



ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ — **Коммерсантъ** — 25.09.2019



МОДИ НА ВЭФ

8 **ДЕЛАЕМ СТАВКИ**
НА ДЕШЕВЫЕ ВКЛАДЫ
И ДЕШЕВЫЕ КРЕДИТЫ

14 **ГАДАЕМ НА БАНКАХ**
ОНЛАЙН И НАЯВУ

22 **УЧИМСЯ У МОРГАНА**
КОВАТЬ ЖЕЛЕЗО,
НЕ ОТХОДЯ ОТ КАССЫ

32 **БЕРЕМ В ДОЛГ**
В РАССРОЧКУ И ПОД 0%

40 **ИГРАЕМ**
ПО-КРУПНОМУ
НА ЛУЧШИХ
КИБЕРПЛОЩАДКАХ СТРАНЫ

46 **ИНВЕСТИРУЕМ**
В СУДЫ
И ЖДЕМ ДОХОД
ОТ ПОБЕДИВШИХ

63 **НАСЛАЖДАЕМСЯ**
РОСКОШЬЮ
ПО-НОВОМУ —
С МИЛЛЕНИАЛАМИ



все начинается с мечты

*

НЕ ЗНАЕТ АНАЛОГА



МИХАИЛ МАЛУХИН
выпускающий редактор

Недавно наблюдал забавную картину, как настырный мальчуган тужился увеличить картинку, раздвигая ее двумя пальцами, но не на экране смартфона или планшета, а в обычной бумажной газете. Казалось, ребенок не верил, что мир может быть неизменным, твердым — аналоговым. В тот момент вдруг ясно понял, что уже выросло и повзросло целое поколение, которое не застало мир без интернета. Для них «цифровая реальность» гораздо привычней той, «аналоговой», в которой все еще обитают их родители, реальности с канонизированными пикниками и офлайн-шопингом, походами в театры и на выставки, не говоря уж о тихих библиотечных залах с пыльными книжками, где в текстах нет гиперссылок и картинки не увеличиваются движением пальцев.

«Цифровое поколение» уже перестраивает мир под себя. Молодым людям привычней смотреть кино в интернете, и кинотеатры пустеют. Они не нуждаются в бумажных книгах — и библиотеки закрывают. Им привычней делать покупки онлайн, расплачиваясь цифровыми деньгами, — банки вслед за ними уходят в онлайн, сокращая число своих офисов. Немудрено, что спортивным соревнованиям теперь предпочитают киберспорт. В этом номере «Денег» мы попробовали понять, каким именно становится мир нового поколения — мир, что не знает аналога.

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)
ВЛАДИМИР ЛАВИЦКИЙ — РУКОВОДИТЕЛЬ СЛУЖБЫ «ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СИНДИКАТ»	СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ СМИ — ПИ №ФС77-64419 ОТ 31.12.2015
ТАТЬЯНА БОЧКОВА — РЕКЛАМНАЯ СЛУЖБА ТЕЛ. (495) 797-6996, (495) 926-5262	
МИХАИЛ МАЛУХИН — ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР ОЛЬГА БОРОВАГИНА — РЕДАКТОР КИРА ВАСИЛЬЕВА — ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ ПЕТР БЕМ — ГЛАВНЫЙ ХУДОЖНИК ЕКАТЕРИНА ЛИПАТОВА , ГАЛИНА КОЖЕУРОВА — ФОТОРЕДАКТОРЫ ЕЛЕНА ВИЛКОВА — КОРРЕКТОР	ТИПОГРАФИЯ: PUNAMUSTA АДРЕС: KOSTI AALTOSEN TIE, 9, 80141 JOENSUU, ФИНЛЯНДИЯ
ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: REUTERS	ТИРАЖ: 75000. ЦЕНА СВОБОДНАЯ
	16+

В ЭТОМ НОМЕРЕ

ЦЕНА СЛОВ

6 **АТАКА ДРОНОВ**
ВНИМАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО СООБЩЕСТВА ВНОВЬ БЫЛО ПРИКОВАНО К БЛИЖНЕМУ ВОСТОКУ

ТРЕНД

8 **НИ ДАТЬ, НИ ВЗЯТЬ**
СТАВКИ ПО ВКЛАДАМ И КРЕДИТАМ ИДУТ НА СНИЖЕНИЕ

ТЕМА НОМЕРА

10 **СЛОН И МЕДВЕДЬ**
О ЧЕМ, ЗАЧЕМ И КАК ДОЛГО РОССИЯ НАМЕРЕНА ДОГОВАРИВАТЬСЯ С ИНДИЕЙ

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

14 **ВЫЖИВУТ ЛИ БАНКИ**
КАК ТЕХНОЛОГИИ МЕНЯЮТ ФИНАНСОВЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ

18 **«БРОКЕРЫ СО ВРЕМЕНЕМ ИСЧЕЗНУТ»**
ЗАМЕНИТ ЛИ ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ УМ, В ИНТЕРВЬЮ «ДЕНЬГАМ» РАССКАЗАЛ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНДИРЕКТОРА УК «АЛЬФА-КАПИТАЛ» ЕВГЕНИЙ ЖИВОВ

20 **ОСТОРОЖНОЕ ВОЗВРАЩЕНИЕ**
ЗА МЕСЯЦ ИНВЕСТОРЫ ВЛОЖИЛИ В РОССИЙСКИЕ ФОНДЫ АКЦИЙ СВЫШЕ \$30 МЛН

22 **КОРСАР ФИНАНСОВОГО МОРЯ**
«ДЕНЬГИ» НАПОМИНАЮТ ОБ ОТЦЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ГИГАНТОВ

СВОИ ДЕНЬГИ

26 **«ИИС ПОНЯТЕН, ОН ПОМОГАЕТ НЕ ТОЛЬКО СОХРАНИТЬ, НО И ПРИУМНОЖИТЬ ВЛОЖЕНИЯ»**
О ПРИЧИНАХ ПОПУЛЯРНОСТИ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО СЧЕТА (ИИС) РАССКАЗАЛ РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ УК «СБЕРБАНК УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ» АНДРЕЙ МАКАРОВ

28 **АКЦИИ ВОЗВРАЩАЮТСЯ**
«ДЕНЬГИ» ОЦЕНИЛИ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В СЕНТЯБРЕ

30 **ВЫ САМИ УПРАВЛЯЕТЕ СВОЕЙ СТАВКОЙ ПО КРЕДИТУ**
КАК ПОЛУЧИТЬ ВЫГОДУ ОТ КРЕДИТА, РАССКАЗАЛ «ДЕНЬГАМ» ЧЛЕН ПРАВЛЕНИЯ, ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ ПРОДУКТОВ И ТЕХНОЛОГИЙ ПОЧТА-БАНКА ГРИГОРИЙ БАБАДЖАНЫН

32 **ЦЕНА БЕСПЛАТНЫХ ДЕНЕГ**
СКОЛЬКО НА САМОМ ДЕЛЕ СТОЯТ КРЕДИТЫ ПОД 0%

35 **БПИФЫ ИДУТ ЗА ПЕНСИОНЕРАМИ**
УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ ГОТОВЯТСЯ К ПРИХОДУ НА РЫНОК НПФ

36 **ПОКУПКА ОПЫТА**
МИНФИН СДЕЛАЛ ОФЗ-Н ЧАСТЬЮ СИСТЕМЫ СЕМЕЙНОГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

38 **«ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ДОЛЖЕН ИМЕТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛУЧИТЬ ВСЕ УСЛУГИ БЕЗ ПОСЕЩЕНИЯ ОТДЕЛЕНИЯ БАНКА»**
КАКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ БАНКА ПОЗВОЛЯЮТ ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА, В ИНТЕРВЬЮ «ДЕНЬГАМ» РАССКАЗАЛ ЧЛЕН ПРАВЛЕНИЯ АЛЬФА-БАНКА ДЕНИС ОСИН

40 **КИБЕРСПОРТ ВЫСШИХ ДОСТИЖЕНИЙ**
ПОЧЕМУ ESPORTS ПРИВЛЕКАЕТ ИНВЕСТОРОВ

44 **ГЕЙМИФИКАЦИЯ ПРОДОЛЖАЕТСЯ**
В РОССИИ ВСЕ ОХОТНЕЕ ТРАТЯТ ДЕНЬГИ НА ИГРЫ

45 **«ИНТЕРЕС К ИНВЕСТИЦИЯМ У НАСЕЛЕНИЯ БУДЕТ ТОЛЬКО РАСТИ»**
О НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЯХ, КОТОРЫЕ СТАЛИ ДОСТУПНЫ ЧАСТНЫМ ИНВЕСТОРАМ, РАССКАЗАЛ ГЛАВНЫЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ВТБ КАПИТАЛ ИНВЕСТИЦИИ» ВЛАДИМИР ПОТАПОВ

46 **ИНВЕСТИЦИИ НА СПОР**
ВЛОЖЕНИЯ В СУДЫ ПРИНОСЯТ ДО 30% ГОДОВЫХ

48 **«НА НАШЕМ РЫНКЕ ПРОИСХОДИТ ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЕ ВОСТРЕБОВАННОСТИ ПРОДУКТОВ»**
В 2019 ГОДУ СБОРЫ ПО СТРАХОВАНИЮ ЖИЗНИ УПАЛИ ВПЕРВЫЕ ЗА ДЕСЯТЬ ЛЕТ. ЧТО ВЫЗВАЛО ИЗМЕНЕНИЯ, РАССКАЗАЛ «ДЕНЬГАМ» ГЕНДИРЕКТОР «СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ» АЛЕКСЕЙ ЛЕОНЕНКО

50 **ОСТАЕТСЯ ЗИМОВАТЬ**
СКОЛЬКО СТОИТ ПОДГОТОВКА АВТОМОБИЛЯ К ХОЛОДАМ

54 **«ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ СЕГОДНЯ ОПРЕДЕЛЯЕТ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА»**
РАССКАЗАТЬ О ПАРТНЕРСТВЕ БАНКА С ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ ШОУ «ЧТО? ГДЕ? КОГДА?» «ДЕНЬГИ» ПОПРОСИЛИ РУКОВОДИТЕЛЯ ДЕПАРТАМЕНТА PRIVATE BANKING ВТБ ДМИТРИЯ БРЕЙТЕНБИХЕРА

56 **ОТПУСК С ДИСКОНТОМ**
КАК ВЫБРАТЬ ПРАВИЛЬНЫЙ МЕСЯЦ ДЛЯ ПУТЕШЕСТВИЯ

58 **ТУРИСТАМ ДОБАВИЛИ ЭКЗОТИКИ**
РОССИЯНАМ ПРЕДЛАГАЮТ НОВЫЕ МЕСТА ОТДЫХА

59 **ДОМ У РАБОТЫ**
ДЕЛОВЫЕ ЦЕНТРЫ СТОЛИЦЫ НАПОЛНЯТ ДОРОГИМ ЖИЛЬЕМ

62 **БЛАГОДАРИА И ВОПРЕКИ**
КРИЗИС СТИМУЛИРУЕТ РОСТ ЦЕН НА КВАРТИРЫ В МОСКВЕ

63 **ПОЛНЫЙ МИЛЛЕНИУМ**
КАК МОЛОДОЕ ПОКОЛЕНИЕ МЕНЯЕТ МИРОВОЙ РЫНОК ЛЮКСА

STORY

67 **ВСПОМИНАЙТЕ ИНОГДА БЕДНОГО СТУДЕНТА**
СКОЛЬКО ТРАТИЛИ НА УЧЕБУ И НА ЖИЗНЬ СТУДЕНТЫ В СРЕДНИЕ ВЕКА

СТИЛЬ

71 **НА ВСЕ СТО**
СКОЛЬКО СТОЯТ ЧАСЫ С ВЕЧНЫМ КАЛЕНДАРЕМ

МУКОСАТ®

ДВИЖЕНИЕ БЕЗ БОЛИ!

Ты можешь оставаться сильным!



СПОСОБСТВУЕТ УМЕНЬШЕНИЮ ВОСПАЛЕНИЯ
И БОЛЕЗНЕННОСТИ В СУСТАВАХ



ПРЕПЯТСТВУЕТ РАЗРУШЕНИЮ ХРЯЩЕВОЙ
ПОВЕРХНОСТИ



УЛУЧШАЕТ ПОДВИЖНОСТЬ СУСТАВОВ



СНИЖАЕТ ПОТРЕБНОСТЬ В НПВП

РУ ЛП-002310/01 от 03.07.2018 г.
СГР № RU.77.99.88.003.E.001059.03.18 от 15.03.2018 г.

ООО «ДИАМЕД-фарма» 121596, г. Москва, ул. Горбунова, д. 2 стр. 3
телефон: +7 (499) 707-11-52 горячая линия: 8 (800) 200-17-74 e-mail: kp@diamed-farma.com
web: www.diamed-farma.com, www.мукосат.пф, www.lecheniesustavov.ru

ДИАМЕД-ФАРМА

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПРОКОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ СО СПЕЦИАЛИСТОМ*
БАД. НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМ СРЕДСТВОМ**

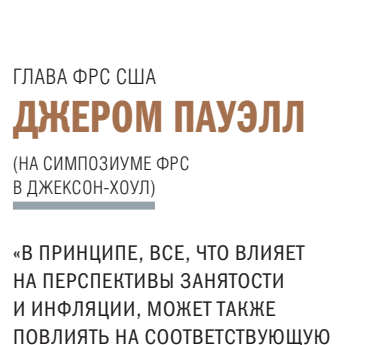
АТАКА ДРОНОВ

В сентябре внимание инвестиционного сообщества вновь было приковано к Ближнему Востоку. Спустя три месяца после инцидента с норвежским и японским танкерами произошла атака дронов на нефтезаводы Саудовской Аравии. В результате мировой рынок нефти одномоментно потерял почти 6% предложения сырья, что привело к резкому скачку цен. Марка Brent подорожала одномоментно почти на 20%, до \$72 за баррель. Глава Saudi Aramco попытался успокоить рынки, пообещав оперативно решить проблемы производства либо заместить поставки резервами. Хотя ответственность за нападение взяла на себя группировка йеменских повстанцев-шиитов «Ансар Аллах», США обвинили в происшедшем Тегеран. Это повысило геополитические риски в регионе и вызвало распродажу на рынках развитых и развивающихся стран. Валюты развивающихся стран подешевели за день на 0,5–1%, ведущие мировые индексы потеряли 0,5–1,5%. Впрочем, эффект был непродолжительным. Уже на следующий день цена нефти отскочила более чем на 7%. Рынки, где наблюдался избыток предложения, убеждены, что перебои с добычей в Саудовской Аравии — временное явление. Накопленных запасов в стране достаточно, чтобы потребители во всем мире не испытывали дефицита углеводородов примерно месяц. К тому же США обещали распаковать свои стратегические запасы нефти, объем которых вчетверо превышает запасы саудитов.



ПРЕЗИДЕНТ ИРАНА
ХАСАН РОУХАНИ
(НА ОФИЦИАЛЬНОМ САЙТЕ)

«МИРОВЫЕ СИЛЫ ЗНАЮТ, ЧТО В СЛУЧАЕ ПОЛНЫХ НЕФТЯНЫХ САНКЦИЙ (ПРОТИВ ИРАНА. — „ДЕНЬГИ“) И ДОВЕДЕНИЯ ЭКСПОРТА НЕФТИ ИРАНА ДО НУЛЯ МЕЖДУНАРОДНЫЕ МОРСКИЕ МАРШРУТЫ НЕ БУДУТ ТАК ЖЕ БЕЗОПАСНЫ, КАК ПРЕЖДЕ».



ГЛАВА ФРС США
ДЖЕРОМ ПАУЭЛЛ
(НА СИМПОЗИУМЕ ФРС В ДЖЕКСОН-ХОУЛ)

«В ПРИНЦИПЕ, ВСЕ, ЧТО ВЛИЯЕТ НА ПЕРСПЕКТИВЫ ЗАНЯТОСТИ И ИНФЛЯЦИИ, МОЖЕТ ТАКЖЕ ПОВЛИЯТЬ НА СООТВЕТСТВУЮЩУЮ ПОЗИЦИЮ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ, И ЭТО МОЖЕТ ВКЛЮЧАТЬ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ В ОТНОШЕНИИ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ».



ПРЕЗИДЕНТ США
ДОНАЛД ТРАМП
(В СВОЕМ TWITTER)

«ДЕЛА С КИТАЕМ И В ДРУГИХ ТОРГОВЫХ СОГЛАШЕНИЯХ ИДУТ ХОРОШО. ЕДИНСТВЕННАЯ НАША ПРОБЛЕМА — ЭТО ДЖЕЙ ПАУЭЛЛ И ФРС. ОН КАК ГОЛЬФИСТ, КОТОРЫЙ НЕ МОЖЕТ ЗАГНАТЬ МЯЧ В ЛУНКУ»

21 августа

НЕФТЬ МАРКИ BRENT ПОДРОЖАЛА НА 2,2%, ДО \$61,4 ЗА БАРРЕЛЬ

23 августа

ИНДЕКС DXY (КУРС ДОЛЛАРА ОТНОСИТЕЛЬНО ШЕСТИ ВЕДУЩИХ МИРОВЫХ ВАЛЮТ) ОПУСТИЛСЯ НА 1%, ДО 97,07 ПУНКТА

ДИНАМИКА РОСТА БЕЗНАЛИЧНЫХ СРЕДСТВ В СТРУКТУРЕ ДЕНЕЖНОЙ МАССЫ В РОССИИ (МЛРД РУБ.)

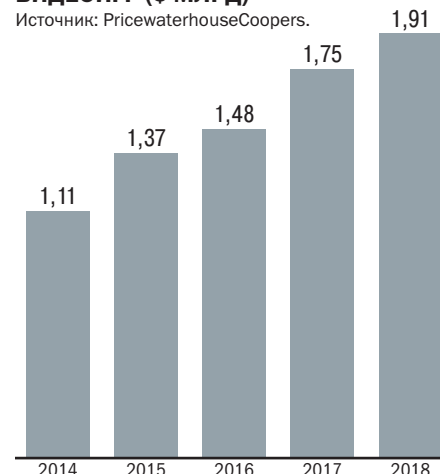


УХОДЯТ В БЕЗНАЛ

По данным ЦБ в России, объем безналичных средств в структуре денежной массы за последние десять лет вырос более чем втрое — с 9,3 до 34 трлн руб. При этом объем наличных средств составил 8,4 трлн. Цифровые технологии стремительно меняют российскую и мировую финансовую систему. В этой ситуации флагманы розничного кредитования пересматривают принципы работы с клиентами. Многие готовы менять концепцию своих организаций, переводя обслуживание в онлайн.

ОБЪЕМ РОССИЙСКОГО РЫНКА ВИДЕОИГР (\$ МЛРД)

Источник: PricewaterhouseCoopers.



ДВА МИЛЛИАРДА В ИГРЕ

В прошлом году совокупные доходы индустрии компьютерных игр в России достигли \$1,91 млрд (против \$1,75 млрд годом ранее), подсчитали для «Денег» аналитики консалтинговой компании PwC. По их оценкам, в этом году рынок преодолеет отметку \$2 млрд. Львиную долю рынка обеспечивают доходы от казуальных игр и игр в социальных сетях. На эту категорию пришлось почти 62% рынка, или \$1,18 млрд.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ «ГАЗПРОМА»
АЛЕКСЕЙ МИЛЛЕР
(НА ВСТРЕЧЕ С СОТРУДНИКАМИ КОМПАНИИ)

«СЕЙЧАС МЫ РАЗРАБАТЫВАЕМ НОВУЮ ДИВИДЕНДНУЮ ПОЛИТИКУ, ПЛАНИРУЕМ В ПЕРСПЕКТИВЕ ВЫПЛАЧИВАТЬ 50% ОТ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ ПО МСФО».



ПРЕМЬЕР-МИНИСТР ВЕЛИКОБРИТАНИИ
БОРИС ДЖОНСОН
(ВЫСТУПАЯ С РЕЧЬЮ В ЗАПАДНОМ ЙОРКШИРЕ)

«Я ВООБЩЕ НЕ ХОЧУ ВЫБОРОВ, НО Я НЕ ВИЖУ ДРУГОГО ПУТИ. ЕСЛИ ЛЮДИ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ДУМАЮТ, ЧТО МЫ ДОЛЖНЫ ОСТАТЬСЯ В ЕВРОСОЮЗЕ ДОЛЬШЕ 31 ОКТЯБРЯ, ТОГДА ПУСТЬ ЭТО БУДЕТ ИХ РЕШЕНИЕ».

АЛЕКСАНДР МИРДОНОВ

ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ДВИЖЕНИЯ
«АНСАР АЛЛАХ» (ЙЕМЕН)
ЯХЬЯ САРИА

«АТАКИ НА МЕСТОРОЖДЕНИЯ АБКАЙК И ХУРАЙС БЫЛИ ПРОВЕДЕНЫ В РАМКАХ НАШИХ ЗАКОННЫХ И ЕСТЕСТВЕННЫХ ПРАВ ОТВЕЧАТЬ НА ПРЕСТУПЛЕНИЯ АГРЕССИИ И ПРОДОЛЖАЮЩУЮСЯ УЖЕ ПЯТЬ ЛЕТ БЛОКАДУ НАШЕЙ СТРАНЫ, И ПОКА ОНИ НЕ ПРЕКРАТЯТСЯ, НАПАДЕНИЯ БУДУТ УСИЛИВАТЬСЯ И СТАНУТ ЕЩЕ БОЛЕЕ БОЛЕЗНЕННЫМИ».



REUTERS



ГЛАВА SAUDI ARAMCO
АМИН НАСЕР
(ОФИЦИАЛЬНОЕ СООБЩЕНИЕ КОМПАНИИ)

«АТАКИ ПРИВЕЛИ К ПРИОСТАНОВКЕ ДОБЫЧИ 5,7 МИЛЛИОНА БАРРЕЛЕЙ НЕФТИ В ДЕНЬ. ВЕДУТСЯ РАБОТЫ ПО ВОССТАНОВЛЕНИЮ ПРОИЗВОДСТВА, НОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ ПО ДАННОМУ ВОПРОСУ БУДЕТ ПРЕДОСТАВЛЕНА ПРИМЕРНО ЧЕРЕЗ 48 ЧАСОВ».



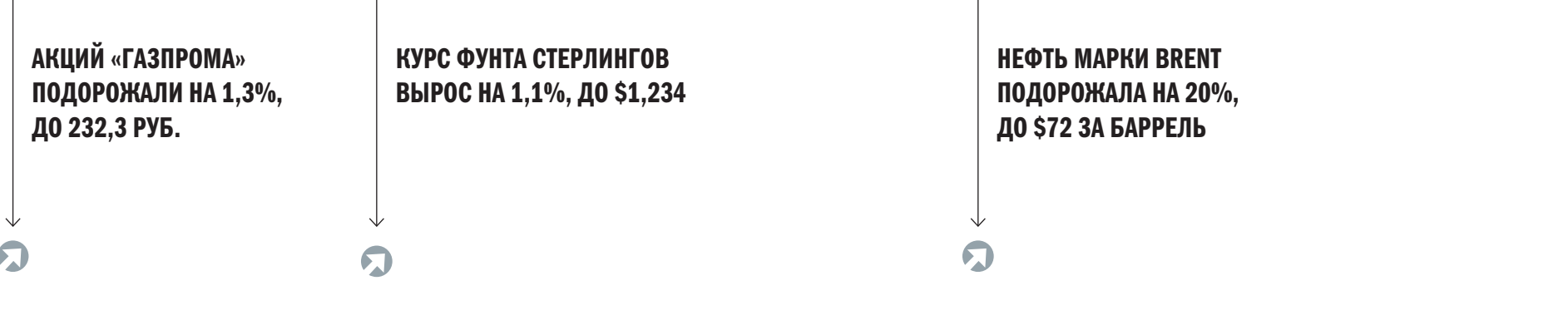
ПРЕЗИДЕНТ США
ДОНАЛД ТРАМП
(В СВОЕМ TWITTER)

«С УЧЕТОМ АТАК НА САУДОВСКУЮ АРАВИЮ, КОТОРЫЕ МОГЛИ ПОВЛИЯТЬ НА ЦЕНЫ НА НЕФТЬ, Я РАЗРЕШИЛ ЗАДЕЙСТВОВАТЬ НЕФТЬ ИЗ СТРАТЕГИЧЕСКОГО НЕФТЯНОГО РЕЗЕРВА, ЕСЛИ ЭТО БУДЕТ НЕОБХОДИМО».



REUTERS

→ 29 августа → 5 сентября → 15 сентября →



ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ КВАДРАТНОГО МЕТРА НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ В МОСКВЕ (В СТАРЫХ ГРАНИЦАХ)

Источник: Аналитический центр «ИНКОМ-Недвижимость».



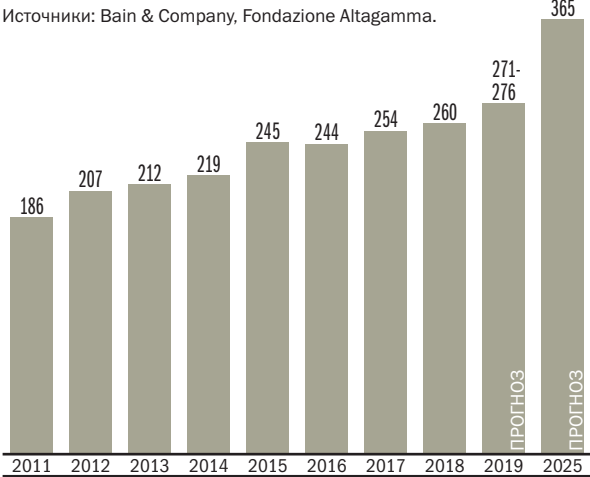
РАСТЕТ МОСКОВСКИЙ МЕТР

В первом полугодии текущего года жилая недвижимость на московском вторичном рынке подорожала на 4,4%, до уровня 211 214 руб. за квадратный метр, следует из оценки аналитического центра «ИНКОМ-Недвижимость». Квартиры в «старой» Москве дорожают второй год подряд. Для этого есть несколько причин. С одной стороны, появились более доступные условия по ипотеке после снижения банками соответствующих ставок. С другой стороны — новое законодательство, по которому застройщик получает деньги за проданную в строящемся доме квартиру только тогда, когда достроит весь дом.

ЧТО БУДЕТ С ЦЕНАМИ НА СТОЛИЧНОЕ ЖИЛЬЕ В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «БЛАГОДАРИЯ И ВОПРЕКИ» НА СТРАНИЦЕ 62.

КАК РАСТЕТ РЫНОК ТОВАРОВ КЛАССА ЛЮКС (€ МЛРД)

Источники: Bain & Company, Fondazione Altagamma.



КАК МЕНЯЕТ РЫНОК РОСКОШИ НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ УСПЕШНЫХ ЛЮДЕЙ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ПОЛНЫЙ МИЛЛЕНИУМ» НА СТРАНИЦЕ 63.

РОСКОШЬ ДОРОЖАЕТ

В прошлом году глобальный рынок luxury вырос на 5% и достиг €1,2 трлн, подсчитали аналитики Bain & Company. При этом сегмент персональных товаров составил €260 млрд. В нынешнем году он подрастет еще на 4-6%, до €271-276 млрд, а к 2025 году достигнет €320-365 млрд. Локомотивами продаж стала обувь, сумки и ювелирные изделия. Рост демонстрирует дорогая косметика. Продажи люксовой одежды пока стагнируют. А вот спрос на яхты и самолеты падает.

НИ ДАТЬ, НИ ВЗЯТЬ

СТАВКИ ПО ВКЛАДАМ И КРЕДИТАМ ИДУТ НА СНИЖЕНИЕ



Ставки по вкладам снижаются, и этот тренд имеет все шансы усилиться к концу года. Потребительские кредиты будут дешеветь, но далеко не для всех.

В сентябре ЦБ РФ опубликовал данные о динамике ставки по вкладам крупнейших российских банков. Результат подтвердил тренд на сокращение доходности депозитов в рублях. Средняя максимальная ставка сократилась до 6,71% — минимального значения с сентября 2018 года. Снижение ставки происходит с третьей декады марта — она опустилась более чем на 1 п. п. Тренду способствует денежно-кредитная политика ЦБ, который в этом году уже трижды пересматривал ее значение. Коррекция с 7,75% до 7% пришлось на последние четыре месяца, начиная с июня. И, судя по низкой инфляции и слабым темпам роста российской экономики, ЦБ может пойти на еще одно снижение до конца года (до 6,75%). В случае с ключевой ставкой банки теперь действуют на опережение, заранее корректируя значения в зависимости от действий ЦБ. Вкладчикам стоит учитывать, что снижение ставок по вкладам на 0,25–0,5% до конца года может произойти в ускоренном темпе.

Сейчас еще можно разместить средства под 5,4–8,2% годовых в рублях в зависимости от условий вклада. Так, Сбербанк предлагает разместить свыше 400 тыс. руб. под 5,44% (на 3 года с учетом капитализации процентов). По вкладу без капитализации ставки Сбербанка не превышают 5,05% годовых в рублях (на срок от 6 месяцев до 3 лет). По вкладам в долларах ставки по вкладам варьируются от 1,05% до 1,26% при размещении на год. У ВТБ максимальная ставка по розничным вкладам составляет 5,85% на срок 36–61 месяц, однако для держателей мультикарты есть предложения депозитов под 6,35–8,2%, в зависимости от оборота, который клиент совершает по карте. Похожие ставки предлагают и банки, которые не входят в десятку крупнейших: так, 7,5% годовых обещает банк «Национальный стандарт» (на год), 7,6% годовых у SBI Bank (на 367 дней), 8% годовых дают «БКС Премьер» и OTP Bank (на год).

Что касается долларовых вкладов, то здесь максимальные ставки по вкладам среди крупнейших банков предлагает Россельхозбанк (1,95% годовых на срок 395 дней). Наиболее выгодные вклады в долларах действуют у Азиатско-Тихоокеанского банка (2,5% годовых), банка «Таврический» (2,4% годовых) и у банка «Союз» (2,3% годовых). По сравнению с уровнем ставок, которые действуют в банках по вкладам в евровалюте, все это щедрые предложения: до отрицательных ставок по вкладам в евро дело хоть и не дошло, но банки либо устанавливают по ним минимально возможную доходность, как, например, «Тинькофф» — 0,01% годовых (на год). Либо не открывают вклады в евро розничным клиентам — как, в частности, Сбербанк, Альфа-банк, Росбанк, «Возрождение». Некоторые вводят комиссию за ведение счетов или предлагают клиентам конвертировать валютные депозиты в рубль. «Банкам невыгодно привлекать пассивы в евро — ключевая ставка ЕЦБ теперь находится в отрицательной зоне, а на рынке фактически отсутствует спрос на кредиты в евровалюте», — поясняет инвестиционный стратег «БКС Премьер» Александр Бахтин. И даже привлекая средства в евро под 0,01% годовых, банк может нести убытки за ведение этих счетов. При столь низком уровне ставок девальвационная защита денег на вкладах в евро будет ниже, чем в долларовых депозитах.

Вслед за вкладами дешевеют и кредиты, которые, судя по статистике ЦБ, пользуются у населения куда большей популярностью. За последние 12 месяцев объем вкладов увеличился на 8,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а объемы кредитования физлиц выросли на 22,7%, то есть спрос на кредиты растет почти в три раза быстрее спроса на сбережения. Экономисты уверены,

что гражданам требуются кредиты для поддержания приемлемого уровня жизни. Стимулирует процесс удешевление кредитов. К примеру, начиная с 6 августа Сбербанк снизил минимальную ставку на 1,5 п. п. — до 11,4% годовых.

Почта-банк снизил ставку до 9,9%. Занять по такой цене можно еще в Промсвязьбанке, банке «Открытие», Citi, МКБ и Россельхозбанке. Дешевле займы в Газпромбанке (от 9,5% годовых в рублях) и в банке «Тинькофф» (от 9% под залог недвижимости). Однако банки теперь указывают стоимость кредита без учета личного страхования (может прибавить к базовой стоимости кредита от 2,5% до 8%), и, несмотря на тренд на удешевление, для некоторых клиентов заемные средства могут подорожать.

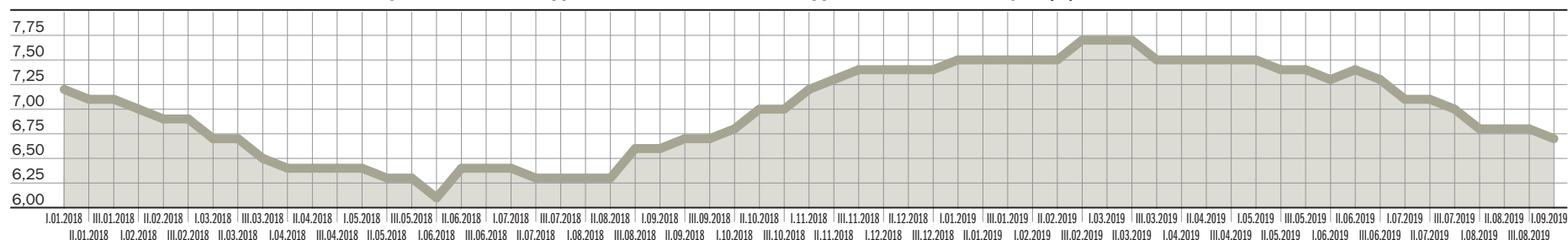
«По нашим прогнозам, в этом году ЦБ РФ еще раз может снизить ключевую ставку, до 6,75%. А в следующем году при сохранении текущих трендов ставка может быть снижена до 6,5%. Тогда банки будут активнее снижать ставки по долгосрочным кредитам», — полагает главный аналитик ПСБ Дмитрий Монастыршин. Он напоминает, что с 1 октября для банков будут повышены коэффициенты риска по кредитам заемщикам с высокой долговой нагрузкой (чья платежи по кредитам превышают 50% доходов). «Если для заемщиков с низкой долговой нагрузкой ставки будут снижаться, то для заемщиков с высокой — останутся на текущем уровне или подрастут», — прогнозирует эксперт. Не исключено, что в ближайшие месяцы будет расти число отказов в одобрении кредитов.

Ипотечных заемщиков этот тренд затронет в меньшей степени. Во-первых, на ипотеку претендуют, как правило, качественные заемщики, сумевшие накопить на первоначальный взнос 20% от цены недвижимости. Во-вторых, в конце 2019 — начале 2020 года аналитики ожидают снижения средней ставки по новым ипотечным кредитам. По оценкам Дмитрия Монастыршина, на первичном рынке средняя ставка может снизиться до 9,25–9,50%. Для сравнения, в июле, по данным «Дом.РФ», средняя ставка на ипотеку в новостройках составляла 9,94%, на вторичном рынке — 10,33% ●

ТЕКСТ **Татьяна Палаева**
ФОТО **предоставлено ПСБ**

КАК МЕНЯЛАСЬ МАКСИМАЛЬНАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА ДЕСЯТИ КРУПНЕЙШИХ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ (%)

Источник: ЦБ.





ПОТЕНЦИАЛ СНИЖЕНИЯ СТАВОК В ЗНАЧИТЕЛЬНОЙ СТЕПЕНИ ИСЧЕРПАН

АНДРЕЙ БАРХОТА,
управляющий по стратегическому
маркетингу ПСБ

Последние пять лет российская экономика медленно адаптировалась к «новой реальности»: отсутствию заметного роста реальных макроэкономических показателей на фоне жесткой бюджетно-налоговой политики и отсутствия монетарного стимулирования. Траектория развития российских банков за год обрела своеобразный «герметичный» характер: за семь месяцев объем активов практически не изменился, тогда как объем

балансовой прибыли, полученной за январь—июль 2019 года, вырос на 52% по сравнению с соответствующим периодом 2018 года.

Парадоксальная динамика объясняется значительным снижением нетто-отчислений в резервы и ростом чистой процентной маржи. Последнее вызвано опережающим развитием розничного кредитования. Годовые темпы розничного кредитного портфеля превышают 20%, тогда как прирост корпоративного кредитования едва достиг 6% в годовом исчислении. Противоречивость этой динамики усиливается, учитывая, что рост промышленного производства в июне 2019 года составил 2,6% (Росстат), тогда как реальные располагаемые доходы населения снизились на 1,8% в годовом выражении. Для розничного бума есть две объективные причины, которые будут продолжать стимулировать рост кредитных выдач: снижение процентных ставок и кредитный «голод» 2014–2016 годов, когда банки сокращали свою активность

либо приостанавливали программы розничного кредитования. В отсутствие серьезных экономических шоков процентные ставки имеют все шансы для дальнейшего снижения — 0,2–0,3 процентного пункта (п. п.) до конца 2019 года и дополнительно 0,5–1,0 процентный пункт в 2020 году. Скорее всего, слабое влияние на ситуацию окажет и новый раунд ограничительных мер регулятора, направленных на предупреждение роста проблем в духе мыльных пузырей. С 1 октября 2019 года при предоставлении розничного кредита банки обязаны будут учитывать текущий уровень долговой нагрузки заемщика — коэффициент «платеж / доход» (Payment-to-Income). По логике регулятора, это ограничит предоставление наиболее рискованных кредитов. Однако нет оснований полагать, что применение отмеченных мер снизит доступность кредитных ресурсов для граждан с относительно стабильным финансовым положением и платежной дисциплиной. Подогревает интерес к кредитам и простая потребительская логи-

ка: достаточно часто заемщики ориентируются на динамику кредитных ставок в среднесрочном периоде, откладывая решение о кредите до ситуации «рекордно низких процентных ставок». Это особенно характерно для сравнительно более крупных и более длинных ссуд — в первую очередь ипотеки и продуктов рефинансирования. При этом потенциал серьезного снижения процентных ставок уже в значительной степени исчерпан: наиболее низкое возможное значение ключевой ставки составляет 6% при сохранении текущих параметров денежно-кредитной политики, а многие крупные банки корректируют свои кредитные ставки с некоторым опережением, предвосхищая будущее снижение ключевой ставки. Снижение процентных ставок имеет еще один побочный эффект — снижение темпов роста вкладов населения как в рублях, так и в валюте. Глядя на однозначную ставку, граждане все с меньшей охотой размещают свои сбережения в банках. Сегодня годовые темпы роста вкладов населения не превышают 7,5%, что пример-

но в три раза ниже темпов роста розничного кредитования. Прирост объема вкладов населения в 2019 году едва ли превысит 10%. То же происходит и с объемами покупки населением наличной валюты в дни краткосрочных движений валютного рынка: сегодня они становятся все менее значительными.

Перспективное развитие банковского сектора требует его гармонизации с реальными экономическими предпосылками. Одно из решений — усиление функции финансирования инвестиционного спроса, которая в последние два-три года замещалась опережающим потребительским кредитованием, несущим определенные риски для экономики. А другое — усиление неценовой конкуренции за клиента на банковском рынке, которое может ослабить взаимосвязь изменения ключевой ставки и повышения доступности финансирования. Особая роль в этой связи должна отводиться развитию первоклассных сервисных моделей, повышению качества, а также полноте предложения в контексте развития экосистем.

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

реклама

Лучший корпоративный банк — 2019

по версии GLOBAL BANKING
& FINANCE REVIEW

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



Как открыть расчетный счет

1

Заполнить
заявление
онлайн

2

Загрузить
необходимые
документы

3

Прийти в банк
с оригиналами
документов



Банк основан
в 1994 году



100 офисов
в Москве



30 офисов
в Санкт-
Петербурге



Более 120 тыс.
корпоративных
клиентов



300 офисов в
75 городах
России

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

БАНК АВАНГАРД

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



ДМИТРИЙ АЗАРОВ

СЛОН И МЕДВЕДЬ

О ЧЕМ, ЗАЧЕМ И КАК ДОЛГО РОССИЯ НАМЕРЕНА ДОГОВАРИВАТЬСЯ С ИНДИЕЙ

Восточный экономический форум во Владивостоке в сентябре 2019 года прошел практически целиком под портретом премьер-министра Индии Норе́ндры Мо́ди. Российско-индийские переговоры пока выглядят обычными: Россию интересуют поставки в Индию традиционных предметов экспорта — энергоносителей, оружия, продукции тяжелого машиностроения; Индию в России интересуют нефть, газ и те высокие технологии, которые здесь есть. Обе экономики находятся не в звездном состоянии, но у России есть ее сырьевые ресурсы, а Индия — потенциально крупнейшая экономика мира. Торопиться никто из сторон не хочет: сейчас можно лишь ждать отдаленного звездного часа, занимаясь делами не на триллионы, а на миллиарды долларов.



Характер присутствия индийского премьер-министра на ВЭФ 4 сентября не был сенсационным:

Норендра Мо́ди уже бывал во Владивостоке, никаких особенных сенсационных соглашений в России индийская делегация не привезла, и разве что совместное заявление господина Мо́ди и российского президента Владимира Пу́тина о том, что совместный товарооборот РФ—Индия должен по планам участников составить \$30 млрд в год к 2025 году, немного повысило планку ожиданий. Впрочем, это вовсе не огромные цифры — товарооборот РФ и Китая (напомним, индийский премьер-министр выглядел «гвоздем программы» на ВЭФ именно на фоне относительно спокойного присутствия во Владивостоке представителей КНР — отчасти это связано с большими мероприятиями с Китаем в Москве в середине сентября) составляет сейчас около \$100 млрд, для Индии и России выполнение договоренностей означает лишь, что обе страны войдут в пятерку крупнейших торговых партнеров друг друга — но не более.

