от уровня доходов не была решена. По словам Татьяны Полиди, общемировая практика повышения доступности жилья строится на увеличении числа альтернатив покупке собственной жилплощади — альтернатив, действительно доступных соответствующим группам населения. «То есть на развитии рынка коммерческого и некоммерческого арендного жилья, что позволит в том числе легче переезжать в поиске работы и более высокого дохода», — приводит пример эксперт.

На необходимость поиска альтернативных ипотечных вариантов указывает и то, что для улучшения жилищных условий населения в России необходимо построить колоссальное количество жилья. Для достижения стандарта ООН в 30 кв. м на человека нужно возвести 950 млн кв. м. «При текущем темпе строительства это займет около 15 лет, а с учетом скорости выбытия площадей — 20–25 лет», — рассуждает генеральный директор Рейтингового агентства строительного сектора Николай Алексеенко. В Москве, исходя из этой нормы, следует построить 130 млн кв. м. Сейчас годовой объем строительства — 3,5 млн кв. м. «Решение квартирного вопроса с учетом постоянного притока населения в столицу почти невозможно», — опасается господин Алексеенко ●

# НОВОСТРОЙКИ ДОРОЖАЮТ

СПРОС НА КВАРТИРЫ В СТРОЯЩИХСЯ ДОМАХ СНИЖАЕТСЯ

Покупатели жилья в новостройках столичного региона скорректировали предпочтения по готовности домов: за прошлый год выросло число сделок в готовых комплексах, особенно в Московской области, где рынок отреагировал на крах крупнейшего застройщика — Urban Group. Эта тенденция будет усиливаться из-за перехода на продажи строящегося жилья через эскроу-счета. Новостройки подорожают — разница в цене между квартирами в комплексах на начальном этапе строительства и готовыми существенно сократится.



В старых границах столицы на жилье в готовых новостройках в прошлом году пришлось 48%, что на 3 процентных пункта (п. п.) больше, чем в 2017 году. В Новой Москве рост был более существенным — с 34% в 2017 году до 40% в 2018 году. В Московской области произошел восьмикратный скачок: в прошлом году 82% квартир на первичном рынке было куплено в готовых домах. Для сравнения: годом ранее на такие сделки приходилось 10%, подсчитали в «Инком-Недвижимости». По словам заместителя директора департамента новостроек «Инком-Недвижимости» Валерия Кочеткова, причины роста в субрегионах разные. «В Подмосковье популярность проектов на начальном этапе строительства упала из-за рисков банкротства некрупных застройщиков, в этой локации в отличие от Москвы и Новой Москвы слабее представлены крупные девелоперские компании», — объясняет эксперт. Руководитель аналитического центра ЦИАН Алексей Попов говорит, что предпочтения покупателей в области изменились в том числе под влиянием произошедшего с Urban Group. Крупнейший областной застройщик рухнул весной прошлого года: на момент банкротства у компании было

ТЕКСТ **Екатерина Герашенко**

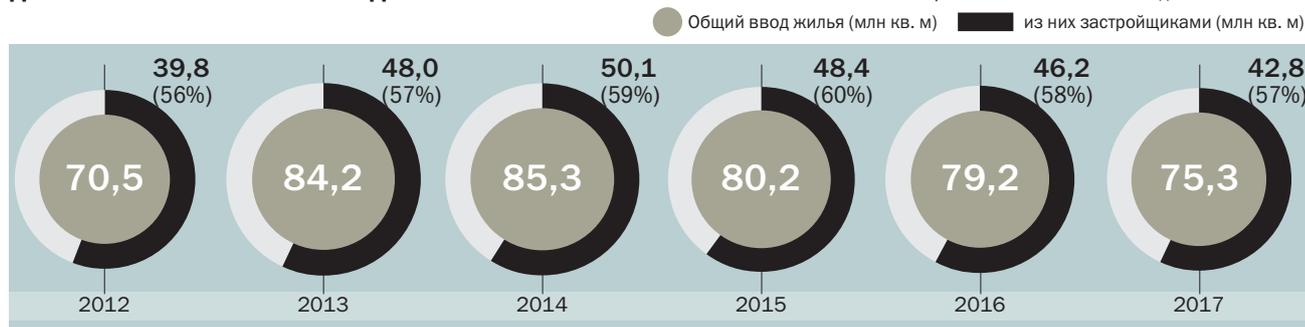
14,6 тыс. заключенных договоров долевого участия на строительство квартир общей стоимостью 50 млрд руб. Чтобы достроить все дома, Urban Group, по оценкам аудиторов (E&Y и «НЭО-центра»), потребуется 67,6 млрд руб.

В Москве основное предложение на рынке новостроек формируют проекты комплексной застройки, в которых есть и готовые, и строящиеся очереди. Уверенность покупателей укрепляет репутация застройщиков — это крупные известные компании. «Что позволяет сохранять стабильный спрос на всех этапах строительства жилья», — уточняет господин Кочетков.

Динамика спроса на проекты на стадии котлована в прошлом году была разнонаправленной. В старых границах города спрос вырос на 8 п. п., до 18%, в Новой Москве снизился на 1 п. п., до 20%, а в Подмосковье упал на 8 п. п., до 4% от всех продаж. «В Москве проекты, вышедшие на рынок в первой половине прошлого года, не удовлетворяли потенциальных владельцев по разным причинам, сформировался отложенный спрос: с появлением нового предложения он был реализован», — объяснил Валерий Кочетков.

В этом году разница в цене между квартирами в проектах на начальной стадии строительства и тех, что в высокой стадии готовности, существенно сократится. Ранее она могла достигать 15–20% стоимости. Обновление отраслевого законодательства и изменение механизма финансирования строительства приведут к росту цен в проектах, что будут выходить на рынок. Сегодня разница в стоимости квартиры в доме на высокой стадии готовности в момент покупки по сравнению с тем, какой будет цена после ввода дома в эксплуатацию, составляет 6–9%. Девелоперы прогнозируют повышение до 10% в этом году. «В проектах, где продажи будут идти через эскроу-счета, в соответствии с новыми требованиями законодательства дисконт такого размера можно будет получить только при покупке гораздо раньше — за полтора года до ввода», — объясняет генеральный директор РАСК Николай Алексеев. Это приведет к тому, что до 60% покупателей в ближайшем будущем предпочтут готовое жилье, считают в «Инком-Недвижимости». Сейчас, по данным ЦИАН, 23% сделок с жильем в новостройках столичного региона проходит с квартирами в домах высокой стадии строительной готовности ●

**ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВВОДА ЖИЛЬЯ В РОССИИ** Источник: Рейтинговое агентство строительного комплекса по данным Росстата.



**ДИНАМИКА ДОЛИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЖИЛЬЯ В НОВОСТРОЙКАХ В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ ПО СТРОИТЕЛЬНОЙ ГОТОВНОСТИ (%)** Источник: «Инком-Недвижимость».



**ДИНАМИКА ДОЛИ СПРОСА ЖИЛЬЯ ПО ГОТОВНОСТИ ПРОЕКТОВ (%)** Источник: «Инком-Недвижимость».



# «У НАС ИЗ ПОКУПКИ ЦВЕТОВ ДЕЛАЕТСЯ ЧТО-ТО ГРАНДИОЗНОЕ»



**Создатель сети «Цветочный ряд» Иван Утенков — о том, почему россияне не готовы отказываться от букетов даже в кризис, на какие шипы могут напороться начинающие бизнесмены в цветочном бизнесе и что может предложить этой отрасли отечественный производитель.**

**— Расскажите, как зарождалась ваша компания?**

— «Цветочному ряду» почти пять лет. Начали мы с Москвы, первый магазин открылся на Шаболовке. Никогда ни у кого не занимали ни копейки, ни одного кредита не брали, компанию открыли на свои деньги, вложив на начальном этапе 12 млн руб. Сейчас оборот компании составляет порядка 2,5 млрд руб. в год, планируем выйти на три, а то и четыре миллиарда в этом году. Сейчас у нас работает 64 магазина по всей стране. К 1 сентября планируем прийти еще в ряд регионов, открыть там по 5–10 магазинов в каждом. На очереди из ближайших — точки в Воронеже, Махачкале, Челябинске, Чебоксарах, Ростове и Белгороде. В нашей компании сегодня работает более 800 сотрудников.

**— В регионах открываете собственные магазины или работаете по франшизе?**

— Нет, мы никогда не хотели продавать франшизу. Когда люди покупают бренд, они думают, что они купили тебя. Дальше о твое название начинают вытирать ноги, потому что для них это в духе «поигрались и хватит», а тебе потом все это разгребать.

Поэтому мы предлагаем не франшизу, а партнерскую программу. Человек оплачивает полный заход в тот или иной город, где, как правило, открывается по 7–10 магазинов. Это ему обходится,

как правило, в районе 20–25 млн. Мы не берем взносы, проценты, просто делаем бизнес, выводим его до плюсовых показателей и забираем 30% от чистой прибыли. Для партнера получается такая пассивная инвестиция. Программа эта существует два месяца, и на данный момент у нас уже заявок больше чем на два года вперед. Москву, конечно, никому не отдали, здесь развиваемся сами, хотим довести число магазинов в столице до ста.

**— Как бы вы оценили потребительскую динамику в России в вашей сфере бизнеса?**

— Конечно, колебания в экономике страны отражаются и на нашей сфере. Мы видим спад спроса на цветы. Однако это необязательно происходит только во время кризиса в общепринятом смысле. Например, в этом году во время Великого поста наблюдается очень сильный спад, 25–30%. За последние шесть лет такого ни разу не было. Чем это объясняется — загадка.

Хотя полностью от покупки цветов, тем более к празднику, люди не отказываются. Тем не менее за свои обороты нам приходится бороться. Мы выходим за счет узнаваемости бренда, лояльности к нему, улучшения сервиса, плюс на сегодняшний день с точки зрения ценовой политики мы вне конкуренции. Идеология такая: человек должен прийти в магазин с любой суммой, от 500 до 10 тыс. руб., и уйти удовлетворенным. Однажды у нас был рекорд на 8 Марта — купили букет с герберами за 163 руб. Не один цветок — а цветочную композицию!

**— А если сравнивать цветочный бизнес в России и за рубежом?**

— С точки зрения ритейла цветочный бизнес в России развит достаточно хорошо. Если посмотреть на Европу, то там нет такой культуры продажи цветов, как у нас. Например, в той же Голландии флористика отсутствует. Там больше принято, допустим, покупать вместе с продуктами на неделю на рынке маленькие охапки ирисов или нарциссов, без повода. Но нет такого, что покупают одну розу или составные букеты.

**— Импортзамещение в цветочном бизнесе работает?**

— Оно отсутствует. Кроме роз, наша страна ничего не производит. Все корневища и технологии покупаются в той же Голландии за евро. Кроме того, остаются вопросы к отечественной ценовой политике, клиентоориентированности, да и зачастую к качеству отечественного цветка.

**— Поставщики у вас в основном откуда?**

— Эквадор, Колумбия, Голландия, Италия, Израиль, в каждой из этих стран по 10–15 контрагентов и поставщиков. Горшечные цветы все из Голландии. Много зависит от сезона и качества цветка. Например, полгода мы работаем с Северной Италией, а другие полгода с Южной.

**— А отечественные поставщики у вас есть?**

— Да, мы работаем, правда, пока в тестовом режиме с мордовским тепличным комплексом, у них срез получается порядка 120 тыс. стеблей розы в день, это приличный объем, в год где-то 40 млн выходит. Качество цветов там тоже хорошее.

**— Есть ли какая-то мода на цветы?**

— Определенные тренды, конечно, есть. В регионах предпочитают хризантемы, герберы, розы — это такие классические варианты.

Если говорить о глобальных трендах, то сейчас популярность набирают моноохапки цветов. Пионы и гортензии уже пару лет лидируют. Сейчас люди стали ценить экзотику. Также пришла мода на корейскую упаковку, которая отличается материалом и необычной формой. Еще пару лет назад лидировали огромные корзины красных роз.

При этом есть одна чисто российская особенность — внимание к упаковке. Цветка может быть три, но зато упаковку вокруг навертят едва ли не такую же по стоимости. В крупных городах ситуация меняется, там акцент идет на сами цветы, их качество, а из упаковки может быть только шелковая лента.

**— Кто ваш средний покупатель?**

— Как ни странно, это не мужчины, а женщины — в большинстве случаев (62%) именно они круглогодично покупают цветы. По крайней мере, в Москве.



ULLSTEIN BILD VIA GETTY IMAGES

# НОЧЬ В ХОСТЕЛЕ

ЧЕМ ОБЩЕЖИТИЕ СЕГОДНЯ ЛУЧШЕ ОТЕЛЯ

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**  
 ФОТО **Ullstein bild via Getty Images, HEMIS/ BERTHIER Emmanuel/ DIOMEDIA**



Растущий рынок хостелов переживает глобальные изменения. Рынок покидают мелкие игроки, которых постепенно вытесняют крупные сети и институциональные инвесторы. Облик самих хостелов меняется — они все больше походят на бюджетные отели, где стоимость размещения не всегда низка.

Хостелы становятся все более привычной формой размещения в путешествиях. По данным Ostrovok.ru, в прошлом году такой вид размещения выбрали 15% туристов, путешествующих по России, и 10%, отдыхавших за рубежом. При этом доля последних в этом году даже выросла. Компания Phocuswright предсказывает ежегодный рост рынка по объему доходов на 7–8% до 2020 года.

## Ключевые характеристики

Изначальная идея хостела — бюджетное средство размещения. В отличие от отеля этот формат предусматривает размещение в общей, а не в отдельной комнате. Гостям обычно предлагается место на двухъярусной кровати. В хостелах, как правило, не предусмотрены дополнительные удобства, которые предлагаются гостям в гостиничных номерах. В частности, их постояльцам лучше взять с собой все необходимые средства гигиены, позаботиться о тапочках и фене.