ТЕКСТ **Дмитрий Бутрин**
ФОТО **Дмитрий Азаров**

Часть переговоров РФ и Индии была ожидаемой. В первую очередь это новый контракт на закупку Индией вооружений на \$14,5 млрд. В том числе строительство предприятий по производству запчастей для российской техники и завода автоматов Калашникова АК-203, сотрудничество в области атомной энергетики (в Индии это энергоблоки АЭС «Куданкулам», возможное производство топлива для индийских АЭС, кооперация в строительстве АЭС «Руппур» в Бангладеш), возможные инвестиции Индии в нефтегазовые проекты «Дальневосточный СПГ» и «Арктик СПГ-2», поставки энергоносителей по Севморпути, потенциальное участие Индии в создании совместно с РФ гражданской авиатехники.

Менее ожидаемыми были разговоры об инновационных стратегических альянсах, например, в IT-сфере, в космической отрасли, однако и в этом ничего принципиально нового не было — Индия реализует вполне амбициозную космическую программу, сравнимую с европейской, китайской и японской (но меньшую по масштабам, чем американская и российская), индийская IT достаточно значима в мировом масштабе, а индийские рынки в любом случае важны для любого сценария мирового развития. Да и само «масштабное присутствие» Норендры Мо́ди на ВЭФ могло произвести сильное впечатление только на человека, не бывавшего в январе в швейцарском Давосе: там уже несколько лет делегации Индии — одни из крупнейших и активнейших, портрет индийского премьер-министра также украшает любую свободную и выгодно расположенную с точки зрения обзора поверхность. Тем не менее само по себе ощущение «скрытого объема» предмета переговоров России и Индии в последние годы только нарастает — стороны явно ждут друг от друга много большего, текущие «геополитические» моменты, — как, например, присутствие Индии в реформированном Совете Безопасности ООН, позиции в отношении Ирана, ближневосточные (сирийские и афганские) тематики — смотрятся исключительно конъюнктурными. Сторонам друг от друга явно нужно «не это», а «это» остается скрытым за сиюминутными вопросами, которые решаются вполне успешно.

В принципе списать «неяркость» переговоров России и Индии во Вла-

Ощущение «скрытого объема» предмета переговоров России и Индии в последние годы только нарастает

дивостоке при всей их вполне существующей весомости можно было бы на среднесрочные проблемы, которые испытывают обе экономики. В России это, что было диагностировано российским Минфином уже в середине сентября на Московском финансовом форуме, «ловушка среднего дохода» в довольно необычной конструкции: это момент в истории экономического развития, когда страна, достигающая уровня ВВП около \$20 тыс. на душу населения, в течение примерно десятилетия (сроки могут варьироваться) резко снижает темпы экономического роста, тратя почти все ресурсы на попытки структурных реформ. В случае с Индией — это скорее история выбора стратегии. Напомним, для Норендры Модии, ранее — губернатора одного из самых быстроразвивавшихся штатов Индии, Гуджарата, этот премьерский срок второй. Первый был сроком очень

быстрого (достигавшего 8% год к году и более) роста, на втором сроке — в сущности, прямо сейчас — экономика Индии растет на 4–5% в год, и, видимо, рост затормозится до отметки ниже 4%. Учитывая, что ранее главной макроцелью Индии был экономический рост выше китайского, это проблема — даже несмотря на то, что ВВП Китая растет сейчас уже не на 7% в год, как ранее, а на 5–6%, а будет расти еще медленнее.

Тем не менее в долгосрочной перспективе предмет переговоров более или менее ясен. Дело в том, что даже при относительной неудаче очень серьезных реформ Норендры Модии в Индии — а это в первую очередь налоговая реформа и борьба с индийской теневой экономикой, самой крупной в мире и пока не оставляю-

щей возможностей для быстрого развития в современном ключе — страна в любом случае является «вдлинную» главной новой надеждой мировой экономики. В известном смысле Индия для всей мировой экономики — это отдаленный аналог КНР образца начала 1980-х годов: это самый крупный в мире потребительский рынок (демографические перспективы Индии, второй по населенности территории мира, лучше китайских — в ближайшие десятилетия Индия будет крупнейшей в мире и самой молодой из экономик первого порядка, это практически неизбежно), это крупнейшая экономика мира, которая еще долго будет сохранять статус развивающейся. Пока никто не знает точно, как будет в дальнейшем развиваться Китай, который в середине это-

го десятилетия уже провозгласил: эпоха чисто экспортной модели экономики завершена, в дальнейшем КНР будет развиваться в первую очередь с опорой на внутренний спрос и на собственные внешние инвестиции, то есть, по существу, так же, как все крупные и развитые экономики мира. В отличие от Китая, Индия — самый главный претендент на роль «Китая следующих десятилетий» для всей планеты.

Конечно, речь не идет и не может идти о точном повторении в Индии двадцатилетнего бума прямых иностранных инвестиций, сделавших Китай второй по размеру экономикой мира, вполне сравнимой с США. Впрочем, у Индии есть свои неоспоримые преимущества в будущем в сравнении с Китаем. Это в первую очередь меньшие образовательные барьеры — значительная часть огромного населения страны говорит по-



РЕКЛАМА * ЛИМАССОЛ СЕАФРОНТ ** ДЕСТИНИЭЙШН ДЕВЕЛОПМЕНТ ОТ САЙБАРКО

TRIOLOGY
LIMASSOL SEAFRONT™

ЖИВИ, РАБОТАЙ И ОТДЫХАЙ

*Уникальный высотный комплекс на Кипре,
где есть все для отдыха и досуга*

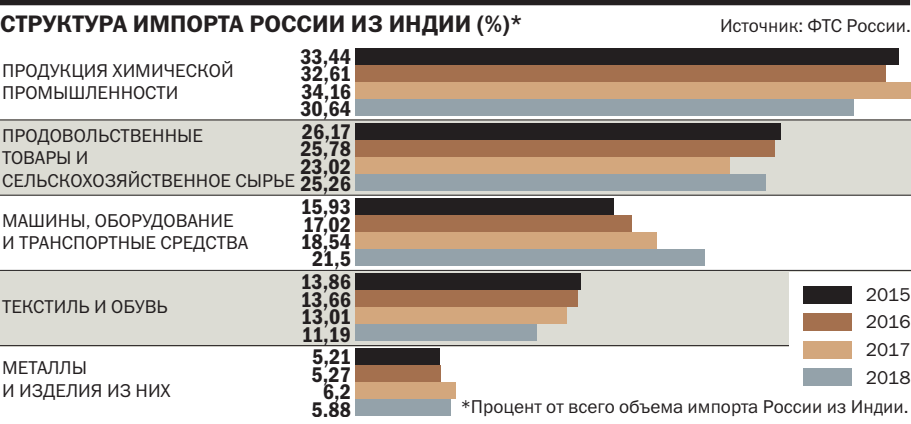
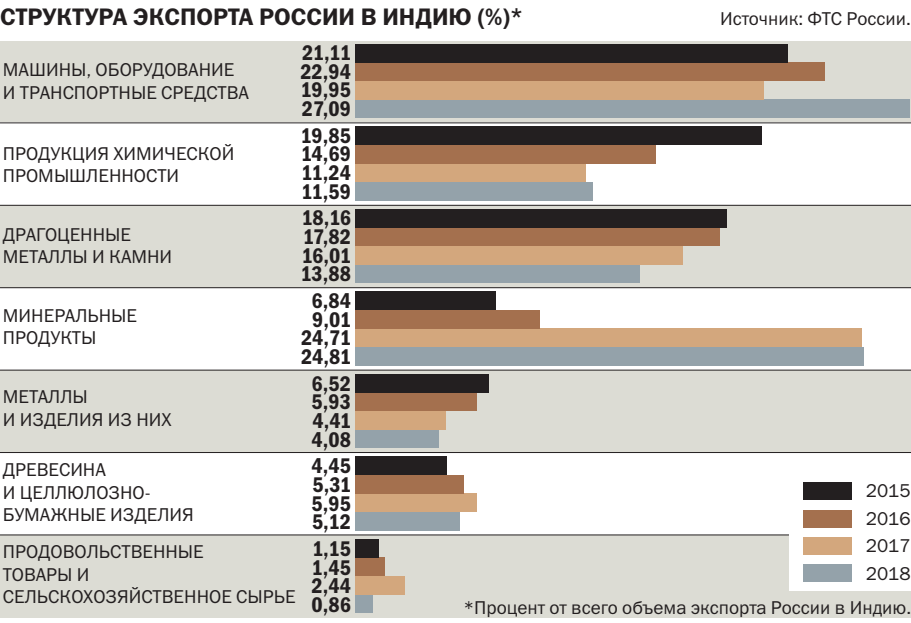
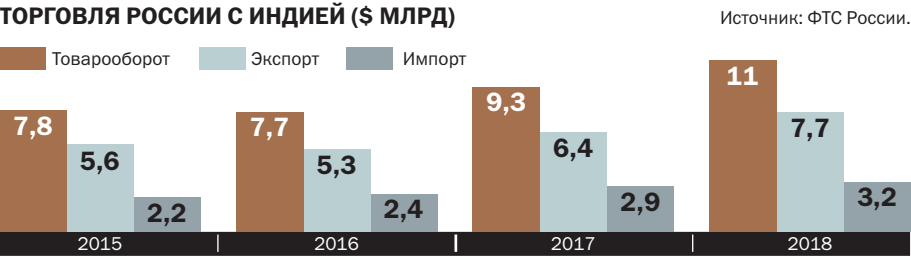
- Апартаменты и офисы с видами на море из каждого окна
- Управление недвижимостью, служба охраны и консьерж
- Ретрит, спа, гимнастический зал и бассейны в каждой башне
 - Бассейн, игровая площадка, теннисный корт и сады
 - Плаза с ресторанами, барами и магазинами

Ваша история начинается здесь

Москва +7 495 643 1901

Санкт-Петербург +7 812 332 7118

TRIOLOGYLIMASSOL.RU

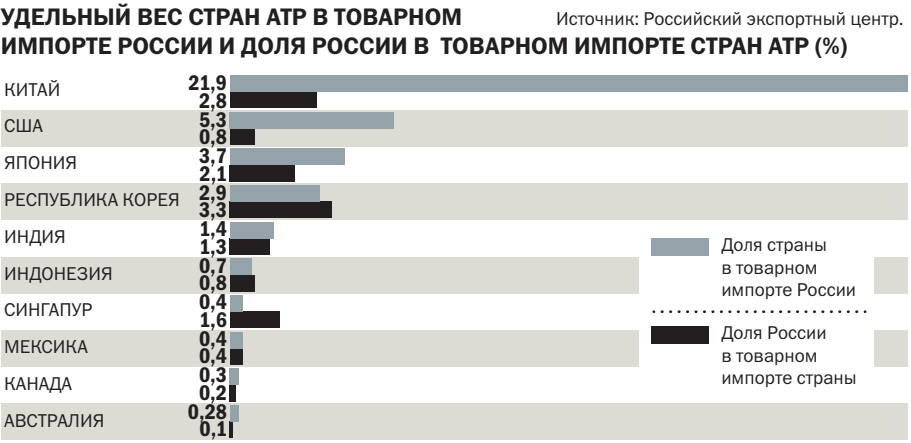
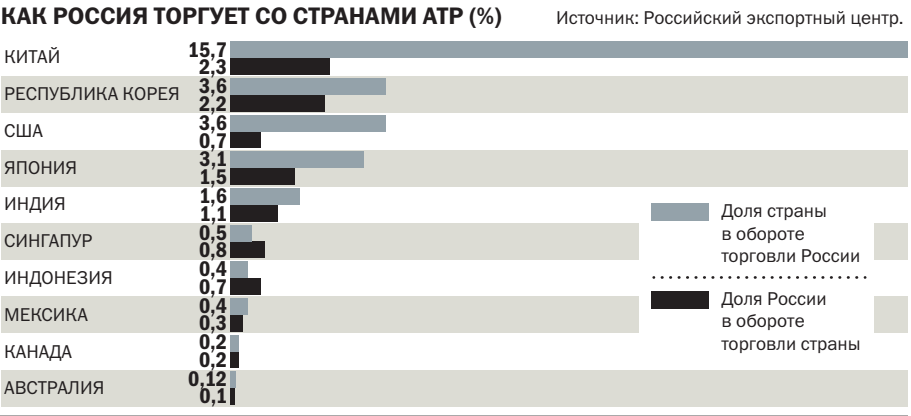


английски, это правовая система, близкая к common law, это довольно прочные демократические политические традиции, это теснейшие связи элит с крупнейшими экономиками. Когда Китай превращался в «мастерскую мира», Индия претендовала на статус «производителя программного кода» для всего мира и успешно его эксплуатировала. Однако у Индии чрезвычайно много проблем, которые не так просто решить,— это страна с огромной бедностью населения, с большими инфраструктурными проблемами и недоинвестированностью, с относительно большой (и пока растущей) безработицей, Индия очень слабо в сравнении с любой другой мировой экономикой обеспечена природными и сырьевыми ресурсами — не только нефтью и газом, но и, учитывая плотность населения, агроресурсами, в том числе водой.

В процессе даже не самого быстрого в мире экономического развития эти проблемы будут так или иначе решаться — и чем далее Индия продвинется на этом пути, тем более важную роль в мировой экономике она будет занимать. 1,34 млрд населения, которое будет продолжать быстро расти и интегрироваться в мировую экономиче-

скую систему,— главный козырь Нарендры Моды. Какой именно в будущем будет мировая экономическая роль Индии — сказать сейчас невозможно. Важно то, что она это осознает как политический механизм, на стороне Индии — понимание своих проблем и готовность их решать: в течение нескольких десятилетий это должно дать результат.

И даже частичный результат может быть совершенно ошеломительным. Даже в частных вопросах: например, сейчас мир переживает настоящий бум китайского туризма, китайского влияния на мировую цифровизацию, сильное китайское влияние на научную сферу, и все это несмотря на то, что пока оно фактически только началось. Но о будущих потоках индийских туристов в Европу, о будущих международных инвестициях индийских банков, о будущем влиянии индийских коллективных инвестиций на мировые рынки сейчас мало кто говорит и мало кто задумывается,



а между тем об этом уже сейчас имеет смысл говорить, когда речь идет о перспективах 25–30 лет. Бум индийского IT изменил в свое время Америку, бум потребительских технологий из страны существенно менее крупной, Южной Кореи, меняет сейчас мир. Как будут менять мир, предположим, индийские биотехнологии? Будет ли Индия заниматься искусственным интеллектом? Чем вообще будет заниматься в мире будущая Индия?

Чем бы она ни занималась — этот вопрос уже очень вовремя задавать себе будущему поколению жителей России, потому что велика вероятность того, что «индийский вопрос» для России может быть в перспективе не менее важен, чем «китайский»: это один из благоприятных сценариев глобализации экономики РФ даже в том случае, если вместо некоего «индийского экономического чуда» миру будет предъявлено добросовестное и последовательное «индийское экономическое развитие» без чу-

дес. Неизвестно, какую точно роль в происходящем будут иметь российские сырьевые поставки, российские поставки вооружений, российские машиностроительные проекты, космос и АЭС. Возможно, вполне рядовую — переговоры с Индией по самым разным вопросам ведут все крупнейшие экономики мира, за исключением разве что менее активно-го Евросоюза (отметим, перспективы выхода из него Великобритании ради более свободной внешнеторговой политики имеют в том числе отчетливо «индийское» измерение — экономические связи Великобритании и Индии долгое время определяли картину всей мировой экономики на протяжении века). Возможно, более значимую. Это ровно та ситуация, когда «из этого ничего не выйдет» совершенно невозможно: Индия неизбежно будет очень большой и очень важной составляющей экономики мира.

Настолько большой, что России есть основания об этом думать в очень позитивном ключе: здесь есть о чем практически бескорыстно дружить на протяжении многих лет. Так, какие-то миллиарды долларов в год — в масштабах будущего почти ничего ●

В отличие от Китая, Индия — самый главный претендент на роль «Китая следующих десятилетий» для всей планеты

«Галс-Девелопмент» и «Группа ВТБ» представляют

ДОМА НАСТОЯЩЕЙ МОСКВЫ

/ Искра-Парк

Готовые апартаменты
на Динамо

Рассрочка 0%
на 2 года

/ Достояние

Готовый квартал
на Молодёжной

Последние видовые
квартиры

/ Матч Поинт

Бизнес-класс
на Кутузовском

Сдача проекта
в 2019 году



РЕКЛАМА

495 489 22 22

 **Группа ВТБ** Банк ВТБ (ПАО)

ГАС

Условия акции на iskra-park.ru. Застройщик ООО «Искра-Парк» | Условия акции и проектная декларация matchpointhouse.ru. Застройщик ООО «Волей Гранд» | Застройщик АО «Кунцево-Инвест»

ВЫЖИВУТ ЛИ БАНКИ

КАК ТЕХНОЛОГИИ МЕНЯЮТ ФИНАНСОВЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ

В сентябре на Восточном экономическом форуме Сбербанк подписал соглашение о сотрудничестве с McDonald's. Впрочем, стремительной трансформации традиционной модели розничного банка мало кто удивляется. Так, Почта-банк изначально является частью социального пространства в офисах «Почты России». При этом менеджеры флагманов рынка не скрывают желания превратить банки в IT-компании с особой экосистемой. Какими станут привычные для нас банки в ближайшем будущем, задумались «Деньги».



Экосистемы

Люди привыкли считать, что существуют четыре стороны света, четыре основных направления движения. Это не так. Привычная тетрада «север-юг-запад-восток» в реальности дополняется еще двумя направлениями — «зенит-надир». Даже если кажется, что пути забиты, пространства поделены, ниши заняты, всегда остается возможность для движения вверх. Или и вверх, и вниз, и по всем остальным направлениям сразу, как это делают растения и живые организмы, объединенные в биологическую экосистему.

Экологическая метафора организации бизнеса существует уже более двух десятков лет и постепенно принимается на вооружение не только адептами интегрированной экономики, но и традиционными, существующими не одно десятилетие и даже столетие бизнесами.

«Весь мир — театр», — сказал Шекспир. Суть экосистемы в том, что она связывает различные компании, отрасли, продукты и услуги с потребителями, пользователями, другими игроками в единую динамическую структуру, но не просто связывает, а постоянно дает им новые роли как внутри, так и вовне традиционных

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

ФОТО **Юрий Мартьянов,**
PhotoXpress.ru,
Zuma/TASS



PHOTOXPRESS.RU

ниш, беспрестанно вовлекая всех участников в симбиотический процесс обмена продуктами, ресурсами, денежными средствами, идеями, энергией и пр.

Как в свое время глобализация запустила процесс преобразования структуры национальных экономик и политических отношений между странами в единую геоэкономику, так большая часть мировой экономики шаг за шагом может быть преобразована экосистемами. Темпы создания экосистем в различных странах и на разных рынках будут неодинаковы, эти процессы несинхронные. Но есть общее свойство: производство, торговля, услуги и потребление в современном мире тесно связаны с финансовой сферой и денежными расчетами, поэтому банки, хотя бы они того или не хотят, будут все плотнее вовлекаться в динамичные структуры взаимосвязей внутри экосистем и привыкать к новым для себя ролям и функциям. И тут же встает вопрос: а если какая-то часть банков откажется покидать привычные ниши, то сохранят ли они свой бизнес в будущем?

Эти обстоятельства ставят на повестку дня еще более общий и системный вопрос: во что превратятся банки в ближайшем будущем? Есть ли риск, что в нынешнем виде они не смогут сохраниться, проиграв конкуренцию полиотраслевым корпорациям цифро-

ЮРИЙ МАРТЯНОВ



вого мира, и вымрут как мамонты? Если вдруг исчезнут традиционные банки, то как трансформируются функции денег и денежное обращение в целом?

Деньги навсегда...

Если мир не вернется вдруг к классической марксистской теории или из-за какой-то катастрофы не обратится в мрачную антиутопию с системой жесткого распределения ограниченных благ, то окончательного «отмирания денег» не произойдет. Могут лишь измениться товарно-денежные отношения внутри производственных цепочек, когда и если конкуренция и борьба за снижение себестоимости заставят экосистемы работать на результат в целом, а не на денежные оценки каждого компонента продукта в отдельности, как сейчас, где у всех своя норма прибыли, налоги, включая НДС, затраты, транзакционные издержки, комиссии и расходы на посредников.

Но пока существуют государства со своими обязательствами, бюджетными расходами и налогами и пока производителям и потребителям нужны очевидные эквиваленты стоимости, деньги — вечны, причем именно классические фиатные деньги, и никакие криптовалюты их не заменят. Монетарное регулирование, государственные эмиссии и запреты со стороны властей рушат философию «неза-

висимого криптомира» (конкуренция государствам не нужна), а высокая волатильность и низкая скорость транзакций не позволяют современным криптовалютам служить массовым средством расчетов и платежей. «Песок — неважная замена овсу».

Криптохайп выглядит как эксперимент с очевидным финалом, поскольку криптовалюты не выполняют всех основных функций денег и на самом деле являются не валютами, а системами платежей, основанными на технологии постоянной записи блоков информации всеми участниками системы, а также генерации кодов верификации и авторизации транзакций. Блокчейн как технология не имеет перспектив в финансовой сфере из-за своей чудовищной неэффективности по энергозатратам, недостаточной скорости прохождения операций и экспоненциально растущей нагрузке машинной памяти компьютеров пользователей идентичной информацией о цепочках блоков. Дальнейший рост вычислительных мощностей поставит под угрозу надежность крипто-

При появлении на рынке квантовых компьютеров блокчейн станет бессмысленным

шифрования, а при появлении на рынке квантовых компьютеров блокчейн станет бессмысленным. И менеджменту многих банков и корпораций придется отвечать перед акционерами за потраченные на хайп миллионы и миллиарды.

А вот финансовая система и рынки капитала могут трансформироваться под влиянием цифровых технологий, которые заметно меняют соотношение сил в экономике и даже в политике, а крупнейшие корпорации и банки уделяют серьезное внимание изучению возможностей искусственного интеллекта и анализа больших данных.

...и банки надолго

Банки как кредитные организации также не исчезнут в обозримом будущем, поскольку, пока существует финансовая система, задачи и необходимость обслуживания денежного обращения, кредитования, накопления сбережений и использования капитала и пока сохраняется желание властей все это контролировать и иметь в стране налогово-бюд-

жетную систему, банки сохраняют свои основные функции.

Важность центральных банков и чрезвычайность их полномочий также никем не оспаривается. Проведение политики макроэкономической стабилизации, направленной на сглаживание экономического цикла, и поддержание низкой и стабильной инфляции являются основными задачами большинства центральных банков, а это, в свою очередь, требует регулирования финансовой системы и соответствующего лицензирования деятельности. Хаос в финансовом мире недопустим, анархия быстро приведет к катастрофе. Поэтому институционально внутри государств банки сохраняются.

Кроме того, основной деятельностью банков является кредитование и трансформация депозитов физических лиц в кредиты юридическим лицам. Безусловно, телекоммуникационные компании, IT-корпорации, агрегаторы и разного рода интернет-кошельки могут забрать у банков часть платежных функций, поскольку процесс проведения платежей прекрасно цифровизируется и встраивается в платформенные решения и экосистемы бизнеса. Но кредитование компаний, оценка залогов, гарантии, аккредитивы и созданный банками экономический конструкт — это профессиональная сфера деятельности, которую нельзя заменить исключительно цифровыми технологиями. К тому же когда речь идет о деньгах, крупные банки пользуются большим доверием клиентов и граждан, чем небанковские компании.

Российская банковская система вполне здорова, но для того чтобы сохранять хорошие показатели отрасли, банкам придется с головой погрузиться в цифровые технологии, чтобы иметь возможность конкурировать в будущем с небанковскими платформами компаний, которые уже сейчас стремятся перетянуть к себе от банков наиболее прибыльные части банковских цепочек создания стоимости.

Цифровая реальность

Мы живем в XXI веке, когда новые технологии меняют соотношение сил в экономике и даже в политике, поэтому банки начали уделять серьезное внимание изучению возможностей искусственного интеллекта и анализа больших данных.

Влияние цифровых технологий работы с информацией будет возрастать

Банки, которые не смогут ответить на цифровые вызовы, рискуют сжаться до узких ниш или исчезнуть вовсе

во всех сферах деятельности. Эти технологии позволяют быстро масштабировать бизнес, пересекая национальные границы и создавая наднациональные структуры. Прекрасным примером успеха служит Uber, ставший в 76 странах мира агрегатором сервисов такси и маркетплейсом, который соединяет водителей и пассажиров.

Управление настройками и потребительскими предпочтениями через социальные сети материализуется в миллиардные прибыли корпораций и расширение присутствия на рынках, и это лишь небольшая часть тех возможностей, которые появляются у крупных игроков в цифровую эпоху. Финансовая сфера не станет исключением. Финансовый маркетплейс — это уже самое ближайшее будущее.

Смартфоны, компьютеры и прочие гаджеты стали доступными для нескольких миллиардов людей на Земле. Одновременно, как в миллиардах зеркал, снабженных памятью и возможностью передачи информации, в этих устройствах отражаются потребности, интересы, запросы и круг общения их владельцев, а это — колоссальный массив данных, которые можно собрать и превратить в ценнейший ресурс для бизнеса, позволяющий выстраивать новые сервисы, настраивать продажи и влиять на потребительские предпочтения. Именно человек в конечном итоге своими деньгами посто-

янно платит компаниям за возможность ежедневно пользоваться достижениями технологий в наступившую цифровую эпоху. А если человек платит, значит, он задействует свои банковские счета, кредитные карты или электронные кошельки.

Социальные сети, соединяя людей друг с другом и умножая число пользователей, создают мощные сетевые эффекты для продвижения бизнеса в соответствии с законом Меткалфа, который говорит о том, что полезность сети пропорциональна квадрату численности пользователей этой сети. В маркетинге появилось такое понятие, как виральность (virality) или стремительность распространения контента среди пользователей, определяющая возможный интерес пользователей и вероятность того, что они поделятся информацией с другими людьми. На принципе виральности основан вирусный маркетинг. Этим пользуются интернет-гиганты Amazon, Alibaba, Netflix, Google и пр.

Компании, извлекающие выгоду от внедрения цифровых технологий, получили повышенное внимание инвесторов и их капиталы соответственно. И это новая реальность.

Выживут не все

Новые небанковские финансовые сервисы и создаваемая компаниями индустрия финтеха уже начинают оказывать влияние на прибыльность банковской отрасли, забирая часть розничных клиентов у банков и снижая их маржинальность. Банки теряют долю в ряде своих продуктов. Но при этом растут трансграничные потоки платежей и международная электронная коммерция. Компания McKinsey, например, в своем исследовании «Global payments 2018» оценивает совокупные годовые темпы роста этих сегментов в 10% и указывает, что годовой объем мировой цифровой торговли уже превысил \$3 трлн, а к 2022 году увеличится более чем вдвое. В исследовании указывается, что мобильная коммерция, в том числе платежи в приложениях и платежи через мобильные браузеры, является доминирующим фактором, способствующим сильному росту цифровой коммерции благодаря растущему внедрению смартфонов, все большему сдвигу в сторону онлайн-покупок и улучшению пропускной способности сети. Прогнозируется, что доля мобильной коммерции достигнет к 2022 году 70%

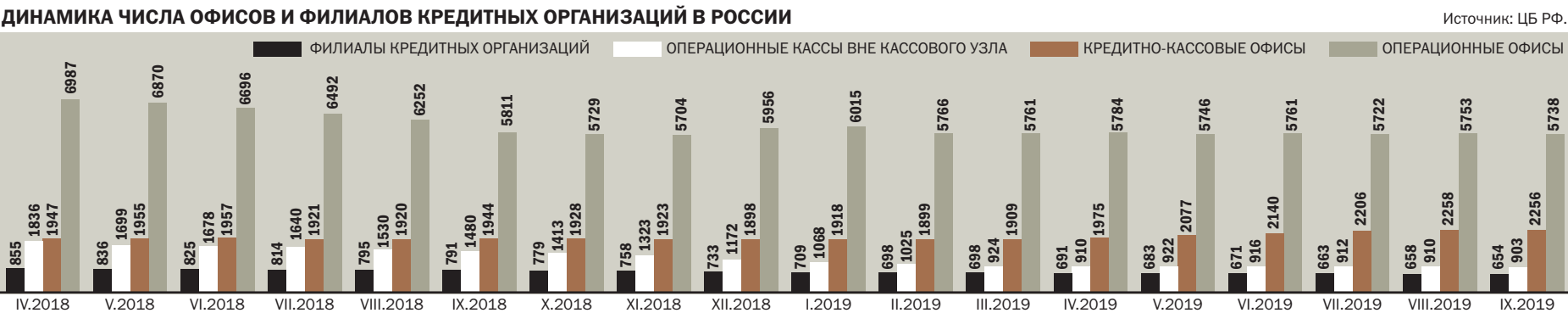
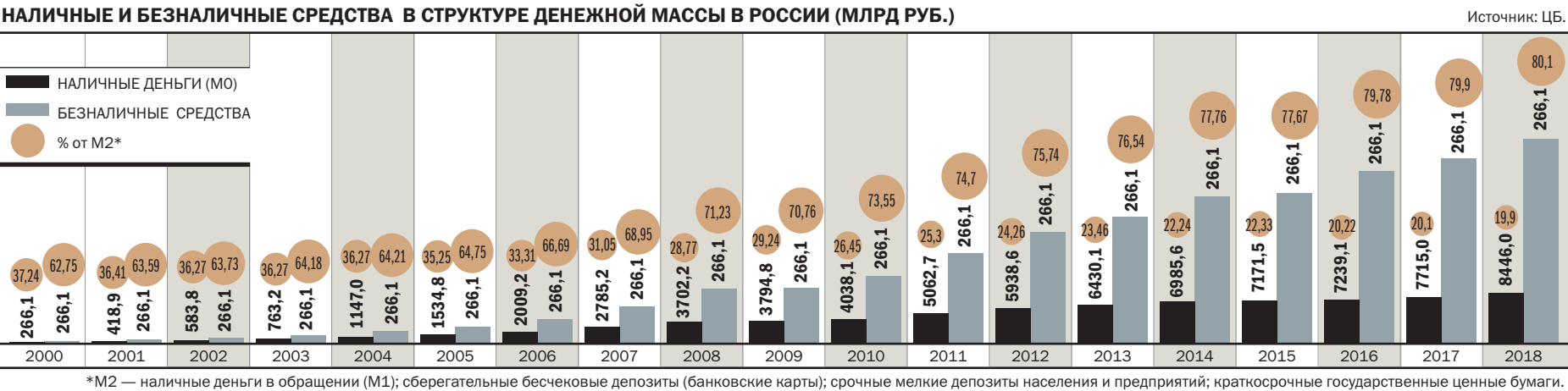
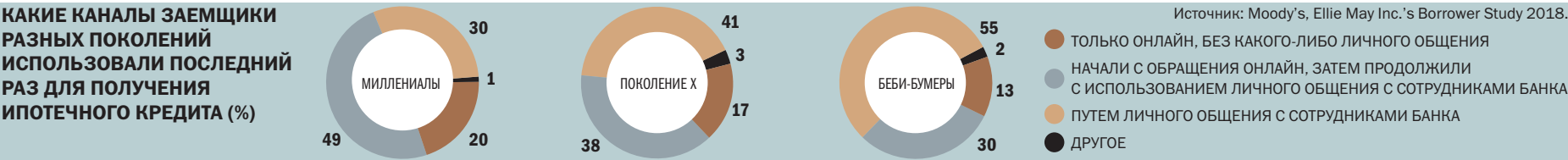
от всей цифровой розничной торговли (сейчас это порядка 50%) и достигнет \$4,6 трлн.

Процесс создания цифровых платформ и экосистем требует внедрения цифровых денег и повсеместного использования электронных кошельков. Сейчас финансовый мир вырабатывает философию и принципы этих цифровых денег. Идентификация клиентов по биометрии и верификация транзакций с помощью цифровых подписей, а также борьба с мошенничеством в этой сфере становятся актуальными задачами.

Банки не могут оставаться в стороне от технологических инноваций. Чтобы сохранить рентабельность капитала и не терять клиентов, им придется активно внедрять цифровые технологии и менять методологию маркетинга с учетом цифровых реалий. Те банки, которые не сделают это сейчас, потеряют право участвовать в следующем этапе развития цифрового банкинга и проиграют конкуренцию не только в своей индустрии, но и финтех-компаниям.

Эффективная конкуренция ближайшего будущего не обойдется без создания банковских экосистем, которые повысят комфорт для клиентов и снизят их затраты, а также предоставят множество новых опций и возможностей, таких, например, как планирование путешествий, бронирование и по-





купка билетов на концерты и спортивные мероприятия, сервисы заказа еды и аренды, для того чтобы привязать к своей экосистеме цепочки создания стоимости различных отраслей.

В небанковской сфере с этим уже успешно справились такие гиганты IT-индустрии, как, например, Alibaba, ставшая мировой платежной компанией и крупным кредитором, или Amazon, который кроме платежей предоставляет услуги облачных сервисов, кредитования и логистики. Это уже серьезные конкуренты для банков. Сегодня многие из крупнейших корпораций используют мультидлерские валютные платформы и собственные казначейские системы управления корпоративными ресурсами, платежами и оборотным капиталом за пределами банковских каналов. Появляются интеграторы, обеспечивающие финансирование и совместимость учета, оплаты и логистики между компаниями и ее поставщиками.

Традиционному банковскому бизнесу угрожают также агрегаторы — мультибанковские платформы, которые находятся между клиентами и поставщиками продуктов.

Если глобализация запустила процесс финансиализации товарных

и сырьевых рынков, превратив углеводороды, металлы, сырье, продовольствие и ряд потребительских товаров в финансовые инструменты, чем с успехом воспользовались банки, то сейчас цифровые платформы и агрегаторы могут запустить противоположный процесс — процесс коммодитизации корпоративных банковских продуктов, превращая финансы в товар и отнимая маржу и клиентов у банков.

Банки, которые не смогут ответить на цифровые вызовы, рискуют сжаться до узких ниш или исчезнуть вовсе.

По некоторым оценкам, кредитные организации, способные реализовать собственные экосистемные стратегии и монетизировать все доступные им данные, смогут повысить свою рентабельность как минимум на 10%. Существенно выше средней по отрасли окажется прибыль банков, которые смогут выйти за пределы чисто финансовой сферы и занять своими платформами и экосистемами определенные сегменты небанковских бизнесов (аренда, агрегаторы, медиа и пр.).

Банкам придется больше участвовать в жизни своих клиентов и, если повезет, формировать то, что называется термином «лавстайл», то есть

потребительскую модель поведения клиента и его образ жизни. Правда, для этого придется создавать партнерство с IT-компаниями и с игроками за пределами финансового мира.

Финальным итогом этих процессов, вероятно, станет появление всеобщей открытой корпоративно-банковской экосистемы или множества страновых экосистем, где будет задействовано большое количество различных игроков всех отраслей и будет обеспечиваться доступ всех категорий клиентов ко всем видам услуг, как традиционных банковских, так и нефинансовых.

Риски инноваций

Инновации требуют инвестиций и ресурсов. Человеческий фактор станет играть существенную роль в успехе или неудаче экосистем. Учитывая, что IT-гиганты собирают под своим крылом всех профессионалов информационных технологий и способны переманить к себе первоклассных специалистов из всех отраслей, банки могут столкнуться с кадровым голодом в цифровой сфере, что существенно замедлит внедрение их собственных цифровых платформ или сделает их менее конкурентными в сравнении с платформами IT-гигантов.

Открытые цифровые банковские системы могут плохо совмещаться с обслуживанием и кредитованием крупных корпоративных клиентов, открытость банковской информации вредит конкурентоспособности самих банков, а постоянный аутсорсинг задач и привлечение финтех-компаний может привести к потере контроля за цифровыми платформами.

Проблемы безопасности и борьбы с мошенничеством выйдут на новый уровень и потребуют намного больших затрат по сравнению с текущими.

Пережившим процесс цифровизации бизнеса также следует помнить, что все преимущества «прекрасного нового цифрового мира» могут быть в одночасье перечеркнуты кибервойнами и массированными атаками на цифровую сферу, включая физическое или электромагнитное воздействие на энергосистемы и дата-центры.

Банки обязаны реагировать на эти риски и быть готовыми временно вернуться на несколько десятилетий назад — к бумажным деньгам и бумажным чековым и сберегательным книжкам, если произойдет что-то катастрофическое в цифровой сфере. Деньги клиентов не должны исчезнуть ●

«БРОКЕРЫ СО ВРЕМЕНЕМ ИСЧЕЗНУТ»



О моде на инвестиции, превращении брокеров в управляющие компании и о том, заменит ли искусственный интеллект человеческий ум, в интервью «Деньгам» рассказал заместитель гендиректора УК «Альфа-Капитал» **Евгений Живов**.

Согласно статистике Московской биржи, сейчас на рынке ежемесячно открывается больше 100 тыс. новых счетов. С чем вы связываете такой приток частных инвесторов на фондовый рынок?

— Причин несколько. Прежде всего инвестировать становится модно: люди задумываются о накоплениях, интересуются альтернативами депозитам, финансовыми продуктами и сервисами. Другая причина — это стремительное развитие цифровых каналов продаж. Доступ на фондовый рынок стал проще благодаря цифровым технологиям. Исчезло огромное число барьеров: не надо идти в офис, ждать курьера, устанавливать на компьютер специальное ПО. Мы не посылаем курьеров фотографировать нового клиента, у нас счет открывается на сто процентов в онлайн. Это можно сделать прямо со смартфона и сразу начинать инвестировать.

Несколько лет назад ничего подобного на рынке не было. А на данный момент только число скачиваний нашего мобильного приложения составляет сотни тысяч. Мы проводили замеры: в среднем клиент тратит на покупку продукта всего две минуты.

— Через кого проще начать инвестировать — через брокера или УК?

— Простота не равна эффективности. Посмотрите: брокеры стали перестраивать модели работы и мимикрировать под управляющие компании. Многие предлагают наборы ценных бумаг, фонды, робоэдвайзинг. На первый план выходит задача не просто дать клиенту доступ на биржу, а помочь ему получить хороший результат. Но именно этим и занимаются управляющие. Я допускаю, что со временем классические брокеры вообще исчезнут — им придется или коренным образом меняться, или уходить со сцены. При открытии нового счета не будет дилеммы, о которой вы говорите.

— Вы уверены, что инвесторы от этого выиграют?

— Обычные частные инвесторы, особенно новички, — безусловно. Купить готовые продукты, например паевые фонды (ПИФы), — это безопаснее, а в конечном счете выгоднее самостоятельной торговли на бирже. Исключаются такие факторы, как недостаток знаний и влияние эмоций. Кроме того, с ПИФах вы легко получите диверсификацию, которая снижает риски. Инвестиции будут меньше зависеть от поведения отдельных акций или облигаций, от ситуации в одной-двух отраслях.

— Почему такой портфель не собрать самому?

— С одной стороны, все равно нужны знания. С другой — трудно хорошо распределить вложения, если у вас несколько миллионов рублей, не говоря уже о меньших суммах. Это не позволяют сделать крупные размеры лотов по ценным бумагам, особенно по тем, которые торгуются за рубежом. В то же время, купив паи всего одного ПИФа, вы сразу становитесь совладельцем десятков и сотен различных акций и облигаций. У нас порог входа в фонды установлен в 100 рублей. Даже при такой инвестиции ваши деньги вкладываются в целую корзину активов, которая подобрана управляющим.

— Неужели кто-то инвестирует по 100 рублей?

— Низкий порог входа дает возможность любому человеку легко протестировать незнакомый продукт. А потом можно заходить в него с более серьезными деньгами. По нашей статистике, 50% новых клиентов докупают паи в течение 30 дней после совершения первой сделки. Причем сумма докупки в разы больше первой инвестиции.

— В прошлом году в России появились первые биржевые ПИФы. Оправдались ли ожидания, связанные с их запуском?

— Да, интерес к ним сразу был достаточно высоким. Инвесторы оценили высокую ликвидность этого инструмента и низкие комиссии. В некоторые биржевые фонды к тому же можно инвестировать напрямую в долларах и евро. Это выгодно, особенно на фоне доходности вкладов в валюте, которая сейчас стремится к нулю.

Порог входа в валютные БПИФы тоже довольно небольшой — в «Альфа-Капитале» это \$10 или €10.

— Еще одна тенденция в инвестициях — использование элементов искусственного интеллекта. Могут ли роботы полностью заменить портфельных управляющих?

— Прогнозы можно услышать разные, но что мы имеем по факту? Есть авторы стратегий алгоритмической торговли, которые предлагают желающим свои услуги. Говорят, некие роботы получают доходности в сотни и тысячи процентов. Их создатели могли бы сказочно обогатиться. Возникает вопрос: почему они хотят делиться золотой жилой с кем-то еще? И получать за это никакие не сказочные, зато гарантированные комиссионные.