Если размещение в отеле предполагает значительную долю частного пространства, то хостел больше подходит путешественникам, готовым к общению с другими гостями. Собственники хостелов традиционно придают большое значение развитию общественных пространств. Наравне с апарт-отелями многие хостелы подходят путешественникам, привыкшим самостоятельно готовить еду: оба эти формата зачастую предлагают раз-

## СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ НОЧИ В РАЗЛИЧНЫХ СРЕДСТВАХ РАЗМЕЩЕНИЯ ИЮНЕ 2019 ГОДА (РУБ.)

|                 | АПАРТАМЕНТЫ | ХОСТЕЛ | 1 ЗВЕЗДА | 2 ЗВЕЗДЫ | 3 ЗВЕЗДЫ | 4 ЗВЕЗДЫ | 5 ЗВЕЗД |
|-----------------|-------------|--------|----------|----------|----------|----------|---------|
| САНКТ-ПЕТЕРБУРГ | 3100        | 1300   | 2200     | 3100     | 4500     | 8900     | 20000   |
| МОСКВА          | 3400        | 1100   | 2300     | 2800     | 3800     | 5200     | 21000   |
| ПАРИЖ           | 14000       | 3000   | 6500     | 7500     | 11000    | 18000    | 38000   |
| БАРСЕЛОНА       | 10000       | 3000   | 4500     | 7500     | 10500    | 12800    | 25000   |
| НИЦЦА           | 7500        | 2300   | 4300     | 6500     | 9000     | 14000    | 32000   |
| ПРАГА           | 9400        | 2000   | 2500     | 3200     | 4500     | 7500     | 24000   |
| РИМ             | 6000        | 1500   | 4500     | 5000     | 5800     | 8500     | 19500   |
| САЛОУ           | 4800        | 2800   | 3800     | 4500     | 5200     | 6000     | 7000    |
| АЛАНЬЯ          | 2500        | 1500   | 2500     | 3000     | 3500     | 4500     | 7000    |
| БЕРЛИН          | 7500        | 3200   | 4000     | 5000     | 5700     | 8700     | 11500   |
| МИЛАН           | 6500        | 3500   | 5500     | 6500     | 6800     | 11000    | 17000   |
| ВАРШАВА         | 4000        | 2300   | 2700     | 3200     | 7000     | 8000     | 10200   |
| ЛОНДОН          | 7200        | 3000   | 5200     | 8200     | 11000    | 16000    | 25000   |
| МАДРИД          | 6000        | 3500   | 3000     | 3500     | 9000     | 11500    | 20000   |
| ВЕНА            | 6400        | 1600   | 5000     | 6000     | 8000     | 9700     | 24000   |
| ВЕНЕЦИЯ         | 2500        | 4000   | 6000     | 7000     | 7700     | 13500    | 29000   |
| НЬЮ-ЙОРК        | 4000        | 7000   | 9000     | 12000    | 15000    | 19000    | 38000   |
| ЛЬОРЕТ-ДЕ-МАР   | 3000        | 1600   | 2700     | 4000     | 4500     | 5000     | 38000   |
| МЮНХЕН          | 5000        | 1500   | 3500     | 4000     | 6500     | 10000    | 16000   |
| СТАМБУЛ         | 1000        | 2900   | 3200     | 3500     | 4500     | 5500     | 6700    |

Источник: данные Ostrovok.ru.



HEMIS / BERTHER EMMANUEL / DIOMEDIA

витуую кухонную зону. Благодаря этим особенностям хостелам удастся держать невысокую стоимость размещения. По оценкам Ostrovok.ru, ночь в барселонском хостеле обходится в среднем в 3 тыс. руб., в то время как за ночевку в отеле категории «три звезды» придется выложить 10,5 тыс. руб. В Москве разница похожая: ночь в хостеле стоит 1,1 тыс. руб., а в недорогом отеле — 3,8 тыс.

Немудрено, что хостелы традиционно пользуются наибольшим спросом у неприхотливых и небогатых молодых путешественников. CEO Ostrovok.ru Феликс Шпильман рассказывает, что 20% клиентов, выбирающих подобный вид размещения, — в возрасте от 18 до 24 лет. Туристам постарше (34–44 года) хостелы интересны намного меньше: они формируют лишь 12% бронирований. «Размещение в хостеле — это вариант более востребованный молодыми туристами, путешествующими в одиночку», — рассуждает господин Шпильман. Выводы эксперта подтверждаются данными Phocuswright, согласно которым не имеют напарника 72% гостей хостелов.

### Наш размер

В России резкий рост рынка хостелов начался всего несколько лет назад. Только по итогам прошлого года, согласно расчетам OneTwoTrip, число хостелов в стране увеличилось на 83%, до 1,6 тыс. на конец прошлого года. Такой скачок был связан прежде всего с быстрой окупаемостью бизнеса. Работавшие на рынке консультанты неоднократно указывали, что доходность успешных проектов составляет 30–40% в год, в то время как для обычных отелей хорошим считается показатель в 15%. Второй фактор — небольшой объем вложений. Для открытия небольшого качественного хостела, как правило, достаточно 10 млн руб.

По данным 2ГИС, сейчас в России работают 1,78 тыс. хостелов. Основной объем этого предложения сосредоточен в Москве — 719 объектов. В Санкт-Петербурге расположены 379 подобных объектов, а в Казани — 106. Средняя стоимость аренды места в хостеле в России, по расчетам «Авито Недвижимость», составляет 391 руб. за ночь. И Москва здесь далеко не лидер. Дешевле всего сдаются кровати в Казани, Краснодаре, Нижнем Новгороде и Сочи — дешевле 300 руб. за ночь. Дороже всего — в Екатеринбурге, где приходится платить в среднем 570 руб.

## По данным 2ГИС, сейчас в России работают 1,78 тыс. хостелов

### Грядут перемены

Волна массовых открытий хостелов в России, по всей видимости, в этом году остановится. Уже с 1 октября в стране начнет действовать поправка, фактически запрещающая хостелам работать в жилых домах. Готовиться к грядущим переменам российские предприниматели уже начали. Так в «Авито Недвижимость» указывали, что только в феврале этого года число выставленных на продажу хостелов выросло на 19% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Средняя стоимость предлагаемого потенциальным инвесторам объекта за год при этом снизилась на 13%, до 4 млн руб. В такой динамике нет ничего удивительного. Как следует из расчетов 2ГИС, 40% московских хостелов расположены в жилых домах.

Партнер департамента гостиничного бизнеса и туризма Cushman & Wakefield Марина Усенко объясняет, что бум инвестирования в российский рынок хостелов во многом объяснялся как раз доступностью площадей, которые могли использоваться для открытия хостелов. «Это был отличный бизнес для мелких антрепренеров, со сравнительно невысокими барьерами к входу», — замечает она. Но изменения в законодательстве, по мнению госпожи Усенко, изменят ситуацию, повысив стоимость входного билета на рынок.

По мнению экспертов, после краткосрочного сокращения рынка хостелов существенный интерес к формату у бизнеса и путешественников сохранится. Старший консультант направления индустрии гостеприимства CBRE Анна Тертычная объясняет, что в России число сетевых игроков среди хостелов минимально, у рынка есть

огромный потенциал роста. «Часть точечных игроков уйдут, а оставшиеся начнут искать новые пространства, отвечающие требованиям и нововведениям», — уверена эксперт. Увеличения на рынке доли средних инвесторов ждет и Марина Усенко. «Рано или поздно мелкие инвесторы и владельцы уступят место сетевым форматам, как происходит в других сегментах недвижимости», — рассуждает она.

В прошлом году первый международный сетевой хостел Meininger Hotel открылся в Санкт-Петербурге. В Москве и Санкт-Петербурге сейчас развивается сеть Netizen, основанная экс-совладельцем ритейлера «Азбука вкуса» Кириллом Якубовским. В этом смысле Россия — в международном тренде. Руководитель департамента гостиничного бизнеса компании JLL Татьяна Веллер вспоминает, что не так давно международная гостиничная компания Ассог выкупила хостельный бренд Jo&Joe. «Сейчас объекты трансформируются, в них появляются расширенные общественные зоны, места для приема пищи, работы, общения, баланс дохода гостиничного оператора, соответственно, сдвигается в сторону ресторанной службы», — рассуждает она.

Марина Усенко считает, что вместе с переменами в составе инвесторов модифицируются и сами хостелы. Низкая стоимость размещения, по ее словам, больше не их ключевая характеристика. «В современных проектах тарифы на размещение могут варьироваться от нескольких сотен рублей за ночевку в общей комнате до обычных гостиничных цен в отдельных номерах с индивидуальным санузлом», — рассуждает госпожа Усенко.

### Перспективные направления

Татьяна Веллер указывает, что хостельный бизнес традиционно хорошо развит в городах, куда прибывает большое количество молодых путешественников. Например, в Европе это Амстердам, Берлин и Будапешт. На внутреннем российском рынке, по мнению госпожи Веллер, категория путешествующей «модной» молодежи в большинстве городов практически неразвита. Исключение составляют, возможно, Москва, Санкт-Петербург и Сочи. На этом фоне структура спроса на российские хостелы несколько отличается от мировой. Вместо миллениалов здесь все чаще можно встретить школьные, студенческие и другие бюджетные туристические группы. В хостелах также часто останавливаются люди, приезжающие в крупные города в поисках заработка.

Глава сети «Хостел рус» Андрей Цай тоже обращает внимание на эту тенденцию. По его словам, в хостелах больших промышленных городов существует и деловой спрос: крупные компании часто бронируют места для рабочих, отправляющихся в командировку. В Москве и Санкт-Петербурге летом в хостелах охотно останавливаются абитуриенты, приезжающие для поступления в вузы. Господин Цай рассказывает, что осенью их сменяют «покорители столицы»: эти гости, как правило, остаются в хостелах до новогодних каникул. Затем они уезжают домой на новогодние каникулы, а после — снимают отдельное жилье или же возвращаются в родные города.

Анна Тертычная называет ближайшими конкурентами хостелов сдающиеся в аренду через онлайн-апартаменты. Феликс Шпильман уверен: сравнивать аудиторию этих форматов не слишком корректно: «Апартаменты обычно выбирают семьи, так как это более бюджетный вариант размещения в перерасчете на человека, чем отдых в гостинице категории „три-четыре звезды“» ●



# ДЕНЬ В МУЗЕЕ

КАК СЭКОНОМИТЬ НА ЗНАКОМСТВЕ С ПРЕКРАСНЫМ

Визиты в музеи нередко съедают значительную часть бюджета путешествий по Америке и Европе. При грамотном планировании эти траты можно существенно сократить. «Деньги» выяснили, в какую цену билеты в главные музеи мира и когда их можно посещать бесплатно.



Посещение музеев традиционно один из наиболее популярных видов досуга россиян в мировых столицах. Согласно данным Росстата, в прошлом году ему отдавали предпочтение 13,3% жителей страны. В этом вопросе соотечественники мало отличаются от жителей других стран: посещаемость ведущих мировых музеев ежегодно растет. Так, парижскому Лувру в 2018 году удалось поставить новый рекорд, приняв 10,2 млн посетителей. Это на 25% больше, чем в 2017 году. А в Метрополитен-музей в Нью-Йорке за год пришли 7,4 млн человек. Не отстают и российские музеи. Эрмитаж по итогам прошлого года посетили 4,5 млн туристов против 4 млн в 2017 году, а Третьяковская галерея приняла 2,05 млн гостей.

В туристических поездках на билеты в музеи часто уходит значительная часть бюджета путешественников. Если на территории Великобритании посещение практически всех государственных музеев и галерей бесплатное, то в большинстве стран Европы стоимость билетов достаточно высока и варьируется в диапазоне €10–20. Чтобы сэкономить на культурном досуге, надо планировать все заранее. Это позволит, во-первых, избежать значительных очередей на входе, что окажется существенным бонусом при визите, например, в Рим. Во-вторых, позволит выбрать наиболее выгодный тариф.

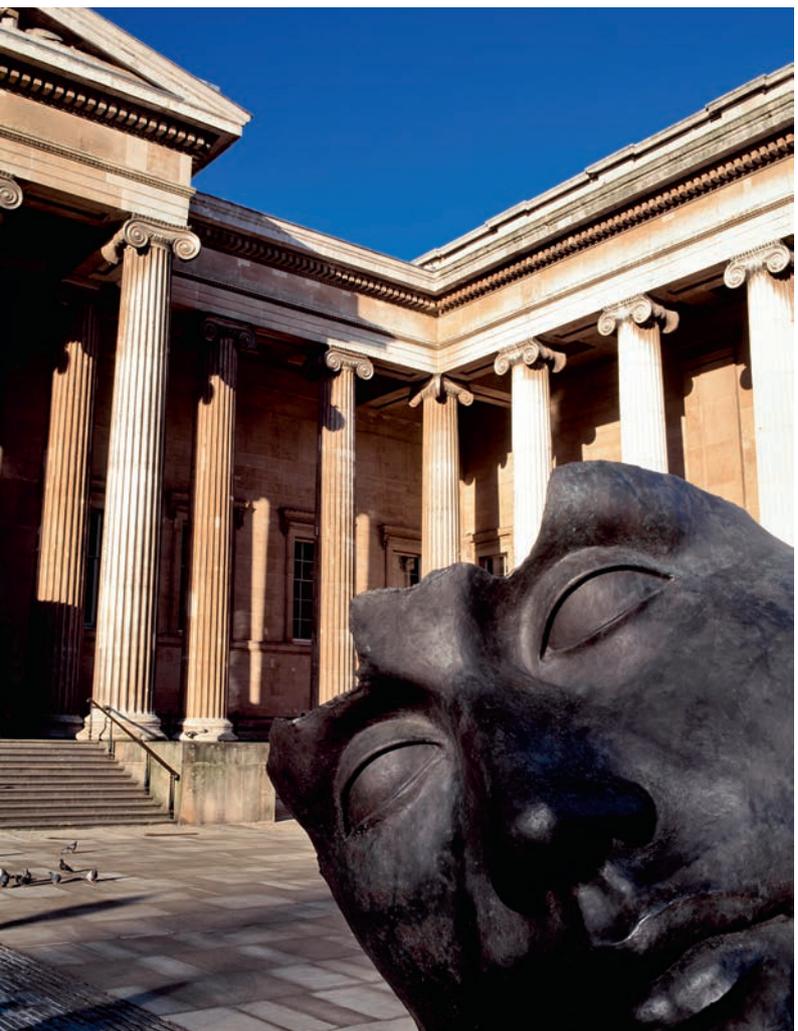
ТЕКСТ **Александра Мерцалова**  
ФОТО **LOOK/DIOMEDIA, Юрий Мартьянов, Axiom/DIOMEDIA, SuperStock RM/DIOMEDIA**