Нет, чудес не бывает. Я бы категорически не советовал переоценивать существующие на данный момент технологии. Автоматизированная торговля может приносить хорошие краткосрочные результаты, но на длинных горизонтах не так эффективна.

— Но технологии быстро развиваются. Роботы уже умеют самообучаться...

— Пока не создан полноценный искусственный интеллект, а есть только его элементы, роль человека останется ключевой. Алгоритмы могут использоваться простейшие, могут базироваться на экономических теориях, но их по-прежнему пишут люди.

— Насколько востребован сегодня робоэдвайзинг — автоматическое инвестиционное консультирование?

— Объем глобальной индустрии управления активами превышает \$75 трлн. При этом под управлением робоэдвайзеров на конец 2018 года находилось порядка \$250 млрд. По большому счету это капля в море — всего 0,3%. Но если ориентироваться на количество клиентов, а не на объем активов, то цифры впечатляют сильнее.



ПРЕДОСТАВЛЕНО УК «АЛЬФА-КАПИТАЛ»

«Пока не создан полноценный искусственный интеллект, а есть только его элементы, роль человека останется ключевой»

ской биржей. Продукты «Альфа-Капитала» стали доступны на сайтах, маркетплейсах, в приложениях перечисленных компаний. Это так называемая мультиканальность. В результате мы получили выход на миллионные аудитории потенциальных клиентов по всей стране и теперь работаем над тем, чтобы максимально повысить конверсию на каждом этапе воронки продаж. К концу года рассчитываем довести число наших онлайн-клиентов до 50 тыс. человек.

Развиваем и собственное мобильное приложение — недавно запущена его более продвинутая версия. Но приложение не может работать в «безвоздушном пространстве», без выстроенных вокруг процессов, информационной поддержки клиентов, колл-центра, вторичных продаж и, конечно, мощного IT.

— Не возникает проблем с IT у компании из финансовой сферы?

— За последние годы мы фактически перестали быть представителями только финансового сектора. В компании сформирована сильная, работоспособная, молодая IT-команда, которая продолжает расширяться. Перед ней встают трудоемкие задачи, поэтому мы не распыляем усилия, а для повышения эффективности перенимаем лучшие практики как раз из сферы информационных технологий. Скажем, пробуем модель управления проектами на базе методики Scrum и выстраивания клиентского пути. Это поможет команде расставлять приоритеты и быстрее достигать стоящих целей.

То же мобильное приложение дорабатываем практически каждый день. Мы сознательно выбрали тактику выявлять и устранять ошибки в моменте, потому что сейчас нет времени на долгую подготовку. Конкуренция и развитие технологий постоянно подгоняют.

— Меняется ли портрет типичного покупателя инвестиционных продуктов?

— Здесь мы давно ушли от простых обобщающих описаний — пол, возраст, уровень благосостояния. Стали проводить более тонкую сегментацию клиентской базы по ментальности, жизненному циклу, анализировать модель склонности к инвестированию, которая включает в себя много поведенческих параметров.

Например, в России инвестировать с большей вероятностью начинает тот, кто имеет депозит в банке. Еще выше эта вероятность, если человек регулярно проводит операции по вкладу, пополняет его и снимает деньги. Более детальные выводы о поведении инвесторов позволяет получать анализ больших данных.

— Технологии открыли широкий доступ к инвестиционным продуктам. Но нет ли у вас ощущения, что у людей часто возникают завышенные ожидания?

— Вернусь к тому, о чем мы говорили вначале. Когда брокер предлагает вам торговать на бирже и дает какие-то рекомендации, он не несет ответственности за результат. Вы остаетесь один на один со своими ошибками, эмоциями, плохой информированностью, поэтому вероятность убытков очень высока. Модель работы управляющих компаний строится на иных принципах. Максимизация прибыли — это общая задача инвестора и управляющего, отвечающего за весь процесс. Такой подход защищает людей от множества неприятных сюрпризов, и я уверен, что только он сегодня жизнеспособен.

Кроме того, до любого нового клиента мы стараемся донести (и призываем к тому же коллег по индустрии), что инвестиции — не просто хайп, не только дань моде. Инвестиции — это доходности и риски, между которыми нужно найти оптимальный баланс. Используя цифровые технологии, профессиональные управляющие помогут каждому инвестору сделать правильный выбор ●

Возьмем компанию Acorns — сервис автоматического микроинвестирования. Несколько лет назад она начинала как никому не известный стартап, а сейчас число открытых у нее счетов достигло 4,5 млн. Очевидно, что спрос на робоэдвайзинг растет, не случайно в эту сферу пришли такие инвестиционные гиганты, как Charles Schwab или Vanguard.

В России робоэдвайзинг тоже укрепляет позиции. Два года назад мы были первопроходцами среди управляющих компаний, но теперь и у других участников рынка есть интерес к данному направлению.

— Сохранится ли профессия инвестиционного консультанта, если роботы берут на себя его основные функции?

— Робот может быть успешнее на начальном этапе взаимодействия с клиентом, при проведении механических операций, составлении отчетности. При этом отказываться от услуг консультантов-людей инвесторы все равно не хотят. С алгоритмом довольно трудно беседовать за чашкой кофе и обсуждать общие темы. А личное общение с консультантом по-прежнему играет большую роль, особенно для состоятельных клиентов.

Об этом же, кстати, говорят данные опроса из последнего обзора World Wealth Report. Большинство глобальных инвесторов поддерживают именно гибридный подход. То есть цифровые инструменты и традиционные методы работы должны дополнять друг друга, а не взаимоисключать. Мы тоже сторонники этой точки зрения, в том числе если говорить непосредственно об инвестициях. При всех преимуществах онлайн-технологий нельзя долго оставлять портфель без присмотра со стороны профессионалов. Его состав нужно корректировать с учетом ситуации на рынке и долгосрочных целей инвестора.

— Какая доля клиентов «Альфа-Капитала» совершает покупки онлайн?

— Уже более 80% новых клиентов. Пока не 100%, так что есть к чему стремиться.

— По каким каналам к вам приходят?

— Число цифровых каналов, которые мы используем, увеличивается с каждым кварталом. Новые мы создаем за счет взаимодействия с партнерами, в том числе из нефинансовых отраслей. В первом полугодии запустили проекты по продаже ПИФов с «Билайном», «Перекрестком», Tele2 и Москов-

ОСТОРОЖНОЕ ВОЗВРАЩЕНИЕ

ЗА МЕСЯЦ ИНВЕТОРЫ ВЛОЖИЛИ В РОССИЙСКИЕ ФОНДЫ АКЦИЙ СВЫШЕ \$30 МЛН



После двенадцатимесячного перерыва международные инвесторы начали осторожно возвращаться на российский рынок акций. Улучшению настроений способствует снижение геополитических рисков на фоне планов США и Китая возобновить торговые переговоры, а также позитивные сдвиги в отношениях Украины и России. Российские фонды демонстрируют одни из самых лучших результатов среди фондов развивающихся стран, которые продолжают фиксировать оттоки.

оследние данные Emerging Portfolio Fund Research (EPFR) свидетельствуют, что международные инвесторы начинают постепенно возвращаться на российский фондовый рынок. По оценке «Денег», основанной на отчетах Bank of America Merrill Lynch Global Research (учитывающих данные EPFR), по итогам трех недель, завершившихся 11 сентября, фонды, ориентированные на российские акции, привлекли \$31 млн. Это в 17 раз меньше оттока, зафиксированного месяцем ранее (\$540 млн).

В последний раз инвесторы наращивали вложения в российские фонды на протяжении месяца в августе 2018 года. Тогда США начали расширять санкции в отношении экспорта нефти из Ирана. В результате цены на углеводородное сырье — ключевой экспортный товар России — выросли до \$80 за баррель. В таких условиях инвесторы вложили в российские фонды около \$100 млн.

Геополитика плюс нефть

Восстановление спроса на рублевые активы произошло на фоне снижения геополитической напряженности вокруг России. 7 сентября состоялся долгожданный обмен пленными и заключенными с Украиной. Этот шаг был позитивно расценен лидерами ведущих западных стран. В частности, канцлер Германии Ангела Меркель назвала обмен подающим надежду знаком, а президент США Дональд Трамп поздравил Москву и Киев с возвращением своих граждан и отметил, что это, возможно, первый гигантский шаг к миру. В таких условиях отношение международных инвесторов к рублевым активам начало улучшаться.

Добавило привлекательности российским акциям восстановление цен на нефть. По данным агентства Reuters, 10 сентября стоимость нефти Brent впервые с середины июля поднялась выше уровня \$65 за баррель, прибавив за три недели 15%.

Нефтяные котировки растут на фоне падения запасов нефти в США. За последние три месяца запасы нефти снизились в стране на 62 млн баррелей, до 423 млн баррелей, что ниже средних показателей для этого периода времени. Кроме того, в США отмечается падение буровой активности. По данным компании Baker Hughes, число действующих нефтяных буровых снизилось с начала года на 96 единиц, до 789 установок. «Конъюнктура сырьевых рынков позволяет прогнозировать позитивный счет торговых операций в России свыше \$80 млрд, профицит бюджета, а также дальнейший рост золотовалютных резервов», — отмечает заместитель гендиректора УК «Трансфингрупп» Равиль Юсипов.

Развивающиеся оттоки

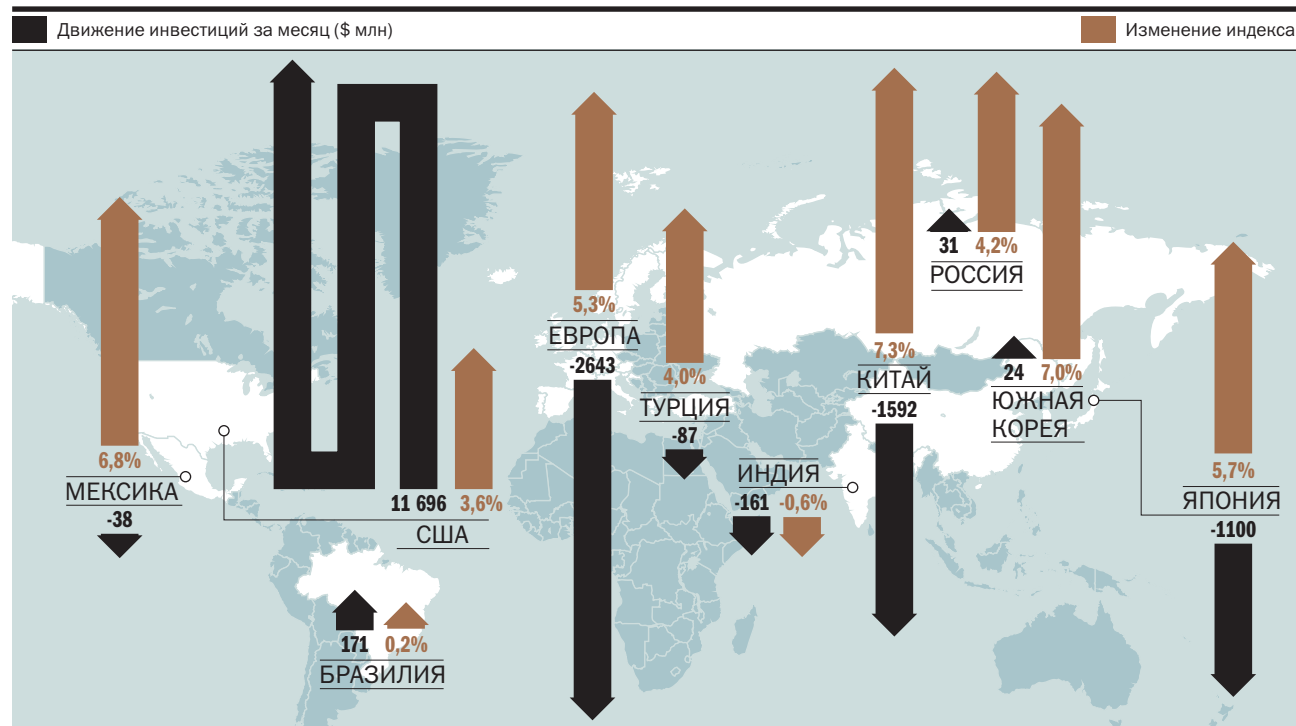
Приток инвестиций в российские фонды происходит на фоне продолжающегося выхода международных инвесторов с рынков развивающихся стран. По оценкам «Денег», за три недели фонды, инвестиционная политика которых ориентирована на emerging markets, потеряли \$7,2 млрд. Это почти в полтора раза меньше оттока, отмечавшегося в прошлом месяце.

Ключевым фактором, определяющим поведение иностранных инвесторов, вкладывающих в рынки развивающихся стран, остаются отношения между США и Китаем. Если в летние месяцы отношения между странами ухудшались, то осенью произошло потепление. В начале сентября вице-премьер Китая Лю Хэ, глава Минфина США Стивен Мнучин и торговый представитель Роберт Лайтхайзер договорились провести новый раунд торгово-экономических переговоров в начале октября. 12 сентября президент США Дональд Трамп заявил, что Вашингтон отложит введение новых пошлин на китайские товары объемом \$250 млрд с 1 до 15 октября по просьбе

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **Getty Images**

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ

Источники: Bloomberg, BofA Merrill Lynch, MidLincoln Research.





GETTY IMAGES

вестно о нападении на крупнейший в стране комплекс подготовки нефти Абкайк и нефтяное месторождение Хурайс. В результате было приостановлено производство нефти в объеме 5,7 млн баррелей в сутки, то есть около половины добычи в стране. В таких условиях цены на нефть 16 сентября поднимались почти на 20%, до \$72 за баррель.

По словам Равиля Юсипова, в мире наблюдается явный дефицит дешевых активов. При этом российские акции считаются фундаментально недооцененными в сравнении с акциями других развивающихся стран. По данным Bank of America Merrill Lynch, российские компании торгуются исходя из коэффициента P/E (отношение капитализации компании к чистой прибыли за 2019 год) на уровне 8 при среднем значении по развивающимся рынкам 15. Добавляет привлекательности рублевым активами высокая дивидендная доходность и достаточно недооцененный рубль. «Войти в дивидендные истории на слабом рубле — очень хорошая торговая идея. Ведь пока финансовые параметры РФ дают основание, что справедливый курс рубля находится на уровне 62 руб./\$, что дает зеленый свет керри-трейдерам», — отмечает Равиль Юсипов.

Однако в случае обострения отношений между США и Китаем либо резких изменений в денежно-кредитной политике ведущих центральных банков продажи могут возобновиться. «Сложно говорить об устойчивости притоков, учитывая тот факт, что ситуация на торговом фронте меняется каждую неделю, а оптимизм, связанный с введением новых стимулирующих монетарных мер, может легко обернуться беспокойством в отношении перспектив глобальной экономики», — считает Татьяна Симонова.

Развитые рынки в общем тренде

Готовность США и Китая возобновить переговоры положительно сказалась на отношении международных инвесторов к активам развитых рынков. По данным EPFR, суммарный приток инвестиций в фонды рынков developed markets в минувшем месяце составил около \$5,7 млрд. Это почти в шесть раз меньше оттока месяцем ранее (\$33 млрд). Основной приток средств пришелся на фонды США. За неполный месяц в амери-

канские акции инвесторы вложили почти \$12 млрд, что почти вдвое (на \$5 млрд) меньше объема средств, выведенного месяцем ранее. Развороту способствуют и ожидания смягчения денежно-кредитной политики со стороны ФРС США.

Продажи в фондах Европы сократились в сентябре почти в четыре раза, до \$2,6 млрд. Европейским бумагам оказало поддержку снижение рисков реализации «Брексита», а также шаги ЕЦБ по поддержанию экономики. По итогам сентябрьского заседания финансовый регулятор объявил о крупнейшем пакете стимулирующих мер за последние три года. Решение регулятора включает сокращение ставки по депозитам с минус 0,4% до минус 0,5%, а также начало с 1 октября выкупа активов в объеме €20 млрд ежемесячно. В отличие от предыдущих программ монетарного стимулирования экономики для этой не установлена конечная дата. Столь широкий набор мер стимулирования стал неожиданностью для финансовых рынков и положительно сказался на аппетите к риску.

Впервые за полгода международные инвесторы стали сокращать инвестиции на японском рынке акций. По оценкам «Денег», за минувший месяц фонды Японии потеряли символические \$1,1 млрд. Японские активы в предыдущие месяцы рассматривались инвесторами как защита от обострения торговой войны между США и Китаем, а также рецессии мировой экономики.

В условиях растущего аппетита к риску спрос снижается на все защитные активы — золото, облигации. По данным EPFR, за три недели в фонды облигационного и денежного рынка было инвестировано \$43 млрд, что вчетверо меньше поступлений августа. По словам начальника управления операций на российском фондовом рынке ИК «Фридом Финанс» Георгия Ващенко, интерес к инструментам с фиксированной доходностью сохраняется, так как сохраняются риски. «В условиях торговых войн и волатильности рынков инвесторы охотнее покупают золото, облигации (особенно на фоне тренда на снижение ставок) и даже виртуальные активы (так называемые криптовалюты). В Германии пророчат рецессию, в США темп роста ВВП за год снизился на 0,9 процентного пункта», — отмечает господин Ващенко ●

Пекина. Китайская сторона, в свою очередь, также отказалась от ввода дополнительных пошлин на ряд товаров из США. «На рынках бытует мнение, что политическое давление на Дональда Трампа в отношении заключения сделки велико, так как в преддверии выборов он заинтересован в стабильной экономике, а значит, в конечном счете пойдет на компромисс. Кроме того, ожидаемое объявление новых стимулирующих мер со стороны ведущих центральных банков мира способствует росту аппетита к риску», — считает руководитель управления инвестиционно-го консультирования General Invest Татьяна Симонова.

Намеки на нормализацию отношений между США и Китаем привели к резкому росту на фондовых рынках.

По данным агентства Bloomberg, с начала сентября ведущие азиатские индексы выросли за месяц на 4–8,4%, европейские поднялись на 3,5–8%, американские — на 3,5–5,2%. В общем тренде двигались и российские фондовые индексы. Рублевый индекс Мосбиржи вырос на 4,1%, до 2800 пунктов, долларový РТС вырос более значительно — до отметки 1370 пунктов.

Фундаментальная составляющая

Портфельные управляющие не исключают дальнейшего притока инвестиций в российские фонды, поскольку ожидают дальнейшего повышения цен на нефть после атаки на объекты нефтяной промышленности Саудовской Аравии. 14 сентября стало из-



AFP / HARLINGUE / ROGER-VIOLETT

ПРАВИЛА ДЖЕЙ ПИ МОРГАНА

- «Первым делом — репутация. Она важнее денег и всего остального. Человеку, которому я не доверяю, я не одолжу денег, даже если за него будет ручаться весь христианский мир».
- «Яичницу нельзя превратить обратно в яйца».
- «Если вам приходится спрашивать, сколько это стоит, значит, оно вам не по карману».
- «У человека обычно есть две причины что-то сделать. Первую он произносит вслух, вторая — настоящая».
- «Ничто так дурно не влияет на оценку своих финансовых возможностей, как вид разбогатевшего соседа».
- «Когда у меня есть неотложное дело, я предпочитаю сделать его быстро».
- «Запомни, сынок, что каждый, играющий на понижение против будущего этой страны, обанкротится».

КОРСАР ФИНАНСОВОГО МОРЯ

«ДЕНЬГИ» НАПОМИНАЮТ ОБ ОТЦЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ГИГАНТОВ

Его имя носит крупнейший банк мира. Это благодаря ему возникли крупнейшие американские компании — General Electric, U.S. Steel, International Harvester. Это он спасал экономику США во время депрессии 1893 года и банковской паники 1907 года. Нет, в отличие от прежних наших героев рубрики «Великие финансисты» самым богатым американцем он не был, но на рубеже XIX–XX веков в Соединенных Штатах не было финансиста влиятельнее, чем Джон Пирпонт Морган.



Наследственность и наследство

Джон Пирпонт Морган был представителем старинного валлийского рода Морганов, известного с конца XI столетия. Его прапрапрадед Майлз Морган, один из первых поселенцев в штате Массачусетс, удостоился за это бронзового памятника на центральной площади города Холиок. Дед, Джозеф Морган III, основал компанию по страхованию от пожара Aetna Insurance, выросшую впоследствии в одну из крупнейших страховых фирм страны. Отец, Джуниус Спенсер Морган, был банкиром и финансистом.

Но в генеалогическом древе нашего героя был еще один предок — Генри Морган, один из самых удачливых пиратов в истории, плантатор и вице-губернатор Ямайки. Джон Пирпонт очень гордился этим родством. И, похоже, унаследовал от своего пращура такие черты характера, как решительность, любовь к риску, совмещенную с расчетливостью, безжалостность к врагам и умение побеждать. Фотограф Эдвард Стайкен, автор самого знаменитого фотопортрета Дж. П. Моргана, говорил, что тот похож на хорошо одетого пирата. За жизнь Морган поменял три яхты, новая всегда была длиннее предыдущей, но каждая из них носила одно и то же имя — «Корсар».

Инициалы «Джей Пи» перед фамилией Морган, сохранившиеся в названии банка JPMorgan, нужны были для того, чтобы никто не путал двух великих Морганов — Генри и Джей Пи.

Из формулы «лучше быть здоровым и богатым» Джей Пи досталось только второе. Он родился в Хартфорде, штат Коннектикут, 17 апреля 1837 года. С раннего детства много болел. Его постоянно терзали судороги и головные боли. Из-за частых простуд большую часть года он проводил дома и, чтобы занять себя, интересовался отцовской работой. Переводил в уме доллары в фунты стерлингов, разбирался, как работают процентные ставки, как партнеры по фирме делят между собою прибыли. Иногда больного навещал двоюродный брат Джим Гудвин. Мальчишки вместе играли... в бизнес.

В подростковом возрасте Джей Пи покрылся розовыми прыщами, а за-

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **AFP/Harlingue/Roger-Violet, GettyImages/ NY Daily News, NY Daily News Archive via Getty Images/ Pat Candido, GettyImages/Bettmann**

Джон П. Морган-младший, сын и наследник Джона П. Моргана, с детьми. На коленях у отца — Генри Старджис Морган, будущий сооснователь банка Morgan Stanley. Стоят (слева направо): Джуниус Спенсер Морган III, будущий директор Morgan Guaranty Trust; Джейн Нортон Морган, будущая супруга Джорджа Николса, директора компании по торговле товарами из хлопка и совладельца компании по постройке яхт; Фрэнсис Трейси Морган, будущая супруга адвоката Пола Пеннойера



тем к ним добавилась острая ревматическая лихорадка. Следуя совету врача о смене климата, родители отправились вместе с сыном на Азорские острова. На выздоровление ушло девять месяцев. Большую часть этого времени Джей Пи провел, наблюдая за кораблями в порту, запоминая их расписание, водоизмещение и имена владельцев. Он представлял себя Наполеоном в ссылке, на острове Святой Елены. Вряд ли юноша мог предвидеть, что в жизни его ждут победы, сопоставимые по масштабу с наполеоновскими.

Окончив школу, Джон Пирпонт Морган отправился в Европу, где окончил Геттингенский университет по специальности «история искусств», попутно выучив французский и усовершенствовав свой немецкий. После стажировки в торговом банке George Peabody & Co. в Лондоне (партнером банка был его отец Джуниус Морган) Джей Пи вернулся в Америку. В Нью-Йорке интересы банка George Peabody & Co. представляла банковская фирма Duncan, Sherman & Co. В ней двадцатилетний Джей Пи получил должность младшего бухгалтера.

К 1900 году Морган контролировал больше железных дорог, чем кто-либо еще в стране

САМЫЕ БОГАТЫЕ АМЕРИКАНЦЫ ПО СОСТОЯНИЮ НА 1918 ГОД			
МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	ИМЯ	СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	СОСТОЯНИЕ (\$ МЛН)*
1	ДЖОН Д. РОКФЕЛЛЕР	НЕФТЯНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	1200
2	ГЕНРИ К. ФРИК	ПРОИЗВОДСТВО КОКСА, СТАЛЕЛИТЕЙНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	225
3	ЭНДРЮ КАРНЕГИ	СТАЛЕЛИТЕЙНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	200
4-5	ДЖОРДЖ Ф. БЕЙКЕР	БАНКОВСКОЕ ДЕЛО	150
4-5	УИЛЬЯМ РОКФЕЛЛЕР	НЕФТЯНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ	150
6-7	ЭДВАРД ХАРКНЕСС	НЕФТЯНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	125
6-7	ДЖ. ОГДЕН АРМОР	УПАКОВКА МЯСА	125
8-10	ГЕНРИ ФОРД	АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЕ	100
8-10	УИЛЬЯМ К. ВАНДЕРБИЛТ	ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ	100
8-10	ХОВАРД Р. ГРИН	БАНКОВСКОЕ ДЕЛО	100
11	МЭРИ У. А. ХАРРИМАН	НАСЛЕДСТВО (ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ)	80
12	ВИНСЕНТ АСТОР	НЕДВИЖИМОСТЬ	75
13-17	ДЖЕЙМС СТИЛМАН	ПРОИЗВОДСТВО ХЛОПКА, БАНКОВСКОЕ ДЕЛО	70
13-17	ТОМАС Ф. РАЙАН	ТАБАЧНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, СТРАХОВАНИЕ, ТРАНСПОРТНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ	70
13-17	ДЭНИЕЛ ГУГГЕНХАЙМ	ГОРНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	70
13-17	ЧАРЛЬЗ М. ШВАБ	СТАЛЕЛИТЕЙНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	70
13-17	ДЖ. П. МОРГАН-МЛАДШИЙ	БАНКОВСКОЕ ДЕЛО	70

Источник: оценка Берти Чарльза Форбса. *\$1 в 1918 году по покупательной способности примерно соответствовал современным \$17.

На следующий год его направили в Новый Орлеан — изучать торговлю хлопком и морские перевозки. В порту ему подвернулась возможность приобрести с одного из прибывших в город кораблей груз кофе по выгодной цене. Он расплатился за кофе переводным векселем до востребования, выписанным на Duncan, Sherman & Co., хотя не имел разрешения на подобные сделки. Когда из Нью-Йорка пришло распоряжение срочно продать кофе, молодой человек ответил, что товар давно продан с прибылью. Эту операцию принято считать первой самостоятельной сделкой Моргана.

Кому война

Во время Гражданской войны, начавшейся в 1861 году, Морган был призван в армию, но сумел за \$300 найти себе замену. То была распространенная и вполне официальная практика.

Джей Пи нашел способ по-своему помочь фронту. Он приобрел у армии 5 тыс. списанных винтовок по \$3,5 за каждую. На эту покупку и накладные расходы было потрачено \$20 тыс. Винтовки были отремонтированы, после чего проданы армии, остро нуждавшейся в оружии, по \$22 за штуку. Сделка была крайне выгодной, но она привлекла внимание комиссии Конгресса США, расследовавшей спекуляции в снабжении армии. Государство отказалось платить. Дело затянулось на шесть лет и закончилось постановлением Верховного суда, обязавшего армию расплатиться по счету.

Неудача с винтовками не остудила пыл Моргана. Он задумался о новых, более масштабных операциях. Вместе с кузеном Джимом Гудвином он основал в 1864 году компанию J. Pierpont Morgan & Company, занимавшуюся торговлей государственными облигациями и операциями с иностранной валютой. Также компания посылала за океан, отцу Моргана, доклады для потенциальных инвесторов в американскую экономику. В одном из докладов Морган-младший обращал внимание Моргана-старшего на то, как во время войны выросли доходы железных дорог за счет перевозки войск, продовольствия и оружия.

Спекулятивная сделка с золотом, купленным на взятые в долг \$2 млн, принесла Джей Пи и Джиму Гудвину \$66 тыс. прибыли. Но Джуниус Морган, узнав об этой рискованной операции, был в ярости и грозился прервать деловые отношения с сыном. Угроза

Здание банка Моргана на углу Брод-стрит и Уолл-стрит

была серьезной. В 1864 году Джордж Пибоди ушел на покой, передав свой банк Джуниусу Моргану, в связи с чем банк George Peabody & Co. поменял название на J.S. Morgan & Co.

Сын к тому времени уже покинул Duncan, Sherman & Co. и вместе с Чарльзом Дабни, которого знал еще со времен поездки на Азорские острова, основал фирму Dabney, Morgan & Co. Если бы Морган-отец разорвал деловые отношения, это сильно ударило бы по Моргану-сыну. К счастью, Джуниус успокоился, но убедил своего знакомого, потомственного банкира Энтони Дрекслея, присмотреть за сыном. Так в 1871 году возникло партнерство Drexel, Morgan & Co.

Железнодорожная лихорадка

По окончании Гражданской войны в Соединенных Штатах начался настоящий железнодорожный бум. Объемы перевозок постоянно росли, в строительство новых путей вкладывались сотни миллионов долларов, одна за другой возникали новые компании, решившие заняться самым прибыльным в стране бизнесом. Государство выделяло субсидии компаниям, действующим в этой сфере, — от \$16 тыс. до \$48 тыс. на милю (1609 м) железнодорожного полотна. Территория на 10 миль в сторону от пути переходила в собственность компании.

Строительство первой трансконтинентальной железной дороги США, соединившей восточные штаты страны с Калифорнией, финансировал Джей Кук. Кука называли «финансистом Гражданской войны» — его банкирский дом помогал распространять государственные облигации во время войны Севера и Юга.

С 1868 по 1873 год в Соединенных Штатах было построено 53 тыс. км новых железнодорожных путей. Кук уже собирался взяться за строительство второй трансконтинентальной железной дороги. Но в это время до Америки докатился биржевой кризис, бушевавший в Европе. 18 сентября 1873 года компания Jay Cooke объявила о банкротстве. Вслед за этим начали лопаться другие банки, обвалилась биржа, на заводах начались массовые увольнения. Столь же массовыми были увольнения работников, строивших новые железные дороги.

Вернуть железнодорожный сектор к жизни можно было только за счет иностранного капитала. У американ-

ских банкиров денег на это не было. И тогда в игру вступил Джей Пи Морган.

Скупать акции железнодорожных компаний он начал еще до кризиса 1873 года. В 1869 году он приобрел контрольные пакеты акций компаний Albany и Susquehanna. Но это была мелочь. После банкротства Джей Кука можно было начать игру по-крупному.

В 1879 году власти США выдвинули против Уильяма Вандербильта обвинение в том, что тот необоснованно завышает цены на перевозки на принадлежащей ему Нью-Йоркской центральной железной дороге. Вместо того чтобы отбиваться от обвинений, Вандербильт попросил Моргана потихому, не привлекая внимания, продать 250 тыс. акций железной дороги. Морган сумел найти в Европе покупателей, не уронив при этом курс акций. После этой операции Морган вошел в совет директоров дороги и завоевал репутацию человека, с которым стоит иметь дело, вкладывая деньги в американские железные дороги.

Репутацию укрепила проведенная в 1880 году сделка по продаже ценных бумаг для финансирования строительства Северотихоокеанской железной дороги. Объем сделки составлял \$40 млн, что было рекордом для индустрии того времени.

«Морганизация» бизнеса

Морган имел репутацию прекрасного переговорщика и посредника. В 1885 году он пригласил к себе на яхту Corgair глав советов директоров Нью-Йоркской центральной и Пенсильванской железных дорог, конфликтовавших между собой. Во время плавания по Гудзону Джей Пи рас-

сказал директорам, что продолжение конфликта грозит катастрофой их компаниям и мировому финансовому рынку. После чего сказал, что они не вернутся в порт, пока не достигнут договоренности. Договоренность была достигнута.

Морган находил европейских инвесторов и американские железнодорожные компании, казавшиеся ему перспективными. Он давал личную гарантию, что в случае, если компания понесет убытки, он возьмет ее под свой контроль и снова выведет в плюс.

Изучив финансовое состояние и деятельность компании, Морган проводил масштабную реорганизацию, увольнял некомпетентных менеджеров, проводил сокращения, реструктурировал долг, договаривался с другими фирмами о разделе сфер влияния во избежание ненужной конкуренции. Он также скупал обанкротившиеся компании, если видел, что может их вернуть к жизни. Часто Морган объединял несколько компаний в одну. Его целью было создать одну компанию, владеющую громадной сетью железных дорог и не имеющую конкурентов. К 1900 году Морган контролировал больше железных дорог, чем кто-либо еще в стране.

Такую тактику, получившую название «морганизации», Морган применял не только в железнодорожном секторе. Он профинансировал создание огромных промышленных объединений. Первой была компания General Electric, ставшая лидером по производству электрического оборудования. Выкупленная у Эндрю Карнеги Carnegie Steel, объединенная с Federal Steel Элберта Гэри и National Steel Уильяма Мура, стала сталеплавильным

супергигантом U.S. Steel — первой в мире корпорацией с капиталом в мире свыше \$1 млрд. Ведущие производители сельхозтехники были объединены в International Harvester.

Банк, который спас Америку

Джуниус Морган скончался в 1890 году. Чарльз Дабни — в 1895 году. Унаследовав отцовское состояние и оставшись единственным хозяином фирмы, Джей Пи Морган провел ее реорганизацию. J.P. Morgan & Co. стала одной из крупнейших банковских структур в мире.

В 1893 году в США случился финансовый кризис. В первый год кризиса обанкротилось около 4 тыс. банков и 14 тыс. компаний. Британские инвесторы выводили средства, меняя доллары на золото. К концу 1893 года золотой запас США опустился ниже отметки \$60 млн (минимально допустимым уровнем считалось \$100 млн). В феврале 1895 года золотой запас начал таять с бешеной скоростью — по \$2 млн в день. Над США нависла угроза дефолта. Тогда Джей Пи Морган предложил властям план спасения. Он пообещал президенту Гроверу Кливленду сформировать международный синдикат, который станет скупать золото. Инвесторы снова поверят в доллар и в то, что вложенным в американскую экономику деньгам ничего не грозит. Президент попросил у Моргана личной гарантии, что купленное золото не уплывет из страны. Финансист дал такую гарантию. Через две недели после этого разговора банк J.P. Morgan & Co. начал распродажу государственных облигаций США с целью выкупа золота у иностранных ин-

NY DAILY NEWS ARCHIVE VIA GETTY IMAGES / PAT CANDIDO





Джон П. Морган (в центре) с детьми, Джоном П. Морганом-младшим и Луизой Пирпонт Морган, супругой адвоката Герберта Саттерли

весторов. Весь выпуск облигаций был распродан за 22 минуты. Морган предоставил казне золото на \$65 млн. Резервы выросли до \$120 млн. По самым скромным оценкам, на этой операции сам Джей Пи заработал \$1 млн. Возможно, гораздо больше. В свое время от Моргана требовали назвать точную цифру, но он отказался.

В 1907 году американскую экономику постиг новый кризис. Он начался с неудачной биржевой операции по покупке акций медной компании United Copper. Первыми обанкротились брокерская компания, проводившая эту операцию, и финансировавший ее банк. Затем кризис перекинулся на аффилированные с ними банки и трастовые компании. Началось бегство вкладчиков из проблемных банков. Региональные банки выводили свои средства из банков Нью-Йорка. Паника, охватившая вкладчиков, распространилась на всю страну. В конце октября банки фактически перестали предоставлять биржевикам ссуды до востребования, подняв ставку с 9,5% до 70% годовых, а затем до 100% годовых.

Ситуацию мог бы спасти центральный банк страны, выделив банкам необходимые денежные средства. Но в Америке 1907 года такого не существовало. Его роль сыграл Джей Пи Морган.

Морган провел в своем особняке несколько встреч с главами крупнейших банков и трастовых компаний.

В одной из них участвовал министр финансов Джордж Кортелью. В результате переговоров Кортелью разместил в нескольких банках Нью-Йорка \$25 млн государственных средств. Trust Company of America был выделен кредит в размере \$8,25 млн, чтобы трастовая компания могла расплатиться с вкладчиками.

Для спасения фондовой биржи 24 октября президенты 14 банков выделили ей \$23,6 млн. В тот день Морган, редко общавшийся с прессой, заявил: «Если люди не будут забирать деньги из банков, все будет хорошо».

Джон Рокфеллер, богатейший человек в стране, положил \$10 млн на депозит в National City Bank, а также позвонил в агентство Associated Press

с заявлением, что готов отдать половину своего состояния на поддержание кредитоспособности финансовой системы.

Ситуация немного стабилизировалась, однако на рынке поднялась новая волна паники. На грани банкротства оказалась брокерская компания, использовавшая в качестве залога акции сталелитейной компании TC&I. Морган предложил, чтобы созданная им U.S. Steel купила TC&I. Для этого пришлось убеждать президента США Теодора Рузвельта, яркого борца с монополиями, дать разрешение на сделку. В сложившихся обстоятельствах президент вынужден был согласиться.

К концу 1907 года ситуация в американской экономике нормализова-

лась. На следующий год Конгресс США создал комиссию по выработке предложений по реформированию банковской и денежной системы страны. Ее возглавил сенатор Нельсон Олдрич, близкий друг Джей Пи Моргана и родственник Рокфеллера (его дочь была замужем за сыном Рокфеллера). После поездки в Европу для изучения опыта Великобритании, Франции и Германии Олдрич стал приверженцем идеи создания центрального банка страны. Он собрал ведущих банкиров на острове Джекилл у восточного побережья США. Там после десяти дней напряженных дискуссий был выработан план создания центрального банка — будущей Федеральной резервной системы. Джей Пи Морган на встрече не присутствовал, его банк представлял старший партнер Генри Дэвисон. Последующее обсуждение плана в Конгрессе США затянулось на три года. Закон «О Федеральном резерве», учредивший Федеральную резервную систему, был принят 23 декабря 1913 года, через девять месяцев после смерти Моргана.

Спасшийся с «Титаника»

В старости Джей Пи Морган вспоминал, чему учился в университете. Путешествуя по миру, он собрал коллекцию произведений искусства, потратив на нее, как подсчитал Жан Струсе, автор биографии Моргана, около \$60 млн. Это примерно соответствует \$1 млрд в современных деньгах, но стоимость коллекции на данный момент оценить невозможно, так как цена многих произведений искусства возросла тысячекратно по сравнению с тем, сколько платил за них Морган.

В 1912 году Джей Пи Морган чудом избежал смерти, сдав билет на паром «Титаник» за сутки до его отплытия. Год спустя во время поездки в Египет он заболел катаром желудка, несколько недель ничего не ел и очень мало пил. В болезненном состоянии он поселился в отеле Grand в Риме, где и скончался 31 марта 1913 года.

Гроб с телом великого финансиста доставили в США. Когда его везли по Уолл-стрит, были приостановлены биржевые торги и приспущены флаги. Ни до, ни после подобной чести не удостоивался ни один бизнесмен.

Семейный бизнес унаследовал сын, Джон Пирпонт Морган-младший, который уже не мог сравниться с отцом по степени влияния на мир финансов ●



Похороны Джона П. Моргана

GETTY IMAGES / BETTMANN

«ИИС ПОНЯТЕН, ОН ПОМОГАЕТ НЕ ТОЛЬКО СОХРАНИТЬ, НО И ПРИУМНОЖИТЬ ВЛОЖЕНИЯ»



В августе был зарегистрирован миллионный индивидуальный инвестиционный счет (ИИС), который был открыт в отделении Сбербанка в Новосибирске. Этот инструмент появился в России в 2014 году, но только в последние годы стал по-настоящему массовым. С начала года брокерские и управляющие компании открыли более 400 тыс. таких счетов. О причинах популярности нового продукта, отличиях в обслуживании брокера и управляющей компании, регуляторных новациях и их влиянии рассказал руководитель отдела продаж УК «Сбербанк Управление Активами» Андрей Макаров.

почему только в последние полтора года спрос на данный продукт стал по-настоящему массовым?

— Как и любой новый инвестиционный продукт, индивидуальный инвестиционный счет по умолчанию, как мне кажется, доверия среди массового населения не вызывал. Все еще сильны были негативные воспоминания от кризиса 2008 года, который привел к значительному обесценению вложений частных в фондовый рынок. По мере того как регулятор, брокеры, управляющие продвигали новый продукт, росло число тех, кто смог им воспользоваться, получил налоговый вычет и убедился в том, что ИИС понятен, он помогает не только сохранить, но и приумножить вложения. Эффект был усилен наблюдающимся в последние годы снижением ставок по депозитам, которые перестали давать двухзначную доходность, а потому уже не удовлетворяли высоким потребностям розничных инвесторов. Многие из них начали искать другие инструменты в качестве альтернативы, которой стали ИИСы, ПИФы, доверительное управление и другие инвестиционные продукты.

Важную роль в популяризации инвестиционных счетов сыграло активное развитие удаленных каналов продаж, а также проникновение в банковские сети. Мы в этом году вышли в массовую сеть Сбербанка, так называемые зеленые офисы, которые имеют самое большое покрытие потенциальной клиентской базы. Это первый инвестиционный продукт, который Сбербанк предлагает широкой рознице. Ранее ИИСы распространялись только в «Сбербанк Премьер», то есть среди более состоятельных клиентов. Такое решение банка продиктовано особенностями ИИСов — налоговыми льготами, которые делают их самым оптимальным первым шагом для вкладчиков в инвестиционный мир.