***В большинстве стран Европы можно купить комбинированные билеты, включающие посещение наиболее популярных музеев***



ЮРИЙ МАРТЪЯНОВ

LOOK / DIOMEDIA



## ЦЕНА ПОСЕЩЕНИЯ ТОП-30\* САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ АРТ-МУЗЕЕВ МИРА

| МЕСТО | МУЗЕЙ                                       | ГОРОД           | КОЛИЧЕСТВО ПОСЕЩЕНИЙ В 2018 ГОДУ (МЛН) | СТОИМОСТЬ ВХОДНОГО БИЛЕТА**            | БЕСПЛАТНОЕ ПОСЕЩЕНИЕ   |
|-------|---|-----------------|--|--|--|
| 1     | ЛУВР  | ПАРИЖ           | 10,2                                   | € 17                                   | ПЕРВОЕ ВОСКРЕСЕНЬЕ МЕСЯЦА  |
| 2     | НАЦИОНАЛЬНЫЙ МУЗЕЙ КИТАЯ                    | ПЕКИН           | 8,61                                   | НЕТ                                    | ВСЕГДА   |
| 3     | МЕТРОПОЛИТЕН-МУЗЕЙ                          | НЬЮ-ЙОРК        | 6,954                                  | \$25                                   | НЕТ  |
| 4     | МУЗЕЙ ВАТИКАНА                              | РИМ             | 6,756                                  | €17 (ПЛЮС €4 ЗА ОНЛАЙН-БРОНИРОВАНИЕ)   | ПОСЛЕДНЕЕ ВОСКРЕСЕНЬЕ КАЖДОГО МЕСЯЦА, С 9 ДО 14 ЧАСОВ (ПОСЛЕДНИЙ ВХОД С 12:30), 27 СЕНТЯБРЯ  |
| 5     | ГАЛЕРЕЯ ТЕЙТ                                | ЛОНДОН          | 5,869                                  | НЕТ                                    | ВСЕГДА   |
| 6     | БРИТАНСКИЙ МУЗЕЙ                            | ЛОНДОН          | 5,82                                   | НЕТ                                    | ВСЕГДА   |
| 7     | ЛОНДОНСКАЯ НАЦИОНАЛЬНАЯ ГАЛЕРЕЯ             | ЛОНДОН          | 5,736                                  | НЕТ                                    | ВСЕГДА   |
| 8     | НАЦИОНАЛЬНАЯ ГАЛЕРЕЯ ИСКУССТВА              | ВАШИНГТОН       | 4,404                                  | НЕТ                                    | ВСЕГДА   |
| 9     | ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭРМИТАЖ                     | САНКТ-ПЕТЕРБУРГ | 4,22                                   | 600 РУБ.                               | КАЖДЫЙ ТРЕТИЙ ЧЕТВЕРГ МЕСЯЦА, 7 ДЕКАБРЯ  |
| 10    | МУЗЕЙ ВИКТОРИИ И АЛЬБЕРТА                   | ЛОНДОН          | 3,968                                  | НЕТ                                    | ВСЕГДА   |
| 11    | ЦЕНТР ИСКУССТВ КОРОЛЕВЫ СОФИИ               | МАДРИД          | 3,898                                  | € 8                                    | ПОНЕДЕЛЬНИК, СРЕДА И СУББОТА С 19 ДО 21 ЧАСА, ВОСКРЕСЕНЬЕ С 13:30 ДО 19 ЧАСОВ, 18 АПРЕЛЯ, 18 МАЯ, 12 ОКТЯБРЯ, 6 ДЕКАБРЯ                  |
| 12    | МУЗЕЙ ИМПЕРАТОРСКОГО ДВОРЦА                 | ТАЙБЭЙ          | 3,861                                  | 350 НОВЫХ ТАЙВАНЬСКИХ ДОЛЛАРОВ         | 1 ЯНВАРЯ, 8 ФЕВРАЛЯ, 18 МАЯ, 27 СЕНТЯБРЯ, 10 ОКТЯБРЯ, 17 ОКТЯБРЯ   |
| 13    | МУЗЕЙ ПРАДО                                 | МАДРИД          | 3,673                                  | € 15                                   | ПОНЕДЕЛЬНИК—СУББОТА С 18 ДО 20 ЧАСОВ, ВОСКРЕСЕНЬЕ И ПРАЗДНИЧНЫЕ ДНИ С 17 ДО 19 ЧАСОВ   |
| 14    | ЦЕНТР ПОМПИДУ                               | ПАРИЖ           | 3,552                                  | € 14                                   | ПЕРВОЕ ВОСКРЕСЕНЬЕ МЕСЯЦА  |
| 15    | НАЦИОНАЛЬНЫЙ МУЗЕЙ КОРЕИ                    | СЕУЛ            | 3,304                                  | НЕТ                                    | ВСЕГДА   |
| 16    | МУЗЕЙ ОРСЕ                                  | ПАРИЖ           | 3,286                                  | € 14                                   | ПЕРВОЕ ВОСКРЕСЕНЬЕ МЕСЯЦА  |
| 17    | СОМЕРСЕТ-ХАУС                               | ЛОНДОН          | 3,144                                  | НЕТ                                    | ВСЕГДА   |
| 18    | МОСКОВСКИЙ КРЕМЛЬ                           | МОСКВА          | 2,867                                  | 1 ТЫС. РУБ.                            | НЕТ  |
| 19    | ТОКИЙСКИЙ ГОРОДСКОЙ ХУДОЖЕСТВЕННЫЙ МУЗЕЙ    | ТОКИО           | 2,788                                  | НЕТ                                    | ВСЕГДА   |
| 20    | НЬЮ-ЙОРКСКИЙ МУЗЕЙ СОВРЕМЕННОГО ИСКУССТВА   | НЬЮ-ЙОРК        | 2,774                                  | \$25                                   | ПЯТНИЦА С 16 ДО 20 ЧАСОВ   |
| 21    | НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР ИСКУССТВ                 | ТОКИО           | 2,717                                  | ЗАВИСИТ ОТ ВЫСТАВКИ, СРЕДНЯЯ ¥1,6 ТЫС. | НЕТ  |
| 22    | НАЦИОНАЛЬНАЯ ГАЛЕРЕЯ ВИКТОРИИ               | МЕЛЬБУРН        | 2,566                                  | НЕТ                                    | ВСЕГДА   |
| 23    | ТОКИЙСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ МУЗЕЙ                | ТОКИО           | 2,431                                  | ¥620                                   | 18 МАЯ, ТРЕТИЙ ПОНЕДЕЛЬНИК СЕНТЯБРЯ  |
| 24    | СМИТСОНОВСКИЙ МУЗЕЙ АМЕРИКАНСКОГО ИСКУССТВА | ВАШИНГТОН       | 2,304                                  | НЕТ                                    | ВСЕГДА   |
| 25    | НАЦИОНАЛЬНАЯ ПОРТРЕТНАЯ ГАЛЕРЕЯ             | ВАШИНГТОН       | 2,304                                  | НЕТ                                    | ВСЕГДА   |
| 26    | РЕЙКСМУЗЕЙ (ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МУЗЕЙ)          | АМСТЕРДАМ       | 2,3                                    | € 20                                   | НЕТ  |
| 27    | ГАЛЕРЕЯ УФФИЦИ                              | ФЛОРЕНЦИЯ       | 2,231                                  | € 20                                   | 5–10 МАРТА, КАЖДОЕ ПЕРВОЕ ВОСКРЕСЕНЬЕ МЕСЯЦА С ОКТЯБРЯ ПО МАРТ, 24 МАРТА, 26 МАЯ, 2 ИЮНЯ, 23 ИЮНЯ, 11 АВГУСТА, 11 И 31 ОКТЯБРЯ, 6 НОЯБРЯ |
| 28    | НАЦИОНАЛЬНЫЙ МУЗЕЙ ШОТЛАНДИИ                | ЭДИНБУРГ        | 2,228                                  | НЕТ                                    | ВСЕГДА   |
| 29    | МУЗЕЙ ВАН ГОГА                              | АМСТЕРДАМ       | 2,19                                   | € 19                                   | НЕТ  |
| 30    | ТРЕТЬЯКОВСКАЯ ГАЛЕРЕЯ                       | МОСКВА          | 2,149                                  | 500 РУБ.                               | КАЖДУЮ СРЕДУ ПОСТОЯННАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ НОВОЙ ТРЕТЬЯКОВКИ   |

Источники: Art Newspaper, официальные сайты музеев.

\*Наиболее посещаемые в 2018 году арт-музеи мира по версии Art Newspaper. \*\*Полная цена одного взрослого билета.

В большинстве стран Европы путешественники могут купить комбинированные туристические билеты, включающие посещение всех наиболее популярных музеев. Многие галереи формируют собственные предложения, предполагающие экономию при посещении двух-трех объектов. Так, например, желающие посетить Музей Орсе и Музей Родена в Париже могут купить комбинированный билет за €21, в то время как два отдельных обойдутся в €27.

Практически все европейские музеи проводят дни свободных посещений, их расписание стоит посмотреть заранее — вполне возможно, что один из них попадает на вашу поездку. Например, в Париже государственные музеи можно бесплатно посетить каждое первое воскресенье месяца. В Мадриде свободно пройти в Центр искусств королевы Софии позволяют почти каждый день, но — в определенное время. Многие мировые музеи в качестве дня свободных посещений устанавливают 27 сентября, таким образом отмечая Международный день туризма. В Москве в городские музеи традиционно можно бесплатно ходить каждое третье воскресенье месяца, но в апреле свободной для посещений стала вся третья неделя месяца.

Отдельно стоит поинтересоваться возможными льготами на посещение музеев. Практически все центры искусств предлагают специальные билеты для студентов, бесплатно во многие музеи могут ходить посетители до 18 и старше 65 лет. Отдельные скидки часто предусматриваются для работников образования и культуры ●

# ВИНИЛ ДЛЯ ИНВЕСТОРА

КАКИЕ ГРАМПЛАСТИНКИ ПОКУПАТЬ ВЫГОДНО



Виниловые пластинки снова в моде. Формат звукозаписи, который большинство экспертов считали вымершим еще в начале нулевых, вновь набирает популярность. Продажи винила достигли высот, невиданных с 1998 года, что радует коллекционеров и инвесторов.

## Ностальгический рынок

Доходы компаний от продажи виниловых пластинок в 2018 году составили \$419 млн, что на 8% превышает результаты 2017 года и является самым высоким показателем за последние 20 лет, отмечают в Американской ассоциации звукозаписывающих компаний (RIAA). Глядя на данные по продажам грампластинок, можно сделать вывод, что они фактически опровергают стандартные представления о прогрессе. Винил, который, казалось, навсегда канул в небытие, подобно кинескопным телевизорам, компьютерным дискетам или пейджерам, не просто снова вошел в обиход, но год за годом бьет рекорды продаж и популярности. Винил занимает по доходности более трети среди всех физических музыкальных носителей — CD, DVD, аудиокассет и проч. Он также является единственным из вышеупомянутых форматов, чья доля рынка растет. К примеру, доходы от CD-дисков опустились на 34% по сравнению с 2017 годом. По прогнозам экспертов, их продажи продолжают снижаться.

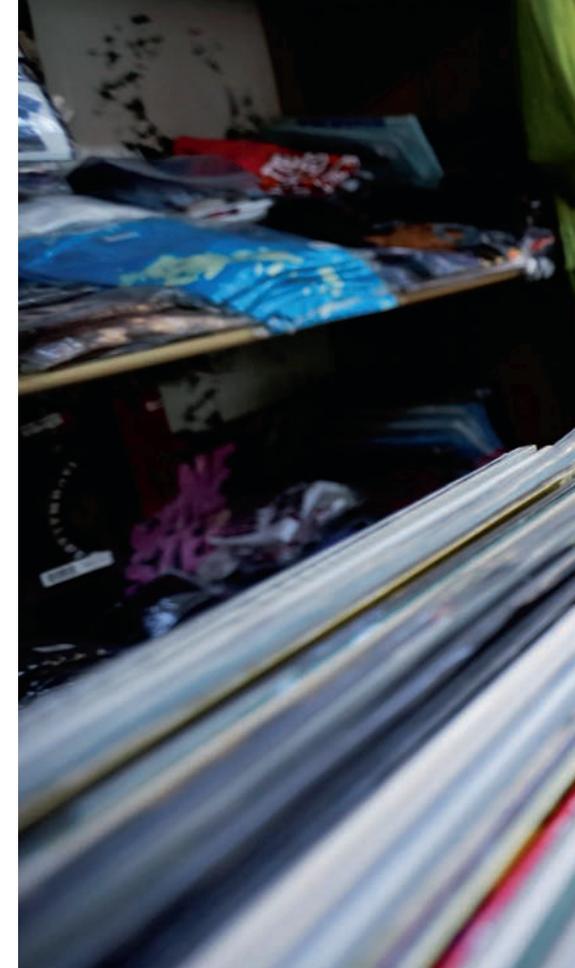
Аналитики подчеркивают, что отраслевые показатели не учитывают продаж подержанных и коллекционных пластинок и недооценивают продажи новых тиражей. «Данные RIAA — это около 40% от общего рынка винила США, который в настоящее время составляет около \$1 млрд», — говорит президент компании Giant Steps Media Technology Strategies Билл Розенблат.

В сентябре прошлого года виниловая копия легендарного альбома Принса «The Black Album» 1987 года была куплена за \$27 500, что сделало ее самой дорогой записью, когда-либо проданной в онлайн-магазине музыки Discogs. Столь высокая цена обусловлена тем, что в последний момент артистом было принято решение не выпускать альбом в свободную продажу. Копия с Discogs является одной из 500 тыс. уже изготовленных к тому моменту розничных версий, которые Принс распорядился уничтожить. Ранее в том же году на аукционе в Бостоне еще одна более редкая пластинка «The Black Album» была продана за \$42 298. Она была последней из восьми нераспечатанных сохранившихся копий альбома.

Еще одним рекордом по стоимости для Discogs стала продажа в 2018 году сингла «God Save The Queen» группы Sex Pistols за \$15 882. Известно лишь о девяти оставшихся копиях композиции из 25 тыс., выпущенных лейблом A&M. Причем большую часть пластинок компания уничтожила самостоятельно после окончания кратковременного сотрудничества с самой известной и скандальной британской панк-группой.

## Форма и содержание

На пластинках сегодня выпускают не только классическую музыку, но и альбомы молодых музыкантов — таких как Адель, Джастин Бибер, Эд Ширан. Практически любой более или менее важный альбом выходит сейчас на виниле, в том числе в до-



рогом ограниченном издании, с хорошей полиграфией и многостраничными буклетами, больше похожими на фотоальбомы. В Японии продажи виниловых пластинок за последние семь лет выросли почти в восемь раз и достигли 799 тыс. копий в год. А в Великобритании в 2018 году эта цифра составляет 4,2 млн копий, что является рекордом за последние 25 лет. Параллельно по всему миру создаются новые или вновь открываются старые заводы по производству пластинок. Так, японская корпорация Sony объявила о возобновлении производства пластинок после почти 30-летнего перерыва.

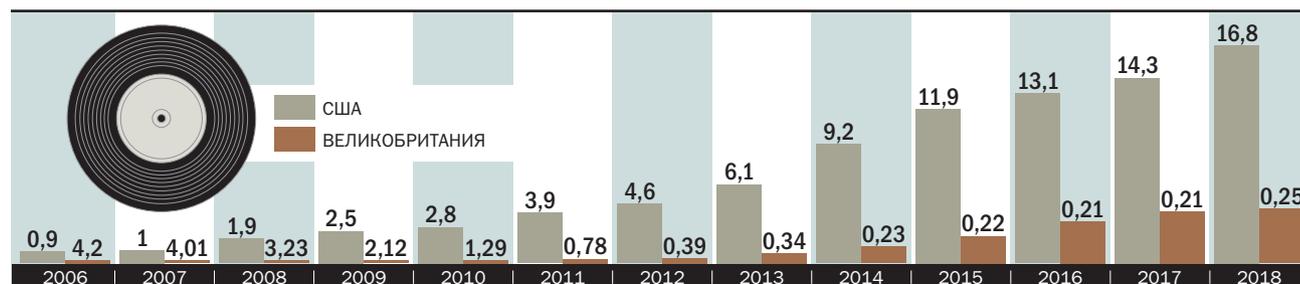
Разворот в сторону винила эксперты объясняют качеством звучания. «На виниле музыка слушается по-другому. Из-за аналогового сигнала она приближена к нашему восприятию звука», — считает коллекционер Борис Уборевич-Боровский. Но реальная причина возвращения винила может быть намного глубже, чем вопросы звука. Как писал известный канадский философ Маршалл Маклюэн, «медиа есть сообщение». Другими словами, форма носителя встраивается в любое послание, которое он передает, создавая симбиотические отношения, посредством которых носитель информации, в данном случае виниловая пластинка, влияет на то, как она воспринимается получателем.

«Без преувеличения винил можно назвать символом XX века, напоминаем о той романтической эпохе, которая осталась в прошлом. Грамзапись — та редкая вещь, которая придает музыке материальность и делает всю процедуру прослушивания любимой композиции своеобразным ритуалом», — констатирует коллекционер Олег Скворцов. Именно желание обладать чем-то физическим и постоянным, как он считает, и привело к росту популяр-

ТЕКСТ Мария Разумова  
ФОТО Reuters, GUILLAUME SOUVANT/AFP

## ДААННЫЕ ПО ПРОДАЖАМ ВИНИЛОВЫХ ПЛАСТИНОК В США И ВЕЛИКОБРИТАНИИ ЗА 2006–2018 ГОДЫ (МЛН ШТУК)

Источники: Американская ассоциация звукозаписывающих компаний (RIAA); Британская ассоциация производителей фонограмм (BPI).





REUTERS

## ДЕСЯТЬ САМЫХ ДОРОГИХ ВИНИЛОВЫХ ПЛАСТИНОК, ПРОДАННЫХ НА АУКЦИОНАХ

### 1. Wu-Tang Clan: «Once Upon a Time in Shaolin» — \$2 млн

Альбом, выпущенный в единственном экземпляре, был приобретен в 2015 году американским бизнесменом-фармацевтом Мартином Шкрели. Пластинка вложена в металлическую коробку ручной работы, внутри которой находится еще и книга в кожаном переплете с текстом и историей создания каждой песни. Также в комплекте идет пара колонок PMC MB2-XBD стоимостью \$55 тыс. Именно на них и рекомендуется слушать альбом.

### 2. The Beatles: «The Beatles (White Album)» — \$790 тыс.

Пронумерованный экземпляр «Белого альбома» номер 0000001 из личной коллекции Ринго Старра был продан барабанщиком в 2015 году.

### 3. Elvis Presley: «My Happiness» (мастер-диск) — \$300 тыс.

Самая ранняя пластинка короля рок-н-ролла была записана на студии Sun Studios в Мемфисе задолго до того, как Элвис Пресли стал звездой. Известный любитель рок-н-ролла Джек Уайт втихую прикупил этот мастер-диск в январе 2015 года.

### 4. The Beatles: альбом «Sgt. Pepper's Lonely Hearts Club Band» — \$290 тыс.

Пластинка с автографами всех четырех участников коллектива была продана на аукционе в 2013 году.

### 5. John Lennon & Yoko Ono: «Double Fantasy» — \$150 тыс.

Экземпляр убийцы музыканта с последним автографом Джона Леннона, который солист Beatles дал за несколько часов до смерти.

### 6. The Beatles: «Yesterday & Today» — \$125 тыс.

Альбом знаменит своей скандальной первоначальной обложкой, на которой музыканты изображены в костюмах мясников в окружении обезглавленных детских кукол. Поскольку такое оформление вызвало негативную реакцию у журналистов, диджеев и дилеров розничных сетей, было принято решение отозвать уже выпущенные пробные 750 тыс. экземпляров и заменить обложку на другую. Одна из уцелевших копий была продана в 2013 году за \$125 тыс.

### 7. The Beatles: «Till There Was You» — \$110 тыс.

Раритетное демо с двумя хитами группы The Beatles — «Till There Was You» и «Hello Little Girl» — была продана на аукционе Omega Auctions в 2016 году. На ярлыке видна надпись, сделанная от руки менеджером знаменитой четверки Брайаном Элстайном.

### 8. Aphex Twin: «Caustic Window» (пробный тираж) — \$46,3 тыс.

Редкая копия альбома, записанного британским электронщиком сравнительно недавно — в 2014 году. Экземпляр купил создатель игры Minecraft Маркус Перссон.

### 9. Tommy Johnson: «Alcohol And Jake Blues» — \$37,1 тыс.

Редчайшая блюзовая пластинка на 78 оборотов в минуту, записанная в 1930 году, была куплена коллекционером Джоном Тефтеллером в 2013 году. Примечательно, что, по признанию самого покупателя, у него уже есть аналогичная пластинка, однако в худшем состоянии.

### 10. Frank Wilson: «Do I Love You (Indeed I Do)» — \$37 тыс.

Один из двух сохранившихся промосинглов американского соул-певца Фрэнка Уилсона. Композиция считается лучшей записью стиля северный соул.

ности винила. Кроме того, пластинки в чем-то схожи с бумажными книгами: наличие материального носителя позволяет использовать их как своеобразную «витрину» и продемонстрировать любовь к исполнителю или автору. Такое редко возможно в случае с цифровыми копиями произведений.

На сегодняшний день пластинка — единственный физический носитель музыки, в котором оформление обложки играет почти такую же роль, как «начинка». Это и неудивительно, ведь многие известные обложки делали знаменитые фотографы и художники. Примеров успешного сотрудничества немало: Роберт Франк и The Rolling Stones, Бернд и Хилла Бехер и Kraftwerk, Хельмут Ньютон и INXS, Герб Ритц и Мадонна, Энни Лейбовиц и Синди Лопер и многие другие.

Обложка альбома группы Pink Floyd «The Dark Side Of The Moon» («Темная сторона Луны») стала узнаваемой во всем мире. Художники студии Hipgnosis поместили на нее призму, преломляющую световой луч (причем для упрощения дизайнера из спектра был сознательно удален фиолетовый цвет). Помимо роскошного конверта к пластинке прилагались два плаката. На одном были напечатаны концертные снимки группы, на другом — фото пирамид в Гизе, сделанные при полной Луне.

## Клуб избранных

В поле зрения коллекционеров и инвесторов вложения в виниловые пластинки попали не так давно, однако у них есть все шансы упрочить свои позиции в сегменте альтернативных инвестиций. К примеру, альбом Оззи Осборна «Ozzmosis» 1995 года пять лет назад можно было приобрести за 6–7 тыс. руб., в 2013 году он уже стоил 12 тыс., а сейчас в тех же магазинах его цена

превышает 35 тыс. руб., причем найти пластинку не так-то просто, во многих из них ее уже нет в наличии. Альбом молодого Стинга «The Dream Of The Blue Turtles» 1985 года, оценивавшийся в 2013 году в 900 руб., сегодня стоит почти в четыре раза дороже — 3,4 тыс. руб. «Винил дорожает на 10–20% в год. То есть за десять лет цена удвоилась», — говорит Олег Скворцов.

Раньше пластинки собирали Мэрилин Монро, Стив Джобс и многие другие. Среди коллекционеров винила и сегодня много известных людей: принц Чарльз, экс-президент США Билл Клинтон, писатель Харуки Мураками, музыкант Боб Марли, топ-модель Клаудия Шиффер, режиссер Квентин Тарантино, бизнесмен Роман Абрамович и многие другие. Коллекционирование виниловых дисков называют суперэлитным хобби, при этом за счет не очень высокого входного билета попасть в число избранных может каждый. Так, пенсионер из Владивостока Николай Паршин за 20 лет собрал уникальнейшую коллекцию из 6 тыс. виниловых грампластинок, среди которых есть редчайшие и уникальные — например, советская эстрада середины XX века.

Назвать сейчас среднюю цену виниловых пластинок невозможно. Они стоят от одного или нескольких евро до бесконечности. По оценкам Олега Скворцова, сейчас цена на советские пластинки с классикой составляет \$20–30. «Конечно, есть редкие коллекционные издания от \$1 тыс. и выше, но их не очень много», — отмечает он.

## Где купить

Поколение миллениалов сыграло не последнюю роль в возрождении винила, видя в пластинке пример подлинности и осязаемости, которых им так не хватает в современном высокотехнологичном мире. Опрос YouGov показал, что из 1444 британцев каждый четвертый в возрасте от 18 до 24 лет в феврале этого года приобрел виниловую пластинку.

С ростом числа владельцев проигрывателей грампластинок число классического винила неуклонно уменьшается. Речь идет именно о старых изданиях, ведь каждый коллекционер твердо знает, что настоящий звук возможен только на оригинальных дисках, а переиздания уже не могут передать то качество, что было на «тех самых» первых дисках. «Винил, как все старые вещи, дорожает с годами:



GUILAUME SOUVANT / AFP

старых пластинок становится меньше, некоторые теряются, что-то портится, а что-то оседает в частных коллекциях», — констатирует Олег Скворцов.

Неслучайно самые фанатичные коллекционеры скупают несколько копий своих любимых пластинок, понимая, что число желающих увеличится, а новые выпуски в таком формате едва ли появятся. Например, 62-летний бразилец Жозе Роберту Алвеш Фрейтас по прозвищу Зеро, владелец самой большой в мире частной коллекции виниловых пластинок в мире, скупил 100 тыс. альбомов кубинской музыки — фактически все, что было когда-либо записано на острове.

Впрочем, как отмечают эксперты, предложение на рынке пока не исчерпано полностью, а значит, пополнить число коллекционеров еще не поздно. Тем более что приобрести виниловые пластинки довольно просто. Количество тематических маркетов и выставок постоянно растет. Крупнейшая в мире виниловая ярмарка Record Planet, которая проходит в Голландии дважды в год, собирает под одной крышей более 60 тыс. гостей из 90 стран. Организаторы мероприятия подтвердили, что за последние несколько лет число участников заметно выросло. «В 2008 году был небольшой спад по причине экономического кризиса, но с тех пор количество посетителей увеличилось, и за последние пять или шесть лет мы заметили, что на ярмарку стало приходить гораздо больше молодых людей», — отметили в Record Planet.

Помимо Нидерландов ярмарки проходят во всех крупнейших городах мира. «Я посещаю ярмарку винила на Кузнецком Мосту, которая проходит два раза в год, и лавки на Рождественской улице. Там можно найти редкие и интересные экземпляры и пообщаться с другими коллекционерами», — делится Борис Уборевич-Боровский. Кроме того, пятый год подряд в Москве проходит выставка «Винил Джем». Еще пластинки продаются в музыкальных магазинах и на блошиных рынках. Ред-

кие экземпляры можно найти на крупных интернет-порталах Discogs и eBay, однако инвесторам стоит учитывать затраты на доставку пластинки, цена которой иногда может быть сопоставима со стоимостью самой грамзаписи. Не стоит исключать из списка и благотворительные магазины. Так, редкая версия дебютного сингла The Beatles была обнаружена среди отданных в магазин British Heart Foundation вещей в Западном Суссексе. В марте этого года пластинка была продана на благотворительном аукционе за \$12 тыс.

### Что покупать

Борис Уборевич-Боровский отмечает, что новые пластинки хотя и стоят \$15–20, но мало кого из акционеров или инвесторов заинтересуют. «При вложении денег в качестве инвестирования выискиваются издания, напечатанные в момент первого пресса и выхода пластинки. Например, первый релиз Led Zeppelin с буквами на обложке голубого цвета был выпущен ограниченным тиражом. Из-за этого он пользуется особым спросом со стороны коллекционеров. Интересует их также и то, что вообще не выпускалось или же больше никогда не будет выпущено», — поясняет коллекционер. В этом контексте инвестору необходимо обладать некоторым цинизмом. По данным основателя компании Flashback Records, коллекционера Марка Бёрджесса, стоимость пластинок Дэвида Боуи удвоилась и утроилась после его смерти. Сегодня же она снова опустилась на прежние уровни. Эксперты отмечают, что инвестор должен уметь предвидеть тенденции: если надвигается возрождение интереса к рэпу 1990-х годов — запастись оригиналами и успеть их продать на пике моды.