— Как выход в массовый сегмент Сбербанка сказался на среднем счете ИИСа?

— Раньше индивидуальный инвестиционный счет у нас продавался только в премиальных каналах продаж, где средний счет по определению выше. Когда же мы зашли в массовый канал, где средний чек клиента существенно ниже, естественно, понизили нижний порог для входа. Мы понимаем, что эти инвестиции должны быть не на последние средства, а некая часть, причем не самая большая. Этот шаг и привел к снижению среднего счета, но зато позволил привлечь более широкий круг инвесторов, резко нарастив клиентскую базу.

— Вместе с тем доля брокерских ИИСов выше, чем ИИСов, открытых по схеме доверительного управления (ДУ), как в количественном, так и в объемном выражении. С чем связано такое доминирование брокерских инвестиционных счетов?

— Отчасти это связано с тем, что клиентская база брокеров шире, чем у управляющих компаний. С самого старта проекта, как мне кажется, они предлагали такие счета действующим клиентам, активно продвигая идею налоговых вычетов. К тому же некоторые управляющие компании до сих пор отдают предпочтение традиционным фондам или доверительному управлению и почти не открывают ИИСы. Либо в рамках отдельных банковских групп распространение инвестиционных счетов сосредотачивается именно в рамках брокерского бизнеса. Но, как мне кажется, для новых клиентов, не имевших опыта инвестирования, лучше подойдут

инвестиционные счета, открытые в рамках доверительного управления, где профессиональный управляющий составит портфель, который будет подходить клиенту наилучшим образом.

— Не происходит внутреннего каннибализма с ПИФами? Или это другие инвесторы?

— Мы не видим прямого каннибализма продуктов, поскольку ИИСами и ПИФаами пользуются разные клиенты. Отчасти это связано с различиями в дистрибуции. В массовом сегменте сейчас предлагаются только ИИСы, и никаких других наших инвестиционных продуктов нет. Если же говорить о канале продаж, в котором давно предлагаются все основные продукты управляющей компании — «Сбербанк Премьер», то и там клиенты чаще всего тоже имеют индивидуальные инвестиционные счета, а с учетом объема средств, который идет на инвестиции, еще и паи фондов. К тому же есть категории инвесторов, которые не хотят находиться в продукте три года и более. Для других инвесторов важна гибкость продукта, выражающаяся в функции смены стратегии, переходе из рублевого фонда в валютный, из акций в облигации. Поэтому мы явной конкуренции между своими предложениями не видим, оба они хороши и закрывают разные потребности клиентов.

— Какие стратегии вы предлагаете для массового инвестора?

— С учетом того, что это новые, неопытные инвесторы, доступна им только одна консервативная стратегия доверительного управления — «Накопительная». Кстати, в этом году



ИВАН ВОДОПЬЯНОВ

«ИИС сейчас выступает в качестве ледокола, который проторит дорожку для массового инвестора на фондовый рынок»

мы несколько переформатировали ее. Если раньше средства клиентов инвестировались в портфель из облигаций, ребалансировали его с точки зрения дюрации и наполнения ценными бумагами, то после запуска биржевых фондов они начали составлять основу ИИСа. На сегодняшний день портфель инвестиционного счета состоит из двух наших фондов: фонда денежного рынка и биржевого фонда на индекс ОФЗ Мосбиржи. Первый фонд сформирован из коротких, до одного года, корпоративных облигаций, которые себя уверенно чувствуют даже в периоды турбулентности. Так, в 2018 году на фоне роста ставок цены по многим длинным бумагам упали, а по коротким изменились незначительно. Второй фонд инвестирует средства в корзину ОФЗ разной длины, которая позволяет неплохо заработать на растущем рынке. В рам-

ках инвестиционного комитета еженедельно мы обсуждаем состав модельного портфеля, будет ли он смещен в пользу более долгосрочных бумаг с большим риском, но высоким потенциалом доходности, или же мы увеличиваем долю консервативных бумаг. Это своего рода непрерывное управление дюрацией портфеля.

— Получается, что большая доля средств клиентов вкладывается в ОФЗ. Почему бы тогда ему не открыть ИИС у брокера и купить те же ОФЗ? В чем преимущество торговли в рамках ДУ?

— Естественно, можно купить ОФЗ самостоятельно через брокера, но для начинающих инвесторов важно, на мой взгляд, чтобы портфель был правильно позиционирован с точки зрения длины бумаг. Все помнят отдель-

ные периоды, например 2014 год или прошлый год, как длинные бумаги даже высококачественных эмитентов очень сильно падали в цене. При доверительном управлении задачи по выбору бумаг и ребалансировке лежат на плечах профессионального управляющего, который понимает, куда может двинуться рынок. Это позволяет показывать доходность, которая будет превышать результаты прямого инвестирования в ОФЗ.

— Как вы относитесь к недавно озвученным инициативам регуляторов о том, чтобы разрешить инвесторам иметь сразу несколько ИИСов, частично снимать средства, а также сократить налоговые льготы?

— Да, это очень горячая тема последнего времени. Рынок позитивно расценивает новацию, позволяющую клиенту иметь несколько индивидуальных инвестиционных счетов. Например, один счет открывать у брокера для самостоятельной работы на бирже, а другой — в управляющей компании для профессионального управления. Это позволит инвестору понять, какой вариант ему более комфортен, какой дает больший доход, а также позволяет

сделать диверсификацию по компаниям. Очень хорошее предложение наделять ИИС возможностью частичного снятия средств — это придаст дополнительную ликвидность и повысит привлекательность счетов в глазах розничных инвесторов. Особенно это касается тех, кто, как в случае с депозитом, привык получать определенный процент и им распоряжаться. Что касается сокращения налоговых льгот, тут вопрос достаточно дискуссионный. На сегодняшний день большинство инвесторов используют первый тип ИИСа с налоговым вычетом, который может составлять существенную часть его потенциального заработка. Если его отменить, то произойдет кратковременное снижение интереса к подобному продукту. Понятно, что вопрос в том, чтобы уйти от модели, при которой регулятор авансирует за счет бюджета инвестиции розничных инвесторов.

С другой стороны, ИИС как инструмент сейчас выступает в качестве такого ледокола, который проторит дорожку для массового инвестора на фондовый рынок. Мы видим, что этот рынок только начал развиваться, и отмена льгот может лишить этот ледокол топлива. Либо надо будет давать что-то взамен, что нивелирует эффект от отмены. Помимо озвученных выше положительных предложений это могут быть уменьшение срока для получения льгот (например, два года вместо трех лет), увеличение объема льготного инвестирования, возможность вложений в валюту, отличную от рубля. Последние два особенно популярны для большинства наших клиентов.

— Стоит ждать дальнейшего роста счетов?

— Учитывая объем вкладов населения и объем инвестиционного рынка в России, потенциал для дальнейшего развития рынка ИИСов достаточно большой. В случае если продукт сохранит те преимущества, которые у него есть, а еще лучше если будет модифицирован и появятся новые преференции, то я думаю, что мы можем увидеть кратный рост клиентской базы. Если посмотреть на мировой опыт, то подобного рода счета используются во всем мире десятилетиями, и спрос на них постоянный и достаточно стабильный. Опять же благодаря тем налоговым льготам, которые государство предоставляет ●

АКЦИИ ВОЗВРАЩАЮТСЯ

«ДЕНЬГИ» ОЦЕНИЛИ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В СЕНТЯБРЕ

В сентябре произошли значительные изменения в рейтинге самых доходных инвестиций. В качестве расчетной величины мы по-прежнему берем сумму в 100 тыс. руб. и оцениваем, какой результат дали бы вложения в различные активы. По итогам минувшего месяца самыми успешными стали инвестиции в акции российских компаний. Хороший доход обеспечила большая часть розничных ПИФов. Рекордсмен последних месяцев золото оказалось аутсайдером, что стало следствием падения цен на драг-металл, а также валютной переоценки.



Акции

пустя три месяца лидером рейтинга «Денег» снова стали акции российских компаний — в сентябре они принесли самый высокий доход. В сентябре индекс Московской биржи после двухмесячного перерыва превысил уровень 2800 пунктов. За месяц, завершившийся 13 сентября, индекс вырос на 4,2% и закрепился у отметки 2792 пункта. В результате он оказался в числе лидеров роста среди рынков развитых и развивающихся стран. По данным агентства Bloomberg, в долларовом выражении индекс вырос более чем на 11%, в то же время ведущие европейские индексы поднялись на 5–7%, американские индикаторы прибавили 2,7–3,5%. Азиатские индексы продемонстрировали рост на уровне 4–9%.

Начало рассмотренного периода не предвещало столь успешного результата. С 12 по 16 августа индекс Мосбиржи снизился на 2,8%. Этому способствовали заявления президента США о введении пошлин в 10% на товары из Китая стоимостью \$300 млрд с 1 сентября. Уже в конце августа ситуация на российском рынке кардинально изменилась. Этому способствовало восстановление цен на нефть выше уровня \$65 за баррель, а также уменьшение напряженности в отношениях между Россией и Украиной, а также Китаем и США.

Лучше рынка выглядели акции ГМК «Норильский никель», стоимость которых выросла за месяц более чем на 5,3%. Росту стоимости акций металлургической компании способствовали сильные финансовые результаты за первое полугодие. По данным отчета МСФО, выручка выросла на 8%, до \$6,3 млрд, EBITDA — на 18%, до \$3,7 млрд, рентабельность по EBITDA — на 5 процентных пунктов (п. п.), до рекордных 59% за последние почти 12 лет. К тому же менеджмент компании объявил о желании привязать дивиденды к свободному денежному потоку (FCF), а не к EBITDA. «Для ГМК „Норильский никель“, учитывая существенную инвестиционную программу, привязка выплаты дивидендов к FCF более приемлемый вариант, так как этот показатель учитывает осуществленные инвестиции», — отмечают аналитики ПСБ.

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

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ (%)				
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС ММВБ	4,16	1,21	19,27	40,86
СБЕРБАНК	4,40	-3,11	33,99	58,50
«РОСНЕФТЬ»	4,16	1,21	19,27	40,86
«ГАЗПРОМ»	1,14	-0,83	49,95	70,37
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	5,33	6,64	35,32	65,26
«РУСГИДРО»	-0,77	-8,14	-10,45	-28,43
«МАГНИТ»	0,96	-0,82	-11,60	-64,75
«РОСТЕЛЕКОМ»	-2,17	2,60	19,10	-1,78
АЛРОСА	4,77	-11,91	-26,45	-10,02
«АЭРОФЛОТ»	-3,53	8,43	-0,69	2,17

Источник: Reuters.

Неплохой доход принесли вложения в акции Сбербанка и «Роснефти» — 4,4 тыс. руб. и 4,2 тыс. руб. соответственно. По мнению участников рынка, акции компаний пользуются спросом со стороны иностранных инвесторов, которые в последние недели наращивали вложения в российские фонды акций.

Впрочем, не все российские акции обеспечили прибыль своим покупателям. Инвестировав в акции «Ростелекома», «Аэрофлота», инвестор мог потратить за месяц от 2,2 тыс. до 3,5 тыс. руб.

ПИФы

К числу самых доходных финансовых инструментов в сентябре можно отнести большинство категорий паевых инвестиционных фондов. Самую высокую прибыль обеспечили отраслевые фонды электроэнергетики. По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, в сентябре вложения в фонды данной категории ПИФов обеспечили инвесторам доход на уровне 5,4–5,7%. Фактором роста стоимости паев данных фондов стало обсуждение инициативы Минфина по повышению для сетевых компаний доли чистой прибыли, направляемой на дивиденды, до 50%.

Высокий доход обеспечили и другие категории отраслевых фондов, ориентированные на компании телекоммуникационного сектора и металлургии. Такие инвестиции обеспечили бы прирост стоимости пая на уровне 3–5,4%. И здесь росту способствовали большие выплаты промежуточных дивидендов, которые инвесторы реинвестировали обратно в акции.

Неплохо заработать инвесторы могли и на более консервативных фондах — облигаций, паи которых прибавили в цене 1,21%. Этому способствовала денежно-кредитная политика ЦБ. В сентябре регулятор снизил ставку на очередные 0,25 п. п., до 7%.

Убыточными оказались вложения в фонды еврооблигаций, а также отдельные фонды фондов. На фоне укрепления курса рубля инвесторы могли потерять от таких инвестиций 0,6–3,4 тыс. руб.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ (%)				
КАТЕГОРИЯ ФОНДА	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	1-2,1	1,6-4	10-15	23-40
ЕВРООБЛИГАЦИИ	-0,6-+2	3-5,5	1-9,4	9-20
СМЕШАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	1,2-4	1,7-8	-5-+23	20-57
ИНДЕКСНЫЕ ФОНДЫ	1,5-5	3,6-6	24-28	55-61
МЕТАЛЛУРГИЯ	3-3,8	3-5	12-21	57-60
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК	1-3,5	1,7-3	4,8-10	-6-+17
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ	3,6-5,4	4-6	-7-6,5	25-55
НЕФТЕГАЗОВЫЙ СЕКТОР	1,6-3,3	6-6,4	14-25	73-86
ЭНЕРГЕТИКА	5,4-5,7	4-5,4	16-26	30-71
ФОНДЫ ФОНДОВ	-3,4-+9	-3-+17	-18-+35	-9-+36

Источники: Investfunds.



REUTERS

Вклады

Снижение ставок по вкладам продолжается, а вместе с ними уменьшаются доходы розничных инвесторов. В середине августа средняя максимальная ставка у топ-10 банков по рублевым вкладам сроком на месяц составляла 6,8% годовых, что на 0,32 п. п. ниже показателя месячной давности. За сентябрь депозит на 100 тыс. руб. обеспечил бы его держателю доход в размере 570 руб. В то же время валютные вклады, которые в прошлые месяцы принесли их держателям небольшой доход, в текущем месяце оказались убыточными. Так, депозит в долларах обесценил бы вложения вкладчика на 2,8 тыс. руб., в евро — почти на 3,8 тыс. руб.

Негативный результат валютных вкладов связан с ростом курса рубля по отношению как к доллару, так и к евро. За минувший месяц курс американской валюты на Московской бирже снизился почти на 1,7 руб., до отметки 64,35 руб./\$, курс евро упал еще значительно — более чем на 2 руб., до отметки 71,36 руб./€. По данным Bloomberg, за месяц рубль укрепил позиции к доллару на 2,5%, а к евро — на 3,3% и занял третье место среди 24 валют развивающихся стран. Сильнее российской валюты укрепился аргентинский песо, ранд ЮАР — на 5–7,7%. Этому росту способствуют намерения США и Китая провести в октябре новый раунд торговых переговоров. К тому же стороны объявили о переносе введения новых пошлин.

Поддержку рублю оказывают высокие цены на нефть, а также недостаточно мягкая денежно-кредитная политика ЦБ. «Вопреки ожиданиям ЦБ России снижает ставку недостаточно быстро, поэтому сохраняется интерес международных инвесторов к операциям сагу trade», — рассказал «Деньгам» трейдер иностранного банка.

Впрочем, участники рынка с осторожностью относятся к перспективам российского рубля. «Большую опасность для валютного и фондового рынка России представляет замедление мировой экономики, которое, в наиболее пессимистичном сценарии, может пе-

рерасти в глобальную рецессию, что приведет к существенному замедлению спроса и падению цен на сырьевые товары, являющиеся основой российского экспорта», — отмечает старший экономист банка «ФК Открытие» Максим Петров.

Золото

Аутсайдером минувшего месяца стал летний рекордсмен — золото. По оценке «Денег», вложив 12 августа в драгоценный металл 100 тыс. руб., инвестор мог получить убыток в размере 4,4 тыс. руб. Основной причиной обесценивания подобных вложений стало падение его стоимости на мировом рынке. 13 сентября стоимость золота составляла \$1488 за тройскую унцию, что на 2,5% ниже значений середины августа. Причиной послужило снижение спроса международных инвесторов на защитные активы в связи с ослаблением неприятия риска и восстановлением рынка ценных бумаг. Эффект падающих цен на золото был усилен снижением курса доллара в России (–2,4%). В результате рублевые инвестиции в драгоценный металл принесли своим держателям значительный убыток.

Впрочем, сокращать инвестиции в драгоценный металл в ближайшие месяцы эксперты не советуют. По словам руководителя исследований проблем будущих поколений Julius Baer Карстена Менке, текущее движение цен было ожидаемо, учитывая быстрый их рост в летние месяцы, а также недавнее смягчение обеспокоенности по поводу динамики глобального ВВП. Вместе с тем фундаментальные факторы для роста сохраняются. «Темпы роста мировой экономики остаются неустойчивыми, а внешнеторговая напряженность между Китаем и США повышает неопределенность, что должно поддерживать спрос на золото как защитный актив. Кроме того, драгметалл должен получить поддержку со стороны дальнейших снижений ключевой ставки в США, поскольку Федрезерв пытается оградить экономику от замедления глобального роста», — резюмировал господин Менке ●

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ (%)				
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	0,57	1,88	7,32	26,10
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	-2,82	-0,78	-6,23	4,74
ВКЛАД В ЕВРО	-3,79	-2,22	-9,27	0,88
КУРС ДОЛЛАРА	-2,51	-0,04	-6,78	-0,36
КУРС ЕВРО	-2,82	-1,25	-9,20	-1,87

Источники: оценки «Денег», ЦБ.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО (%)				
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	-4,39	10,81	15,45	12,36
ФОНДЫ ФОНДОВ	-4,13	10,90	15,21	7,81
КУРС ДОЛЛАРА	-2,51	-0,04	13,92	-0,36

Источники: Bloomberg, Reuters, Сбербанк.

ТЕКСТ **Ксения Дементьева**
 ФОТО предоставлено пресс-службой «Почта-Банка»

В недавнем докладе, посвященном розничному кредитованию, Банк России выразил озабоченность закредитованностью граждан. «Темпы роста кредитования сохраняются на высоком уровне и заметно превышают рост доходов, что способствует накоплению долговой нагрузки населением. Отчасти данный рост отражает повышение доступности кредитов для населения и носит компенсирующий характер после снижения в 2014–2015 годах», — отмечается в материалах ЦБ. По данным Банка России, годовой темп прироста потребительских кредитов на 1 августа 2019 года достиг 24,5%. При этом доля плохих кредитов (по которым просрочка превышает три месяца) падает. По данным ЦБ, в начале 2016 года таких кредитов было больше 10%, сейчас — чуть больше 5%. Конкуренция на рынке создала широкий выбор кредитов и различных условий по ним. А банки, в свою очередь, в борьбе за клиентов сегодня предлагают самые разные бонусы по кредитам и кредитным картам: начисление баллов или кэшбэка, скидки у партнеров по той или иной карте — выгодные инструменты для человека, умеющего считать свои деньги. Появляются все новые и новые фишки — от увеличения периода беспроцентного погашения займа до снижения ставок по кредиту при выполнении особых условий: поддержания остатка на счете или определенной транзакционной активности по карте. Есть и специальные программы для добросовестных заемщиков. Такие клиенты могут рассчитывать на пересчет процента по кредиту и возврат разницы после его погашения. Также сэкономить на кредите, уменьшить переплату можно, погасив его досрочно: в таком случае уменьшается тело долга, а следом за этим и ежемесячный платеж. Пользуясь кредитным калькулятором, которых сейчас много в интернете, можно выбрать кредит с наименьшей переплатой. «Исправно внося платежи, можно улучшить свою кредитную историю и тоже платить относительно меньше, получать лучшие условия в банках», — рассказывает аналитик ГК АЛОР Алексей Антонов. — Также выгодно иметь кредитную карту с грейс-периодом: период, когда проценты не начисляются, может достигать до 120 дней, главное — быть пунктуальным, ставить себе «напоминалки» об оплате в мобильном приложении и следовать им». Кроме того, снизить ставку по действующему кредиту или получить по более низкой ставке помогает перевод зарплаты или пенсии в банк кредитора. При правильном подходе на кредите или кредитке можно даже сэкономить, считают эксперты. Прежде чем отправиться за кредитом, эксперты советуют заемщикам еще до визита в банк самостоятельно рассчитать примерный уровень кредитной нагрузки. По мнению экспертов, самостоятельный расчет может оказаться даже точнее, чем банковский, потому что человек сможет принять во внимание все официально неучтенные факторы: долги родственникам, знакомым, другим частным лицам. Если уровень кредитной нагрузки менее 50% — можно идти в банк.

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ «ПОЧТА-БАНКА»



ВЫ САМИ УПРАВЛЯЕТЕ СВОЕЙ СТАВКОЙ ПО КРЕДИТУ

Проблема закредитованности населения практически ежемесячно становится предметом споров ЦБ, Минфина и Счетной палаты. В самих кредитных организациях бить тревогу не спешат. Клиентам советуют не откладывать необходимые траты на потом. Однако, оформляя кредит, надо трезво оценивать свою платежеспособность. Как получить выгоду от кредита, на конкретных примерах рассказал «Деньгам» член правления, директор по развитию продуктов и технологий Почта-банка Григорий Бабаджанян.



е секрет, что людям становится все сложнее обслуживать кредиты. Что бы вы посоветовали тем, у кого кредит уже есть или существует потребность его оформить? Стоит ли отказываться от кредитов?
 — Отказываться не стоит, но нужно трезво оценить свои финансовые возможности и нагрузку. А затем поискать на рынке предложения, которые позволят вам взять кредит с максимальной выгодой для себя.

— Какие, например?
 — Самый простой способ — перевод зарплаты или пенсии в банк, который вас кредитует. Те, кто получает заработную плату или пенсию на карту банка, автоматически становятся для него знакомыми и проверенными клиентами. Поэтому для таких

людей есть возможность ощутимо снизить ставку. Например, в Почта-банке — на 2 процентных пункта. Такая экономия будет ощутимой, особенно если в долг берется крупная сумма. Перевести зарплату в любой банк сегодня может любой работник, вне зависимости от того, с какой организацией сотрудничает работодатель.

— А если человек только готовится к выходу на пенсию, банк может пойти навстречу и снизить проценты?

— Наш — да. В Почта-банке такую льготу могут также получать и пенсионеры — женщины от 50 лет и мужчины от 55 — в рамках специального предложения, которое будет действовать в течение девяти месяцев. Если в течение этого времени вы начнете получать пенсию на счет в Почта-банке, то тариф будет автоматически продлен. Чтобы воспользоваться этим предложением, действующим клиентам достаточно позвонить на горячую линию, а новым прийти в офис банка и написать заявление о подключении ему соответствующего тарифа и намерении в будущем перевести свою пенсию в Почта-банк.

— Ну а если менять зарплатный банк неудобно или, скажем, доход есть, но он неофициальный?

— Есть другой выход — оставаться «активным» клиентом банка. У нас для этого достаточно совершать каждый месяц покупки по любой карте банка — дебетовой или кредитной или в мобильном / интернет-приложении. Тратить надо не менее 10 тыс. руб. за месяц. В этом случае в следующем месяце в дату очередного платежа по кредиту ставка будет снижена на 2 процентных пункта. И так повторяется ежемесячно при соблюдении основного условия. По оценкам экспертов, 10 тыс. — сумма, равная тратам среднестатистического россиянина на продукты и оплату услуг ЖКХ. То есть особых усилий статус «активный» не потребует.

— Сейчас банки активно пропагандируют кредитные карты, уверяя, что это крайне выгодно, но для многих гораздо проще и понятнее обычный кредит наличными.

«По кредитной карте «Марки» Почта-банка можно выбирать и менять партнера по своему усмотрению и накапливать бонусы за все ежедневные покупки, чтобы потом потратить их в любимом магазине»

Действительно ли кредитная карта достойная ему альтернатива?

— У карты есть неоспоримые плюсы. И главный из них — это льготный период кредитования, в течение которого платить проценты за пользование потраченными по кредитке деньгами не придется. Например, у нас по кредитной карте «Элемент 120» один из самых больших грейс-периодов на рынке — 120 дней. Тут главное — четко отслеживать дату окончания льготного периода и вовремя расплачиваться по платежам.

— Льготный период — несомненный плюс, но при тратах по карте хочется еще и получать бонусы или кэшбэк. Насколько это выгодно в случае с кредитками?

— Зарабатывать баллы и кэшбэк можно не только по дебетовой, но и по кредитной карте. Причем зачастую по кредитной бонусы выше. Например, по кредитной карте «Вездеход» Почта-банка размер кэшбэка выше, чем по дебетовой, — вы можете зарабатывать до 5% в категориях одежда / обувь, аптеки, рестораны / фастфуд. А если сюда добавить еще грейс-период 60 дней, то становится очевидно, что это очень выгодный и удобный инструмент.

К примеру, женщина тратит по кредитной карте «Вездеход» в месяц 60 тыс. руб., задолженность закрывает ежемесячно из зарплаты, укладываясь в беспроцентный период 60 дней. Примерно 30 тыс. руб. она потратила на свои ежедневные покупки, а в конце месяца накупила одежды и обуви на семью на холодную пору, отметила в кафе день рождения дочери — в общей сложности еще на 30 тыс. руб. Таким образом, если бы женщина оплачивала эти покупки дебетовой картой, она получила бы по итогам месяца кэшбэк в размере 1,2 тыс. руб., а по кредитной — 1,8 тыс.

— Пять процентов — неплохо, но вот все время держать в голове категории с кэшбэком неудобно.

— Тут все зависит от карты. Есть кредитки, по которым начисляется не кэшбэк, а баллы по программе лояльности партнера карты. В некоторых случаях вы можете даже сами управлять своей программой лояльности. Например, по кредитной карте «Марки» Почта-банка можно выбирать и менять партнера по своему усмотрению и накапливать бонусы за все ежедневные покупки, чтобы потом потратить их в любимом магазине. Среди партнеров — «Перекре-

сток», «Пятерочка», «Ростелеком», «Горздрав», «36,6», «АльфаСтрахование», «М.Видео», МТС и «ЦУМ-Дисконт» и другие. А если выпустить виртуальную кредитную карту прямо в мобильном приложении, добавить ее в один из рау-сервисов и оплачивать повседневные покупки смартфоном, вы можете выиграть повышенный кэшбэк до 12% с помощью игровой программы лояльности «Шанс».

— А в чем смысл игры?

— Чтобы получить кэшбэк, нужно в мобильном приложении нажать на изображение кубиков на главном экране, выбрать одну или несколько совершенных операций, указать желаемый кэшбэк от 2% до 12% и бросить кубики (с помощью смахивания пальцем снизу вверх или тряски телефона). Если выбранное и выпавшее на кубиках числа совпали, указанный кэшбэк — ваш.

— И как часто можно играть?

— Играть можно с операциями как в день их совершения, так в течение следующих 30 календарных дней. При этом по каждой операции можно играть только один раз. Максимальная сумма вознаграждения одному клиенту — 12 тыс. руб. за расчетный период.

— С картами разобрались. Но если сумма нужна крупная и наличными, например для крупной покупки, то тут кредитка не подходит. Есть ли какие-то способы получить хорошую ставку, кроме зарплатных проектов?

— В этом случае нужно искать низкую ставку. У нас, например, есть услуга «Гарантированная ставка 9,9%». Насколько я знаю, аналогов у нее пока нет в России.

— И как это работает? И сколько стоит?

— Вы берете кредит наличными с услугой «Гарантированная ставка» под определенный процент, который вам одобряет банк. Погашаете его исправно, без просрочек, и банк пересчитывает ваш кредит по ставке 9,9% годовых и вернет разницу на ваш счет в дату полного погашения займа. Таким образом, если вы добросовестный заемщик, банк выплачивает вам своего рода «кэшбэк» по кредиту. Вы сами управляете своей ставкой по кредиту ●

КАК СЭКОНОМИТЬ НА КРЕДИТЕ С УСЛУГОЙ «ГАРАНТИРОВАННАЯ СТАВКА»

- 250 000 рублей на 5 лет:
- ставка — 16,9% годовых, гарантированная ставка — 9,9% годовых
- ежемесячный платеж — 6444,00 руб.
- комиссия по ГС — 9750 руб.
- возврат — 52 426,15 руб.
- чистая выгода клиента — 37 929,23 руб. (более 15% от суммы кредита)

ЦЕНА БЕСПЛАТНЫХ ДЕНЕГ

СКОЛЬКО НА САМОМ ДЕЛЕ СТОЯТ КРЕДИТЫ ПОД 0%



Все чаще в России рекламируются покупки товаров в рассрочку, картами рассрочки и даже рассрочки по средствам на кредитной карте. Некоторые банки пошли дальше — обещают кредиты фактически под 0%. Но банки не благотворительные организации, на каждой подобной «рассрочке» они заработают. Тем не менее знание условий и механизмов рассрочек позволит вам бесплатно (или почти бесплатно) пользоваться деньгами кредитных организаций.

Рассрочки банков на покупки товаров впервые начали появляться в Латинской Америке 40–50 лет назад. Сейчас в той же Бразилии более 60% жителей покупают товары в рассрочку. В крупных торговых сетях Израиля карты рассрочки формируют около 25% объема покупок. В Турции доля оборота по картам рассрочки в общем обороте по кредитным картам составляет 35%. Даже в США, где традиционно очень популярны кредитные карты, более 54% онлайн-покупателей предпочитают рассрочку бесплатной доставке и бонусам. Российские банки сегодня не менее активно привлекают клиентов возможностями пользоваться средствами без уплаты или с возвратом процентов, предлагая различные механизмы использования «бесплатных денег». Рассмотрим основные.

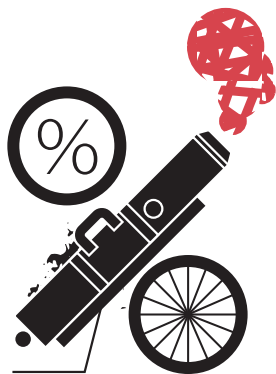
Как рассрочка становится кредитом

Одним из наиболее распространенных кредитных продуктов без переплаты для клиента являются POS-кредиты на приобретение того или иного товара в магазинах, преимущественно электроники, одежды, ювелирных украшений. Однако на самом деле такие кредиты не являются бесплатными сами по себе, просто проценты банку платит не покупатель.

Работает это следующим образом. В магазине «А» стоит холодильник за 100 тыс. руб. некоего производителя «В» (бренд в данном случае важен), и он плохо продается. Чтобы стимулировать продажи, магазин может либо установить на него скидку и продать условно за 80 тыс. руб., либо продать его в рассрочку за те же 100 тыс. руб., где 20 тыс. руб. будет комиссия банку, 10 тыс. руб. из которой заплатит производитель «В» и 10 тыс. руб. магазин «А». Производителю это выгодно, так как он может поставить новый товар вместо залежавшегося, магазину — шанс увеличить продажи. Однако в самом графике платежей у клиента по подобному кредиту либо все 20 тыс. руб. в виде процентов банку, либо часть суммы процентов будет отражена как проценты для клиента банка, часть — для магазина.

Реальная ставка по подобным кредитам крайне низкая. Участники рынка сообщают, что она может составлять несколько процентов для надежных заемщиков. По словам директора департамента POS-кредитования банка «Восточный» Валентина Федчина, рассрочку, как правило, оформляют более качественные для банка клиенты, поэтому и просрочка по данным видам продукта значительно ниже, чем по традиционным процентным кредитам. Кроме того, низкая ставка по кредиту позволяет банку закладывать небольшие резервы, получать потенциального качественного заемщика, наличие же договоренностей с торговой точкой позволяют банку гарантированно увеличивать оборот в данном магазине.

То есть подобные кредиты могут быть выгодны всем сторонам, особенно если интересующий клиента условный холодильник продается в магазине в рассрочку за ту же сумму, что и без рассрочки. Однако необходимо помнить, что, хотя подобный кредит и называется рассрочкой, он влияет на долговую нагрузку. И потому если вы планируете оформлять, скажем, ипотеку, автокредит или кредит на крупную сумму, то с такой «рассрочкой» лучше распрощаться до подачи заявки. «Активное и аккуратное использование рассрочек улучшает кредитную историю», — подчеркивает Валентин Федчин.



ТЕКСТ **Варвара Никишина**
ФОТО **Андрей Махонин/ТАСС,**
Олег Харсеев

АНДРЕЙ МАХОНИН / ТАСС

Впрочем, будьте внимательны! В каждой бочке меда есть и ложка дегтя, как, например, навязывание банком дополнительных платных услуг.

Рассрочка по карте

Карта рассрочки — это, по сути, тот же POS-кредит, но на карте. Подобные предложения появились сравнительно недавно, в конце 2016 года. Эти карты позволяют клиентам покупать товары в партнерской сети магазинов в рассрочку на срок от 1 до 12 месяцев. При этом если при покупке товара в рассрочку по POS-кредиту в магазине порой бывают два ценника — покупка в рассрочку и покупка живыми деньгами, то при покупке в рассрочку цена одинакова вне зависимости от способа оплаты. Естественно, тут для кредитной истории крайне важно вовремя вносить платежи (впрочем, как и при оформлении рассрочки в магазине).

«У карт рассрочки значительно шире сфера применения, чем у стандартных кредитов», — подчеркивает коммерческий директор проекта «Совесть» Дмитрий Соколов. — Сегодня они покрывают 90% повседневных нужд человека, включая продукты, магазины и кафе, АЗС и такси, путешествия, книги, товары для дома, даже агрегаторы скидок и образование». Существенным отличием карт рассрочки от тех же POS-кредитов является то, что покупки по картам рассрочки можно делать неограниченное количество раз в рам-



РАССРОЧКА
ПО КРЕДИТКЕ В ЦИФРАХ

К примеру, вы покупаете пылесос или стиральную машину за 20 тыс. руб. по своей кредитной карте, на которой есть услуга рассрочки. При оформлении такой покупки в рассрочку на три месяца общая сумма покупки делится на три равные части, и к сумме платежа за первый месяц добавляется комиссия за оформление рассрочки. Она рассчитывается в зависимости от срока и суммы операции. Скажем, платеж за первый месяц составит 7266 руб. (сумма платежа – 6667 руб. и сумма комиссии – 599 руб.), а в последующие два месяца вы заплатите по 6667 руб. А поскольку на карте предусмотрен и грейс-период, во время которого можно не платить проценты, то получается, что у вас есть почти пять месяцев на возврат денег банку. Если оформить эту же покупку по кредитной карте 21,9% (нижняя граница средних ставок по рынку), то сумма переплаты за три месяца с учетом грейс-периода в 55 дней составит 744 руб. Ежемесячный платеж будет 6914 руб.

СРАВНЕНИЕ КАРТ РАССРОЧКИ			
	«ХАЛВА» (СОВКОМБАНК)	«СВОБОДА» (ХКФ-БАНК)	«СОВЕСТЬ» (КИВИ-БАНК)
КОЛИЧЕСТВО ПАРТНЕРОВ	БОЛЕЕ 170 ТЫС.	БОЛЕЕ 60 ТЫС.	БОЛЕЕ 50 ТЫС.
ПЕРИОД РАССРОЧКИ	ДО 12 МЕС.	ДО 12 МЕС.	ДО 12 МЕС.
КРЕДИТНЫЙ ЛИМИТ	ДО 350 ТЫС.	ДО 300 ТЫС.	ДО 300 ТЫС.
ПОКУПКИ ВНЕ СЕТИ ПАРТНЕРОВ	ЕСТЬ (КОМИССИЯ ПО ПОКУПКЕ КРЕДИТНЫМИ СРЕДСТВАМИ ОТ 1 ТЫС. РУБ.— 1,9% ОТ СУММЫ + 290 РУБ.)	ЕСТЬ	ЕСТЬ (ПЛАТНО – 499 РУБ. В МЕС.)
РАССРОЧКА ВНЕ ПАРТНЕРСКОЙ СЕТИ	2 МЕС.	ДО 51 ДНЯ	3 МЕС.
ВОЗМОЖНОСТЬ ПЛАТИТЬ СОБСТВЕННЫМИ СРЕДСТВАМИ	ЕСТЬ	НЕТ	ЕСТЬ
ШТРАФ ЗА ПРОСРОЧКУ	ШТРАФ 590 РУБ. + ДО 2% ОТ ЗАДОЛЖЕННОСТИ + 19% ГОДОВЫХ	ШТРАФ 590 РУБ. + ДО 34,8% ГОДОВЫХ	ШТРАФ 699 РУБ. НЕУСТОЙКА ПРИ ВЫХОДЕ ЗА ПЕРИОД РАССРОЧКИ 10%
СТОИМОСТЬ ОБСЛУЖИВАНИЯ. МЕС	99 РУБ. ПРИ СОБЛЮДЕНИИ УСЛОВИЙ БЕСПЛАТНО	БЕСПЛАТНО (СМС 99 РУБ. В МЕС.)	БЕСПЛАТНО
БОНУСЫ И КЭШБЭК	КЭШБЭК 1–2% (ДО 6% ПРИ ОПЛАТЕ СМАРТФОНОМ). ПРОЦЕНТ НА ОСТАТОК СВОИХ СРЕДСТВ 5,5–7%	НЕТ	КЭШБЭК ДО 10% ПРИ ПОКУПКАХ У ПАРТНЕРОВ ПРИ УЧАСТИИ В ПРОГРАММЕ ЛОЯЛЬНОСТИ

ках своего денежного лимита, без оформления каких-либо дополнительных документов.

По словам начальника управления разработки карточных продуктов ХКФ-банка Ольги Третьяк, для клиента оформление карты рассрочки схоже с получением кредитной карты в банке — подается заявка, банк ее рассматривает, устанавливает лимит, который зависит от платежеспособности клиента. Например, по карте «Свобода» лимит может составлять от 10 тыс. до 300 тыс. руб., сообщила она.

Деньги в пределах лимита клиент тратит на любые покупки в партнерской сети банка или вне ее (если такая функция предусмотрена картой). «Здесь все действует как классическая рассрочка: клиент оплачивает покупку, сумма которой делится на равные платежи в зависимости от срока рассрочки», — поясняет Ольга Третьяк.

Эксперты указывают, что ритейлеры уже наблюдают положительный эффект, средний чек покупки по картам рассрочки превышает обычный. Например, по карте «Совесть» в сегменте детских товаров он выше на 185%, электроники — на 90%, одежды и обуви — на 85%, ювелирных изделий — на 75%. Рост партнерской сети у банков также подтверждает полезность продукта для бизнеса.

В большинстве своем владельцы карт рассрочки пользуются ими достаточно аккуратно и редко выходят на просрочку, но ситуация может измениться. По словам президента СРО НАПКА Эльмана Мехтиева, на сегодняшний день просрочка по картам рассрочки сопоставима с просрочкам по кредитным картам и варьируется в пределах 10–15%. Как рассказал господин Мехтиев, потребитель карты

рассрочки в период выхода продукта на рынок был несколько отличен от пользователя кредитной карты. Это было заметно по платежеспособности клиентов и отражалось на доле дефолтов в целом. До недавних пор это были люди, умеющие рассчитывать свой бюджет, люди, желающие сэкономить, нацеленные вернуть деньги за купленные товар. Карта для них была способом сэкономить на процентах и за счет скидок, указывает эксперт. «Однако с массовым развитием продукта портфель клиента перетерпел изменения — картой рассрочки начали пользоваться для закрытия ежедневных нужд наравне с кредитной картой. Как следствие, падает качество клиента, и возрастают риски дефолта одновременно с тем, как продукт становится не способом сэкономить, а купить необходимое», — указывает Эльман Мехтиев.

При несоблюдении условий использования продукта при покупке у партнера карта рассрочки становится обычной кредитной картой.

Кредитка с рассрочкой

В настоящее время ряд банков предлагают клиентам рассрочку на покупки на действующей кредитной карте. По сути, это даже не отдельный продукт, а опция, которую может подключить клиент банка, если видит, что не укладывается в льготный период без начисления процентов (грейс-период). Например, подобную услугу предлагают своим клиентам банк

Если вы планируете оформлять, ипотеку, автокредит или кредит на крупную сумму, то с такой «рассрочкой» лучше распрощаться до подачи заявки



ПОДВОДНЫЕ КАМНИ РАССРОЧКИ

ОЛЬГА ТРЕТЬЯК,

начальник управления разработки карточных продуктов ХКФ-банка

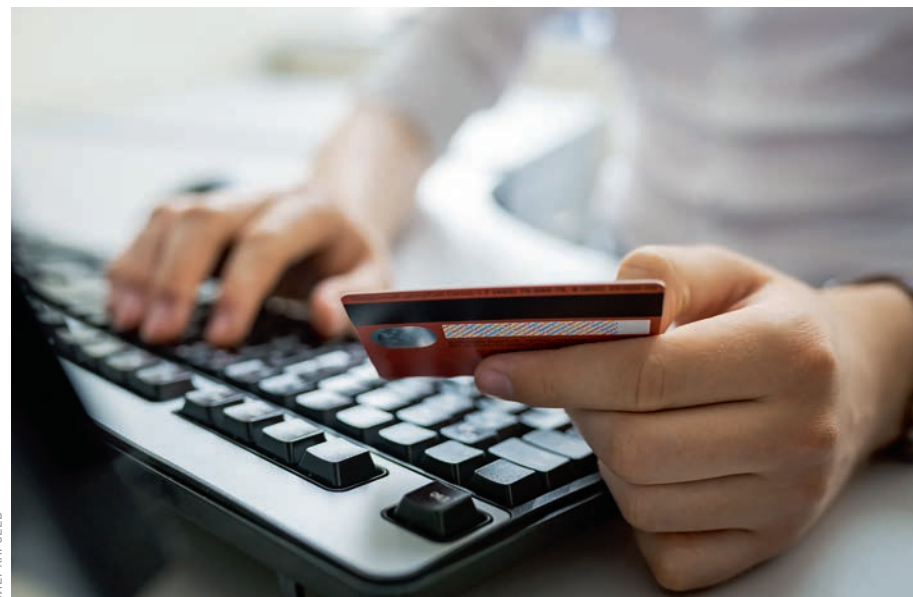
Подводные камни при использовании карт рассрочки могут встретиться, если клиент не сумеет грамотно рассчитать свои силы при оплате ежемесячного платежа.