По мнению профессионалов, инвесторам и коллекционерам стоит обратить внимание на виниловые пластинки конца XX века. «1990-е годы были десятилетием, когда винил затмили компакт-диски. Записи того периода, особенно после 1993 года, полу-

чают премию из-за относительного дефицита», — считает Марк Бёрджесс.

По качеству лучшими, по мнению специалистов, считаются пластинки 60-х и начала 70-х годов, произведенные в США, особенно джазовые и относящиеся к року. Они отличаются от современных аналоговой записью, а также материалом, из которого изготовлены. В цене также английские и японские альбомы. Кстати, пластинки, выпущенные в Японии, считаются эталоном качества. Визитная карточка японского винила — наличие специальной ленточки «оби» — тонкой полоски бумаги, которая оборачивалась вокруг левой стороны обложки пластинки. Она часто содержала маркетинговую информацию об альбоме и подробности о нем на японском языке. Сегодня наличие «оби» может существенно увеличить цену винилового актива. А вот диски советской компании «Мелодия», увы, почти не котируются. Считается, что качество винила, из которого производились пластинки в СССР, существенно уступало заграничным аналогам.

Значение имеет и лейбл, особенно в контексте жанра музыки: пластинки, выпущенные компанией Blue Note, ценятся очень высоко среди ценителей джаза; Vertigo Records и Dandelion Records — среди любителей прогрессивного рока, Black Ark и Studio One — среди тех, кому интересно слушать регги.

Принцип «чем старше, тем дороже» в случае с пластинками работает, но он не так важен, как другие характеристики, в числе которых редкость грамзаписи. К такой категории пластинок относятся те, чей тираж не превышал 300 экземпляров. Стоит обратить внимание и на порядковый номер. Все пластинки нумеровались, и первые десять экземпляров, как правило, расхитившиеся среди самих исполнителей, обычно стоят гораздо дороже прочих. Обычно именно они впоследствии торгуются на аукционах.

Одной из самых дорогих пластинок в мире является «The White Album»

группы The Beatles с номером 0000001. Диск, который когда-то принадлежал Ринго Старру, был продан несколько лет назад за рекордные \$790 тыс. Для сравнения: этот же альбом с номером 0000005 ушел в 2008 году примерно за \$30 тыс.

Популярность того или иного исполнителя, группы тоже важна. Пластинки группы Rolling Stones априори будут стоить дороже пластинок других менее известных британских музыкантов. Состояние винила и упаковки: царапины и сколы на пластинке и потрепанная бумажная упаковка снижают ее стоимость. Покупателю также важно осмотреть пластинку на наличие на ней особых знаков. Например, редкое фото или автограф исполнителя может добавить ей ценности. «Инвесторы и коллекционеры всегда интересуются владение уникальным „выжившим“ экземпляром. Поэтому пластинки с дополнительными бонусами, в числе которых нумерация от руки и пометки, всегда продаются с премией», — считает коллекционер Олег Скворцов.

В 2016 году пластинка, на которой указано, что ее записала группа Paul McCartney & The Beatles, была продана за \$110 тыс. На ярлыке видна надпись, сделанная от руки менеджером знаменитой четверки Брайаном Эпстайном.

Еще один важный фактор — это история владения винилом. Пластинки, как и любые другие вещи, принадлежащие известным персонам и выдающимся личностям, также приобретают дополнительную значимость, а вместе с ней — и эксклюзивность, особенно когда бывший владелец — знаменитый писатель, политик или артист. Отпечаток славы известного человека или же мистическая история вокруг грамзаписи может значительно прибавить ей в инвестиционной привлекательности.

«Double Fantasy» — последняя пластинка, выпущенная иконой рока Джоном Ленноном (за три недели до его убийства), ушла с молотка в 1990 году за \$150 тыс. и до сих пор входит в топ-5 самых дорогих грамзаписей из когда-либо проданных на аукционе. Музыкант подписал эту копию для своего будущего убийцу Марка Чепмена, а позднее диск стал главной уликой при расследовании обстоятельств убийства. Примечательно, что до драматических событий, приведших к гибели Леннона, сама по себе пластинка была прохладно встречена публикой и критикой ●



# ЦЕНА «ЕВРОВИДЕНИЯ»

КОМУ УДАЛОСЬ ЗАРАБОТАТЬ НА КОНКУРСЕ ЭСТРАДНОЙ ПЕСНИ



В эти дни в Тель-Авиве проходит 64-й конкурс эстрадной песни «Евровидение». Кому выгодно проведение шоу ценой в несколько десятков миллионов евро, выяснили «Деньги».

Конкурс песни «Евровидение» уже более полувека остается самым популярным неспортивным телевизионным шоу на континенте. В прошлом году финал конкурса посмотрели 186 млн человек. Европейское шоу уже давно преодолело географические условности. Сегодня помимо стран-участниц за «Евровидением» следят зрители Китая, Казахстана и Новой Зеландии. А с 2015 года к участию в конкурсе была допущена Австралия. Также год назад он впервые был показан на территории США. В этом году «Евровидение» будет транслироваться еще и в Канаде.

«Евровидение» является своеобразным аналогом Олимпийских игр в поп-музыке. По сравнению с 1956 годом количество исполнителей увеличилось почти в шесть раз. Если в первые годы существования там соревновались представители лишь семи государств, то сейчас — 41. Как и в случае с Олимпиадой, песенный конкурс — это всегда стадионы с развевающимися флагами, десятки миллионов человек на разных континентах, прикованные к экранам телевизоров, высокие ставки у букмекеров и неизбежный политический подтекст. Роднят с масштабными спортивными мероприятиями «Евровидение» и огромные затраты организаторов, которые далеко не всегда окупаются. Однако в отличие от других столь же массовых международных событий обратный отсчет до проведения каждого конкурса «Евровидения» идет не на годы, а на месяцы.

## Кто платит

Конкурс проводится под эгидой Европейского вещательного союза (European Broadcast Union, EBU) и главной телекомпании страны—хозяйки конкурса. Между членами организации действует соглашение о коллективных расходах. Минимальную сумму, необходимую для аренды оборудования для конкурса, выделяет EBU. Она складывается из комиссионных взносов стран—участниц «Евровидения», причем сумма взноса формируется пропорционально размеру национальных телевещателей. Так, по оценкам Института Адама Смита, сверх платежей BBC платит за трансляцию шоу ежегодно от €4,5 млн до €7 млн.

Половину всех ежегодных затрат на «Евровидение» покрывают страны—основатели конкурса — Франция, Германия, Великобритания, Испания и Италия, именуемые «большой пятеркой». Стоимость «входного билета» каждого сооснователя примерно €360 тыс. Взамен их исполнители автоматически получают места в финале, минуя полуфиналы. Такая же путевка-автомат даруется принимающей стране. В этом году — Израилю.

Остальные средства на проведение шоу должна изыскать сама страна—хозяйка конкурса. Производственный бюджет израильской телекомпании Kan на «Евровидение-2019» был определен в €35 млн. Под него телевещательной корпорации был выделен кредит. Помимо этого, €12 млн гарантийного взноса в EBU бы-

ли внесены Министерством финансов Израиля.

Часть расходов обычно покрывается спонсорами. «Многие бренды борются за то, чтобы быть задействованными в шоу. Например, в Стокгольме („Евровидение-2016“ — „Деньги“) была установлена целая стена из приборов определенного типа, и специальный производитель привез парк оборудования для промокампании. Это все позволяет сократить накладные расходы на производство», — вспоминает исполнительный продюсер концертной компании Sechenov.com Евгений Тимашук.

На конкурсе 2019 года заявлено выступление Мадонны, его оплатил израильский миллиардер Сильван Адамс, и обошлось ему это в \$1 млн.

## На что тратят

Величина сметы по мере развития технологий и изменения стандартов проведения «Евровидения» с каждым годом увеличивается. Во многом сказался и тот факт, что до 2004 года весь конкурс успевали показать за один день. Позднее — стали делить на две части, а с 2008 года — на три: два полуфинала и The Grand Final. Полуфиналы, по мнению EBU, частично решили проблему «соседского голосования», когда зрители голосуют не за песню и исполнителя, а за страну, с которой они исторически ощущают наиболее сильную связь. Но также они повысили ценник на сам конкурс.

Так, в 2001 году Дания принимала конкурс на один день на футбольном стадионе вместимостью 36 тыс. человек. В 2014 году отделаться малой кровью Копенгагену уже не удалось. «Евровидение» представляло собой трехдневную феерию, которая принесла стране убыток в размере \$3,7 млн, причем 90% перерасходов пришлось на реконструкцию бывшего судостроитель-

## ЦЕНА ПРОВЕДЕНИЯ «ЕВРОВИДЕНИЯ»

| ГОД  | ГОРОД      | ЗАТРАТЫ (€ МЛН) | КОЛИЧЕСТВО ТУРИСТОВ (ТЫС. ЧЕЛОВЕК) | ТРАТЫ ТУРИСТОВ ВО ВРЕМЯ КОНКУРСА (€) |
|------|------------|-----------------|------------------------------------|--------------------------------------|
| 2018 | ЛИССАБОН   | 23              | 30                                 | 25                                   |
| 2017 | КИЕВ       | 20,4            | 20                                 | НЕ РАСКРЫВАЕТСЯ                      |
| 2016 | СТОКГОЛЬМ  | 13,5            | 38                                 | 27,5                                 |
| 2015 | ВЕНА       | 35              | 30                                 | 22                                   |
| 2014 | КОПЕНГАГЕН | 44,9            | 39                                 | 13                                   |
| 2013 | МАЛЬМЕ     | 16,7            | 32                                 | 16                                   |
| 2012 | БАКУ       | 160             | 50                                 | 7                                    |
| 2009 | МОСКВА     | 33              | НЕ РАСКРЫВАЕТСЯ                    | НЕ РАСКРЫВАЕТСЯ                      |

Источник: официальные пресс-конференции по итогам «Еurovision».

ного комплекса B&W Hallerne, в котором проводился конкурс. Кроме того, для проведения финала местная продюсерская компания одолжила у датского телевидения порядка \$26 тыс. Компенсировать затраты за счет притока туристов стране не удалось. Гости принесли Дании только \$17 млн.

Случай не единичен, а скорее закономерен. К примеру, Норвегия потратила \$37 млн на «Еurovision» в 2010 году, вынудив своего общественного вещателя продать права на трансляцию чемпионата мира по футболу в Южной Африке конкуренту, чтобы хоть как-то сбалансировать статьи расходов.

Азербайджану «Еurovision» обошлось в рекордные за всю историю проведения конкурса \$180 млн. По данным СМИ, с учетом косвенных расходов, в числе которых — благоустройство площади Флага в Баку вокруг специально построенного концертного зала Baku Crystal Hall, строительство дороги, соединяющей комплекс с центром столицы, фирменные такси и всевозможные проекты по облагораживанию города, — финальная сумма может составлять \$797 млн. Значительная часть средств была позаимствована из резервного фонда Азербайджана, фонда повышения зарплат и пенсий, а также из сумм, отложенных на ремонт систем водоснабжения и канализации в нескольких районах страны.

А вот шведскому городу Мальмё, потратившему в 2013 году на «Еurovision» не более €16,7 млн, удалось даже заработать в несколько раз больше, чем потратить. Мальмё посетило около 32 тыс. человек, обороты туристического бизнеса выросли за это время на €21 млн, однако это скорее исключение из правил.

Высокие затраты на «Еurovision» и отсутствие необходимой инфраструктуры нередко заставляли страны-победители даже отказываться проводить у себя конкурс. Так, например, поступили Монако и Люксембург. Великобритания трижды приходила на помощь странам, которые не смогли принять «Еurovision» на своей территории.

Финансовые проблемы могут воспрепятствовать и просто участию в музыкальном соревновании. В этом году по причине нехватки бюджета конкурс

пропустит Болгария. Бывали случаи, когда от участия в «Еurovision» отстранял и сам EBU. В 2016 году он дисквалифицировал Румынию из-за долга национального телеканала Televiziunea Romana в €14,5 млн, который страна не могла погасить в течение десяти лет.

По подсчетам аналитиков, отборочные туры, «производство» песни, спецэффекты, транспортировка оборудования, оплата транспорта, проживания артистов и сопровождающих и прочие организационные расходы страны — участники конкурса сейчас сопоставимы с ежегодным взносом «большой пятерки».

Например, по сообщению СМИ, прошлогоднее выступление Юлии Самойловой стоило «Первому каналу» около €204 тыс. В эту сумму вошли обязательный взнос участников на «Еurovision», стоимость проживания и билетов бизнес-класса в Лиссабон для 20 человек, среди которых танцоры, бэк-вокалисты, фотографы и стилисты. Сумма якобы включает в себя затраты на постановочную часть номера Самойловой, зарплаты членов делегации и пошив дизайнерского «платья-горы» от официального экипировщика российских олимпийцев Анастасии Задориной. Полная подготовка номера и поездка украинского певца Melovin на «Еurovision-2018» обошлась телеканалу СТБ, взявшему на себя полное финансирование этого участника, в €76 тыс. При этом в целях экономии средств от поездки на конкурс вынужден был отказаться даже продюсер музыканта. По оценкам генерального продюсера «Русской Медиа Группы» Сергея Балдина, «стоимость номера может достигать \$1 млн, а гонорар режиссера превышать €100 тыс.». В случае победы затраты участников, как правило, окупаются за счет более высоких гонораров, возможности заявить о себе за пределами своей страны, востребованности среди рекламодателей и проч. Например, победительница «Еurovision-2016» украинская исполнительница Джамала даже за свое выступление на следующем конкурсе в Киеве, судя по открытым источникам, получила €34 тыс.

Отказы от конкурса бывают продиктованы и политическими мотивами.

## КОНКУРЕНТЫ НЕ ДРЕМЛЮТ

Впрочем, в скором времени, возможно, «Еurovision» придется конкурировать с новым «младшим» братом. Согласно данным, размещенным на официальном сайте городского совета австралийского города Голд-Кост, именно он станет хозяином первого песенного конкурса с парадоксальным названием «Еurovision Азии». Там же сообщается, что песенные соревнования, рассчитанные на Азиатско-Тихоокеанский регион, могут состояться уже в ноябре этого года в городе Голд-Кост с участием 16 многонаселенных конкурирующих стран, среди которых Китай, Индонезия, Австралия, Новая Зеландия, Индия, Сингапур и ОАЭ. Увенчается ли успехом этот спин-офф — покажет время и готовность всех стран-участниц найти компромиссы, причем не только по политическим, но и по социальным вопросам.