Допустим, клиент с суммой лимита по карте 150 тыс. руб. делает покупку на всю сумму лимита в рассрочку на три месяца, гасит первый платеж — 50 тыс. руб., а в следующем платежном периоде делает новую покупку у другого партнера на сумму 50 тыс. руб. в рассрочку на два месяца. Получается, что следующий платеж по его рассрочкам составит уже 75 тыс. руб. Сможет ли он внести такую сумму?

Если клиент не справляется с выплатой, то попадает в просрочку. На сумму просрочки начисляются проценты в соответствии с договором, а также штраф за каждый факт просрочки. Проценты, начисляемые на сумму просрочки, сопоставимы с процентами по обычным кредитным картам. При этом крупнейшие игроки рынка предлагают клиентам сервисы в виде увеличения срока рассрочки за дополнительную плату. Например, в рамках пакета «Свободы плюс» увеличение срока на шесть месяцев стоит 990 руб., на десять месяцев — 1490 руб. разовым платежом.

«Русский стандарт» и Тинькофф-банк. По словам исполнительного директора кредитно-карточного бизнеса банка «Русский стандарт» Ростислава Яныкина, рассрочку можно оформить на срок до 24 месяцев в любой момент, для этого не нужно обращаться в банк, получать дополнительное одобрение лимита, опцию можно подключить самостоятельно в мобильном банке, интернет-банке или же по горячей линии. По его словам, в рассрочку можно перевести любые покупки по кредитной карте, включая онлайн-покупки в интернет-магазинах России и за рубежом.

Рассрочки на кредитке бывают двух типов. Первая — это уже знакомая нам рассрочка от партнеров банка. Она предоставляется на условиях продавца товара, потому сумма рассрочки и срок, на который она пре-



ОЛЕГ ХАРСЕВ

В рассрочку можно перевести любые покупки по кредитной карте, включая онлайн-покупки в интернет-магазинах России и за рубежом

доставляется, зависит от самого продавца. Обычно это рассрочка на небольшую сумму и на небольшой срок (3–6 месяцев). «За оформление такой услуги с клиента не взимается никаких комиссий и плат, а также процентов за пользование кредитных средств», — указывает Ростислав Яныкин. Второй тип — рассрочку предоставляет сам банк в пределах лимита по кредитной карте, и тут рассрочка может быть как бесплатной, так и с комиссией. «Размер комиссии зависит от суммы и срока рассрочки», — поясняет господин Яныкин. — При этом расходы на рассрочку за комиссию все равно будут значительно ниже, чем при использовании других вариантов кредитования».

Беспроцентный кредит

Новый тренд на рынке и, по сути, пока еще темная лошадка — обещание банка вернуть проценты по кредиту после полного погашения. К примеру, Совкомбанк обещает своим клиентам вернуть проценты по кредиту полностью.

В интернете по подобному продукту немало не самых позитивных клиентских отзывов, что, скорее всего, говорит о том, что многим данный продукт пока непонятен.

Для возврата средств необходимо соблюдение ряда условий. Одно из них — наличие и активное использо-

вание карты рассрочки «Халва». Согласно размещенной на сайте банка информации, необходимо по данной карте совершать не менее пяти покупок на общую сумму от 10 тыс. руб. в месяц. Причем для бесплатного пользования «Халвой», чтобы она не превратилась в обычную кредитную карту, потребуется совершать покупки только у партнеров программы.

Кроме того, рассчитывающие на возврат процентов от банка должны подключить две платные услуги: «Гарантия минимальной ставки» и «Финансовая защита». Услуга «Гарантия минимальной ставки» обойдется клиенту 3,6–6,9% от суммы кредита, стоимость услуги «Финансовая защита» зависит от суммы и срока страхования. Например, при кредите на 200–300 тыс. на 24 месяца она будет составлять 13,2% от кредитного лимита. Так как банк обещает вернуть клиенту только проценты, но не плату за дополнительные опции, то и выходит: при том же кредите в 200–300 тыс. руб. клиент в любом случае заплатит кредитной организации 13,2% + 3,6% = 16,8%.

Но и это не все. Могут быть и дополнительные условия по кредитам, по которым предусмотрен возврат процентов. Например, возврат процентов по кредиту банк обещает про- извести лишь в том случае, если за весь срок клиент ни разу не просро-



СОВЕТЫ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ КАРТЫ РАССРОЧКИ

ДМИТРИЙ СОКОЛОВ

Чтобы пользоваться картой рассрочки без процентов, важно помнить следующие правила.

1. По разным типам расходов разная рассрочка. Например, путешествия — 4–6 месяцев, электроника — до 3–4 месяцев, кафе — 1–3 месяца, продукты — 1 месяц.
2. Механизм платежа везде разный. В одних банках это конец месяца, в других — дата заключения договора.
3. При просрочке будет и штраф, и проценты на остаток (10–36% годовых), деньги могут не зачислиться день в день, поэтому важно переводить деньги по рассрочке заблаговременно. Обратите внимание на то, что будет, если вы пропустите платеж или не сможете вернуть.
4. СМС-информирование в ряде банков платное. Этот фактор важно учитывать.

чит платеж, хотя бы на один день, и не будет досрочного погашения.

При этом для кредитов, попадающих под программу по возврату процентов, могут быть особые условия использования. Например, по кредиту «Супер плюс» Совкомбанка есть понятие целевого и нецелевого использования средств, целевое — расходование 80% и более от суммы кредита на безналичные операции в течение 25 дней с даты заключения договора. И от того, насколько целевым является расходование средств, зависит ставка по кредиту.

При этом весь срок действия кредита клиент также будет платить проценты банку, и при малейшем нарушении право на возврат процентов будет утрачено. Сколько денег было возвращено клиентам, в банке пока не раскрывают. Как отметили в пресс-службе банка, уже сейчас огромное число клиентов соответствуют условиям программы, но, так как акция стартовала совсем недавно, итоговых показателей возврата процентов пока нет. Средний срок потребительского кредита в банке составляет два с половиной года, поэтому примерно через год-полтора банк обещает сделать выводы о результатах новой программы ●

БПИФЫ ИДУТ ЗА ПЕНСИОНЕРАМИ

УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ ГОТОВЯТСЯ К ПРИХОДУ НА РЫНОК НПФ

ТЕКСТ **Надежда Евдокимова**
ФОТО **предоставлено**
«Газпромбанк —
Управление активами»

Биржевые фонды достаточно новая история на российском рынке, но уже завоевавшая популярность среди розничных инвесторов. Всего за год суммарный объем активов под их управлением вырос с нуля до 10 млрд руб. Еще большего роста управляющие ждут в случае допуска на этот рынок негосударственных пенсионных фондов, поэтому создают БПИФы, которые удовлетворяют регуляторным требованиям и потребностям НПФ.



В прошлом году в распоряжении российских инвесторов появился новый финансовый инструмент — биржевые фонды — аналог мировых ETF. Частные инвесторы с интересом отнеслись к новинке. Всего за 12 месяцев с момента появления первого торгуемого БПИФа на биржу вышло 13 таких фондов от четырех управляющих компаний. По оценкам «Денег», основанным на данных Investfunds, стоимость чистых активов этих фондов приблизилась к 10 млрд руб. Среднедневные обороты с отдельными фондами достигают нескольких миллионов рублей, а в отдельные дни и десятков миллионов рублей. Это впечатляющий результат для принципиально нового продукта.

Важную роль в развитии биржевых фондов могут сыграть не только частные, но и институциональные инвесторы. В июле на Международном финансовом конгрессе директор департамента коллективных инвестиций и доверительного управления ЦБ РФ Кирилл Пронин заявил о том, что Банк России рассматривает возможность предоставить НПФ право инвестировать пенсионные накопления, в том числе в БПИФы.

В таких условиях управляющие активно готовят инфраструктуру, чтобы она удовлетворяла требованиям инвестирования пенсионных накоплений. В частности, в июле «Газпромбанк — Управление активами» запустил два облигационных БПИФа с дюрацией два и четыре года. Как и любой другой фонд данного типа, они следуют бенчмарку-индикатору, правда, в отличие от обращающихся на рынке фондов этот индекс разработан специалистами управляющей компании. Маркетмейкером по данным инструментам выступает Газпромбанк, который обеспечивает высокий уровень ликвидности — не менее 50 млн руб. и не более 2 млрд руб. на покупку и продажу по каждому фонду.

Портфель обоих фондов состоит из корпоративных облигаций преимущественно первого эшелона и включает бумаги эмитентов с высоким кредитным качеством. Целевое средневзвешенное кредитное качество портфелей БПИФов находится на уровне BBB-/BB+ по международной шкале S&P или AA/AA+ по шкале российских рейтинговых агентств. «Основным параметром для включения инструментов в состав бенчмарка является его соответствие требованиям законодательства к инвестированию средств НПФ, а также приемлемая ликвидность на вторичном рынке», — отмечает заместитель генерального директора АО «ГПБ — Уа» Евгений Романов. — Дюрация два и четыре года является оптимальной для формирования крупного диверсифицированного портфеля с разным уровнем риска и возможностью гибко управлять им». Лимит концентрации на одно юридическое лицо или группу не превышает 8%, что ниже текущих регуляторных ограничений на инвестирование средств НПФ (10%).

Новые фонды могут быть интересны институциональным инвесторам и с точки зрения размера комиссии. Она составляет всего 0,15% стоимости чистых активов (СЧА) в год, что в несколько раз ниже комиссий, которые взимают другие управляющие компании по аналогичным продуктам (0,52–0,6% — за облигационные фонды, 0,6–0,8% — за фонды акций). «По сравнению с самостоятельным набором аналогичного пула бумаг наши биржевые фонды позволяют существенно сэкономить на спредах и комиссии за управление», — отмечает Евгений Романов.

По оценкам участников рынка, даже если десятая часть всех средств НПФ поступит в БПИФы, они станут самой крупной группой фондов, опередив по СЧА облигационные фонды. «Данные биржевые фонды привлекут внимание крупных рыночных НПФ, заинтересованных в инвестировании более или менее серьезных портфелей. С учетом пристального внимания регулятора к типам активов, в которые НПФ могут размещать средства, а также необходимости нести дополнительные издержки на содержание своей инвесткоманды НПФ скорее предпочтут вложить средства в готовый фонд с понятным индексом и уже просчитанными лимитами. Тренд на снижение комиссий за управление также будет способствовать интересу крупных игроков, работа с которыми для управляющих будет тем не менее рентабельна за счет масштабов фонда», — прокомментировал старший аналитик «БКС Премьер» Сергей Суверов.



ПРЕДОСТАВЛЕНО «ГАЗПРОМБАНК — УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ»

Алексей Антонюк,
генеральный директор
«Газпромбанк —
Управление активами»

— В чем актуальность
ваших БПИФов для
рынка?

— Возможность самостоятельного инвестирования средств для негосударственных пенсионных фондов обсуждается в отрасли довольно давно. Предвосхищая спрос, мы решили предложить рынку новое продуктивное решение, которое полностью учитывает законодательные требования к инвестированию как средств пенсионных резервов, так и накоплений.

— Почему в этом году
вы начали делать акцент
на привлечении средств
НПФ?

— Традиционно наша управляющая компания занимает сильные позиции в розничном бизнесе, индивидуальном доверительном управлении, а также сегменте закрытых паевых инвестиционных фондов, где мы уже долгие годы удерживаем лидерство. Наша долгосрочная стратегия развития предполагает взвешенную диверсификацию. Работа с институциональными клиентами, в том числе управление резервами и накоплениями негосударственных пенсионных фондов, — один из наших приоритетов.

— Какие шаги предпринимаете для развития
данного направления
бизнеса?

— С начала года нам удалось увеличить объем пенсионных накоплений и резервов НПФ под управлением на 45 млрд руб. И есть еще пространство для роста ●

ПОКУПКА ОПЫТА

МИНФИН СДЕЛАЛ ОФЗ-Н ЧАСТЬЮ СИСТЕМЫ СЕМЕЙНОГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ



Министерство финансов спустя два года продолжило программу выпуска облигаций федерального займа для населения. ОФЗ-н образца 2019 года после дебюта этих бумаг в 2017 году с точки зрения целей эмиссии — инструмент более массовый, ориентирован на более молодую аудиторию и впервые полноценно пригоден для семейного финансового планирования. Минфин не скрывает, что основная задача гособлигаций — возможность для жителей России, в первую очередь в регионах, без рисков осваивать современные технологии управления благосостоянием домохозяйств.

Спустя два года после дебютного выхода на рынок с ОФЗ-н российское Министерство финансов приняло решение о продолжении программы. С 2 сентября ОФЗ-н 2019 года размещаются среди населения банками-агентами. Формально это те же самые бумаги, что и в 2017 году, финансовое ведомство в сообщении о размещении нового выпуска облигаций федерального займа (ему присвоено обозначение №53004RMFS) ссылается на свой же приказ от 15 марта 2017 года. Впрочем, изменения, внесенные в документ полгода назад, в апреле этого года, существенно изменяют смысл инвестиций покупателей ОФЗ-н в российский государственный долг. Спустя два года после представления рынку гособлигаций для населения сделан следующий, второй шаг в развитие идеи, которую Минфин закладывает в саму программу эмиссии ОФЗ-н: теперь эти бумаги в существенно большей степени пригодны для целей современного финансового планирования.

Сначала о том, что в ОФЗ-н не изменилось. Облигации 2019 года с точки зрения целей их выпуска по-прежнему часть программы повышения финансовой грамотности населения России.

Напомним ключевое с этой точки зрения отличие российского финансового рынка от стран с исторически более глубокими финансовыми традициями: несмотря на существование в России уже достаточно крупного среднего класса, и глубина финансового планирования бюджетов домохозяйств в стране, и распространение вполне рядовых для сопоставимых по уровню благосостояния государств инструментов wealth management крайне низкие. Эта ситуация во многом парадоксальна и является проблемой не только для Минфина: низкий уровень финансовой грамотности означает и слабое развитие институтов коллективных инвестиций, и низкую глубину национального финансового рынка, и проблемы с управлением благосостоянием в старших возрастах (на таких рынках плохо работают, например, частные пенсионные схемы), и множество более узких проблем, от относительно низкого уровня проникновения ипотеки до проблем с закредитованностью части домохозяйств. Однако на относительно «молодых» рынках финансовая грамотность сама по себе ниоткуда не берется — у предыдущих поколений в России просто нет такого опыта, как в странах Евросоюза, Японии или США, где массово инвестировать в собственное будущее люди начали еще в начале 1950-х, а то и десятилетиями ранее. Когда опыт не передается по линии семьи, он все равно необходим — и количество ошибок домохозяйств на пути его получения должно быть минимальным, репутационные проблемы в вопросах «длинных денег» невозможны.

Именно поэтому ОФЗ-н 2017 года были нерыночными, то есть не подлежали перепродаже или залогу, сеть их распространения была ограничена, а механизм — предельно консервативен. По существу, предпочтительный портрет покупателя ОФЗ-н два года назад — люди среднего и старшего возраста, для которых вопрос «как защитить сбережения» существенно более важен, чем вопрос «как приумножить»: эти облигации были и остаются полностью гарантированными государством сбережениями, альтернативными банковским депозитам. Объем гарантий, которые на одного покупателя ОФЗ-н предоставляло государство, был равен 15 млн руб. — это предельная сумма вложений и это более чем в 10 раз



больше лимита гарантий по депозиту в одном банке Агентства по страхованию вкладов. Между тем ОФЗ-н — полноценная госбумага в ряду облигаций федерального займа: это совершенно настоящий госдолг, ориентированный на физических лиц. Но Минфин в этой программе, в отличие от эмиссии «обычных» ОФЗ, не был заинтересован прямо в больших суммах привлечения средств домохозяйств для финансирования бюджетных расходов: объявленный в 2017 году объем эмиссии, 20–30 млрд руб. в год, абсолютно незаметен в общих объемах выпуска госдолга.

Эмиссия ОФЗ-н, объявленная 2 сентября, даже меньше по объемам — это 15 млрд руб. Однако это гораздо более массовый, чем ранее, инструмент. В 2017 году ОФЗ-н распространяли лишь два банка-агента — Сбербанк и ВТБ 24, причем почти исключительно в крупных городах через офисы для премиальных клиентов. Политика 2019 года — четыре банка-агента (к Сбербанку и ВТБ присоединились крупнейшие сети Почта-банка и Промсвязьбанк) и впервые возможна покупка госбумаг онлайн. Мало того, уменьшен объем минимальных инвестиций в ОФЗ-н: ранее он составлял 30 облигаций номиналом в 1 тыс. руб., с осени 2019 года — 10 бумаг, то есть — 10 тыс. руб. Предельная сумма покупки одним физлицом не изменилась — это те же 15 млн руб., что в среднем покрывает самые смелые планы по накоплению для рядового домохозяйства. Наконец, Минфин



ПЕТР КАСОИН

принял решение о том, что комиссию при покупке ОФЗ-н платят теперь не сами граждане, а банки-агенты.

Чисто рыночный инструмент плюс предельно широкая сеть распространения плюс интернет-покупки плюс нулевая комиссия плюс сохранение старых ограничений по выплате дохода (раз в полгода, минимальный срок держания для сохранения процентов — 12 месяцев, подходящий налог при реализации бумаг) — все это и само по себе является движением в сторону несколько более молодой аудитории. Однако еще одно изменение в условиях распространения ОФЗ-н в апреле 2019 года делает его еще более актуальным и для состоявшихся профессионалов из среднего класса, и для чуть более молодой аудитории. Облигации 2017 года имели полное и безусловное ограничение по обращению: их можно было купить у агента, можно было продать агенту, но более с ними нельзя было сделать ничего. ОФЗ-н впервые можно передать в залог по кредиту в том же банке-агенте.

И это меняет очень многое. Фактически этим шагом Минфин открывает возможность «связывания» сделанных накоплений домохозяйства с другими способами работы с семейным бюджетом. Накопления остаются накоплениями, но теперь могут являться полноценной рабочей частью семейного капитала.

Для относительно профессиональной аудитории новые ОФЗ-н — это в первую очередь уже полностью пол-

ноценная альтернатива банковским депозитам, и с положительными, и с рискованными особенностями которых такие домохозяйства уже часто знакомы. Накоплениями в бумагах Минфина для населения 2019 года можно уже осторожно, но управлять — в том числе брать под них кредиты, например, на развитие собственного малого бизнеса, на семейные проекты. Привязка ОФЗ-н к банку-агенту в этом случае не проблема: четыре банка, занятые в проекте этого года, имеют максимальное клиентское покрытие в России. Для этой группы инвесторов в ОФЗ-н число жизненных приоритетов, в которые теперь можно вписать накопления в бумагах, существенно расширено.

Для более молодой аудитории ОФЗ-н — это в первую очередь способ гарантированного государством накопления. Не секрет, что семьи в возрасте взрослых в 25 лет в России — как раз те самые представители поколения, которое просто физически не имело возможности унаследовать не только опыт инвестиций, но и опыт финансового планирования из-за его отсутствия у старших. Именно в этой группе огромен спрос на информацию по управлению личными финансами, и именно здесь концентрируется основной объем ошибок — на рын-

ке уже достаточно весьма сложных инструментов, он полон добросовестных и недобросовестных предложений инвестиций, ориентированных на профессионалов. Не хватает только одного: массового и полноценного безрискового инструмента «для начала» — без него опыт финансового планирования просто не приобретается, поскольку примеров неудачных экспериментов в области финансов в молодых возрастных группах очень и очень много. У всех есть друзья, которые что-то потеряли, нужно же заработать самому — это тот случай, когда нужно учиться не на чужих ошибках, а на собственных верных решениях. Для этой группы ОФЗ-н 2019 года — это прежде всего способ накопления первого взноса на ипотеку. Как показывают опросы, начинается финансовое планирование именно отсюда: задача таких семей на ближайшее десятилетие — не диверсифицировать собственный портфель накоплений, как в группе 35+, а решить проблему с собственным местом для жизни, которое будет домом и основой для всего остального благополучия.

ОФЗ-н и в версии-2017, и в версии 2019 года для профессионалов финансового рынка выглядят чрезвычайно простыми инструментами, возможности которых на порядок меньше, чем

у рядового рыночного продукта. В любой стране ЕС, не говоря уже о рынках Великобритании, США, Австралии, да и в Польше, Чехии, Венгрии любое банковское отделение предложит любому в возрасте от 18 до 85 лет и более на два порядка сложнее и интереснее. Эти инструменты в принципе вполне доступны и в России — было бы желание в этом разбираться и принимать на себя соответствующие риски. Но для массового рынка они пока непригодны: массовая финансовая грамотность, определяющая институциональное развитие и глубину финансовых рынков, всегда нарабатывается именно простыми, безотказными и рутинными инструментами, используемыми десятками и сотнями тысяч соседей в повседневной жизни.

Годы постоянных и простых, на уровне общего знания и здравого смысла, решений большой аудитории позволяют в будущем рассчитывать на много большее. Например, устойчивое развитие в России крайне привлекательно выглядящего на многих рынках финтеха затруднено одним простым обстоятельством: предельная аудитория финансово грамотных домохозяйств для инновационного финансового и страхового бизнеса — пара миллионов человек в нескольких мегаполисах РФ, да и это чрезвычайно завышенная оценка. Сейчас большинство очень популярных на зрелых рынках онлайн-продуктов для управления семейным благосостоянием — очень изоциренных, с использованием инструментов искусственного интеллекта, получающих высокие оценки со стороны профессионалов из инвестбанков — просто не переводятся на русский язык. Для того чтобы эта ситуация изменилась, в стране с населением в треть населения ЕС нужны базовые надежные решения, одновременно понятные интуитивно, рыночные (ни в каком смысле не «игровые») и применимые в обычной жизни множеством людей. Если они будут — через десятилетие-полтора здесь будет и свой финтех в неигрушечном масштабе, и институты коллективных инвестиций, и развитый фондовый рынок, и сбережения как часть управления собственным будущим, и длинные инвестиционные деньги, так необходимые экономике.

Минфин же предлагает начать с самого простого, надежного и существующего теперь в обновленном формате — с ОФЗ-н ●

Это тот случай, когда нужно учиться не на чужих ошибках, а на собственных верных решениях

«ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ДОЛЖЕН ИМЕТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛУЧИТЬ ВСЕ УСЛУГИ БЕЗ ПОСЕЩЕНИЯ ОТДЕЛЕНИЯ БАНКА»

Еще недавно клиенты выбирали банк в первую очередь за стоимость обслуживания, а сегодня критерии выбора сместились в область прогрессивных решений — от качественного дистанционного обслуживания до проактивных сервисов поддержки развития бизнеса. О том, какие инструменты банка позволяют повысить эффективность бизнеса, как экономить время и кредитовать малый бизнес, даже если у клиентов не хватает «бумажек» подтвердить свое финансовое состояние, в интервью «Деньгам» рассказал член правления Альфа-банка Денис Осин.



аким вы видите банк будущего для МСБ?

— Банк будущего для МСБ должен решать главные задачи — экономить время клиента и давать качественную, полную экспертизу для ведения бизнеса.

Что это значит на практике? Я считаю, что банк, обслуживая клиентов МСБ многие годы и накопив огромный массив знаний о том, как живут тысячи компаний МСБ, должен делиться этой аналитикой со своим клиентом. Иными словами — рассказывать об опыте других. Чужой опыт — ценное знание для того, чтобы не повторять чьи-то ошибки. При этом клиент хочет персонализированные решения, не все подряд, не Ленинскую библиотеку, а конкретные решения, которые нужны именно для задач его бизнеса.

Вторая тема для банка будущего — это инструменты экономии времени. Темп жизни ускоряется, и предпринимателям не хватает времени на рутинные задачи, поэтому банк должен постоянно разрабатывать и предоставлять клиенту сервисы, позволяющие сэкономить время. Я имею в виду прежде всего перевод банковского обслуживания в диджитал. В перспективе ближайших двух лет предприниматель должен иметь возможность получить практически все продукты без посещения банка.

— Что значит «инструменты для экономии времени»?

— Вот вам пример: 10 лет назад, когда банк только решил работать с малым бизнесом, на старте, в первый месяц мы привлекли 600 клиентов. Чтобы открыть счет, наши сотрудники сидели в отделении с огромными папками документов и руками вносили информацию в компьютер. При таком процессе невозможно обслуживать растущую клиентскую базу!

Сейчас предприниматель может открыть счет в «Альфе» за 20–30 минут. И не просто счет, а заодно и подать заявку на кредит, эквайринг, выпустить карту. И ему для этого не надо выходить из своего офиса или мастерской, магазина, не надо заполнять кучу документов и ждать, когда банк проведет необходимые проверки. Мы разработали приложение «Мобильный менеджер», в котором реализована интеграция с бэк-офисом, с CRM-системой банка. К клиенту приезжает менеджер с планшетом и за одну встречу открывает счет, оформляет другие продукты, проводит предварительную проверку. Мы были первые, кто разработал и запустил эту технологию. И это позволило нам значительно повысить эффективность продаж и улучшить качество клиентской базы.

— Каким образом?

— Это наша уникальная разработка — автоматизированная система комплаенс-прескоринга, которая интегрирована в приложение «Мобильный менеджер». Клиент отвечает на ряд вопросов, разработанных нашими специалистами, система анализирует ответы и выдает результат. Благодаря прескорингу доля клиен-

тов, в отношении которых приняты комплаенс-меры, снизилась вдвое. Это говорит о том, что наши менеджеры получили инструмент, позволяющий привлекать наиболее качественных клиентов, реальные компании с живым эффективным бизнесом. У которых задача — открыть счет для ведения бизнеса, для расчетов с контрагентами, управления выручкой, а не для всяких сомнительных операций. Вообще автоматизация процессов — это классическая модель win-win, когда выигрывают обе стороны — и банк, и клиент.

— Какие еще процессы в банке автоматизированы?

— Все взаимодействие клиента с банком автоматизировано: от открытия счета до получения кредита, размещения депозитов. Даже такие вещи, как оформление различных справок для госорганов, для контрагентов или участия в тендерах, — все типовые справки и выписки клиент моментально получает в интернет-банке.

Несколько лет назад мы вывели в онлайн- и мобильный банк размещение депозитов и остатков до востребования. Сейчас этот процесс автоматизирован полностью и не требует участия сотрудника банка. Клиент делает сделку сам за 30–40 секунд. В результате полной автоматизации у нас число сделок выросло почти втрое! Помимо колоссального сокращения трудозатрат мы только бумаги экономим около 1 млн листов ежемесячно. То есть это еще и eco-friendly-технологии.

— Вы затронули тему комплаенса и 115-ФЗ. Это сейчас очень острый вопрос для малого бизнеса. Вы чувствуете это по вашим клиентам?

— Я чувствую это в целом по рынку — малый бизнес с трудом ориентируется в изменениях законодательства, которые происходят в последние годы в части налогового и финансового контроля. Зачастую добросовестные компании проводят сомнительные, с точки зрения регулятора, операции, подвергая рискам свой бизнес, потому что недостаточно четко представляют требования закона



ПРЕСС-СЛУЖБА АЛЬФА-БАНКА

«Альфа-Бизнес мобайл» стал новым стандартом банковского обслуживания для предпринимателей»

выручки. Это позволяет оценить объем риска на конкретного клиента и более активно кредитовать.

— Какие у вас планы по росту бизнеса — и расчетного, и в части кредитования?

— Задача к 2021 году — нарастить число клиентов в полтора раза, до 600 тыс., портфель кредитов малому бизнесу должен вырасти более чем вдвое — до 55 млрд руб. Мы запустили предодобренные решения по кредитам для бизнеса — в мобильном приложении или интернет-банке клиент получает индивидуальное, рассчитанное исходя из его риск-профиля предложение. Кому-то мы готовы выдать 100 тыс. руб., кому-то 1 млн, а кому-то — 10 млн.

— Клиент получает ровно ту сумму, которая указана в предложении, или, как это часто бывает, банк предлагает 2 млн руб., а в ответ на запрос почему-то дает в несколько раз меньше?

— Получает точно ту сумму, которую предложил банк. Но часто клиенты хотят больше. В этом случае банк готов рассмотреть увеличение суммы, если клиент предоставит дополнительные документы.

— МСБ всегда был сложен для финансирования из-за непрозрачности бизнеса, оборотов, отчетности, залогов. Насколько технологии будущего помогут в оценке риск-профиля заемщиков?

— За последние пару лет очень существенно повысилась прозрачность бизнеса. Это результат и усилий регулятора, и сквозного проникновения технологий в бизнес. Я бы отметил внедрение в розничную торговлю онлайн-касс, которые позволяют получить, по сути, полное представление о торгово-сервисном предприятии. Понятно, что онлайн-кассы внедрялись в первую очередь для фискальных целей, но в итоге извлечь из этого пользу могут и сами торговые предприятия. Для них это источник объективной информации об оборотах бизнеса, которую можно использовать

для подтверждения своей кредитоспособности перед банком.

— Недавно ЦБ сообщил о пилотном проекте в рамках регулятивной «песочницы» по оценке кредитоспособности субъектов МСБ без официальной отчетности. Правда ли, что Альфа-банк был одним из инициаторов этого проекта? И о каких источниках информации для оценки рисков заемщиков МСБ идет речь?

— Да, действительно, мы обратились в ЦБ за разрешением протестировать оценку рисков клиентов МСБ на основе их транзакционной активности. Регулятор разрешил нам проверить этот механизм.

Модель оценки рисков учитывала комплекс различных источников информации: обороты по расчетному счету, сведения операторов фискальных данных, кредитных бюро, налоговой службы — всего около 20 источников. Именно комбинация разных источников информации обеспечивает высокую точность оценки. Пилот, который продолжался около года, признан успешным. Недавно Банк России опубликовал изменения в положение 590-П, разрешив использовать внутрибанковские оценки кредитоспособности субъектов МСП.

— Почему вы инициировали этот пилот?

— Это результат работы с big data по нашей клиентской базе и, конечно, это понимание проблем малого бизнеса. Малый и микробизнес не всегда готовит официальную отчетность по всем формам, на упрощенной системе налогообложения бизнес вообще освобожден от этой обязанности. И это закрывает доступ к кредитованию. Однако, как показывает наш анализ, транзакционная активность клиента, его платежи и контрагенты, данные из СПАРК и других источников могут дать довольно точную картину о реальном состоянии бизнеса. Поэтому мы вышли с инициативой, провели пилот и удовлетворены его результатами. Я убежден, что предложенный нами подход повысит доступность кредитных ресурсов для малого бизнеса ●

и Банка России. И в таких случаях, я считаю, задача банка — предоставить помощь, проконсультировать. Мы в этом году запустили сервис «риски», который позволяет клиентам наглядно, в режиме онлайн оценить операции с точки зрения требований законодательства. Оценка осуществляется по разным критериям — например, объемы переводов на счета физлиц, объемы снятия наличных. Это работает как автоматический мониторинг и позволяет клиенту, если он по какому-то показателю близок к критичной отметке, скорректировать деятельность.

— Альфа-банк долгое время обслуживал МСБ только в части расчетного бизнеса, не предлагая кредитование. Почему?

— Да, на первом этапе мы делали ставку на расчетное обслуживание: платежи, переводы, дебетовые b2b-карты. Это сервисы, которые ежедневно необходимы любому бизне-

су для того, чтобы собирать выручку, вести расчеты за товары и услуги с контрагентами, платить налоги. Такая бизнес-модель обеспечивает банку стабильный комиссионный доход.

Мы практически сразу, как только вышли в сегмент малого бизнеса, начали разрабатывать мобильное приложение для этих клиентов. По своему функционалу «Альфа-Бизнес мобайл» стал новым стандартом банковского обслуживания для предпринимателей. Развитие дистанционных каналов позволило нам быстро нарастить клиентскую базу, сейчас мы третьи после Сбербанка и ВТБ. У нас обслуживается практически каждое действующее предприятие малого бизнеса, работающее в стране.

Накопив такую базу — сейчас она превысила 420 тыс. клиентов, мы получили значительный объем самой разной информации. Мы видим историю отношений клиента с банком, характер его деятельности и оборотов, его контрагентов и динамику

КИБЕРСПОРТ ВЫСШИХ ДОСТИЖЕНИЙ

ПОЧЕМУ ESPORTS ПРИВЛЕКАЕТ ИНВЕСТОРОВ



Еще несколько лет назад киберспорт был развлечением для любителей. Теперь онлайн-турниры смотрят миллионы, медиахолдинги открывают киберспортивные издания, а актеры и спортсмены вместе с крупными бизнесменами вкладывают миллионы в перспективные проекты. eSports становится мейнстримом. И хотя в силу молодости рынка его объем и доходы пока не поражают воображение, динамика роста и потенциал уже прельщают серьезных инвесторов.

Новое поколение выбирает

то определенно привлекательная область с колоссальным потенциалом. Сотни миллионов людей во всем мире ежедневно смотрят соревнования, а миллиарды людей играют в видеоигры. Общий адресуемый рынок огромен и растет с каждым днем», — в разговоре с «Деньгами» сооснователь платформы Unikrn и экс-глава Microsoft Ventures Рауль Сууд не скрывает оптимизма.

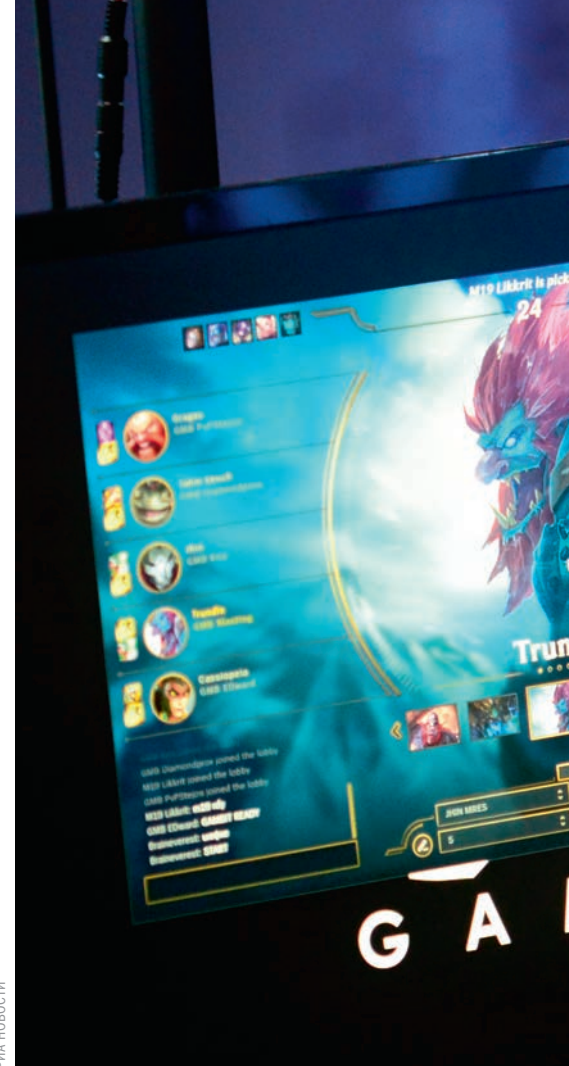
По оценкам Goldman Sachs, в 2018 году объем глобального рынка киберспорта достиг \$1 млрд. «Призовые фонды ведущих турниров достигают \$25–35 млн. Цены за слоты в закрытых лигах сейчас достигают \$30 млн, — объясняет порядок цифр глава холдинга Winstrike Ярослав Комков. — Суммы сделок по покупке мировых команд менее прозрачны: оценки первой десятки начинаются от \$100 млн и доходят до \$300 млн за команду». Аналитики ожидают, что уже по итогам 2022 года объем рынка, 90% которого будут составлять доходы от реализации медиаправ, спонсорства и рекламы, вырастет втрое, до \$2,96 млрд. При этом общемировая киберспортивная аудитория, согласно расчетам Newzoo, вырастет с 454 млн в 2019 году до 645 млн зрителей в 2022 году. Goldman Sachs оценивает рост аудитории консервативнее — до 276 млн человек в 2022 году. Неудивительно, что эти сухие цифры питают влажные мечты инвесторов.

Текущая монетизация eSports в расчете на одного фаната пока в десятки раз меньше, чем в традиционном спорте. Рынок только формируется, а его участники, по сути, еще учатся зарабатывать. Масштабные инвестиции в киберспорт начались всего несколько лет назад. «Слишком многое еще строится, слишком много неопределенностей в системах проведения турниров, франшизных или открытых лиг, нюансах с правами на интеллектуальную собственность и т. д., — рассуждает директор по стратегическим коммуникациям холдинга ESforce Ярослав Мешалкин. — И на этом как раз можно сыграть, потому что на полностью сформированном рынке с очевидными лидерами, понятными технологиями и выстроенной инфраструктурой рассчитывать на сверхприбыли не приходится».

Демографические характеристики основной аудитории киберспорта для инвесторов крайне заманчивы: это молодое поколение, которому только предстоит вступить в права основной покупательной силы, считает Ярослав Комков. «Рекламодатели и спонсоры, в свою очередь, испытывают жажду каналов доступа к киберспортивной аудитории, так как стандартные каналы работают плохо: она почти не смотрит ТВ, у 75% установлены блокировщики рекламы», — указывает он. На молодость любителей eSports и связанные с ней преимущества указывает и менеджер российской практики PwC в области консультирования спортивных организаций Анастасия Шалимова. По ее словам, долгое время существовавший как часть маркетинговых кампаний разработчиков игр и производителей оборудования для гейминга, киберспорт сегодня превратился не просто в самостоятельную индустрию, а в уникальный канал взаимодействия с молодой аудиторией.

«Найти потребителя, который купит ваш товар через год-два, не менее важно, чем найти аудиторию, готовую потратиться на вас прямо сейчас, — пишет госпожа Шалимова в „Обзоре индустрии развлечений и медиа: прогноз на 2019–2023 годы“. — Киберспорт способен не просто удерживать внимание молодых людей

РИА НОВОСТИ



в эпоху все уменьшающейся продолжительности концентрации внимания, но и собирать стадионы, где на фоне положительных эмоций публика позитивно воспринимает взаимодействие с брендами».

Локомотив для шоу-бизнеса

Пока киберспорт всюду рекрутирует армию поклонников, число фанатов традиционных видов спорта не растет. В 2018 году мировая ежемесячная аудитория eSports достигла отметки в 167 млн пользователей — это больше, чем у Национальной хоккейной лиги (65 млн) или Главной лиги бейсбола (Major League Baseball, 114 млн). По данным Goldman Sachs, уже сегодня 79% зрителей киберспортивных соревнований меньше 35 лет, больше половины аудитории проживает в Азии, где eSports переживает настоящий бум, а у гейминговых видеосайтов Twitch и YouTube зрителей больше, чем у HBO, Netflix и ESPN, вместе взятых.

«Сначала это было интересно отдельным энтузиастам, потом появились любительские организации, сейчас вокруг этого строится шоу-бизнес. Есть реальный спрос аудитории, который никуда не денется и будет расти, и он не зависит от количества денег в отрасли. Его не нужно создавать, нужно его обслуживать», — считает инвестиционный менеджер фонда развлекательных стартапов FunCubator Михаил Калашников. В этом, по его мнению, отличие, например, от VR- и AR-технологий, которые пока интересны больше корпорациям-производителям, чем потребителям. «Когда есть органический растущий спрос,



можно зарабатывать уже сейчас», — уверен Михаил Калашников.

Киберспорт довольно быстро интегрируется в шоу-бизнес. В апреле Уилл Смит и его партнеры инвестировали \$46 млн в южнокорейский киберспортивный клуб Gen.G. Чуть позже, в мае, о стратегических инвестициях в американскую Fade 2 Karma (объединяет игроков и стримеров в Hearthstone и Magic: The Gathering Arena) объявил Майк Тайсон. На привлеченные средства организация планирует построить новую стриминговую базу в калифорнийском городе Эль-Сегундо рядом с Лос-Анджелесом, где компания Тайсона Tyson Ranch выращивает марихуану. А около года назад участником инвестраунда на \$26 млн в материнскую компанию киберспортивной организации Team Liquid стал Майкл Джордан. Эти суммы, впрочем, меркнут перед теми, что вливают в eSports китайский издатель игр NetEase (более \$710 млн в строительство киберспортивного комплекса в пригороде Шанхая) и Microsoft (\$1 млрд от нее получила компания OpenAI, известная своими AI-ботами для Dota 2).