Например, Армения отказалась в 2012 году посылать своих музыкантов в Баку из-за натянутых отношений с Азербайджаном, а представители Марокко долгое время не показывались на конкурсе из-за конфликтов с Израилем. В 2017 году Украина, принимавшая «Еurovision», запретила въезд в страну российской певице Юлии Самойловой по причине посещения ею Крыма. Сама же Украина в конце февраля отказалась от участия в «Еurovision-2019», не сумев договориться об условиях поездки с победителями своего отборочного конкурса.

В преддверии «Еurovision-2019» 140 деятелей культуры и знаменитостей, среди которых основатель рок-группы Piana Floyd Роджер Уотерс, британский композитор Брайан Ино и датский режиссер Нильс Вест, призывали бойкотировать «Еurovision-2019», обвиняя Израиль в нарушении прав человека в Палестине.

«Италия довольно долгое время не принимала участие в конкурсе, считая его необъективным», — напоминает Сергей Балдин. По его мнению, политика и скандалы играют на руку «Еurovision». «Если бы все было гладко, такого интереса к конкурсу не было бы», — отмечает эксперт.

## Кто зарабатывает

«Еurovision» далеко не всегда хвалят за качество музыки, но оно, безусловно, привлекает гигантскую телевизионную аудиторию и отводит много рекламного времени для продвижения принимающей страны во время трансляции. Так, в преддверии «Еurovision-2018» Институт туризма Португалии (Turismo de Portugal) подготовил рекламную кампанию, ориентированную на рынки Испании, Франции, Германии, Сое-



диненного Королевства и США. Организация сняла 43 фильма по всей стране. Каждый одноминутный ролик был сделан специально с упором на ту область Португалии, которая наиболее интересна стране, которой ее представляли. Например, выступление британского артиста предваряло видео об Азорских островах, перед «выходом» музыканта из Германии рассказывалось о Мадейре. Общая стоимость проекта составила €200 тыс.

Затраты оправдались. Согласно отчету, опубликованному международным сервисом по поиску авиабилетов и бронированию отелей eDreams, Лиссабон посетило на 37% больше туристов, чем в 2017 году за тот же период времени. По притоку иностранных гостей столица Португалии опередила принимавший годом ранее «Еurovision» Киев. Тогда в нем число посетителей выросло на 20%. Количество перелетов в Лиссабон с 7 по 13 мая прошлого года увеличилось от 10% до нескольких десятков и сотен процентов в зависимости от конкретной страны. Наибольший рост числа туристов был зафиксирован из Скандинавии: плюс 157% из Швеции и плюс 298% из Финляндии. Онлайн-сервис бронирования квартир Airbnb за тот же период зафиксировал рост заказов на 83% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года. «„Еurovision“ уже давно вышло за рамки просто музыкального конкурса и превратилось в масштабный фестиваль, который длится две недели. Недаром даты мероприятия подгаданы под открытие туристического сезона в большинстве европейских стран», — подчеркивает музыкальный продюсер, генеральный директор музыкально-информационного агентства «Кушнир Продакшн» Александр Кушнир.



REUTERS

В мае 2019 года Тель-Авив готовился принять около 18 тыс. туристов, которые должны прибыть специально на музыкальный конкурс. Местные отели загодя начали поднимать цены на проживание. В среднем шесть ночей на двоих туристам обходится в \$5,5 тыс., что на порядок дороже расценок в остальных городах страны.

В страну—хозяйку мероприятия приезжают не только поклонники музыки, но и работники средств массовой информации.

На конкурс в Тель-Авив зарегистрировались 1,5 тыс. журналистов, что превысило количество представителей прессы, сопровождавших Барака Обаму во время его визита в Израиль в 2013 году и папу римского, который приехал в страну через год. Правительство страны разработало программу для СМИ под названием «Израиль за пределами конфликта», а Тель-Авив заложил в городской бюджет свободный вход в музеи и другие бесплатные развлечения для иностранных гостей.

Важнейший же источник заработка организаторов конкурса — продажа билетов и рекламы во время прямой трансляции шоу. «Говоря о „Евровидении“ стоит рассматривать не одно шоу, а шесть: два полуфинала и репетиции к ним, а также генеральный прогон финала и сам финал. На одном шоу невозможно поднять такой доход, на который целятся организаторы конкурса», — отмечает Сергей Балдин.

Стоимость билетов на финал «Евровидения-2019» варьируется от £280 до £490, а на репетиции и полуфиналы составляет около £73. Цены на билеты в этой категории были снижены, так как вначале поклонники

музыкального конкурса раскритиковали организаторов за дороговизну.

Высокая стоимость обусловлена вместимостью зала Exro Tel Aviv: он рассчитан на 7,3 тыс. человек, из которых 3 тыс. зарезервированы для EBU, делегаций и других официальных лиц и только 4,3 тыс. мест отданы широкой публике.

Однако если билеты купить не удалось, по мнению экспертов, переживать не стоит. «„Евровидение“ заточено на показ по телевизору. Все номера смотрятся намного выгоднее на экране, чем вживую. Это достигается за счет того, что на репетициях последовательно рассчитывается каждое движение артистов, каждый план и ракурс операторы тщательно выверяют с ними и согласуют, чтобы в финале вести съемку в полуавтоматическом режиме. Таким образом, если конкурсант самопроизвольно сдвигается вправо или влево во время прямого эфира, он может выпасть из нескольких планов. На „Евровидении“ нет места экспромтам. Они могут стоить очень и очень дорого», — пояснил Евгений Тимащук.

«Мольер говорил, что гениальное никогда не будет популярным. Слишком жесткие правила, исходящие от формата телевидения. Шаг вправо, шаг влево. Расстрел. Эксперты сами прокляли конкурс еще в 1974-м, а критиков вспоминают два раза в год: когда умер какой-нибудь музыкант или во время „Евровидения“. Второй ABBA больше не будет. „Евровидение“ — это шоу, причем дорогостоящее. А за качественной музыкой стоит ехать на международные музыкальные фестивали типа „Гластонбери“. „Евровидение“ все-таки немного про другое», — считает Александр Кушнир.

С ним согласен продюсер Сергей Смолин. По его мнению, «Евровидение» — хороший телепродукт в плане как цифр, так и спроса со стороны рекламодателей.

Как правило, данные о стоимости рекламы во время трансляций конкурса не раскрываются, однако национальный вещатель Ирландии RTE в 2015 году заявил, что 30-секундное рекламное место в двух полуфиналах и финале, а также во время их документального фильма «60 лет „Евровидения“» стоили £25 тыс. Высокая цена объяснялась тем, что финал позволял провести только две рекламные паузы длительностью всего 90 секунд.

Прямое размещение рекламы вызывает больший интерес. Так, по оценке агентства интегрированных маркетинговых коммуникаций Aгena, в 2015 году совокупные затраты всех рекламодателей в России, которые вложились в этот вид продвижения в рамках «Евровидения», составили более £700 тыс.

При этом само «Евровидение-2009», проходившее в Москве, установило своеобразный антирекорд — по почти полному отсутствию рекламы во время трансляции финала. «Видео Интернет» продавало рекламу примерно на 25% выше стандартных расценок на прайм-тайм «Первого канала». Желающих заплатить такую цену за еврозрителей нашлось немного — то есть практически никого. Помимо роликоспонсоров — Райффайзенбанка, «Ростелекома» и Mary Kay — во время финала можно было увидеть только рекламу шедших на тот момент в кинотеатрах фильмов «Ночь в музее-2» и «Ледниковый период: эра динозавров».

Еще одна сторона, зарабатывающая на «Евровидении», — это мобильные

## САМЫЕ ДОРОГИЕ КОНКУРСЫ «ЕВРОВИДЕНИЯ» В ИСТОРИИ

### 2012 — Азербайджан (Баку) — €160 млн

€60 млн было потрачено на создание шоу. Еще более €100 млн было выделено на строительство концертного зала для конкурса.

### 2014 — Дания (Копенгаген) — €45 млн

Если быть точным, то, по расчетам датского Национального аудиторского бюро, общая стоимость песенного конкурса «Евровидение-2014» в Копенгагене составила €44,8 млн. Копенгаген утроил расходы по сравнению с конкурсом, проведенным в Мальмё годом ранее, который стоил всего €16,7 млн. Общественный вещатель Danmarks Radio потратил €26,4 млн на производство, превысив свой изначальный бюджет на €1 млн. Однако 90% бюджета пришлось на реконструкцию бывшего судостроительного комплекса V&W Hallepe, в котором проводился конкурс. Строительство арены и благоустройство района вокруг нее обошлось властям Копенгагена в €18,4 млн вместо заранее оговоренных в смете €4,6 млн.

### 2009 — Россия (Москва) — €33 млн

Основной статьей расходов организаторов стали аренда и переоборудование спорткомплекса «Олимпийский». В частности, в нем была построена крупнейшая в истории «Евровидения» сцена размером 10 тыс. кв. м. По некоторым данным, стоимость проекта составила €20 млн.

операторы, которые всегда приветствуют голосование посредством сотовых телефонов. В 2018 году стоимость СМС или звонка составляла в Испании €1,09, в Исландии — €1,04, в Португалии — €0,74, во Франции — €0,75 за СМС и €0,99 за звонок. Голосовать с одного телефона можно несколько раз.

Есть шанс подзаработать и у зрителей. Букмекерские конторы ежегодно включают «Евровидение» в свои котировки и уже за два месяца вплоть до самого старта конкурса принимают ставки. Пока же остается ждать, сможет ли Сергей Лазарев со второй попытки принести России первое место в конкурсе. По мнению экспертов, по качеству исполнения у артиста есть все шансы пробиться в лидеры. «Лазарев — это, по сути, система популярной музыки, которая работает как часы, отвечая всем параметрам конкурса: голос, танцевальный компонент, солидные спецэффекты и проч. Вопрос лишь в том, сможет ли жюри и публика сконцентрироваться на качестве исполнения или же в очередной раз будет руководствоваться геополитическим и этническим подходом», — считает Александр Кушнир ●

# ДЕНЬГИ БРИТНИ

НА ЧЕМ ЗАРАБАТЫВАЕТ И НА ЧТО ТРАТИТ АМЕРИКАНСКАЯ СУПЕРЗВЕЗДА



Для Бритни Спирс 2019 год — год двадцатилетия ее первого студийного альбома «...Baby One More Time». В феврале в Лас-Вегасе должна была состояться премьера нового шоу певицы «Domination». Однако шоу отложено. Рекордные гонорары, что планировалось получить за выступление в концертном зале, не получены. Новый альбом не записан. Упс! Бритни снова потеряла миллионы долларов. Она это умеет. Равно как и подниматься после очередного падения.

## Голосистая мышка

огласно маркетинговым легендам, Бритни Спирс готовили к карьере в шоу-бизнесе чуть ли не с ясельного возраста. Достоверно известно, что в восьмилетнем возрасте мама привела ее на прослушивание кандидатов в программу «Mickey Mouse Club». Эта популярная американская телепередача, созданная еще в 1950-е, стала стартовой площадкой для многих поп-звезд. С 1989 по 1996 год программа выходила в эфир на канале Disney. Участников программы — музыкально одаренных подростков разного этнического происхождения — называли «мышькетерами» (mouseketeers). Первый кастинг в 1989 году Бритни не прошла. Сказали, что слишком мала. В 1992 году она приняла участие в музыкальном шоу «Star Search», но вылетела из него уже во втором туре. Зато год спустя 12-летнюю Бритни наконец приняли в мышькетеры. То был сезон 1993 года, в котором участниками программы стали 13-летний Райан Гослинг, 13-летняя Кристина Агилера и 12-летний Джастин Тимберлейк. Бритни, как и ее друзья, проработала мышькетером два сезона. Потом передача закрылась и возродилась лишь в 2017 году в фейсбучно-инстаграмном формате.

## ПЕРВООТКРЫВАТЕЛЬ ЗВЕЗДЫ

Американская Jive, выпустившая первые записи Бритни Спирс, является дочерней фирмой британской звукозаписывающей компании Zomba Group. Сооснователем, а с 1990 года единоличным владельцем Zomba Group являлся Клайв Калдер. Сделанная им ставка на подростковый поп 1990-х (Бритни Спирс, \*NSYNC, Backstreet Boys) оказалась удачной. В 2002 году Калдер продал свою компанию германской медиагруппе Bertelsmann за \$2,74 млрд. В настоящее время он проживает на Каймановых островах.

## Ненужный хит

Mickey Mouse Club дал Бритни путевку в музыкальную жизнь. Но настоящей звездой ее сделал не телеканал Disney, а медиаменеджер Клайв Калдер. Он сооснователь, а затем единоличный владелец британской звукозаписывающей компании Zomba Group. Первые записи Бритни Спирс были сделаны американской Jive —



FILMAGIC / GETTY IMAGES

дочерней фирмой Zomba Group. Ставка Калдера на подростковый поп 1990-х сыграла удачно — кроме Бритни Спирс в его обойме оказались группы NSYNC и Backstreet Boys. В 2002 году Калдер продал свою фирму германской медиагруппе Bertelsmann за \$2,74 млрд. В настоящее время проживает на Каймановых островах.

Для запуска новой звезды подросткового попа нужен был первый хит. В 1998 году шведские авторы песен Макс Мартин и Рами Якуб написали песню. Они к тому времени уже работали на Калдера, снабжая хитами Backstreet Boys. Новую песню Jive сначала предложила девичьему трио TLC. Девочки песню забраковали. Позднее одна из участниц рассказала каналу MTV почему: «Ну, мне песня типа того что понравилась, но я подумала — разве это хит? Разве это TLC?» Тогда песню предложили следующей группе — 5ive, уже не девочкам, а мальчикам. И снова отказ. Участники группы Backstreet Boys думали: «Не взять ли эту песню?» Думали, думали и решили — не брать. Только после этого многострадальную композицию Jive отдала 16-летней Бритни Спирс. Песня называлась «...Baby One More Time».