Goldman Sachs, PwC, Citi, Newzoo, Nielsen в один голос называют киберспорт драйвером индустрии медиа и развлечений, а в Netflix считают своим основным конкурентом игру Fortnite, а не HBO. «Конечно, это привлекает инвесторов, очень многие из которых представляют либо традиционный спорт, либо шоу-бизнес, что говорит само за себя», — рассуждает Ярослав Мешалкин из ESforce. — Когда в тебя верят конкуренты за внимание зрителя — это лучший показатель перспективности».

Новая ступень эволюции

Рауль Сууд называет киберспорт «естественной ступенью» в эволюции спортивных развлекательных соревнований: по его словам, он доступен, глобален, привлекателен и распространен повсеместно в постиндустриальных культурах: «Единственная причина, по которой он не пришел раньше, — технологические ограничения, связанные с воспроизведением, трансляцией и загрузкой игрового контента».

Участники рынка констатируют: киберспорт — всемирное явление, а его российский сегмент — неотъемлемая, пусть и несколько обособленная в силу языка, часть общего рынка, притом уже делающая в него весомый вклад. Поэтому, говоря о российских турнирах, командах и контентных продуктах, стоит иметь в виду, что их аудитория — весь мир. «Москва несколько раз в год принимает престижные международные соревнования; российские клубы последние несколько лет входят в тридцатку самых успешных мультигеймингов в мире; русскоязычные трансляции киберспортивных событий занимают лидирующие позиции в статистических рейтингах», — перечисляет руководитель киберспортивного направления МТС Ирина Семенова.

За июньским турниром Epicenter Major, прошедшем в Москве на «ЦСКА Арене», следили 15,5 млн человек — и почти половину от этого числа составили зрители трансляций на других языках, которые велись на 21 языке по всему миру. Другой пример: около 800 тыс. подписчиков соцсетей российского клуба Virtus.pro — болельщики из Европы, США, Юго-Восточ-

ной Азии, а с открытием аккаунта клуба в китайской соцсети Weibo — еще и из Поднебесной. Такие команды, как Virtus.pro, Team Empire и Gambit Esports, являются постоянными ключевыми участниками и неоднократными победителями крупнейших мировых киберспортивных турниров. Суммарные призовые, выигранные пятью лучшими российскими командами, превышают \$15 млн.

Сейчас мировой рынок киберспорта отличается крайне высокой концентрацией — 95% выручки всей отрасли приходится всего на 10 стран, лидеры — США (37%), Китай (19%) и Южная Корея (6%), напоминает оценки PwC продюсер киберспортивного направления My.Games Иван Возняк. Доля России в общих доходах за 2018 год составляет уже около 5%, что делает ее рынок крупнейшим в Европе. Одними из самых высоких в мире остаются и темпы роста отечественного рынка — в среднем в период с 2018 по 2023 год они могут достигнуть 19,8%, прогнозирует PwC.

По версии PayPal и SuperData, российский рынок киберспорта можно оценить в \$45 млн, тогда как исследование PwC приводит оценку общего объема выручки в \$12,7 млн. В МТС также убеждены, что российский рынок растет быстрее мирового — на 20% ежегодно, причем в этом году он достигнет \$55 млн, а в 2023 году превысит \$100 млн. «Правда где-то посередине — по моим оценкам, объем российского рынка киберспорта составляет около \$20–25 млн», — полагает господин Возняк. По его словам, интересная особенность нашего рынка в том, что высокие темпы развития регистрируются вопреки относительно низкому уровню развитию инфра-

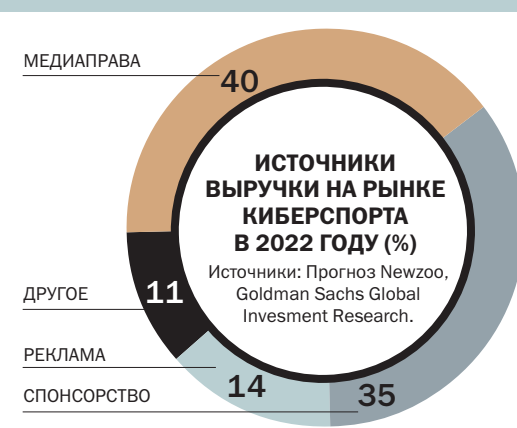
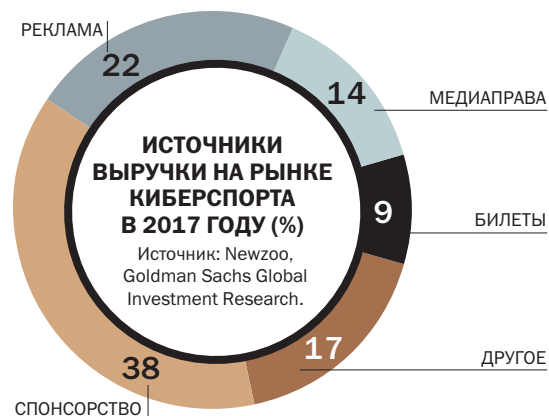
структуры. Это выражается и в краткосрочности планирования, и в отсутствии стабильных годовых стратегий.

Крупнейшим российским киберспортивным турниром остается Epicenter по Dota 2 — один из девяти мировых мейджоров. Призовой фонд турнира в 2019 году составил \$1 млн. Помимо этого в России проходит множество турниров с более скромными призовыми фондами. Среди ключевых дисциплин — Dota 2, CS GO, Warface, PUBG и многие другие. На покупку игроков уже в нашей стране тратятся десятки и сотни тысяч долларов. Отдельно стоит отметить зарплаты киберспортсменов, которые они получают на регулярной основе, отдельно от призовых. «Лучшие игроки вполне способны получать \$10–15 тыс. в месяц», — говорит Иван Возняк. Поэтому результаты соцопросов уже не удивляют. Так, компания Limelight Networks опросила 4,5 тыс. человек старше 18 лет из 9 стран, играющих в игры как минимум раз в неделю. Выяснилось, что 36% геймеров готовы бросить свою работу, если они смогут зарабатывать как профессиональные игроки, а в возрастной категории от 18 до 35 лет 56% геймеров хотят построить киберспортивную карьеру.

Инвестиционные перспективы

По данным опубликованного в октябре 2018 года отчета Goldman Sachs, за неполный прошлый год объем инвестиций в киберспорт составил \$1,4 млрд, показав рост на 90% по сравнению со всем 2017-м. Всего же с 2013 года в стартапы этой индустрии было вложено \$3,3 млрд. «Судя по сделкам 2019 года и растущим темпам государственного инвестирования, особенно в Китае, скоро будут взята новая планка привлеченного финансирования», — считает Ярослав Мешалкин.

Несмотря на высокие темпы роста, индустрия живет еще стихийно. Отрасль в ее классическом понимании развивается пока не за счет венчурных, а за счет корпоративных инвестиций, продолжает Ирина Семенова из МТС: «Венчур, несмотря на то что оценивает рынок привлекательным, остается в стороне». К слову, МТС зашла на этот рынок как стратегический игрок и планирует дальше углублять свою экспертизу на рынке, который «имеет потенциал для бизнеса, но за счет более глубокой интеграции в ин-



дустрию», — говорит госпожа Семенова. В 2018 году оператор приобрел киберспортивную организацию Gambit Esports за 313 млн руб., в марте 2019 года перевел в открытое бета-тестирование собственную стриминговую платформу WASD.TV. В развитие направления МТС планирует до 2020 года вложить до \$10 млн.

Похвастать гигантскими прибылями киберспорт пока не может. В значительной степени — из-за реинвестирования: доходы сразу же идут на развитие новых и более качественных продуктов, считает Рауль Сууд, а это значит, что инвесторы видят ценность в завоевании значительных долей рынка. «Прошло около десяти лет, прежде чем Amazon опубликовал квартальную отчетность с зафиксированной прибылью, — напоминает он. — Если бы киберспорт был таким молодым и постоянно демонстрировал прибыльность по всей отрасли, это было бы очень опасным признаком пузыря».

Сейчас объективно наиболее успешные проекты в киберспорте — стриминговые платформы, специализирующиеся на игровой тематике, включая трансляции турниров, говорят участники рынка. Это часть глобальных технологических холдингов:

к примеру, крупнейшая и самая успешная из них — Twitch — принадлежит «дочке» Amazon. По мнению Ярослава Комкова, бизнес на стриминге логичен на этапе становления рынка и простоты масштабирования модели. В России в последнее время наиболее известным примером является запуск подобных сервисов от Tele2 и МТС, указывают в РwC. К тому же пользователи доверяют стримерам, последние и сами считаются экспертами на рынке онлайн-игр. А вот другим бизнес-моделям и проектам пока только предстоит доказать свою состоятельность, считает господин Комков.

По мнению Михаила Калашникова, во многом стратегию инвесторов сейчас определяют два тренда. Первый заключается в том, что киберспортивные фанаты тратят на порядок меньше денег, чем болельщики традиционных видов спорта, но это изменится в том числе потому, что аудитория «банально станет взрослее». Второй — киберспорт будет превращаться в профессиональную индустрию, похожую по организации на американские закрытые лиги, в первую очередь NBA. «Поэтому требуются стартапы, которые стараются как-то монетизировать аудиторию — например, за счет новых решений для

стриминга, — говорит он. — Плюс многие пробуют воспроизвести модели традиционного спорта — медиа, статистические сервисы, ставки, академии, решения для тренировок и т. д. Оба направления пока чисто венчурные (рынок объективно не готов), но все верят, что качественные изменения — горизонт буквально двух-трех лет».

В поиске ниши

Куда инвестировать помимо стриминга? Издательский бизнес, киберспортивные команды и контентные платформы уже имеют влиятельных инвесторов. Нужно искать нишевые решения, советуют эксперты. По мнению Рауля Сууда, огромное будущее у букмекерского бизнеса: «Мы считаем, что ставки на киберспорт к 2020 году принесут миллиарды долларов оборота».

Показательны и две недавние сделки на российском рынке: проекты, привлечшие финансирование, связаны с управлением данными и обучением игроков. Оба стартапа используют AI, анализирующий поведение киберспортсменов во время матча и дающий им персональные рекомендации и полезные советы о тактике будущих игр. Так, основанный Максимом Древалем стартап Learn2Play получил бо-

лее \$1 млн от фондов ru-Net, Buran Venture Capital и ряда частных инвесторов. А в проект Алисы Чумаченко Gosu.ai инвестировали фонды Sistema_VC, Gagarin Capital, а также Runa Capital и французский Ventech.

Сделки примечательны по двум причинам, считают в РwC. «Во-первых, сбор игровых данных и их агрегация позволяют получить конкурентное преимущество и разработать на их основе AI, — следует из отчета компании. — Во-вторых, предоставление обучающих сервисов позволит большому количеству игроков переходить с любительского уровня на профессиональный, тем самым органично поддерживая рост сегмента».

На управление данными делает ставку и мировой гигант в области разработки корпоративного ПО — немецкая SAP. В прошлом году компания заключила трехлетний спонсорский контракт с чемпионом Epicenter 2017 по Dota 2 и The International 2017 Team Liquid. Как объяснили «Деньгам» в компании, цель партнерства SAP и Team Liquid, в частности, заключается в совместной разработке ПО на основе доступных внутриигровых данных, что поможет Team Liquid анализировать производительность и повышать точ-

ность в поиске и отборе новых игроков, результативности команды. «По мере роста направления все более остро встает вопрос работы с накопленными данными, для их сбора, хранения, обработки и аналитики в режиме реального времени необходимы соответствующие технологичные решения», — пояснили в SAP. — Информацию затем можно использовать для развития взаимоотношений с болельщиками, управления талантами, работы с издателями игр и организаторами лиг. Мы стремимся стать частью экосистемы».

Бренды в деле

Помимо издателей игр, вкладывающихся в киберспорт для продвижения своих продуктов или выступающих в роли турнирных организаторов, зарабатывая на стоимости слотов в лигу и на спонсорских пакетах (пример — лиги по League of Legends и Overwatch), а также стратегов и венчурных инвесторов, в eSports активно инвестируют бренды-рекламодатели. Спектр уже самый широкий. «От автопрома до нефти и газа, от авиакомпаний до FMCG, телеком, электроника, финансовые услуги, развлечения, одежда, — перечисляет Ярослав Мешалкин. — Но это именно маркетинговые инвестиции, бренды не становятся акционерами киберспортивных активов — они покупают доступ к аудитории этих активов для продвижения своих товаров и услуг. Прежде всего — через спонсорство клубов, турниров и трансляций».

По словам Ирины Семенович из МТС, мировой киберспортивный рынок впервые стал привлекательным для массовых инвестиций в 2015–2016 годах. Одной из причин подобного интереса стали новости о том, что крупные организаторы киберспортивных турниров намереваются внедрить франшизную модель, характерную для спортивных лиг Северной Америки. Она подразумевает структуру лиги, в которой из года в год играют те же команды с периодическим расширением их числа или сменой локаций существующих составов. Нет никаких переходов в высшую или низшую лигу, как это происходит в европейском спорте. Сейчас есть две основные дисциплины, которые активно используют франшизную лигу в киберспорте: Overwatch League и League of Legends (LoL) Championship Series.

До появления франшизных лиг в таких игровых дисциплинах, как LoL и Overwatch, киберспортивная экоси-



DPA / TASS

Сейчас мировой рынок киберспорта отличается крайне высокой концентрацией — 95% выручки всей отрасли приходится всего на 10 стран

стема держалась на эндемических брендах-спонсорах: производителях компьютерной периферии и комплектующих, а также бытовой электроники, продолжает Ирина Семенова. Например, Intel на протяжении многих лет является главным партнером крупнейшего в мире турнирного оператора Electronic Sports League (ESL) — их совместные серии турниров ESL One и Intel Extreme Masters в числе самых престижных в мире. World Cyber Games, первую ежегодную киберспортивную олимпиаду, финансировала Samsung.

Теперь же за последние пару лет в отрасли закрепились бренды, напрямую не связанные с киберспортивной и игровой индустриями. Среди них «МегаФон» и KFC, проводящие свои турниры, МТС и Tele2, инвестирующие в стриминговые платформы, Mail.ru Group и Yota. По наблюдениям PwC, на рынок постепенно выходят представители прочих отраслей: лекарственный

препарат «Кагоцел», шампунь Head & Shoulders, бритвы Gillette, Почта-банк и другие. Тинькофф-банк первым из банковской отрасли анонсировал собственный киберспортивный турнир по Dota 2. «Все это обусловлено пока еще низким порогом входа в киберспорт в сочетании со значительным объемом активно вовлеченной аудитории», — пишет Анастасия Шалимова.

Самая известная российская киберспортивная команда Virtus.pro, например, сотрудничает не только с относительно «отраслевыми» беттерами, производителями железа и энергетиками, но и с «МегаФоном». Крупнейший российский турнир Epicenter работает с такими разными компаниями, как SAP и «Горячая штучка». Банк «Открытие» и Universal поддерживают крупнейшие турниры компании My.Games по Warface и PUBG. Хороший пример сотрудничества бренда с отдельным киберспортсменом — контракт Head & Shoulders и игрока Virtus.pro по Dota 2 (впрочем, уже бывшего) Романа «RAMZES666» Кушнарева, обращает внимание Иван Возняк: «Для понимания контекста можно вспомнить, что ранее амбассадорами Head & Shoulders становились спортсмены масштаба Джанлуиджи Буффона и Жана Алеззи».

Киберриски

Как и у любой индустрии, у киберспорта есть свои риски. К примеру, возмож-

ность изменения регуляторных условий. «Главные регуляторы в киберспорте — разработчики игр, — говорит Иван Возняк. — Особенно наглядно это видно на примере двух значительных игровых дисциплин — Dota 2 и CS:GO, правообладателем которых является Valve. Последняя оставляет за собой право изменять практически любые аспекты киберспорта по своим играм». Турнир может быть отменен, количество слотов под команды — изменено, а конкретный игрок — не допущен до соревнований, при этом форс-мажор такого рода никак не контролируется агентствами, которые продают рекламные интеграции.

Нередко инвесторы становятся заложниками собственных завышенных ожиданий. По мнению некоторых экспертов, при оценке, например, киберспортивных клубов — преимущественно американских — к их выручке применяются слишком высокие мультипликаторы. «Например, он может быть равен 13, тогда как для оценки стоимости технологических компаний применяется средний мультипликатор 10, для спортивных лиг — всего 5, — рассуждает Ярослав Мешалкин. — Но источники доходов в киберспортивном бизнесе идентичны таковым в традиционном спорте (спонсорство, реклама, медиаправа, игровая атрибутика, билеты и т. д.). И так как мультипликатор отражает ожидания инвесторов относительно роста доходов и стоимости активов, становится ясно, что инвесторы ожидают от киберспортивных организаций роста по бизнес-моделям технологических компаний, а не спортивных». Однако гарантии таких доходов нет.

Самая распространенная причина неудач — неспособность руководства выполнить тщательно выработанный бизнес-план и сбалансировать расходы до того, как истощится капитал — это та же самая причина, по которой большинство предприятий и вне eSports терпят неудачу, разводит руками Рауль Сууд. «Я часто вижу стартапы или эндемичные бренды, вступающие в киберспорт с ожиданием покрытия расходов в течение 12–36 месяцев, — размышляет он. — Обычно это нереально для любого бизнеса с такими первоначальными затратами, как веб-разработка, сотрудники и т. д. Важно помнить, что киберспорт и гейминг — подразделение индустрии развлечений, а это одна из самых сложных отраслей для совершения прорыва» ●

РЫНОК КИБЕРСПОРТА РФ В 2018–2019 ГОДАХ

ОБЪЕМ РЫНКА	\$45 МЛН
ДИНАМИКА РОСТА РЫНКА	20%
СПОНСОРСТВО	МИНИМУМ \$14 МЛН
АУДИТОРИЯ	10 МЛН ЧЕЛОВЕК
ЯДРО АУДИТОРИИ	18–34 ЛЕТ

Источники: Sostav, PayPal, SuperData, ESforce, Winstrike, Nielsen, ФКС России.

ГЕЙМИФИКАЦИЯ ПРОДОЛЖАЕТСЯ

В РОССИИ ВСЕ ОХОТНЕЕ ТРАТЯТ ДЕНЬГИ НА ИГРЫ



Российский игровой рынок продолжает расти, а геймеры — охотнее платить.

Лишь каждый пятый (19%) россиянин время от времени играет в видеоигры, а каждый второй (48%) не делал этого никогда, свидетельствуют результаты августовского опроса ВЦИОМа. При этом самым популярным устройством для игр стал мобильный телефон (у 48% геймеров). Примерно пять часов в неделю в среднем они проводят за играми. Только 18% игроков тратят на это деньги — в среднем по 959 руб. в месяц.

Исследовательская компания Newzoo в недавнем отчете причислила к геймерам целых 66 млн россиян, из которых платят 28,2 млн, но называла более скромные цифры, хотя и демонстрирующие рост. По данным аналитиков, средний российский геймер потратит в 2019 году на игры около 4 тыс. руб., на 8% больше, чем годом ранее.

Весь игровой российский рынок растет сопоставимыми темпами, подсчитали для «Денег» в консалтинговой компании PwC. В прошлом году он составил \$1,91 млрд против \$1,75 млрд годом ранее. При среднегодовых темпах роста в 5,6% весь рынок в этом году преодолеет отметку \$2 млрд. Львиную долю рынка обеспечивают доходы от казуальных игр и игр в социальных сетях, констатируют аналитики. На эту категорию пришлось почти 62% рынка, или \$1,18 млрд, а год к году она показала рост в 12,6%. Рост доходов от игр в социальных сетях ранее фиксировала соцсеть «Одноклассники». За пять месяцев этого года она удвоила разработчикам мобильных приложений внутри соцсети выплаты, зависящие от объема внутриигровых покупок пользователей, — до 200 млн руб. против 100 млн руб. годом ранее.

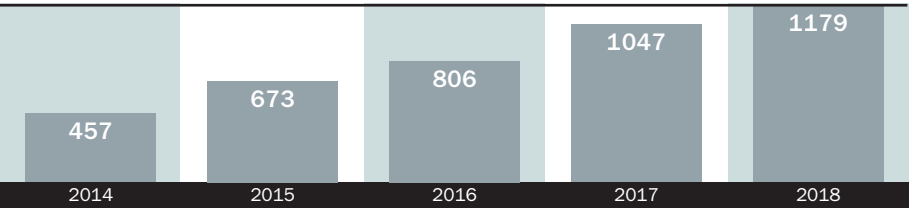
Выручка от реализации игр для консолей и ПК в России растет более скромными темпами: на 4,9% и 1,9%, до \$299 млн и \$379 млн соответственно, указывают аналити-

ки PwC. За последние пять лет оба этих сегмента показали сокращение выручки только в 2016 году — при этом объеме продаж игр для компьютеров до сих пор не вернулся на уровень 2015 года, когда он составлял \$381 млн. Аналогичное падение в 2016 году не обошло стороной и консоли: по данным группы «М.Видео-Эльдорадо», тогда продажи упали до 7 млрд руб. против 9 млрд руб. годом ранее, наблюдалось и падение в штуках. В прошлом году выручка от продаж приставок выросла до 13 млрд руб., а за январь—июнь этого года продано устройств на 5 млрд руб.

Мобильный игровой рынок рос самыми внушительными темпами в последние годы, в 2018 году россияне потратили на мобильные игры в App Store и Google Play \$517 млн, что на 25% больше, чем годом ранее, указывалось в том же отчете Newzoo. Однако в нынешнем году рост резко замедлится, до 5%. Впрочем, это соответствует региональным и мировым трендам, говорил «Б» представитель Wargaming Иван Живица ●

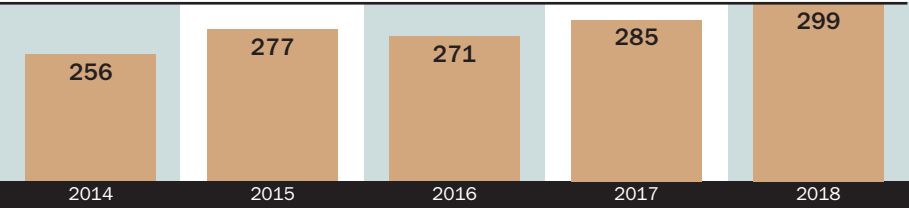
ДОХОДЫ ОТ КАЗУАЛЬНЫХ ИГР И ИГР В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ (\$ МЛН)

Источник: PricewaterhouseCoopers.



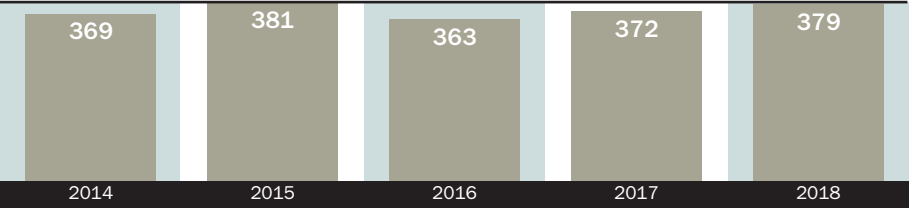
ДОХОДЫ ОТ ВИДЕОИГР НА ИГРОВЫХ ПРИСТАВКАХ (\$ МЛН)

Источники: PWC, «Российский рынок видеоигр».



ДОХОДЫ ОТ ВИДЕОИГР НА ПК (\$ МЛН)

Источники: PWC, «Российский рынок видеоигр».



СТРИМИНГ И ПЛАТЕЖИ, 2018 ГОД

3 млн человек

занимаются стримингом и продажей игровых объектов

350 руб.

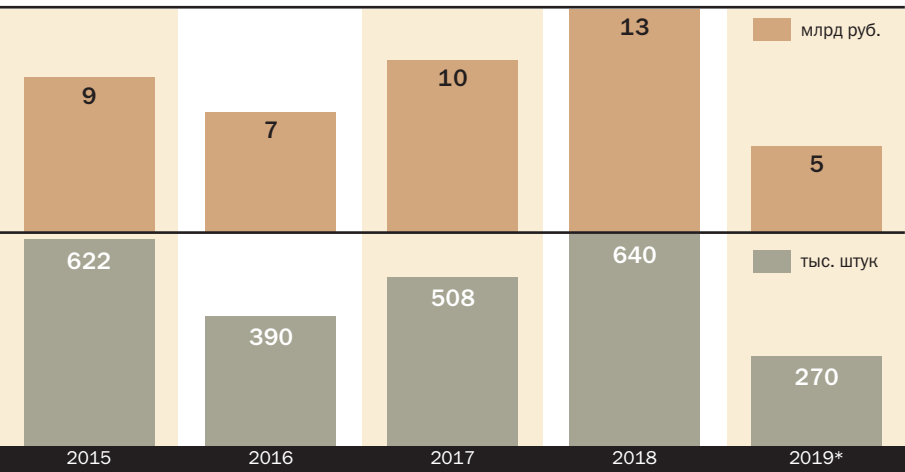
средний платеж за игровых персонажей и объекты для игр

11,6 млрд руб.

годовой объем прямых платежей между игроками при торговле игровыми объектами и стриминге

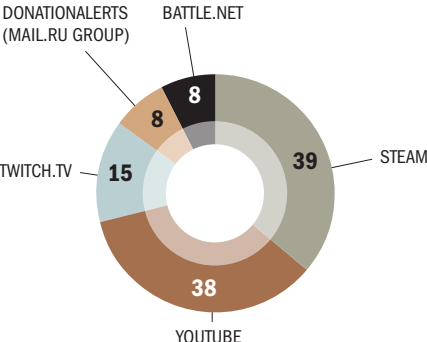
ПРОДАЖИ ВСЕХ ИГРОВЫХ КОНСОЛЕЙ В РОССИИ (МЛРД РУБ.)

Источник: «М.Видео-Эльдорадо» (совокупная доля группы в данной категории, по ее данным, составляет более 50%).



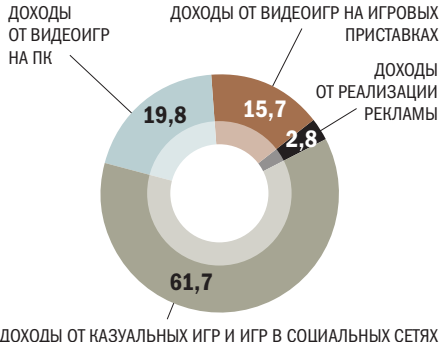
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПЛАТЕЛЬЩИКОВ СРЕДИ ПОПУЛЯРНЫХ ИГРОВЫХ И СТРИМИНГОВЫХ ПЛАТФОРМ (%)

Источники: Data Insight и «Яндекс.Касса».



СОСТАВЛЯЮЩИЕ ИГРОВОГО РЫНКА В РОССИИ В 2018 ГОДУ (%)

Источники: PWC, «Российский рынок видеоигр».



«ИНТЕРЕС К ИНВЕСТИЦИЯМ У НАСЕЛЕНИЯ БУДЕТ ТОЛЬКО РАСТИ»



Долгие годы основными поставщиками новых клиентов на российском фондовом рынке были брокерские компании, а банки оставались «нишевыми» игроками. Ситуация начала меняться только пару лет назад. О причинах произошедшей трансформации, новых возможностях, которые стали доступны частным инвесторам, рассказал главный исполнительный директор «ВТБ Капитал Инвестиции» Владимир Потапов.

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **Эмин Джафаров**

— Почему банки начали уделять большое внимание этому направлению бизнеса?

— Во всем мире и в России наблюдаются тенденции по увеличению доли комиссионного дохода в структуре прибыли банков. Это повышает устойчивость финансовых организаций и положительно сказывается на мультипликаторах оценки. С учетом того что брокерский бизнес в значительной степени является комиссионным, он очень хорошо ложится в стратегию развития банковских групп, таких как ВТБ. Вторым важным фактором — рынок инвестиций становится по-настоящему массовым. Пять лет назад брокерская деятельность ничего общего с широкой розницей не имела: один только процесс заполнения документов занимал не меньше часа. Развитие цифровых каналов привлечения и обслуживания, появление мобильных приложений дали возможность стать клиентом брокера за пять минут. Это сделало бизнес более интересным для банков.

Кроме того, повышается общая финансовая грамотность розничных клиентов, меняется их отношение к инвестиционным продуктам. Если раньше они держали деньги в основном на вкладах, то сейчас готовы на эксперименты, обещающие дополнительную премию к стандартной ставке по депозиту, и банк должен этот спрос удовлетворять. Важную роль в популяризации инвестиционных продуктов, конечно, сыграли законодательные инициативы последних лет — это внедрение индивидуальных инвестиционных счетов, налоговые льготы по облигациям, возможность удаленного открытия счета и многое другое. Все это обеспечило рекордный прирост открытия счетов за последний год. И интерес к инвестициям у населения в ближайшем будущем будет только расти.

— Вашему единому инвестиционному приложению «ВТБ Мои Инвестиции» уже больше года. Как сильно оно видоизменилось за это время?

— Совет директоров ВТБ в конце апреля утвердил новую четырехлетнюю стратегию развития банка на период до 2022 года. Цифровая трансформация бизнеса определена одним из двух ключевых приоритетов. Первый — это повышение качества клиентского сервиса, расширение перечня услуг для максимально полного удовлетворения потребностей клиентов.

В рамках стратегии летом прошлого года мы запустили приложение «ВТБ Мои Инвестиции». За прошедшее время проделана колоссальная работа по его совершенствованию. Сегодня «ВТБ Мои Инвестиции» позволяет решить большую часть инвестиционных задач клиентов и представляет собой профессиональный торговый терминал. В этом году мы добавили возможность удаленного открытия брокерских счетов, пополнение счета с карты любого банка, торговый стакан, пуш-уведомления, обеспечили доступ к иностранным ценным бумагам, торгуемым на Санкт-Петербургской бирже. Первыми в России внедрили робоэдвайзера, прошедшего аккредитацию в саморегулируемой организации «Национальная финансовая ассоциация». Он определяет инвестиционный профиль пользователя и предоставляет рекомендации по портфелю ценных бумаг, которые разработаны на базе экспертизы аналитической команды ВТБ. В режиме реального времени робоэдвайзер отслеживает состояние портфеля и в случае необходимости выдает советы по его ребалансировке. К тому же у клиентов появилась возможность участия в первичных размещениях.

— В июле сразу несколько участников рынка объявили о запуске чат-бота. Насколько он оказался востребован вашими клиентами?

— За полтора месяца функционирования нашего виртуального помощника его услугами воспользовались 50 тыс. пользователей. В день мы фиксируем примерно 800 обращений. Консультант умеет отвечать на стандартные вопросы примерно по 400 темам, касающимся приложения и его обслуживания. По скорости обработки запросов стандартный оператор уже сейчас значительно ему проигрывает. И у нас большие планы по развитию сервиса. Число наших клиентов стремительно увеличивается. «Висеть на ожидании» в системе поддержки никто не хочет, всем нужен быстрый и четкий ответ. В будущем наш помощник сможет отвечать на вопросы по структурированным данным: о состоянии счета клиента, котировках бумаг, выплатах по дивидендам, давать информацию о состоянии рынка, аналитику и новости, делиться новыми инвестиционными идеями и выводить виджеты. В перспективе хотим реализовать функции выполнения им поручений («купи»,

«продай»), улучшим алгоритмы самообучения и распознавания, а ответы станут персонализированными.

— Сколько клиентов воспользовались вашей мобильной платформой?

— По мере того как совершенствуется платформа «ВТБ Мои Инвестиции», растет и ее популярность. В июле мы зафиксировали рекордный приток новых пользователей: 84,5 тыс. установок мобильного приложения. Среднее число активных клиентов на сегодняшний день составляет около 100 тыс. С момента запуска «ВТБ Мои Инвестиции» оборот сделок, совершенных через платформу, составил порядка 1,3 трлн руб. У многих брокерских компаний обороты ниже.

— Какие еще сервисы и услуги планируете добавить в мобильное приложение?

— Новые обновления мы стараемся выпускать не реже раза в месяц. В ближайшее время в приложении должны быть доступны для покупки государственные облигации для населения. Мы уже позволяем клиентам участвовать в первичных размещениях облигаций ВТБ, вскоре можно будет покупать на первичном рынке бумаги и других надежных эмитентов.

Поскольку приложение очень востребовано людьми без опыта инвестирования, мы стараемся сделать его максимально удобным для них. Будут совершенствоваться виртуальный консультант и робот-советник. Последний в перспективе будет не только подбирать персональный инвестиционный портфель, но и управлять им в заданных клиентом параметрах. Опытных трейдеров мы также не забываем — вскоре в приложении должны появиться новые типы заявок, дополнительная рыночная информация по инструментам.

— Оцифровка финансовой отрасли идет полным ходом. Как этот процесс повлиял на рентабельность бизнеса? Привела ли она к уменьшению штата сотрудников или нет?

— Маржинальность бизнеса в целом выросла, но расходы тоже растут, меняется их структура. Если раньше основные траты шли на высококачественных управляющих, то сейчас — на развитие и поддержание систем. На фоне возросшей конкуренции, а также снижения удельных издержек на обслуживание клиента идет снижение тарифов, так что бенефициарами этого процесса становится не только бизнес, но и в основном потребитель.

Технологии позволяют обслуживать большее количество клиентов эффективнее, быстрее и меньшим количеством людей, чем раньше. Однако на этапе внедрения и разработки систем штат компаний растет за счет привлечения IT-специалистов ●

ИНВЕСТИЦИИ НА СПОР

ВЛОЖЕНИЯ В СУДЫ ПРИНОСЯТ ДО 30% ГОДОВЫХ



В России набирает популярность новый финансовый инструмент — инвестирование в судебные разбирательства (litigation finance). Заработать на судебных спорах теперь могут все желающие. Такие вложения могут принести значительный доход, но при этом остаются достаточно рисковыми. Как можно заработать на судебных исках и в чем опасность такого рода инвестиций, разбирались «Деньги».

По западному образцу

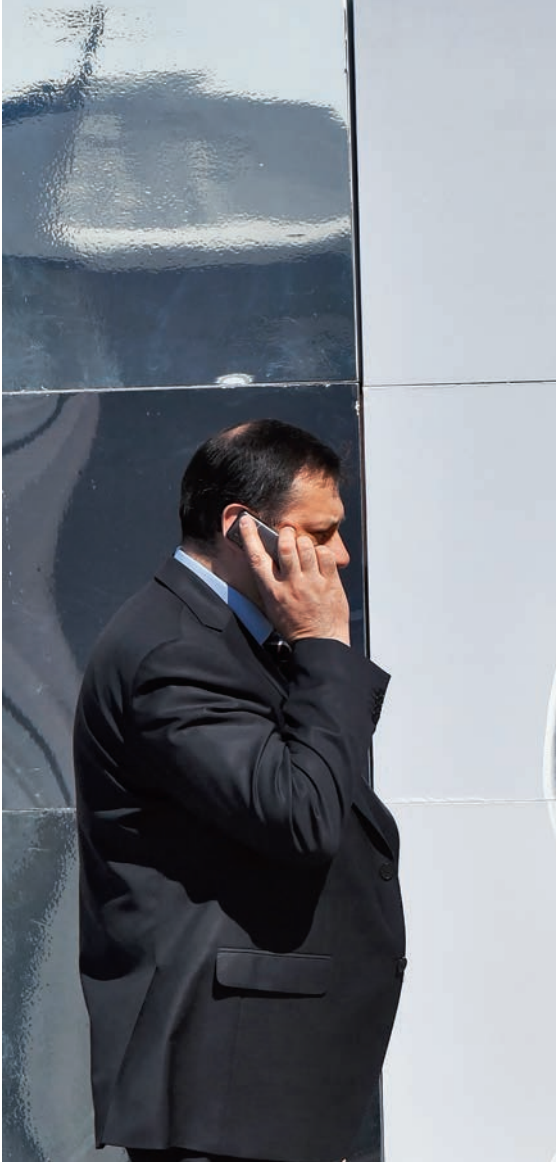
Судебное инвестирование — новый инструмент лишь для российского рынка. На Западе такой механизм финансирования расходов на споры развивается еще с 1960-х годов, а в последние годы спрос на эту услугу за рубежом растет на 50% в год. В чем суть litigation finance?

В обычном судебном споре компания, что подает в суд на своего партнера или заемщика, вынуждена нести существенные издержки: расходы на адвокатов, на госпошлины, экспертизу, командировки сотрудников и т. д. «Стоимость судебного представительства в одной инстанции по простому спору начинается от 250 тыс. руб., а в сложных случаях может достигать десятков миллионов рублей», — рассказывает управляющий партнер National Legal Finance Group Максим Карпов. Когда дело доходит до суда, у многих компаний может просто не оказаться ресурсов для ведения спора. До последнего времени было два варианта решения проблемы — либо вынимать деньги из оборота, либо брать кредит в банке. С 2017 года есть и третий вариант: привлечь судебных инвесторов.

Судебный инвестор — в этом качестве может выступать любое физическое лицо или компания — берет на себя все обязательства по финансированию судебного разбирательства, находит хороших юристов и передает им дело. Для этого с истцом заключается договор уступки права требования. С этого момента истец (то есть компания без ресурсов) снимает с себя все заботы по суду. Их принимает на себя судебный инвестор. Его юристы отстаивают позицию истца в суде, инвестор оплачивает все расходы и через 12–15 месяцев (таков средний срок рассмотрения коммерческих споров) получает итоговое решение. Если все завершилось удачно и суд постановил заплатить истцу компенсацию, то судебный инвестор берет из этой суммы свою комиссию. «Она составляет от 20% до 40%», — рассказывает основатель компании Platforma Ирина Цветкова. Оставшиеся деньги достаются истцу.

Как привлечь инвестора

У предпринимателей, которые решили воспользоваться для решения своих проблем чужими деньгами, есть два пути. Можно найти инвестора через интернет, обратившись в компанию, которая, по сути, является посредником между теми, кто хочет заработать на иске, и компаниями, которым нужны деньги на тяжбы. Вот как это работает. «Истец может на сайте оставить заявку на финансирование спора, вкратце описав суть и прикрепив документы, которые подтверждают его позицию», — рассказывает Ирина Цветкова. Бэк-офис анализирует документы и, если дело отвечает необходимым параметрам, запрашивает дополнительную информацию. После анализа привлекается инвестор и подписываются все необхо-



димые документы. На все процедуры уходит от одного до двух месяцев. «Однако только 2–3% обратившихся за финансированием получают деньги», — предупреждает госпожа Цветкова. «Критерии очень строгие, ведь нам необходимо получить решение, которое можно будет исполнить, а не вести процесс ради процесса, как это делают юристы, получающие почасовое вознаграждение», — поясняет эксперт.

По оценкам юристов, шансы на победу должны составлять 60–70%. Во-вторых, необходимо четко понимать сроки рассмотрения иска. У ответчика должны быть активы, за счет которых можно привести судебное решение в исполнение. Наконец, сумма иска должна быть от 10 млн руб., а соотношение суммы инвестиций и суммы иска не должно превышать 1:10. После окончания дела инвестор получает часть от присужденной суммы — от 20% до 40%. «Platforma также берет свою комиссию — до 10%», — рассказывает Ирина Цветкова.

Новосибирский завод по производству стеклотары «Экран» профинансировал через Platforma несколько судебных процессов как в государственных судах, так и в Международном

ТЕКСТ **Алексей Савкин**
ФОТО **Александр Коряков**

ОЖИДАЕМАЯ ДОХОДНОСТЬ ОТ ИНВЕСТИЦИЙ В СУДЕБНЫЕ ПРОЦЕССЫ								
ОЖИДАЕМАЯ ДОХОДНОСТЬ (% ГОДОВЫХ)	НИЗКАЯ ВЕРОЯТНОСТЬ			СРЕДНЯЯ ВЕРОЯТНОСТЬ			ВЫСОКАЯ ВЕРОЯТНОСТЬ	
ПЛАНИРУЕМЫЙ СРОК РАССМОТРЕНИЯ ИСКА (МЕС.)	6	9	12	15	18	21	24	36
ДОХОД 20% ОТ СУММЫ ИСКА	200%	133%	100%	80%	67%	57%	50%	33%
ДОХОД 30% ОТ СУММЫ ИСКА	400%	267%	200%	160%	133%	114%	100%	67%
ДОХОД 40% ОТ СУММЫ ИСКА	600%	400%	300%	240%	200%	171%	150%	100%
ДОХОД 50% ОТ СУММЫ ИСКА	800%	500%	400%	320%	276%	229%	200%	133%

Источник: Platforma.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ка. «Я не уверен, что с другими юристами, которые не мотивированы на результат и не несут финансовой ответственности, мы одержали бы победу», — говорит Сергей Скворцов. — Ведь нанятым специалистам, по сути, все равно — они получают деньги за сам процесс». Экономический эффект для компании превысил 100 млн руб., гордится Максим Карпов.

Как заработать инвестору

На Западе компании, занимающиеся инвестированием, являются публичными и торгуются на рынке. Среди таких Burford Capital, которая обеспечивает своим инвесторам заработок около 30% годовых в долларах на протяжении уже десяти лет. У нас пока таких биржевых инструментов нет. Но инвесторы могут участвовать в финансировании процессов. К примеру, Platforma, по словам представителей компании, обещает прибыль в рублях от 33% до 500–600%.

Сейчас российские юристы собираются осваивать новый вид споров — это суды в западных юрисдикциях по делам, где ответчиком выступает компания или гражданин из России или стран СНГ. «Часто в коммерческих договорах, особенно в тех, что регулируют отношения между компаниями в странах бывшего СССР, в качестве места разрешения спора указывается Высокий суд Лондона и Лондонский арбитраж (LCIA)», — рассказывает партнер юридической фирмы «Борениус» Андрей Гусев. Английское право применяется повсеместно, отмечает эксперт. Стоимость разбирательства в Лондоне в среднем составляет около £2 млн (примерно \$2,5 млн). «Компании из России и СНГ часто сталкиваются с ситуацией, когда компания, задолжав своим партнерам существенную сумму, банкротится, а ее бенефициар вдруг обнаруживается в Лондоне и ведет вполне обеспеченную жизнь», — рассказывает исполнительный директор CSI Group Александр Хаки. — Совместно с компанией Trendlaw мы исследовали судебную практику и установили, что сейчас кредиторам удастся вернуть лишь шесть копеек с рубля. Связано это и со сложностями признания активов за рубежом, и со сложностью взыскания, и с высокой стоимостью судебных процессов».

По словам господина Гусева, судебные инвесторы на Западе при запросе из России или стран СНГ склонны ско-

рее отказать в финансировании, чем одобрить его. «Они считают, что это „сложные страны“, из них приходят самые запутанные кейсы, связанные с несколькими юрисдикциями одновременно», — отмечает эксперт. Максим Карпов со своими партнерами Александром Хаки и Андреем Гусевым создают фонд, ориентированный именно на поиск и взыскание активов за рубежом. «Доходность по инвестициям в таком фонде, мы полагаем, будет не ниже той, что показывают иностранные фонды судебных инвестиций, то есть от 30% годовых в долларах», — говорит господин Карпов.

В этом же направлении идет и Platforma. «Компания заключает партнерства с несколькими западными фондами, чтобы западные инвесторы участвовали в финансировании споров с участием российских сторон в иностранных юрисдикциях», — рассказывает Ирина Цветкова. — Еще мы думаем над созданием публичного фонда, который сможет торговаться на бирже».

Риски велики

При всех плюсах подобных инвестиций они все же считаются довольно рисковыми, признают все юристы. Возврат вложений не гарантирован, и в случае проигрыша дела остается только смириться с потерями. Часто ли проигрывают такие дела? Из публичной отчетности Burford Capital следует, что в 2014 году из 18 дел компания проиграла 4, в 2015-м из 11 — 2, в 2016-м — только одно из 10, а в 2017 году все дела были выиграны. Иначе говоря, доходность инвестиций от таких вложений на промежуток в год сложно прогнозировать — они могут превысить трехзначную цифру, а могут и показать убыток. Около 10% таких дел проигрываются.

Российский рынок входит в фазу бурного роста, уверены юристы. «Рынок арбитражных дел в РФ с суммой взыскания более 10 млн руб. составляет около 100 млрд руб. в год», — отмечает Ирина Цветкова. «Учитывая опыт западных стран, где в среднем рынок ежегодно растет более чем на 50% на протяжении последнего десятилетия, уверен, что в ближайшие годы российский рынок ждет отличное будущее и отечественные судебные инвесторы через четыре-пять лет выйдут на уровень ежегодных инвестиций в 5–10 млрд руб.», — считает Максим Карпов ●

коммерческом суде. «У предприятия свободных ресурсов на тот момент не было. А расходы на ведение дела в нашем случае были серьезные — необходимо было провести много технических экспертиз, привлечь специалистов», — приводит пример заместитель председателя правления по правовым вопросам «Экрана» Андрей Курбатов. В итоге через два года заводу удалось отсудить у энергетиков, которые не смогли обеспечить бесперебойную поставку электроэнергии, 45 млн руб. убытков. Часть полученных средств завод отдал судебному инвестору в качестве комиссии. «Мы считаем, что выплата средств инвестору за финансирование судебных разбирательств экономически оправдана, ведь мы не только возместили убытки, но еще и смогли обратить внимание энергетиков на проблему, теперь они по-другому относятся к нашим запросам. Раньше от наших пожеланий просто отмахивались», — поясняет господин Курбатов.

Второй вариант — обратиться к практикующим юристам, которые собрали в фонд средства для финансирования судебных дел. Среди таких фирм National Legal Finance Group Максима Карпова. Вместе с партнерами он собрал в своем фонде около 1 млрд руб. на финансирование судебных дел в России. Суммарный размер исковых требований по делам, которые профинансировала NLF Group, по его словам, превышает 8 млрд руб.

Схема работы сходная. Сначала команда юристов анализирует дело. В случае если принимается решение

о финансировании процесса, с истцом заключается договор. Средняя комиссия здесь в диапазоне от 20% до 40%. «Банкиры стараются финансировать тех, кому деньги не нужны, мы же стараемся брать только дела с хорошими перспективами на победу», — иронизирует Максим Карпов. Дело может выглядеть сложным и безнадежным для неспециалиста, а для эксперта — иметь хорошие шансы на выигрыш. «Именно такие мы и берем. Сложность и трудоемкость процесса нас не пугают», — говорит он. Впрочем, и в NLF Group не скрывают, что строгий отбор проходит только 2–3% дел.

Среди таких удачных кейсов — дело «Смарт Девелопмент» против владельца частного газопровода. «Компания построила коттеджный поселок на несколько сотен домов в Подмосковье, владелец газораспределительной сети запросил за подключение к газу более 140 млн руб.», — рассказывает Максим Карпов, чья компания вела это дело, — хотя по антимонопольному законодательству должен был предоставить право на подключение бесплатно. У компании выбор — нанять юристов или действовать своими силами. «От знакомых мы узнали о возможности привлечь судебного инвестора. И выбрали этот вариант», — рассказывает генеральный директор «Смарт Девелопмент» Сергей Скворцов. Риски, по его словам, были велики — в случае проигрыша компания понесла бы не только репутационные издержки, но и большие финансовые убытки. Суды шли два с половиной года и завершились победой застройщи-

«НА НАШЕМ РЫНКЕ ПРОИСХОДИТ ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЕ ВОСТРЕБОВАННОСТИ ПРОДУКТОВ»

В 2019 году сборы по страхованию жизни упали впервые за десять лет. Основной причиной спада стало снижение популярности инвестиционного страхования жизни, которое в течение последних трех лет выступало локомотивом всего рынка. О том, что вызвало такие изменения, какие направления бизнеса набирают обороты, а также какие задачи стоят перед компанией, рассказал «Деньгам» гендиректор «Сбербанк Страхование жизни» **Алексей Леоненко**.



Вы возглавили компанию весной этого года. Какие задачи были поставлены перед вами руководством?

— Ключевые задачи — сохранение лидирующих позиций компании на рынке страхования жизни, повышение ценности наших продуктов для клиентов и технологизация. Показатель технологического развития компании должен стремиться к тому уровню, которого на сегодняшний день достиг Сбербанк, которого требуют рыночная конъюнктура и современные вызовы. В эпоху цифровой трансформации бизнес должен соответствовать ожиданиям клиентов и обеспечивать тот уровень сервиса, который они хотят получать от современной российской страховой компании.

— Произойдут ли какие-то изменения в стратегии развития компании с вашим приходом?

— Безусловно, некоторые аспекты бизнеса требуют переосмысления, изменения направления движения либо скорости развития. Сейчас мы актуализируем стратегию развития компании.

— С какими результатами вы закончили второй квартал?

— По итогам второго квартала сборы нашей компании выросли по сравнению с тем же периодом 2018 года на 2% — до 77,6 млрд руб. Темпы роста упали, но это запланированный результат на фоне общей коррекции и сокращения объема рынка, который просел по итогам полугодия на 10%.

— Какие направления бизнеса выбивались из общего тренда?

— В первую очередь накопительное страхование жизни. За первое полугодие компания заключила по этому виду страхования более 72 тыс. договоров — втрое больше, чем годом ранее, сборы выросли на 130%, до 19 млрд руб. С начала года этот вид демонстрирует самый высокий темп роста и по количеству договоров, и по объему сборов. Интересно, что у нас в 4,5 раза выросло количество молодых клиентов в возрасте до 35 лет, а средний срок, на который заключают договор ИСЖ, увеличился с 7 до 10 лет.

Помимо накопительного страхования жизни, хорошую динамику показало страхование от несчастных случаев и болезней, премии по которому выросли на 76%, до 2,8 млрд руб. Есть рост и в кредитном страховании — на 5%, до 15,7 млрд руб.

— Снижение инвестиционного страхования жизни (ИСЖ) стало главным трендом полугодия. С чем это связано?

— Сокращению объемов ИСЖ способствовали два основных фактора. Во-первых, ситуация на фондовых рынках. В первых трех кварталах 2018 года большинство базовых активов, которые использовали все участники рынка страхования жизни при формировании стратегий ИСЖ, показали преимущественно отрицательную динамику. Стоимость базовых активов в среднем снизилась за этот период на 17%. Благодаря особенностям продукта — ИСЖ гарантирует стопроцентную защиту первоначально вложенных денег — клиенты ничего не потеряли. Но на привлекательности инвестиционных продуктов текущая ситуация, конечно, отразилась.

Второй фактор — рост информированности клиентов. В начале года Всероссийский союз страховщиков принял стандарты взаимодействия с получателями финансовых услуг, а в апреле Банк России выпустил указания, которые установили требования к продажам по страхованию жизни. Сегодня в момент продажи клиент получает полную информацию о продукте. Чуть более пяти лет назад, на старте активных продаж, ИСЖ нередко позиционировалось не-

корректно, как более доходная альтернатива депозиту. Непонимание сути продукта и неоправданные ожидания формировали недовольство клиентов. Но сейчас благодаря совместным усилиям рынка и регулятора такие ситуации практически сведены к минимуму.

Само по себе инвестиционное страхование жизни — хороший продукт с понятными преимуществами. Стопроцентная защита капитала — важное условие и существенное положительное отличие ИСЖ от других инвестиционных продуктов, на которых клиент может как заработать, так и потерять первоначально внесенные средства. Важно, чтобы, оформляя договоры инвестиционного страхования жизни, люди четко понимали, что именно они покупают. Думаю, мы близки к этой ситуации. Определенный сегмент клиентов, которые заинтересованы именно в этом продукте, точно есть.

За первое полугодие 2019 года «Сбербанк Страхование жизни» заключила около 40 тыс. новых договоров ИСЖ, в период охлаждения было расторгнуто всего около 2% договоров. 2% — это очень низкий уровень расторжений, я думаю, что даже в страховании автокаско определенный процент договоров по разным причинам расторгается. С моей точки зрения, эти цифры говорят о том, что подавляющее большинство клиентов, заключающих сегодня договор ИСЖ, выбирают его целенаправленно и осознанно.

Со своей стороны мы серьезно работаем и над качеством продаж этого продукта, и над его наполнением. Например, в ближайшее время мы предложим новую программу, по условиям которой у клиентов будет возможность выбрать ИСЖ с гарантированной доходностью либо потенциально более доходный, но более рискованный продукт.

— Не считаете внимание ЦБ к данному направлению страхового бизнеса избыточным в сравнении с другими страховыми и инвестиционными продуктами?

— Интересы Центробанка в повышении прозрачности ИСЖ и других страховых продуктов совпадают с нашими. Наша компания начала внедрять механизмы контроля качества продаж ИСЖ еще до введения стандартов ВСС и указания Банка России.



ИВАН ВОДОПЬЯНОВ

— Почему опережающими темпами растет спрос на накопительное страхование жизни (НСЖ)?

— Коррекция ИСЖ и рост НСЖ — это нормальный тренд. Мы анализировали рынки страхования жизни примерно 20 развитых и развивающихся стран. Ни в одной из них доля инвестиционных продуктов в сегменте страхования жизни не превышает 15–20%, у нас на конец 2018 года ИСЖ занимало около 70%. Сейчас на нашем рынке происходит переосмысление востребованности продуктов и закономерно растет спрос на те из них, которые позволяют накопить на старость либо на другие будущие расходы себе или своим детям. Это естественный процесс, а самое главное — он приближает наш рынок к тем цивилизованным рынкам, которые впереди нас, поскольку начали развиваться раньше.

— Какие еще тенденции наблюдаются в сегменте страхования жизни?

— Вокруг нас происходят очень серьезные изменения, многие сферы деятельности человека оцифровываются, и страхование жизни не стоит в стороне. Наверное, как наиболее консервативный сегмент финансового рынка, мы не так быстро, как нам бы самим хотелось, движемся в сторону того, чтобы все действия нашего клиента были сосредоточены в мобильных приложении-

ях. Диджитализация, переход в онлайн, доступность сервисов и продуктов в удаленных каналах — один из самых важных даже не трендов, а вызовов для нашей отрасли. И этот вызов гораздо серьезнее, чем трансформация ИСЖ-НСЖ.

— Какая доля продаж сейчас приходится на онлайн?

— Если брать страховой рынок России в целом — около 4%. В прошлом году наша компания заключила онлайн около 750 тыс. договоров. Конечно, объем таких продаж пока незначительный, но психологически большая часть людей уже готова к ним. Для отрасли это большой вызов. Необходимо подготовить восприятие клиента к продуктам, которые могут быть полезны ему онлайн, а также обеспечить клиента такими продуктами. Это большая работа. Все мы понимаем, что за приобретением в смартфоне полиса страхования выезжающих за рубеж, которое занимает 30 секунд, стоит огромная технологическая цепочка.

Такие услуги не внедряются за один день, и крупные страховщики должны серьезно трансформировать свои IT-системы для того, чтобы отвечать новым вызовам.

— Какие, с вашей точки зрения, продукты, сервисы и тренды будут определять среднесрочное развитие рынка страхования жизни?

— Безусловно, в первую очередь это диджитализация. Тот, кто сделает полноценный цифровой продукт, а не просто мобильное приложение, будет максимально конкурентоспособен на этом рынке. Что касается видов страхования — доля накопительных продуктов продолжит расти. Если ориентироваться на мировой опыт, НСЖ может в ближайшие годы вырасти примерно в десять раз. И это не будет запредельной, фантастической цифрой, это средняя цифра по меркам рынков развитых и развивающихся стран.

Важным этапом развития отрасли станет более широкое применение искусственного интеллекта, который позволит предугадывать и формировать предложения исходя из потребностей клиента. Применение искусственного интеллекта позволит персонализировать предложение и обеспечить более высокий уровень удовлетворенности от владения продуктом. Мы серьезно работаем в этом направлении.

— Стоит ждать каких-то изменений в сегменте инвестиционного страхования жизни?

— Всероссийский союз страховщиков совместно с Минфином и ЦБ обсуждают возможность появления в России аналога западного unit-linked. Это своего рода гибрид между накопительным и инвестиционным страхованием жизни. Этим продуктом клиент сможет управлять в течение срока действия договора, а это та гибкость, которой очень не хватает ИСЖ. Уверен, что unit-linked будет интересен отдельной группе клиентов, которые рассматривают страховые продукты в качестве инвестиционных инструментов. Появление российского unit-linked может вдохнуть второе дыхание в инвестиционное страхование жизни и существенно изменить ландшафт рынка страхования жизни. С введением unit-linked

в линейке инвестиционных продуктов страховщиков жизни появится понятный, прозрачный и потенциально более востребованный продукт.

— Когда он может появиться?

— Сейчас Минфин и ЦБ рассматривают консолидированное предложение страхового сообщества по внедрению unit-linked. После согласования предложений на этом уровне они будут направлены в Госдуму. Необходимо дать законодательное определение unit-linked, определить формат этого продукта, разграничить зоны ответственности страхователя и страховщика. Не думаю, что все это удастся сделать в этом году, но рынок рассчитывает, что этот процесс завершится как можно быстрее.

— Чем еще регулятор и законодатель могли бы помочь развитию рынка страхования жизни?

— С моей точки зрения, было бы справедливо выравнивать налоговые режимы, действующие сегодня для страховщиков жизни и других участников рынка. Например, социальный налоговый вычет, которым может воспользоваться клиент по страхованию жизни, составляет сегодня 15,6 тыс. руб., а для человека, оформившего ИИС, — 52 тыс. руб. А ведь именно при помощи налогового вычета во многом формировали спрос на ИИС. Вообще, в мировой практике налоговый вычет является активным стимулирующим фактором для долгосрочного страхования. В нашей стране этот инструмент пока что работает минимально.

Еще один хороший пример льготного стимулирующего режима мы видим у негосударственных пенсионных фондов. Сегодня, если юридическое лицо заключает корпоративный договор негосударственного пенсионного обеспечения, отчисления в пользу работников по этому договору не облагаются страховыми взносами, которые в совокупности достигают 30%. Но на договоры корпоративного долгосрочного страхования жизни такие условия не распространяются. Таким образом страховщики жизни находятся в менее выгодном положении по отношению к НПФ. В то же время долгосрочное страхование жизни может быть отличным наполнением социального пакета на любом предприятии, оно, как и договор негосударственного пенсионного обеспечения, хорошо решает задачу и мотивации, и удержания персонала, а главное, обеспечивает сотрудника качественной страховой защитой и формирует для него будущие накопления. С моей точки зрения, было бы справедливо выравнивать условия, на которых работают с корпоративными клиентами НПФ и страховщики жизни ●

«Диджитализация, переход в онлайн, доступность сервисов и продуктов в удаленных каналах — один из самых важных даже не трендов, а вызовов для нашей отрасли»

ОСТАЕТСЯ ЗИМОВАТЬ

СКОЛЬКО СТОИТ ПОДГОТОВКА АВТОМОБИЛЯ К ХОЛОДАМ



Сейчас — время подготовки машины к зимнему сезону. По мнению Константина Авакяна, руководителя проектов крупного автодилера «Автоспеццентр», в этом году самыми популярными работами по адаптации автомобиля к холодам станут смена сезонной резины, заливка омывающей и прочих рабочих жидкостей, проверка аккумулятора, а также замена моторного масла. По статистике, как минимум одной из этих проблем уже сейчас озабочено подавляющее большинство автовладельцев в России.

Цены резиновые

Правильный подбор шин без преувеличения краеугольный камень подготовки авто к выезду на сложные зимние дороги. По оценкам участников рынка, розничная стоимость шин за последний год выросла в среднем на 10%. Сказывается инфляция. А еще растут цены на каучук — основное сырье для производства покрышек. В прошлом году из-за экономической нестабильности в Таиланде, основном производителе каучука, в мире образовался дефицит сырья. Как следствие, произошел самый сильный рост цен за последние годы на так называемый бутадиен-стирольный каучук, основными потребителями которого являются производители автомобильных шин.

В этом сезоне цены на бюджетные шины таких брендов, как «Кама», Cordiant и Amtel, начинаются от 2 тыс. руб. (размер R13–15) и от 3,5 тыс. руб. за размер побольше (R16–18). Чтобы укомплектовать зимней резиной бюджетный седан типа Hyundai Solaris со стандартными дисками R14, придется выложить порядка 8 тыс. руб. Добавляем услуги на шиномонтаж, которые, кстати, в этом году остались на прежнем уровне (для R14 — в среднем 1,5 тыс. руб. за комплект). Получаем 9,5 тыс. руб. Ну а если у вас машина побольше (скажем, кроссовер Renault Duster с колесами R16), то комплект шин обойдется минимум в 14 тыс. руб., плюс шиномонтаж будет стоить 2 тыс. руб., итого 16 тыс. руб.

Подбор покрышек среднего уровня от более именитых брендов (типа Bridgestone, Yokohama, Nokian Tyres, Continental, Michelin) будет стоить минимум 3–4 тыс. руб. за одно колесо R13–15 и 6–7 тыс. руб. за большую покрышку R16–18. Ну а премиальный уровень шин таких марок, как Pirelli, Goodyear, Dunlop, может достигать 8–9 тыс. руб. за колесо R13–15 и 10–15 тыс. за большое колесо R16–18. Если вы решите оснастить, например, свой кроссовер BMW X5 последней новинкой Pirelli Sottozero 3, такие колеса R18 сейчас обойдутся в среднем в 12 тыс. руб., а за комплект нужно будет выложить 48 тыс. руб. (плюс 3 тыс. руб. за монтаж).

По мнению продавцов, как и прежде, основная дилемма при покупке шин будет сводиться к выбору шипованных или нешипованных покрышек, которые в этом сезоне стоят примерно одинаково. По оценкам «Автостата», подавляющее большинство автолюбителей в России (77,6%) предпочитают ездить на шипах. Считается, что такой тип покрышки лучше ведет себя на снегу и особенно на льду. Но если машину предстоит эксплуатировать в основном в городе, то можно остановить выбор на так называемых фрикционных шинах, которые в простонародье зовут «липучками».

Эксперты предостерегают, что в этом году в продаже можно ожидать появление некачественного шинного товара. Покупателям стоит поинтересоваться датой выпуска шины, которую легко найти на боковине: желательно, чтобы она не превышала пять лет. Есть и такое понятие, как «выбракованные зимние шины». Обращайте внимание на цветные пятна, которые могут быть нанесены на боковину зимней шины, и требуйте от продавца разъяснений. Возможно, пятно (обычно белого или красного цвета) всего лишь отмечает наиболее тяжелое место покрышки (для балансировки), а вот метка желтого цвета однозначно свидетельствует о том, что данная шина по тем или иным причинам прошла выбраковку на Западе, и такую покрышку покупать не стоит даже по привлекательной цене.



ТЕКСТ **Георгий Алексеев**
ФОТО **YAY/TASS**

YAY / TASS

Села батарейка

Не жизнь, а мучения для автомобиля зимой, если у него пришел в негодность аккумулятор. Средний срок этой детали — четыре-шесть лет. По истечении этого срока желательно купить новый (особенно, если двигатель запускается с явным усилием). Аккумулятор — вторая после шин статья расходов на подготовку машины к зиме. В нынешнем сезоне, по оценкам продавцов, цены автомобильных батарей подросли на 10–15% и сейчас в среднем составляют 6–7 тыс. руб.

«Рынок аккумуляторов продолжает активно развиваться. В нынешнем году разброс цен здесь довольно велик — от 1,5 тыс. до 30 тыс. руб.», — рассказывает Елена Луговцова, директор по маркетингу сети автомобильных запчастей «Автомотив». Она подчеркивает, что на полках сейчас успешно представлены не только известные бренды типа Varta или Bosch. По ее словам, в этом году хорошо продается корейский бренд CENE, неплохо зарекомендовали себя в наших морозах также корейские AlphaLine. В сегменте недорогих аккумуляторов можно выделить AC/DC, Tiger, а также Rasen, который производится в России и имеет достойные технические характеристики. В премиальном классе новичком можно назвать корейские



МЕНЯЕМ МАСЛО

АЛЕКСАНДР ЛИХАЧЕВ,

заместитель директора департамента послепродажного обслуживания группы компаний «Бизнес кар»

Одним из важнейших пунктов подготовки к зимней эксплуатации автомобиля является замена моторного масла.

Важной характеристикой, на которую обязательно нужно ориентироваться при подборе зимнего варианта, является вязкость. Для эффективной работы двигателя внутреннего сгорания в зимнее время моторное масло должно быть достаточно жидким, чтобы обеспечить легкий старт холодного мотора, и достаточно густое для обеспечения устойчивой масляной пленки между трущимися деталями при эксплуатации. Для оценки упомянутых выше условий применяется так называемый индекс вязкости. Он определяет стабильность работы масла при перепадах температур и зависит от скорости его разжижения. Чем выше индекс, тем медленнее разжижается масло. Например, синтетические масла имеют индекс вязкости от 140 до 170, в то время как минеральные — от 110 до 135. Прежде всего при выборе моторного масла необходимо руководствоваться рекомендациями завода-изготовителя, которые изложены в руководстве по эксплуатации автомобилей. Например, большинство автомобилей Toyota и Lexus, используют фирменные моторные масла Toyota. К другим примерам современных моторных масел относятся Castrol Turbo — применяется для турбированных дизелей BMW, Mercedes-Benz, Volkswagen или «Газпромнефть Premium» — качественное и доступное по цене масло на синтетической основе, которое хорошо сохраняет свои характеристики при широком диапазоне температур эксплуатации.

Что касается ценового диапазона, то, например, масло Toyota 5w30 5 л класса качества SM/SN можно приобрести в розницу у официального дилера за 4385 руб., масло 5w40 5 л класса SM/SN обойдется в 3288 руб. При этом покупатель гарантированно защищен от подделок, которые достаточно широко распространены на рынке сервисного обслуживания автомобилей. Моторное масло Castrol Edge Turbo Diesel 0W-30, 4 л класса SN обойдется в 4110 руб. в официальном интернет-магазине Castrol. Gazpromneft Premium N 5W-30 4 л класса API SN в интернет-магазине можно приобрести за 1236 руб.



аккумуляторы Bushido, а также японские Yuasa. И еще в этом году начнутся продажи автомобильных аккумуляторов от известного «батареечного» бренда Duracell.

Хит нынешнего сезона — это так называемые AGM-аккумуляторы (классические свинцово-кислотные батареи, куда вместо электролита помещается материал из специального стекловолокна), а также EFB-модели с жидким электролитом. «Это инновационные технологии, за которыми будущее», — уверена Елена Луговцова. Она поясняет, что общее назначение и характеристики у этих батарей схожи, но срок службы у AGM-батарей значительно выше. К тому же у них полностью отсутствуют испарения, они взрывобезопасны, соответственно, идеально подходят для установки в салон автомобиля. Батареи EFB, в свою очередь, более привлекательны по ценовой категории, здесь уже все зависит от предпочтений и приоритетов самого покупателя. Еще нужно заметить, что порой наклейка EFB используется производителями как некий рекламный ход, ведь, по сути, она означает улучшенные технологии. Мы, в свою очередь, выделяем и рекомендуем проверенные и надежные марки — корейские AlphaLine EFB, новые аккумуляторы из Японии Yuasa EFB и европейские Mol EFB.

Доля контрафакта на рынке моторных масел в России в этом году достигла 20%, в некоторых регионах страны достигает 60%

Не подмаслишь — не поедешь

Не менее важный автомобильный компонент, которому следует уделить внимание в канун холодов, — моторное масло. Масло при низких температурах имеет свойство загустевать, вследствие чего при запуске холодного двигателя зимой масло слабо поступает по системе смазки, что вызывает повышенный износ деталей двигателя. Если вы меняли масло 5–10 тыс. км назад, то лучше в канун холодов его поменять.

По оценкам продавцов, нынешней осенью цены на масло выросли в среднем на 10%. Покупка масла и работа по его замене обойдется в 1,5–9 тыс. руб. «Стоимость синтетических масел, пригодных для использования зимой, сейчас колеблется от 280 до 640 руб. за литр. Таким образом, цена четырехлитровой канистры сейчас составляет 1,1–2,5 тыс.

руб.», — подсчитывает Павел Соломин, директор по сервису автодилера «Авилон Hyundai». По его словам, работа по замене моторного масла и фильтра в целом остались на уровне прошлого года — у официальных дилеров это будет стоить от 2 тыс. руб., по акционному предложению можно найти от 1 тыс. руб., у неофициальных — от 500 руб. Он обращает внимание, что сейчас большинство сервисов используют всесезонные масла, которые имеют классификацию вязкости SAE 10W40, 5W30. Эти масла универсальны и обеспечивают холодный запуск двигателя при температурах –20–25 градусов. Чем меньше значение холодной вязкости W, тем ниже температура, при которой обеспечивается холодный запуск. Что касается производителей масел, то они, по мнению эксперта, сейчас достаточно близко подошли друг к другу по качественным показателям.



ПРОИЗВОДИМ ДИАГНОСТИКУ

ПАВЕЛ СОЛОМКИН,

директор по сервису
«Авилон Hyundai»

Накануне зимнего периода необходимо провести комплексную диагностику автомобиля с проверкой основных узлов, системы отопления и климат-контроля.

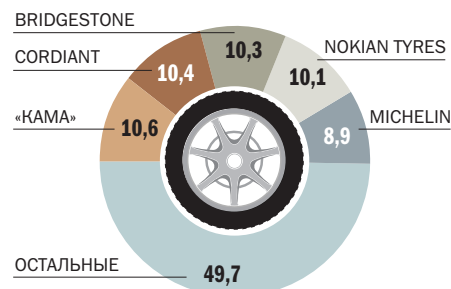
Стоимость диагностики в массовом сегменте может составить в среднем 2,5–4,5 тыс. руб. Рекомендуется как минимум провести детальный осмотр поверхности кузова на предмет наличия дефектов и сколов. При обнаружении желательного устранить обнаруженные дефекты покрытия, так как даже небольшой, но глубокий скол под воздействием реагентов превратится в очаг коррозии приличных размеров. Необходимо также провести дополнительную антикоррозионную обработку автомобиля. Операция несложная, производится в течение четырех-шести часов, а ее стоимость в среднем колеблется в пределах 6–10 тыс. руб. Также перед зимним периодом рекомендуется проверить состояние водительского коврика, так как часто в нем образуется сквозное отверстие под каблук. Стоит заменить текстильные ковры на прорезиненные, цена за комплект может составить 2,5–5 тыс. руб.

телям продукции. Так что сложно выделить безусловного лидера рынка. По его мнению, популярностью по-прежнему пользуются такие известные бренды, как Shell, Helix, Castrol, ЛУКОЙЛ, Mobil, Liqui Moly, а также масла, выпускаемые под маркой производителя автомобилей.

Продавцы в этом году призывают быть особенно внимательными, чтобы не наткнуться на подделку. По словам генерального директора международной ассоциации «Антиконтрафакт» Светланы Квасовой, доля контрафакта на рынке моторных масел в России в этом году достигла 20%, в некоторых регионах страны достигает 60%. Не случайно моторное масло наряду с шубами, лекарствами и прочими особенно часто подделываемыми товарами в ближайшее время хотят внести в официальную систему маркировки. А пока моторное масло лучше покупать у проверенного продавца и внимательно разглядывать упаковку.

ПРЕДПОЧТЕНИЯ ЗИМНИХ ШИН В РОССИИ ПО МАРКАМ (%)

Источник: «Автостат».



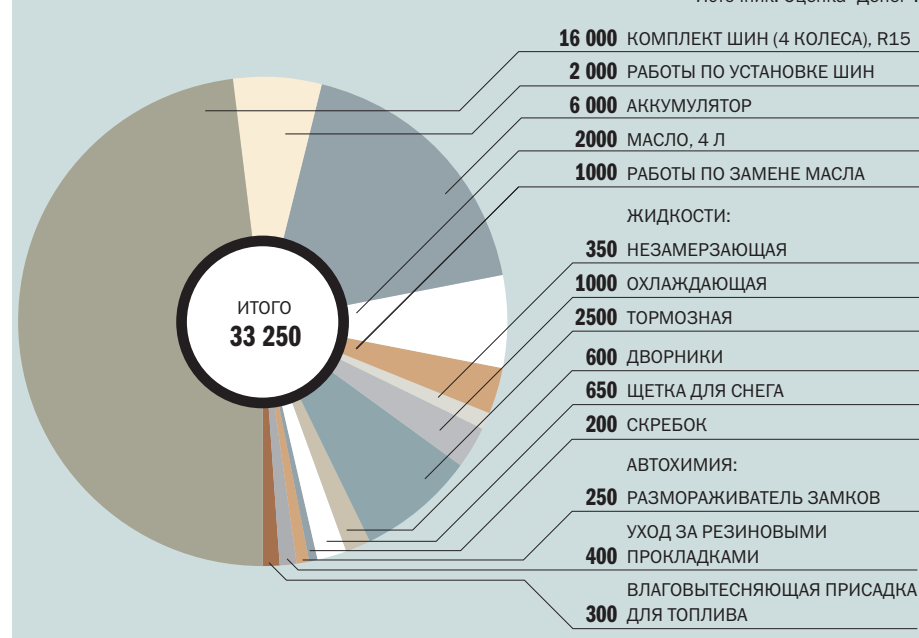
ПОПУЛЯРНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ ПОДГОТОВКИ АВТОМОБИЛЯ К ЗИМЕ В ТЕКУЩЕМ ГОДУ (%)

Источник: «Автоспеццентр».



СРЕДНЯЯ ЦЕНА ПОДГОТОВКИ АВТОМОБИЛЯ К ЗИМЕ (2019–2020 ГОДЫ, РУБ.)

Источник: Оценка «Денег».



Правильная жидкость

В канун холодов автолюбителям стоит раскошелиться на ряд важных мелочей — таких, как незамерзающая жидкость. Пятилитровая канистра в этом году стоит от 100–150 руб., но совсем дешевый вариант покупать нужно с большой осторожностью: продавцы предупреждают о наличии метанола — дешевой ядовитой примеси, которую добавляют недобросовестные производители. Способ избежать опасного продукта — нюхать «незамерзайку». Она должна иметь запах, пусть даже неприятный (метанол не издает запаха, и если жидкость не пахнет вообще, то это подозрительно). Некоторые производители добавляют в незамерзающую жидкость ароматизаторы. Продуктом, пахнущим клубникой или смородиной, от бренда Liqui Moly или Motul пользоваться приятнее, но и стоит это будет дороже: 350–500 руб.

Не нужно забывать про охлаждающую жидкость, или антифриз. Стоит не полениться и посмотреть: если охлаждающая жидкость поменяла свой первоначальный цвет (помутнела, появился осадок в расширительном бачке, превратилась в коричневую или даже черную жижу), то ее перед зимним сезоном следует поменять (0,5–1 тыс. руб. за 5 л). Заодно специалисты рекомендуют проверить состояние и уровень тормозной жидкости: если при осмотре замечено, что в бачке появился осадок, жидкость потемнела, правильным ре-

шением будет полная замена рабочей жидкости в тормозной системе (2,5 тыс. руб. за 5 л). Особо внимательные и бережные автолюбители могут подкрасить сколы и повреждения краски кузова (ремкомплект для этой операции обойдется в 300–500 руб.).

Понятно, что при желании можно провести полный осмотр автомобиля перед холодами. В сервисе официального дилера или у независимой технической станции это обойдется, как и в прошлом году, в среднем в 3–5 тыс. руб. «В канун зимы стоит приобрести щетки стеклоочистителя», — напоминает Денис Голосюк, технический директор агрегатора служб эвакуации и техпомощи МЭТР. Цены на них зависят от размера и конструкции. Так называемые каркасные (лучше всего подходят для зимы) стоят в среднем 400–800 руб. за комплект. В стандартный список важных зимой предметов входят также щетки для снега (500–800 руб.) и скребки для стекол (200 руб.), а также складная лопата (500–700 руб.) и буксировочный трос (200–600 руб.). Иногда этот малый джентльменский набор имеет смысл дополнить цепями и специальными матами под колеса (2–3 тыс. руб.). Ну, и куда же без автохимии! В холодный период года могут пригодиться спрей для быстрого запуска двигателя (300–500 руб.), размораживатели замков и стекол (200–300 руб.), силиконовая защита для резины и пластика (300–500 руб.). Главное —



ГОТОВИМ АККУМУЛЯТОР

ДЕНИС ГОЛОСЮК,

технический директор агрегатора
служб эвакуации и техпомощи МЭТР

Аккумулятор — это, пожалуй, первое, что потребует вашего внимания в наступающем зимнем автомобильном сезоне.

В холода уровень его заряда падает, а стартеру становится тяжелее прокручивать мотор. В общем, мощности аккумулятора может не хватить для уверенного пуска двигателя в морозы. Для начала стоит очистить клеммы от окислов и замерить напряжение батареи. По результатам проверки оценить состояние аккумулятора и при необходимости заменить его, не дожидаясь проблем. Выбирать лучше, ориентируясь не на известность бренда, а на результаты тестов, которые периодически проводят автомобильные издания. Разумеется, покупать надо батарею такой же емкости, полярности и размера. Для подстраховки нелишним будет запастись проводами для «прикуривания», ведь разрядить можно и абсолютно новый аккумулятор — например, случайно оставив включенными габариты. Приличные провода — рассчитанные на большой ток — стоят всего 750–1200 руб. Ну и еще предмет заботы в канун зимы — щетки стеклоочистителей.

«Дворники» — это фактически расходный материал, и их в любом случае лучше заменить на свежие, ведь работы зимой им предстоит много (цена — 400–800 руб.). В зависимости от потребностей можно купить обычные стандартные щетки или специальные «зимние», каркас которых заключен в резиновый чехол и практически не подвержен обледенению во время снегопада, а можно выбрать даже щетки с электроподогревом — только надо помнить, что для них потребуются провода и подключение к бортовой сети (1,5 тыс. руб.).

заблаговременно обработать замки и дверные уплотнители составами, предотвращающими их замерзание, и не забывать повторять обработку после каждой мойки. Кроме всего перечисленного перед наступлением холодов полезно также избавиться от конденсата в топливном баке. С этим тоже поможет химия — баллончик влаговытесняющей присадки стоит от 100 до 600 руб. ●



ИНВЕСТИЦИИ В БЕЗОПАСНОСТЬ

ВКЛАДЫВАТЬ ДЕНЬГИ В ПРОФИЛАКТИКУ ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНЫХ ПРОИСШЕСТВИЙ НЕ ТОЛЬКО ПРАВИЛЬНО, НО И ВЫГОДНО

Фото: Константин Кокоскин / «Коммерсантъ»

Обеспечение безопасности дорожного движения и, как следствие, сбережение жизней граждан нашей страны — процесс не только трудоемкий, но и весьма затратный, требующий огромных государственных инвестиций и консолидированных усилий, в том числе и материально-финансовых, со стороны всех участников. Для того чтобы понять — насколько, достаточно заглянуть в паспорта федеральных и национальных программ и проектов в области безопасности дорожного движения. Здесь можно наглядно убедиться, что грандиозность задач, закрепленных в них, подкреплена внушительными суммами из государственного бюджета.

Например, в текущем и следующем году на завершение реализации федеральной целевой программы «Повышение безопасности дорожного движения в 2013—2020 годах» из госказны будет потрачено 2 млрд 901,13 млн рублей. Общие же затраты составят 34,4 млрд рублей. Деньги немалые, но благодаря им число погибших на дорогах россиян снизилось с 27,9 тысяч в 2013 году до 19 тысяч в 2017. И цифра эта, за которой стоят бесценные человеческие жизни, продолжает снижаться.

Стоит учесть, что параллельно с завершением ФЦП в нашей стране уже начала действовать федеральная программа «Безопасность дорожного движения» национального проекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги», план действий которой расписан до 2024 года.

Только в этом году на материально-техническое перевооружение контрольно-надзорных органов и аварийно-спасательных служб, развитие информационных технологий, оснащение организаций здравоохранения санитарным транспортом будет потрачено 9 млрд 120 млн рублей. Еще 200 млн рублей государство выделило на пропагандистско-воспитательную работу, в том числе среди несовершеннолетних участников движения и их родителей.

Общий же бюджет национального проекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги» — 4,8 трлн рублей. Именно столько будет потрачено в ближайшие пять лет на то, чтобы российские дороги стали лучше и безопаснее, а водители — ответственнее.

НЕ ТОЛЬКО ИЗ БЮДЖЕТА

В паспорте нацпроекта указаны и основные источники финансирования, и цели, на которые будут потрачены деньги. Уже решено, что более 86% всех трат возьмут на себя региональные бюджеты, на долю федерального бюджета придется около 9% всех расходов, а остальное будет оплачено из внебюджетных источников. При этом деньги от федерального центра регионы будут получать только в том случае, если смогут выполнять нормативы, причем разные для разных субъектов. Например, Белгородская область должна довести уровень дорог, находящихся в нормативном состоянии, с 67,1% до 68,7%, а Архангельская — с 14,6% до 29%.

Основная статья расходов — дорожная сеть, на нее будет потрачено почти 93% всего изначального бюджета. Около 6% — на Общесистемные меры развития дорожного хозяйства, остальное будет потрачено на повышение безопасности дорожного движения и на автомобильные дороги, которые находятся на балансе Министерства обороны.

В результате реализации нацпроекта с 43% до 50,9% должны вырасти доли соответствующих нормативам региональных дорог, с 42% до 85% — дорог городских агломераций.

Кроме того, в рамках проекта предусмотрено, что подразделения Госавтоинспекции получат 12,5 тысячи приборов для контроля состояния дорог. Должна быть создана система направления электронных жалоб на штрафы через портал госуслуг, организован обмен данными между МВД и Минздравом о водителях, имеющих медицинские противопоказания. Также подразделения получат 9,3 млн экспресс-тестов для определения состояния опьянения, а районные медицинские центры — специальные хроматографы для выявления в организме водителей психотропных веществ и наркотиков.

В ходе реализации проекта подразделения ДПС получат около 40 тысяч новых патрульных машин. Как рассказал в эфире радиостанции «Коммерсантъ FM» заместитель начальника ГУОБДД МВД России Олег Понарынь, закупаться для Госавтоинспекции будут автомобили с высокими динамическими качествами, способные работать в разных скоростных режимах. Также предусматривается их дополнительная энергообеспеченность, поскольку в автомашины ДПС сейчас устанавливается большое количество электроники: видеорегистраторы, фото- и видеофиксаторы, громкоговорители, радиостанция — энергосистема серийного автомобиля на такую нагрузку не рассчитана.