WIREDIMAGE / GETTY IMAGES

Семья Спирс. По бокам родители — Джеймс и Линн. Ближе к отцу Брайан, ближе к матери Бритни. Самая маленькая — Джейми Линн, певица

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**  
ФОТО **WireImage Getty Images, FilmMagic Getty Images, AP, ImageDirect/Getty Images, Getty Images, Getty Images For MTV**



## В ЧЕТЫРЕ РАЗА МЕНЬШЕ, ЧЕМ ROLLING STONES

Всемирный тур Бритни Спирс «The Circus Starring Britney Spears» занимает 18-е место по доходам среди концертных туров 2000–2009 годов (сборы составили \$131,8 млн).

Первые пять мест в списке заняли соответственно: The Rolling Stones, «A Bigger Bang Tour» (\$558,3 млн); AC/DC, «The Black Ice World Tour» (\$441,1 млн); Мадонна, «Sticky and Sweet Tour» (\$408 млн); U2, «Vertigo Tour» (\$389 млн); The Police, «The Police Reunion Tour» (\$362 млн).

Если брать только певиц, то за первое десятилетие XXI века более прибыльные, чем у Бритни Спирс, концертные туры были только у Мадонны, Селин Дион, Шер и Тины Тёрнер, причем разрыв с Тёрнер составил всего \$700 тыс.

**Бритни Спирс — это всегда шоу**

Сингл «...Baby One More Time» был выпущен Бритни 23 октября 1998 года. Месяц спустя на MTV был показан видеоклип, благодаря чему композиция попала в чарт Billboard Hot 100, причем сразу на 17-е место. В начале 1999 года сингл возглавил американский чарт. Вскоре во всех европейских странах песня также стала хитом №1. К тому времени подоспел и первый альбом Бритни, названный в честь успешного хита. Альбом появился на прилавках 12 января 1999 года. По последним доступным данным, только лицензионных физических альбомов «...Baby One More Time» было продано в США более 12 млн штук, еще более 4 млн — в Европе. Большую часть этих альбомов реализовали в 1999 году. По контракту с Jive Бритни получала менее \$1 с альбома — в два-три раза меньше, чем получали другие звезды, ведь Бритни сначала получила контракт, а уж потом ее сделали звездой. Тем не менее доходы юной звезды в 1999 году составили около \$15 млн. В апреле того же года ее фото в нижнем белье

## Участники группы Backstreet Boys думали: «Не взять ли эту песню?» Думали, думали и решили — не брать

украсило обложку апрельского номера журнала Rolling Stone, породив бурный скандал вокруг детской сексуальности.

28 июня 1999 года стартовал первый концертный тур Бритни по США все с тем же названием «...Baby One More Time». Главный спонсор тура Томми Хилфигер заявлял: «Бритни представляет дух джинсов Томму и современной молодежи». Вторым спонсором тура должна была стать компания Nestle, но она отказалась от спонсорства из-за фотографий в Rolling Stone. В 2000 году был устроен еще один тур в поддержку дебютного альбома певицы. Общие сборы от двух туров составили \$35 млн.

### Шествие по чартам

Журнал Billboard признал Спирс лучшей исполнительницей 1999 года. В январе 2000 года она получила American Music Award как лучшая дебютантка в категории поп/рок. В феврале была дважды номинирована на премию Grammy. В марте был выпущен сингл «Oops!... I Did It Again», моментально взлетевший на верхнюю строчку чартов во многих странах и установивший рекорд по числу радиостанций, добавивших его в свой репертуар за один день. Одноименный альбом поставил рекорд как самый быстро продаваемый альбом женщины-исполнительницы за всю историю музыки — 1,3 млн штук за первую неделю про-

даж. В поддержку альбома был устроен тур, на этот раз — мировой. Концерты тура посетило почти 1,5 млн человек, а сборы составили \$52,1 млн.

В том же 2000 году Бритни выпустила свою первую книгу, написанную в соавторстве с матерью, — «Britney Spears' Heart to Heart». На вручении награды MTV за видеоклипы Спирс устроила очередной скандалчик, поразив публику откровенным костюмом. Ее роман с Джастином Тимберлейком сделал обоих любимцами прессы.

В 2001 году победоносное шествие Бритни по вершинам чартов и страницам журналов о жизни звезд продолжалось. Она заключила рекламный контракт с Pepsi. Официально его условия не разглашались, по неофициальным данным, его сумма составляла примерно \$7–8 млн. Новый альбом («Britney») — новый откровенный наряд на церемонии вручения наград MTV. Новый концертный тур «Dream Within a Dream» — новый рекорд сборов в \$58,2 млн.

Певица решила вложить заработанные деньги в бизнес, отличный от музыкального. В июне 2002 года Бритни вошла в число соучредителей ресторана NuLa в Нью-Йорке. Цены в ресторане были высокими, популярность у публики была низкой, ресторан за-должал поставщикам, те подали в суд. Бритни вышла из проекта через пять месяцев после открытия заведения. Заработать в ресторанном бизнесе ей не удалось.

### САМЫЕ ПРИБЫЛЬНЫЕ КОНЦЕРТНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ В ЛАС-ВЕГАСЕ

| МЕСТО В РЕЙТИНГЕ | ИМЯ ИСПОЛНИТЕЛЯ | НАЗВАНИЕ ШОУ (ГОДЫ)                    | ЗАЛ, КАЗИНО                   | ОБЩИЙ ДОХОД (\$ МЛН) | ЧИСЛО ПРОДАННЫХ БИЛЕТОВ | ЧИСЛО КОНЦЕРТОВ |
|------------------|-----------------|--|-------------------------------|----------------------|-------------------------|-----------------|
| 1                | СЕЛИН ДИОН      | «A NEW DAY...» (2003–2007)             | THE COLOSSEUM, CAESARS PALACE | 385,1                | 2 814 577               | 714             |
| 2                | СЕЛИН ДИОН      | «CELINE» (2011–2018)                   | THE COLOSSEUM, CAESARS PALACE | 245,5                | 1 520 455               | 375             |
| 3                | ЭЛТОН ДЖОН      | «THE RED PIANO» (2004–2009)            | THE COLOSSEUM, CAESARS PALACE | 166,4                | 982 090                 | 247             |
| 4                | БРИТНИ СПИРС    | «BRITNEY: PEACE OF ME» (2013–2017)     | THE AXIS, PLANET HOLLYWOOD    | 137,7                | 916 184                 | 248             |
| 5                | ЭЛТОН ДЖОН      | «THE MILLION DOLLAR PIANO» (2011–2018) | THE COLOSSEUM, CAESARS PALACE | 131,2                | 776 518                 | 189             |

Источник: Billboard.



**Звезду на голливудской Аллее славы Бритни заработала в 22 года**

В 2003 году певица в очередной раз порадовала СМИ и публику, поцеловавшись с Мадонной на церемонии вручения наград MTV. В том же году был выпущен четвертый альбом певицы «In the Zone», сделавший ее единственной в истории музыки исполнительницей, имеющей четыре альбома, дебютировавшие на первом месте в чартах. Песня «Toxic» из этого альбома принесла Спирс первую премию Grammy — за танцевальное мастерство.

### Цена браков

Когда Бритни приходилось принимать решения самой, а не под влиянием матери или талантливого менеджера, результаты решений оказывались не самыми удачными.

В 2004 году Бритни Спирс дважды вышла замуж. Первый брак с другом детства Джейсоном Александером продлился 55 часов. «Венчание» в «Маленькой белой свадебной часовне» в Лас-Вегасе стоило \$70, развод — \$122.

Следующее замужество обошлось Бритни гораздо дороже. 18 сентября 2004 года ее мужем стал Кевин Федерлайн, работавший на подтанцовках у Майкла Джексона, Джастина Тимберлейка, Пинк и других звезд шоу-бизнеса. В сентябре 2005 года у них с Бритни родился сын Шон Престон, в сентябре 2006 года — второй сын Джейден Джеймс. Незадолго до рождения вто-

рого ребенка Бритни снялась голой для обложки журнала Harper's Bazaar. Фотография сильно напоминала фотографию обнаженной беременной Деми Мур для Vanity Fair, сделанную в 1991 году.

Через два месяца после рождения второго сына Бритни объявила, что разводится с Федерлайном, так как они не сошлись характерами. Мужу она сообщила о разводе по СМС. Спирс хотела, чтобы сыновья остались с ней, а Федерлайн имел право их посещать. Федерлайн же хотел, чтобы сыновья остались с ним, а Бритни платила ему алименты. Начав развод, Бритни ушла в загул. Много шума наделала фотография, на которой она покидает салон автомобиля без нижнего белья.

Неудачи в личной жизни совпали с проблемами в артистической деятельности. Всемирный тур 2004 года в поддержку четвертого альбома был прерван досрочно. По официальной версии — из-за травмы, полученной Бритни на съемках клипа. Сборы составили «всего» \$35,2 млн.

В феврале 2006 года разразился новый скандал: Бритни сфотографировали, когда она одной рукой управляла автомобилем, а второй придерживала сына, который сидел у нее на коленях, а не в детском кресле. В апреле Шона Престона дважды доставляли в больницу — первый раз после того, как его уронила няня, доставая из детского

### ПОЧЕМ СЕГОДНЯ МЫШЬКЕТЕРЫ 1993 ГОДА

В фильмографии **Райана Гослинга** уже 13 фильмов, за съемки в которых он получал более \$1 млн.

Самый высокий гонорар, полученный им за фильм, — \$10 млн («Бегущий по лезвию 2049»). По оценке сайта Celebrity Net Worth, сейчас его состояние составляет \$60 млн.

**Кристина Агилера** входит в число наставников в вокальном телешоу The Voice. По сообщению журнала Life & Style, за участие в сезоне 2019 года она получит \$17 млн. По оценке сайта Celebrity Net Worth, ее состояние составляет сейчас \$130 млн.

**Джастин Тимберлейк**, по оценке журнала Billboard, с 7 ноября 2017 года по 4 июня 2018 года получил за 35 концертов \$81,37 млн. По оценке сайта Celebrity Net Worth, его состояние составляет сейчас \$230 млн.

**Бритни Спирс** заняла десятое место в рейтинге самых высокооплачиваемых женщин в мире музыки журнала Forbes, составленном в 2018 году, с оценкой ее годовых заработков в \$30 млн. По оценке сайта Celebrity Net Worth, сейчас ее состояние составляет \$215 млн.



IMAGEDIRECT / GETTY IMAGES

стульчика, второй — на дополнительную проверку. Дом Спирс навестили представители органов защиты детства, но не обнаружили ничего предосудительного.

За 2007 год Бритни успела лечь в наркологическую клинику менее чем на сутки, побриться наголо, напасть на папарацци с зонтиком, пролежать в другой наркологической лечебнице месяц, получить на руки документы о разводе, крайне неудачно выступить на церемонии вручения награды MTV за лучший клип, порадовать папарацци излишне откровенными нарядами. По решению суда детей после развода отдали под опеку отца — до тех пор, пока Спирс не пройдет серию незапланированных проверок на наркотики. Расходы на бракоразводный процесс обошлись Бритни в \$154 тыс. Правда, на этом расходы не закончились.

### Семейные издержки

Следующий после развода год начался еще хуже. После ссоры с Федерлайном, когда Бритни отказалась передать ему сыновей, бывший муж вы-

**Бирманский питон, выступивший вместе со Спирс в 2001 году, по данным MTV, до сих пор жив**

звал полицию. Певицу доставили в больницу. Первоначально предполагалось, что она была в состоянии наркотического опьянения, но потом выяснилось, что речь идет о психическом расстройстве. 31 января Бритни легла в клинику. Ее признали недееспособной. Опекунами были назначены ее отец и адвокат Эндрю Валлет. Из больницы вышла в конце февраля.

В июле достигла соглашения с бывшим мужем о праве посещать сыновей. При разводе Федерлайн получил от Спирс \$1,3 млн. Она также должна была выплачивать ему алименты в размере \$20 тыс. в месяц. В 2018 году бывший муж попросил Спирс (и ее опекунов) увеличить сумму алиментов (согласно разным источникам, вдвое или втрое). Федерлайн объяснил это тем, что у него нет постоянной работы, его месячный заработок не превышает \$3 тыс., а ее доходы сильно выросли. Адвокаты певицы предлагали увеличить алименты на \$10 тыс. в месяц, но он не соглашался.



**Вложив деньги в ресторан Nyla, Спирс доказала, что талантлива не во всем**

В итоге новое соглашение об алиментах было достигнуто. Размер алиментов неизвестен. Известно, что Бритни была очень недовольна договоренностью. Суд тогда же возложил на Спирс судебные издержки в споре об алиментах (\$110 тыс.). В ходе бракоразводного процесса стало известно, что в 2017 году певица заработала \$56 562 912,38 (до уплаты налогов). Персональные расходы Бритни за год составили \$384 126,68.

В октябре прошлого года адвокат Эндрю Валлет попросил прибавки к тем деньгам, которые получает за выполнение своих обязанностей опекуна. Валлет заявил, что приложил огромные усилия к тому, чтобы никто из сотен «продавцов, водителей, танцоров, стилистов, исполнителей», окружавших певицу во время турне, не спровоцировал финансовую катастрофу, передавая ей наркотики. Десять лет назад финансовое положение Спирс было близко к катастрофе, а за время его опекунства

**Сэм Асгари (на фото крайний справа) — юный бойфренд и, возможно, будущий третий муж Бритни Спирс**

## ДЕСЯТЬ ЕЕ ДОМОВ

В год, когда она стала знаменитой, Бритни Спирс купила для своей матери дом на окраине родного городка Кентвуд, штат Луизиана. Приезжая на малую родину, она всегда здесь останавливается.

В 2001 году она смогла себе позволить приобрести дом уже для себя и в Голливуде. Дом в квартале Голливуд-Хиллз обошелся ей в \$2,975 млн.

Два года спустя певица продала его с небольшой прибылью — за \$3,85 млн — актрисе Бриттани Мёрфи, которая владела этим домом до своей смерти в 2009 году.

В 2002 году певица обзавелась многоуровневым пентхаусом в Нью-Йорке. Квартира в районе Гринвич-Виллидж, которой когда-то владели Кит Ричардс из Rolling Stones и продюсер Расселл Симмонс, была приобретена компанией One More Time. По названию несложно догадаться, чья эта компания. Квартира была куплена за \$3 млн, два года спустя была выставлена на продажу за \$6 млн, еще два года спустя продана за \$4 млн. Новые хозяева неоднократно пытались продать ее, но безуспешно.

Сейчас пентхаус предлагается в аренду за \$24 тыс. в месяц. После свадьбы Спирс и Кевин

Федерлайн решили съехаться. Их общим домом стал особняк в Малибу, купленный за \$13,5 млн и проданный после развода за \$10 млн. Новым хозяином стал кинорежиссер Стивен Соммерс. После развода, в 2007 году Бритни купила за \$6,75 млн виллу в итальянском стиле в Беверли-Хиллз. В 2012 году Спирс продала этот дом с большим убытком — за \$2,126 млн. В прошлом году новый хозяин снова выставил его на продажу за \$8,95 млн.

В 2008 году, желая скрыться от папарацци после серии обрушившихся на нее неприятностей, Бритни взяла в аренду с правом выкупа шато во французском стиле в городке Калабасас (штат Калифорния). Она вложила в различные переделки дома около \$700 тыс., но через два года расторгла договор аренды. В 2011 году она начала снимать особняк, стоящий на поле для гольфа, в Хидден-Хиллз (округ Лос-Анджелес), став соседкой Дженифер Лопес, семьи Осборн и клана Кардашьян. После подписания контракта на резиденцию в Лас-Вегасе в марте 2017 года Бритни смогла позволить себе потратить \$7,4 млн на поместье в Таузанд-Окс (Калифорния), где проживает в настоящее время.

## ЗАПАХ БРИТНИ

В год свадьбы с Федерлайном Бритни Спирс заключила контракт с парфюмерной компанией Elizabeth Arden на использование своего имени в названии нового аромата духов. Сообщалось, что певица получила за это \$32 млн. У Elizabeth Arden был прекрасный опыт запуска «звездного парфюма» — духи White Diamonds, носившие имя Элизабет Тейлор. Продажи этих духов с момента запуска в 1991 году превысили отметку \$1 млрд.

Сотрудничество фирмы с Бритни также оказалось удачным. Парфюм Britney Spears Curious появился в магазинах в 2004 году, он продавался по цене \$39,95 за флакон 100 мл. По итогам года он стал мировым лидером розничных продаж с объемом свыше \$100 млн.

В следующем году был выпущен новый аромат — Britney Spears Fantasy, продажи которого только за первые три месяца превысили \$30 млн. После этого Elizabeth Arden стала ежегодно выдавать минимум один новый аромат линии Britney Spears или его вариации и продолжает это делать до сих пор (последняя вариация Fantasy появилась на рынке в январе).

По данным Hollywood Reporter, с 2004 по 2013 год в мире было продано свыше 500 млн флаконов Curious. Ежегодные объемы продаж парфюма, носящего имя певицы, оцениваются в \$30–50 млн. Из современниц сравниться с Бритни может только Beyonce (продажи «ее» парфюма в 2011 году составили \$38 млн).

## «Венчание» в «Маленькой белой свадебной часовне» в Лас-Вегасе стоило \$70, развод — \$122



GETTY IMAGES



GETTY IMAGES FOR MTV

## ГДЕ ДЕНЬГИ, БРИТНИ?

В 2016 году журналисты сайта Money Nation подсчитали, что с учетом заработков Бритни Спирс за всю музыкальную карьеру ее состояние должно составлять \$267 млн. На самом деле оно было гораздо меньше — \$46 млн. Куда подевалась громадная разница — непонятно.

## ПОПУЛЯРНА ВО ВСЕМ

Два года назад Бритни Спирс выставила в Instagram фотографию своей акварели, получила под снимком полмиллиона лайков, после чего продала рисунок за \$10 тыс.

ее состояние выросло на \$20 млн. В итоге суд постановил, что опекуну должна быть выплачена компенсация в размере \$426 тыс.

Суд также увеличил сумму, выплачиваемую ежегодно отцу Бритни как опекуну. Новая сумма неизвестна, до повышения он получал \$128 тыс. ежегодно. Также была увеличена плата еще одному адвокату, занимающемуся делами Спирс, Сэмуэлю Ингэму. Новая сумма также неизвестна, ранее он получал \$58,8 тыс. в год.

## Ставка на Вегас

Даже в очень тяжелом для нее 2007 году Бритни сумела выпустить очередной альбом — «Blackout». А в 2009 году — отправиться во всемирный тур «The Circus Starring Britney Spears»

## За четыре года и 248 выходов на сцену ей удалось собрать почти \$138 млн, из которых \$60 млн были ее гонораром

в поддержку шестого альбома «Circus». Сборы от турне составили впечатляющую сумму в \$131,8 млн.

В 2011 году вышел седьмой альбом «Femme Fatale», одноименный концертный тур принес почти вдвое меньше, чем предыдущий, — \$68,7 млн. Восьмой и девятый альбомы певицы «Britney Jean» и «Glori» публика приняла не очень восторженно. Восьмой нигде в мире не сумел подняться на вершину чартов, а во Франции, Нидерландах и Великобритании провалился с треском. Девятый альбом сумел подняться на первое место в списке самых популярных лишь в Ирландии.

Казалось, что звезда Бритни закатывается. Но в 2013 году Спирс подписала двухлетний контракт на резиденцию в гостинице-казино Planet Hollywood (Лас-Вегас), затем продлила его еще на два года. Первое выступление состоялось 31 декабря 2013 года, последнее — 31 декабря 2017 года. За четыре года и 248 выходов на сцену ей удалось собрать почти \$138 млн, из которых \$60 млн были ее гонораром. Шоу «Britney: Piece of Me» посмотрели более 900 тыс. человек. Пока компания Caesars Entertainment Corp., владеющая Planet Hollywood, обдумывала,

продлевать ли контракт, Бритни переманили конкуренты, предложив почти вдвое больше. MGM Resorts International заключила с ней договор на 32 показа шоу «Britney: Domination» в зале Park Theatre. Первый концерт должен был состояться накануне Дня святого Валентина. За каждый выход на сцену ей причиталось \$507 тыс. плюс процент с проданных билетов и сувениров. Такой суммы не получал за резиденцию в Лас-Вегасе никто и никогда. Предыдущий рекорд принадлежал Селин Дион — \$476 тыс. за шоу.

Началась работа над десятым студийным альбомом певицы. Компания Epic Rights заключила с Бритни контракт на разработку и запуск линии модной одежды и аксессуаров под ее брендом. И в этот момент судьба Бритни Спирс сделала несколько крутых поворотов.

## Музыкальная пауза

В марте прошлого года отец звезды Джемми Спирс заявлял, что ведет переговоры с лечащими врачами дочери о том, чтобы снять с нее опеку и признать дееспособной. Как гром среди ясного неба в январе 2019 года прозвучало объявление Бритни Спирс о том, что она уходит в бессрочный творче-

На церемониях вручения наград MTV за лучшие видеоклипы Бритни Спирс выступала неоднократно, дебютировав еще в прошлом тысячелетии (на фото — церемония 2015 года)

ский отпуск. Шоу в Лас-Вегасе было отложено на неопределенный срок. Деньги за билеты обещали вернуть зрителям в полном объеме.

Свое решение певица объяснила необходимостью посвящать все свое время семье и заботе об отце. Двумя месяцами ранее у Джемми Спирса произошел разрыв толстой кишки. Его доставили в больницу «Санрайз» в Лас-Вегасе и сделали срочную операцию. После 28 дней в больнице его выписали, но до полной реабилитации еще очень далеко.

В феврале певица обрадовала своих поклонников сообщением о том, что ее отцу «намного лучше». Но точных дат своего возвращения в большую музыку пока не назвала. Вскоре последовало еще одно объявление. Работа над новым, десятым студийным альбомом Бритни также была отложена.

В марте этого года стало известно, что адвокат Валлет отказывается от своих опекунских обязанностей. Единственным опекуном Бритни остался ее отец, которому должна быть сделана операция. От ее исхода во многом зависит дальнейшая музыкальная карьера Бритни Спирс. И личная жизнь, кстати, тоже. Без отцовско-опекунского разрешения она не может выйти замуж за своего юного бойфренда Сэма Астари ●

# МАШИННОЕ ОТДЕЛЕНИЕ

САМЫЕ ДОРОГИЕ ЧАСЫ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

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

Стоимость наручных часов складывается из цены материалов, сложности механизма и совершенства отделки компонентов. Самые верхние позиции прайс-листов занимают те модели, в которых все три составляющие максимально высоки. Такие часы есть не только у широко известных крупных часовых брендов, но и у небольших независимых швейцарских мануфактур. «Деньги» изучили самые дорогие модели, представленные на российском рынке.



Комфорт от ощущения на запястье часов Quadruple Tourbillon

- 1 **Ulysse Nardin, часы Marine Mega Yacht**, платина, 44 мм, механизм с ручным подзаводом, 21 080 000 руб.
- 2 **De Bethune, часы DB28 ST**, титан, платина, 43 мм, механизм с ручным подзаводом, 22 620 200 руб.
- 3 **Greubel Forsey, часы Quadruple Tourbillon Asymetrique**, платина, 43,5 мм, механизм с ручным подзаводом, 55 049 600 руб.
- 4 **F.P. Journe, часы Tourbillon Souverain**, платина, 38 мм или 40 мм, механизм с ручным подзаводом, 11 951 000 руб.
- 5 **Breguet, часы Classique Grande Complication**, белое золото, 40,3 мм, механизм с ручным подзаводом, более 35 000 000 руб.
- 6 **Audemars Piguet, часы Royal Oak Offshore Grande Complication**, керамика, 44 мм, механизм с автоматическим подзаводом, 50 825 815 руб.
- 7 **Patek Philippe, часы Celestial 6102R**, розовое золото, 44 мм, механизм с автоматическим подзаводом, цена по запросу
- 8 **Panerai, часы Luminor 1950 Tourbillon GMT Ceramica**, керамика, 48 мм, механизм с ручным подзаводом, 8 066 000 руб.

Asymetrique независимой мануфактуры Greubel Forsey возникает не только при осознании грандиозности проекта, но и от его продуманной эргономичности. Название модели («четыре асимметричных турбийона» — фр.) буквально оправдывает ее стоимость в более чем 55 млн руб. Это самая дорогостоящая модель в нашем обзоре. Сверхсложный механизм здесь снабжен четырьмя турбийонами, два из которых — их видно с обратной стороны часов — совершают один оборот вокруг своей оси при наклоне в 30 градусов за одну минуту, а два других, расположившихся на внешней стороне циферблата, двигаются со скоростью один оборот в четыре минуты. Каретки турбийонов скелетонизированы (каждая деталь сделана напоказ), детали механизма отполированы вручную, корпус выполнен из платины, индикатор хода на серебристом циферблате совмещен с функцией малой секундной стрелки.

Модель с турбийоном есть и у независимой мануфактуры F.P. Journe — Invenit et Fecit, ее цена — почти 12 млн руб. Механизм с устройством постоянной силы, которое следит за ровным натяжением пружины на всех стадиях завода и обладает исключительно высокой хронометрической точностью хода, основатель бренда Франсуа Поль Журн изобрел в 1999 году. А в 2004 году он добавил к нему функцию «мертвой» секундной стрелки, при которой стрелка стоит на месте до тех пор, пока не истечет секунда, и только потом перескакивает на следующее деление, чем значительно экономит расход энергии. Модель часов с этим механизмом называется Tourbillon Souverain.

Корпус представленной на часовой выставке в Женеве в этом году новинки Audemars Piguet



Royal Oak Offshore Grande Complication сделан полностью из керамики. Версия в черном цвете в семь раз тверже стали благодаря упрочнению оксидом иттрия, в белом — в десять раз из-за упрочнения оксидом алюминия. А среди функций скелетонизированного механизма все самые сложные часовые функции: минутный репетир, вечный календарь, хронограф, сплит-хронограф, часовая, минутная и маленькая секундная стрелки. И белая, и черная версия обойдется российскому коллекционеру почти в 51 млн руб.

Новую керамику представили и итальянцы Panerai. Устойчивый к царапинам материал на основе оксида циркония тверже стали. Внутри инновационного керамического корпуса запатентованной модели Luminor 1950 Tourbillon GMT Ceramica каретка с балансовым колесом и спуском вращается перпендикулярно оси баланса, она совершает полный оборот за 30 секунд вместо привычных 60. Турбийон этих часов компенсирует погрешности точности хода, вызванные силой гравитации. И цена у них привлекательная — чуть больше 8 млн руб.

Новая модель Ulysse Nardin этого года названа Marine Mega Yacht. Она выполнена ограниченным тиражом в 30 экземпляров и обойдется своему обладателю примерно в 21 млн руб. Вся корабельная эстетика этих часов напоминает о современных моторных лодках. Парящий турбийон выполнен в форме гребного винта яхты, на трехмерном циферблате синее море в технике горячей эмали разрезает платиновый нос яхты, индикатор запаса хода тощ-в-тощ как якорная цепь. Есть и все необходимые навигационные усложнения — указатель приливов и отливов, точное отображение фаз Луны. Плюс возможность сделать собственную гравировку на платиновом корпусе.

Главный швейцарский часовой гранд Patek Philippe славен традициями исполнения астрономических часов, наглядно проявившимися в модели Celestial с подвижной картой небесных тел на циферблате, движение которой достигается при помощи автономно вращающихся дисков из сапфирового стекла — двух из матового цветного и одного прозрачного. Среди интересных функций в этих дорогих часах стоит отметить индикацию даты отдельной стрелкой, указатель не только фаз, но и орбиты Луны, а также индикацию момента прохождения меридиана Сириусом и Луной. Стоимость часов в России каждому интересующемуся с удовольствием сообщат в бутиках компании Mercury по индивидуальному запросу ●



mkb private bank\*



РЕКЛАМА

# Мост к безграничным ВОЗМОЖНОСТЯМ

Выстраивать мост над бездной финансовой и жизненной  
рутины к новым возможностям планирования и управления  
капиталом и жизненными событиями

**8 800 200 51 41**

**private.mkb.ru**

---

\* МКБ (ПАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК») частный банк

---

Ген. лиц. Банка России  
№1978 от 06.05.2016 г.