СКОЛЬКО СТОИТ ЖИЗНЬ?

Огромные деньги, которые вкладываются в безопасность дорожного движения, должны в конечном счете дать главный результат — сохранить человеческие жизни и поставить Россию в один ряд с передовыми странами Европы по показателю социального риска (число погибших в результате ДТП на 100 000 населения). Ближайшая цель национального проекта — 4 погибших на сто тысяч к 2024 году. Главная — нулевая смертность на дорогах к 2030.

По подсчетам специалистов Института экономики транспорта и транспортной политики Высшей школы экономики величина ущерба от потери человеческой жизни может составлять примерно 9 млн рублей. В целом же эксперты оценивают экономический ущерб от дорожно-транспортных происшествий в 2–5% ВВП ежегодно. Такой разброс объясняется тем, что имеется большое количество разнообразных подходов, методик и рекомендаций — но в России не существует единого утвержденного стандарта. Вдобавок стоимость человеческой жизни разные организации оценивают по-своему.

Как бы то ни было, при расчете общей суммы экономических потерь учитывается стоимость сокращения объема производства и потребления получивших травму людей, стоимость ресурсов, которые были израсходованы на их лечение, которые в иных обстоятельствах могли бы быть направлены на повышение общественного благосостояния.

Некоторые специалисты делят социально-экономический ущерб от ДТП на прямой и косвенный. К первому относят потери на ремонт и восстановление автомобилей, затраты государства на обеспечение безопасности дорожного движения и медицинскую помощь, а ко второму — полную или частичную потерю человеком трудоспособности и то, как это сказывается на производстве, где он трудился до аварии.

Однако при всей разности подсчетов ущерба от гибели или травмирования человека в результате дорожно-транспортного происшествия для всех очевидно, что вкладывать деньги в предупреждение подобных трагедий намного выгоднее, чем устранять их последствия.

НИКТО НЕ ОСТАНЕТСЯ В СТОРОНЕ

Последовательная реализация всех федеральных программ и национального проекта уже приносит результат. По данным российской Госавтоинспекции, с 2012 года наблюдается устойчивое снижение количества ДТП, а также числа погибших и раненых в них. Это стало следствием комплексного подхода, включающего в себя, по словам О. Понарына, улучшение инфраструктуры и качества дорог, повышение требований к водителям, совершенствование подготовки водителей, улучшение медицинского обеспечения, работу по профилактике детского дорожно-транспортного травматизма.

При этом, по мнению замглавы ГУОБДД МВД России, очень многое в реализации общей стратегии безопасности дорожного движения зависит от региональных властей. Так, если в целом по стране смертность в ДТП снижается, то в отдельных регионах она остается на прежнем уровне, а кое-где и растет.

«Почему это происходит? Причины разные. Если взять инфраструктурную часть, то нас не устраивают темпы ремонта и содержание дорог, приведение их в нормативное состояние с точки зрения внедрения мероприятий по безопасности дорожного движения. Мы в рамках нацпроекта предлагали оснастить все нерегулируемые пешеходные переходы на многополосных участках дорог лежащими полицейскими, раз средства фотофиксации имеют отложенный эффект, но иначе реально снизить скорость перед пешеходными переходами невозможно. К сожалению, объемы и темпы работ тоже недостаточные. Осветить пешеходные переходы, остановки общественного транспорта, локальные участки, где имеются места концентрации ДТП, то же самое — и объемы, и темпы работ недостаточные», — указал Понарынь.

Иными словами, в достижении главной цели — нулевой смертности на российских дорогах — не может быть мелочей и сторонних наблюдателей. Это общенациональная, очень трудная, но в высшей степени человеческая задача для каждого из нас.

«ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ СЕГОДНЯ ОПРЕДЕЛЯЕТ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА»



Дмитрий, почему банк ВТБ является партнером программы «Что? Где? Когда?»?

— Сейчас на телевидении, да и на просторах интернета, такой огромный поток рекламы, что при продвижении продуктов банка очень высока вероятность попасть со своим сообщением между прокладками и средством от диареи. Естественно, через такой барьер любой, даже чуть более сложной коммуникации тяжело пробиться, какими бы полезными ни были ваши рекомендации и интересными условия по продуктам.

Сотрудничество с интеллектуальной программой, на мой взгляд, дает возможность провести две очень четкие параллели. С одной стороны, что ВТБ — это банк для умных, знающих, интересующихся и энергичных. Банк для тех, кто уважает традиции и открыт к новому. С другой стороны, что в ВТБ работают профессиональные и компетентные сотрудники, которые заботятся о клиентах и защищают их интересы.

— Судя по телеэфиру, вы уже адаптировались к роли защитника интересов телезрителей?

— Сложно говорить об адаптации. В ряде случаев я все равно чувствую себя в клубе как «джинсы на картине Гейнсборо». Каждая игра — это все равно волнение, непредсказуемый результат, нерв прямого эфира и новые эмоции. Конечно, каждый раз, как у Бродского, «сердце скачет, как белка, в хворосте ребер». Вы же понимаете, что практически все болеют за знатоков: и телезрители, и ведущий, и сами знатоки. Поэтому, конечно, как защитник телезрителей, я обречен на публичное одиночество.

Но, повторюсь, в нынешних условиях мне сложно представить более выигрышную с имиджевой точки зрения историю для банка. Это, безусловно, не моя заслуга, а работа маркетинговой службы и поддержка проекта руководством ВТБ. Свою роль здесь также играет такая правильная и мягкая интеграция в программу. Это совершенно другой и отличный уровень коммуникации.

Если посмотреть на современный рынок, легко заметить унылое однообразие банковских продуктов. Любая новинка или инвестиционная идея мгновенно копируется конкурентами. Поэтому все более выраженными становятся тенденции смещения от продукта к услуге, от продажи к обслуживанию, от «сухой» функции к общему восприятию.

Реклама «суперусловий» по продукту (с обязательными сообщениями мелким шрифтом) похожа на попытку продавать песок в пустыне. Все давно к этому привыкли и уже игнорируют любые «лобовые» сообщения: не кликают по баннерам, отписываются от рассылок, не отвечают на звонки и сообщения. Люди не хотят платить за еще один набор слов и еще одну порцию обещаний — им нужны новые эмоции, интересные истории, чувство сопричастности.

Партнерство ВТБ и передачи «Что? Где? Когда?» как раз это и предлагает.

— Вы руководите департаментом Private Banking ВТБ — это подразделение по работе с VIP-клиентами. Что дает ваше участие в программе применительно к специфике вашего направления бизнеса?

— Многие VIP-клиенты ВТБ говорили мне, что смотрят и любят эту программу, ведь «богатство есть результат умения человека мыслить». Private Banking — это как раз та сфера, где помимо «высшего» профессионального образования нужна хотя бы «средняя» сообразительность. Когда банкир зашорен в рамках вбитых в его голову стандартных «скриптов», он никогда не сможет взглянуть на вопрос клиента под другим углом. А значит, не сможет предложить ничего полезного и стоящего, выходящего за рамки прописанных сценариев продаж банковских продуктов.

При такой организации работы все разговоры о «клиентоцентричности» модели VIP-обслуживания останутся только разговорами.

— В интернет-комментариях многие отметили ваше чувство юмора — это тоже часть имиджа бизнеса?

— Юмор для меня часто своего рода интеллектуальная эквилибристика. Он как бы априори предполагает умственную щедрость. А сейчас именно интеллектуальный капитал определяет ваши конкурентные преимущества. Ведь основная задача любого бизнеса сегодня уже не в том, чтобы производить какие-то продукты и услуги, а в том, чтобы приобретать знания, необходимые для создания жизнеспособного бизнеса.

— И здесь опять вам помогает позиционирование партнерства с интеллектуальной игрой?

— Конечно. Банковский рынок очень конкурентный. Сейчас невозможно работать, как 20 лет назад, когда в банк приходили ребята в дорогих костюмах, придумывали эффектные слоганы, которые затем тиражировались с помощью телевидения, газет и рекламных щитов. При этом никто особо не заботился о том, чтобы эти рекламные сообщения были правдой, — важно, чтобы они просто были привлекательными. Такой эгоистичский подход, который сосредоточен вокруг желания навязать клиенту свой продукт, с VIP-клиентами не только не работает, но и вызывает раздражение. Хотя многие и сейчас не понимают, что старые методы не работают, что вчера — это вчера, и каждое утро просыпаются с прошлогоними мыслями в голове. Большинство, в особенности крупных, компаний становятся заложниками старых шаблонов и моделей, которые в но-



ВТБ

вой реальности не работают. Они продолжают инвестировать исходя из опыта или бюджетов прошлых периодов, не понимая при этом, что, просто «сидя на карусели, далеко не уедешь».

Сейчас, как никогда ранее, информационный шум атакует потребителей. Уже нельзя купить внимание клиента за деньги. Вы покупаете показы, минуты и рекламные площади, но вас не видят и не слышат. Возвращаясь к вопросу о «мягкой» интеграции в игру, хотел подчеркнуть, что здесь важно стать органической частью ее ландшафта. Я бы даже сказал — значимой частью этого ландшафта, чтобы по вам сучали, если вдруг вы замолчите.

— В чем причина такой длительной популярности программы «Что? Где? Когда?»? По-вашему, это новая мода на интеллект?

— На мой взгляд, причина как раз в возможности думать, догадываться, мыслить. Вообще очень интересно наблюдать за тем, как рождается догадка, обрастает аргументами и формируется мысль. По сути, мышление — это и есть создание сложных интеллектуальных объектов из более простых. Но и это не

все. Следующий важный этап — это формулирование собственной или выражение коллективной мысли.

— Часто здесь возникают основные разногласия и споры...

— Думаю, это оправданно. Потому знатоков и называют знатоками. От них требуется не приблизительное, невнятно сформулированное и многократно уточненное предположение, а фактически «добуквенный» ответ. Поэтому важно и кто отвечает, и как формулирует свой ответ. По-моему, у Выготского было, что «мышление — это облака мысли, гонимые ветрами мотивов, которые проливаются дождем из слов». Так вот, когда этот дождь «косой», «грибной» и не здесь — он не может быть впитан и воспринят мной, да и телезрителем тоже. Я сейчас говорю не обо всех, которые болеют за знатоков, а о том конкретном учителе из Кургана, который отправил уже 25 вопросов и ждал полтора года. И вот наконец неожиданно его вопрос на столе. Он зовет жену, будит детей, звонит друзьям и коллегам по школе: «Смотрите! Возможно, мой вопрос сыграет...» А в результате известный знаток после наводящих вопросов ведущего дает полуответ, в резуль-

«Private Banking — это как раз та сфера, где помимо „высшего“ профессионального образования нужна хотя бы „средняя“ сообразительность»

тате лишает телезрителя не только победы, но и существенных средств от ВТБ. На мой взгляд, это не совсем справедливо.

— Вы стараетесь эту справедливость восстановить?

— Боюсь, здесь мы вступаем на очень зыбкую терминологическую почву. Впервые, в свое время Ворошилов говорил: «„Что? Где? Когда?“ — это игра с элементами справедливости». А во вторых, в России само понятие справедливости очень субъективно и может означать буквально противоположные вещи: для одних это жестокость, для других — милосердие, кто-то призывает к одним правилам для всех, а кто-то ратует за исключения, одни идеализируют равенство, а другие считают, что только неравенство дает стимулы для развития и прогресса.

Возможно, это моя персональная идиосинкразия и моя щепетильность в этом вопросе связана со сферой деятельности. Я работаю в Private Banking ВТБ, курирую вопросы, связанные с обслуживанием VIP-клиентов. Здесь разница между успехом и неудачей — это разница между «сделать правильно» и «сделать почти правильно». В работе с VIP-клиентами этого «почти» не бывает, здесь нет возможности ошибиться и просто пробежать штрафной круг. Клиентов такой биатлон не устраивает. Качественный сервис и профессиональная экспертиза — не просто гигиена, это Sancta Sanctorum этого бизнеса.

— Сегодня сложно давать качественные экспертные прогнозы по ситуации в экономике?

— Думаю, это заблуждение. Экспертные прогнозы часто сбываются. Вопрос в том, что они не всегда запоминаются, потому что они очень скучные, они теряются на фоне общего растущего информационного потока потому, что профессионализм — это еще и ответственность. На мой взгляд, лучшая система в банковском бизнесе является и самой простой: делай то, что обещал, и делай это с первого раза. А те, кто ни в чем не разбирается, могут пообещать все что угодно. Поэтому сейчас нет недостатка в прогнозах, особенно негативных. И чем более резко и тревожно ты звучишь, тем

больше вероятность, что тебя заметят, это подхватится и приобретет характер сенсации. Плюс нельзя не принимать во внимание «черных лебедей» Нассима Талеба. Даже у параноидальных прогнозов есть ненулевые шансы на реализацию. И у тех, кто соревнуется в сгущении мрачных красок, остается вероятность прослыть гением.

— Тем не менее не помню экономистов, что предсказали бы кризис 2008–2009 годов.

— В этом не беда экономистов. Мы же не обвиняем врача за то, что он не предсказал, когда именно мы заболеем? Мы ругаем его, когда он поставит неверный диагноз и начнет неправильно лечить...

— Хорошо, давайте ближе к вашему профилю деятельности. Что бы вы порекомендовали нашим читателям из наиболее доходных инвестиций?

— Я не сторонник общих рекомендаций и рецептов. Это будет либо безответственной попыткой подвести всех клиентов под одну гребенку (что не со стыкуется с индивидуальным подходом и учетом потребностей каждого в Private Banking), либо скатится в банальности про диверсификацию, «корзины и яйца». А банальность, как известно, часто выхолащивает саму суть.

Продолжая интеллектуальную тему, с которой мы начали, можно привести слова Бенджамина Франклина: «Инвестиции в знания всегда приносят наибольший доход». Я могу сказать, что сейчас на фоне снижающихся ставок по депозитам у состоятельных клиентов все большую популярность набирают инвестиционные инструменты: облигации надежных эмитентов, структурные продукты с гарантией возврата капитала, акции компаний с высокими дивидендными выплатами. В любом случае для составления портфеля в зависимости от текущей экономической ситуации, риска, профиля конкретного клиента, его текущих потребностей лучше обратиться к нашим специалистам — профессиональным банковским консультантам, или банковским «знатокам» (чтобы закольцевать тему с «Что? Где? Когда?») на этом рынке ●

ОТПУСК С ДИСКОНТОМ

КАК ВЫБРАТЬ ПРАВИЛЬНЫЙ МЕСЯЦ ДЛЯ ПУТЕШЕСТВИЯ



Путешествия в межсезонье — хороший способ сэкономить на отпуске. Осенью стоимость перелета в популярные среди российских туристов страны на 30–50% ниже, чем летом. «Деньги» выяснили, как для различных направлений рассчитать наиболее выгодный период для поездки.

Осенью на туристическом рынке начинается сезон экономных путешественников. Период с октября по декабрь и с февраля по апрель традиционно считается межсезоньем — спрос на перелеты и отели заметно проседает, а цены, соответственно, падают. Но это правило действует далеко не для всех стран.

Вопрос цены

Основной секрет низких цен в период межсезонья — снижение спроса. Аналитик сервиса «Купибилет» Александр Сапожников рассказывает, что осенью и весной заказов делается в среднем на 20% меньше, чем летом. «В первую очередь путешественники раскупают самые дешевые тарифы авиакомпаний, поэтому чем ближе сезон отпусков, тем выше оказывается стоимость перелета», — соглашается гендиректор UFS.Travel Алексей Астанин.

Господин Сапожников считает, что в среднем стоимость перелета в период межсезонья на 9% ниже, чем в период высокого спроса. Но эта динамика неоднородна. Например, авиабилеты в Армению и Киргизию могут потерять в цене сразу 18%, а в случае с Грузией, Чехией и Казахстаном разница практически неощутима. Алексей Астанин, напротив, считает, что разницу в цене проще почувствовать на популярных европейских направлениях. Например, в октябре—декабре перелет из Москвы в Барселону и обратно может обойтись путешественнику в 7–10 тыс. руб., а в праздничные дни тот же перелет будет стоить от 20 тыс. руб., рассуждает он.

В Momondo говорят о более заметных цифрах. Согласно расчетам сервиса, в октябре—декабре стоимость перелетов в среднем на 22% дешевле, чем летом, а в феврале—апреле путешествия обходятся на 26,6% дешевле, чем в январе. Но представитель сервиса Ирина Рябовол соглашается, что динамика существенно различается в зависимости от конкретного направления. «Например, для Сеула разница в цене билета достигает 55%, для Антальи, Мадрида, Барселоны и Вены превышает 40%, в случае с Сочи и Лондоном составляет около трети от стоимости в сезон», — поясняет она.

Ключевые направления

В десятку самых популярных направлений осеннего межсезонья 2019 года, по расчетам Skyscanner, вошли Таиланд, Италия, Испания, Турция, Германия, Чехия, Франция, ОАЭ, Кипр и Израиль. Первые три места остались неизменными по сравнению

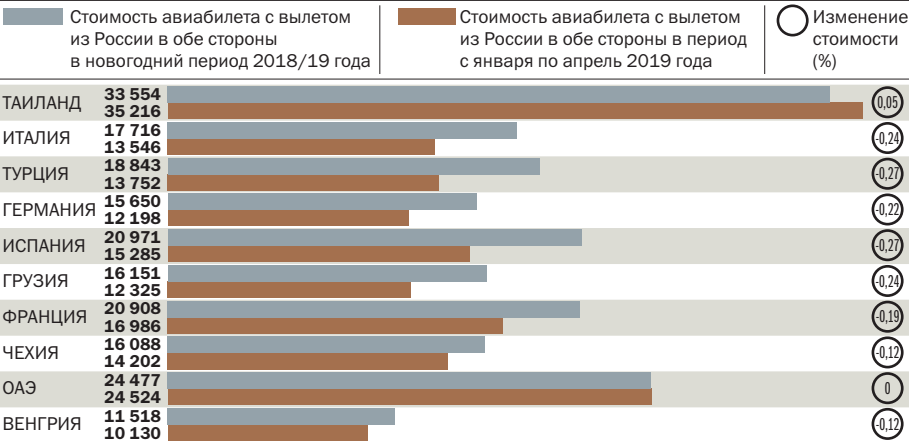


с аналогичным периодом в 2018 году. Единственной новой страной в списке наиболее востребованных в этом году стали ОАЭ — спрос на направление вырос на 36% и вполне может объясняться теплым климатом и снижением цен, которое последовало за появлением рейсов авиакомпании «Победа». Менеджер по развитию Skyscanner Дмитрий Хаванский объясняет, что в списке наиболее востребованных ОАЭ заменили Грузию, на прямое авиасообщение с которой летом был наложен мораторий. Весной, по оценкам господина Хаванского, лидерами туристического спроса в этом году были Таиланд, Италия и Турция. Последняя поменялась местами с Германией, обладателем третьего места в 2018 году. Резкий рост спроса тогда демонстрировали Венгрия (+22%) и Грузия (+51%). В обоих случаях эта тенденция была связана

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **Reuters**

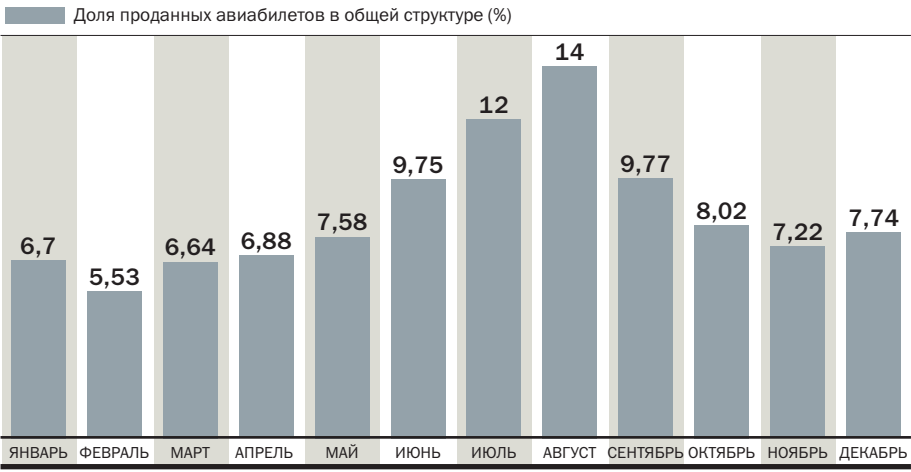
ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕН НА АВИАПЕРЕЛЕТЫ ИЗ РОССИИ ТУДА-ОБРАТНО В ПЕРИОД НОВОГОДНИХ ПРАЗДНИКОВ ОТНОСИТЕЛЬНО ВЕСНЫ (РУБ.)

Источник: Skyscanner.



НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫЕ МЕСЯЦЫ ДЛЯ ПУТЕШЕСТВИЙ

Источник: «Туту.ру».





REUTERS

со снижением стоимости перевозок и активным развитием на направлениях лоукост-тарифов.

Поклонники организованного отдыха не отличаются оригинальностью. Гендиректор Travelata.ru Алексей Зарецкий объясняет, что российские туристы предпочитают отдых в теплых краях и стараются осенью полететь туда, где еще тепло, прежде всего в Тунис, на Кипр и в Турцию, либо туда, где гарантированно жарко, — в Таиланд или Доминиканскую Республику. Зимой также приоритетом в выборе становятся направления с жаркими пляжами — ОАЭ, Индия, Куба, Вьетнам. «Если бы было открыто прямое чартерное сообщение с египетскими курортами, то значительная часть отдыхающих направилась бы на пляжи Красного моря», — полагает он.

Исключением из правила господин Зарецкий считает Турцию: за последние несколько лет направление фактически стало круглогодичным и всегда пользуется спросом. «Туристы любят систему „все включено“ в турецком варианте, и их не смущает холодное море — многие понимают, что им достаточно подогреваемых бассейнов в отелях высокого класса», — объясняет он. Зимой, по словам эксперта, цены на размещение в Турции существенно падают, и многие россияне пользуются моментом, чтобы отдохнуть в условиях выше среднего за приемлемую для них цену. Тезис подтверждают в Level.Travel. Согласно расчетам сервиса, Турция остается лидером спроса, формируя 26% продаж осенью и 45% весной. Туры, выкупленные на период с февраля по апрель, на этом направлении действительно оказываются суще-

ственно дешевле: средний чек составляет 58,5 тыс. руб. против 93 тыс. руб. за путешествие летом.

Идеальный месяц

Самым бюджетным месяцем для самостоятельных путешествий в «Туту.ру» называют март. Как следует из расчетов сервиса, средняя стоимость перелета за рубеж, оплаченного на этот период, составляет 23,8 тыс. руб. На второй строчке — февраль с показателем 24,3 тыс. руб., на третьей — ноябрь с 24,5 тыс. руб. Самыми дорогими для путешественников оказываются перелеты в августе и январе: средний чек составляет 29,2 тыс. руб. и 29,4 тыс. руб. соответственно. «Август еще и самый любимый месяц у путешественников, а в январе чаще всего те, кто куда-то летит, выбирают время каникул и направления, где можно погреться, а это далекие заграничные маршруты, отсюда и более высокий ценник на авиабилеты», — рассуждает представитель «Туту.ру» Наталья Анисимова.

Тенденция объясняется высоким спросом. Согласно данным «Туту.ру», август и июль — самые активные месяцы для путешествий, на них приходится по 12% и 14% билетов, реализованных сервисом. В феврале и марте аналогичный показатель составляет 6,5% и 5,5%, соответственно. Но в зависимости от страны динамика спроса может существенно различаться. Например, такие курортные страны, как Болгария, Греция, Испания и Черногория, находятся на пике популярности в августе. А Германия и Чехия, где российские

туристы любят встречать новогодние праздники, наиболее востребованы в декабре и январе. Так, если в первый месяц года средняя стоимость выкупленного перелета в Прагу составляет 24,4 тыс. руб., то в июне она опускается до 18,5 тыс. руб. Популярная среди путешественников Италия дороже всего обходится в июле — средняя стоимость купленных билетов составляет 23,5 тыс. руб., в то время как в ноябре опускается до 18 тыс. руб.

Основные исключения

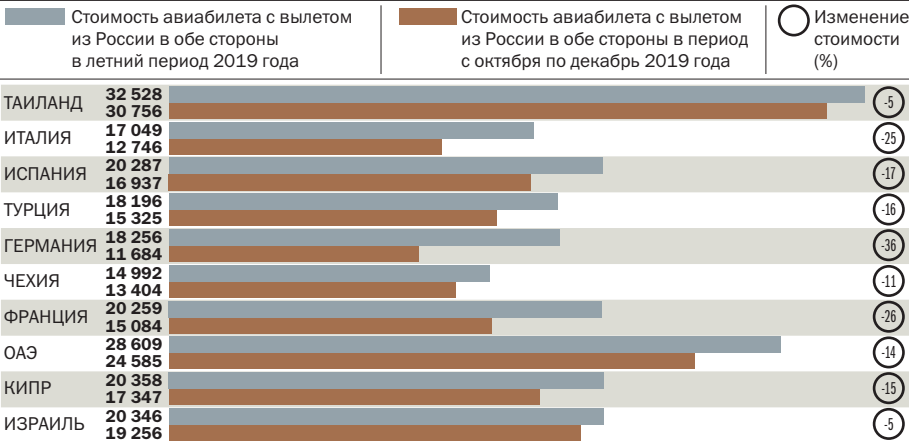
Немного по-другому выглядит картина для стран дальнего зарубежья. Так, январь, согласно расчетам «Туту.ру», остается самым популярным месяцем у туристов, отправляющихся в Индию и Таиланд. Средняя стоимость выкупленного перелета по последнему направлению в этот период составляет 50 тыс. руб., а уже в феврале показатель падает до 42 тыс. руб. В октябре российские путешественники стремятся в Израиль и ОАЭ, а на Кубу чаще всего летают в ноябре. Наиболее выгодно летать в США путешественникам удастся в феврале и сентябре: средний чек на покупку авиабилетов составляет 24 тыс. руб. В январе аналогичная покупка обходится в 33,4 тыс. руб. Похожую динамику демонстрируют Мальдивы. Как следует из расчетов «Туту.ру», путешественники тратят в среднем 104 тыс. руб. на билеты в январе, а в июне показатель падает более чем в два раза, до 49 тыс. руб.

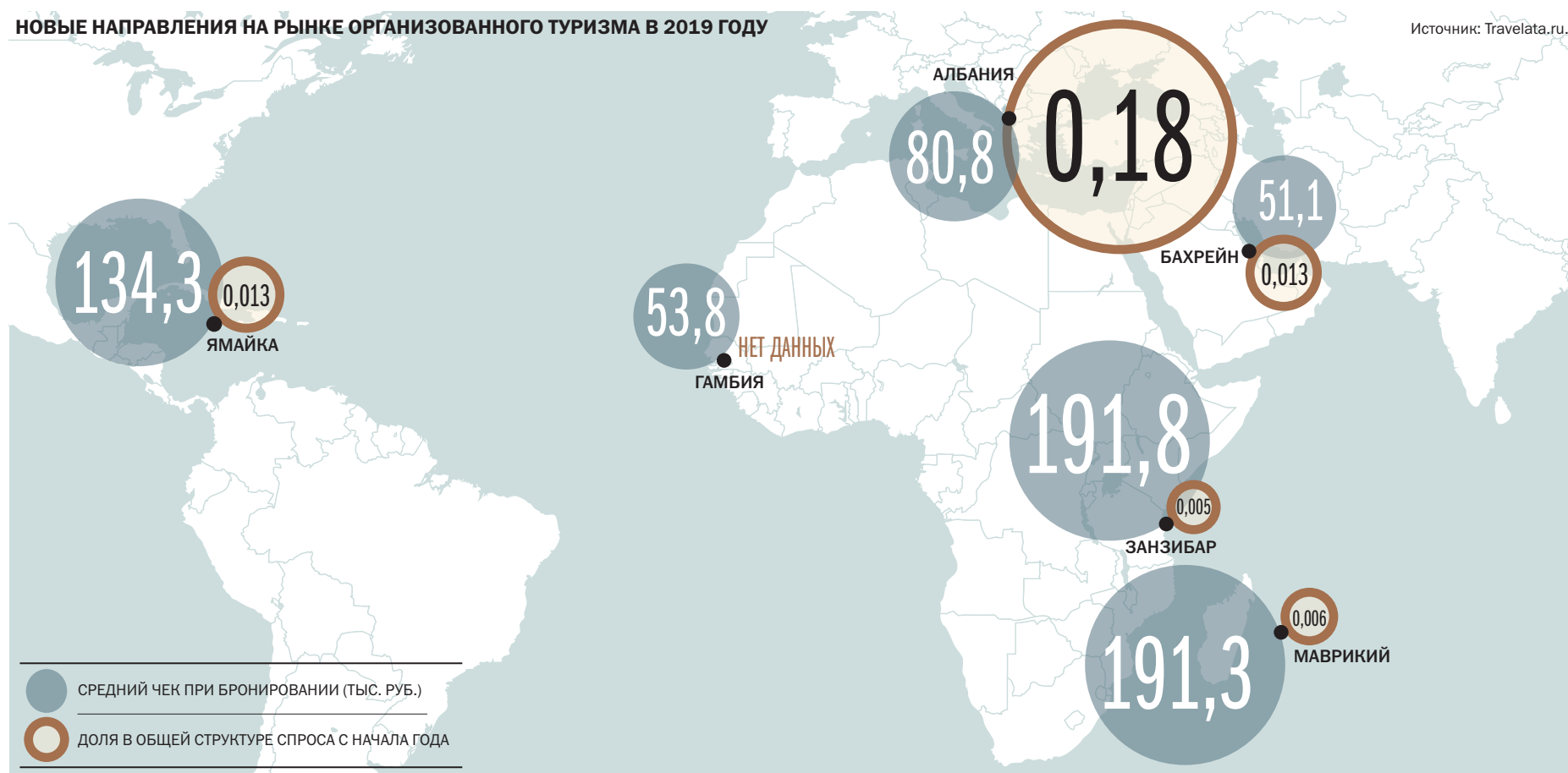
Самый выгодный период для путешествий по России — с февраля по апрель. Согласно данным «Туту.ру», на это время приходится 5,5–6,8% купленных билетов, в то время как в июне аналогичный показатель составляет 9,7%, а в августе увеличивается до 12,3%. Пропорционально меняется и стоимость выкупленных билетов, увеличиваясь от 10,2 тыс. руб. в феврале до 16,8 тыс. руб. в июле. По данным Momondo, средняя стоимость перелета в Сочи в октябре—декабре составляет 7,8 тыс. руб., а в феврале—апреле 6 тыс. руб. — это на 38% ниже аналогичных показателей летом и в январе. Аналогичная ситуация с Санкт-Петербургом: если полететь туда с февраля по апрель стоит в среднем 8,4 тыс. руб., в январе этот показатель на 28,3% выше.

Аналогичная ситуация и с организованными турами. В Level.Travel рассказывают, что весной средний чек на туры по России составляет 25 тыс. руб. Это на 40% дешевле, чем летом ●

ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕН НА АВИАПЕРЕЛЕТЫ ИЗ РОССИИ ТУДА-ОБРАТНО В ВЫСОКИЙ ЛЕТНИЙ СЕЗОН 2019 ГОДА ОТНОСИТЕЛЬНО ОСЕНИ И НАЧАЛА ЗИМЫ

Источник: Skyscanner.





ТУРИСТАМ ДОБАВИЛИ ЭКЗОТИКИ

РОССИЯНАМ ПРЕДЛАГАЮТ НОВЫЕ МЕСТА ОТДЫХА



Стремясь уйти от привычных Турции и Греции, в поиске новых направлений туроператоры активно осваивают экзотические страны. В этом году организованным туристам предложили отдохнуть в Албании, Танзании и на Ямайке. «Деньги» выяснили, во сколько обходятся такие поездки.

Традиционно карта пакетного туризма не слишком разнообразна. Практически половину рынка в летние месяцы формирует Турция, а его оставшуюся часть делят между собой Греция, Испания, Кипр, ОАЭ, Тунис и путешествия по России. Тем не менее туроператоры не отчаиваются и фактически ежегодно стараются выводить на рынок новые направления. Согласно данным Travelata.ru, в этом сезоне на российском рынке появились новые туры в Бахрейн, Албанию, Танзанию (Занзибар) и на Ямайку. Одновременно участники рынка попытались запустить чартерные программы в Гамбию и Оман, но быстро отказались от этой идеи: загрузка рейсов была недостаточной.

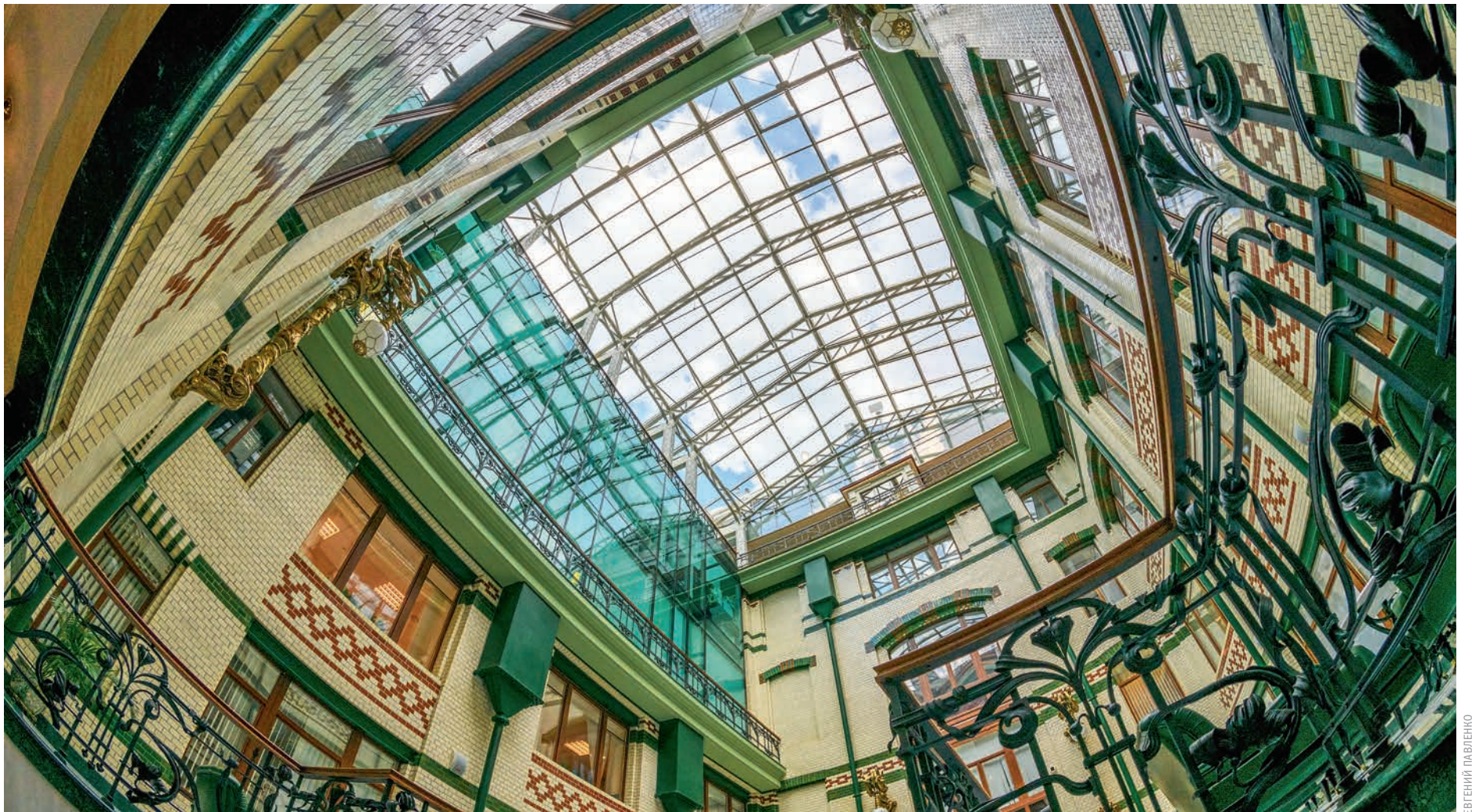
Несмотря на то что, по данным Level.Travel, доля ни одного из новых направлений не превысила 1%, аналитики сервиса считают, что у некоторых из них все-таки есть перспективы. Организованные туристы, которые выбирают в качестве отдыха пакетные туры, как правило, ценят комфорт, безопасность и уверенность в качестве сервиса, и предпочитают проверенные варианты. Поэтому новым направлениям требуется некоторое время для того, чтобы завоевать свою аудиторию, рассуждают в Level.Travel.

Больше всего надежд участники туристического рынка в этом сезоне возлагали на Албанию, которая была заявлена в качестве альтернативы популярным средиземноморским курортам, но рост туристического спроса на направлениях существенно ограничивали цены. Согласно данным Level.Travel, средний чек при бронировании туров в страну сейчас составляет 72,2 тыс. руб., несмотря на то что это примерно на 20% дешевле аналогичного показателя для Греции, разницы пока оказалось недостаточно для резкого роста продаж. Но у направления еще есть шансы набрать популярность в следующем сезоне. Как следует из данных Skyscanner, сейчас Албания пользуется популярностью и среди самостоятельных туристов: летом динамика бронирования авиабилетов в страну выросла на 92% относительно аналогичного периода прошлого года. Средняя стои-

мость перелета при этом составила 17,8 тыс. руб., сократившись за год на 14%. Успех у самостоятельных туристов во многом связан со смягченным визовым режимом: россияне могут свободно посещать страну с начала апреля до конца октября, в остальные месяцы потребуются шенгенская виза.

Гендиректор Travelata.ru Алексей Зарецкий, напротив, считает, что экзотические страны на рынок проще выводить в холодное время года. «И такие направления, как Маврикий, Ямайка, Танзания, действительно подходят для пляжного туризма», — рассуждает он. Эксперт добавляет, что именно на зиму было выкуплено и большинство туров в Бахрейн, хотя в это время года направление для пляжного отдыха не подходит. Туры на Ямайку, по словам господина Зарецкого, наиболее активно продаются на зиму и весну, отдых на Маврикий и в Танзании путешественники выбирают осенью и весной.

В Level.Travel добавляют, что, стремясь привлечь дополнительное внимание к новым направлениям, многие туроператоры демпингуют. Например, найти онлайн пакетный тур на Ямайку в конце марта, по данным сервиса, можно за 44 тыс. руб. с человека, включая прямой перелет, трансфер и 11 дней в отеле. А провести неделю на Занзибаре возможно по цене Турции — недавно стартовали продажи доступных отелей на курорте ●



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ДОМ У РАБОТЫ

ДЕЛОВЫЕ ЦЕНТРЫ МОСКВЫ НАПОЛНЯТ ДОРОГИМ ЖИЛЬЕМ

Жить в пешей доступности от работы в столице стало роскошью. Те, кто работает в крупных столичных бизнес-центрах, зачастую могут себе ее позволить. Отсюда — рост спроса на жилье именно в деловых районах. Девелоперы подтверждают, что заполненный арендаторами офис — гарантия спроса на квартиры или апартаменты поблизости. Консервативные инвесторы, для которых недвижимость остается привлекательным объектом, могут на этом заработать — доходность сдачи в аренду апартаментов в сложившихся деловых районах Москвы может быть до 30% выше, чем в проектах, расположенных за их пределами.



Центры силы

В Павелецком деловом районе запланирована реализация шести новых проектов жилья (квартир и апартаментов) плюс к тем семи, что строятся здесь уже сейчас. По данным «Метриума», в перспективе в этой локации может начаться строительство еще восьми комплексов. Это происходит на фоне общего замедления жилищного строительства в Москве. В Colliers International посчитали, что за восемь месяцев этого года в старых границах Москвы на рынок вышли 36 новых проектов, что на 30% меньше, чем за аналогичный период прошлого года.

«Транспортная доступность, пешая доступность нескольких станций метро, близость к центру Москвы, сложившаяся деловая активность», — объясняет интерес к жилой застройке в Павелецком управляющий партнер «Метриума» Мария Литинецкая. Ссылаясь на данные CBRE, она добавляет, что вакансии в бизнес-центрах Павелецкого достигли 8,8%, что в два раза ниже, чем в начале кризиса. Сейчас здесь 1,18 млн кв. м офисов. Для сравнения: в давно известном центре офисной жизни —

Московском международном деловом центре (ММДЦ) «Москва-Сити» текущий объем предложения достигает 1,15 млн кв. м. Для девелопера жилья все эти характеристики складываются в перспективный рынок сбыта. «Владельцы бизнеса, топ-менеджеры, квалифицированные специалисты — все они потенциальные покупатели и арендаторы жилья, и концентрация офисной недвижимости свидетельствует о том, что спрос будет сохраняться на высоком уровне еще долгие годы», — надеется генеральный директор Level Group Кирилл Игнахин. По его словам, местный спрос очень важен для девелопера. «До 70% покупателей в некоторых наших новостройках — это жители района, в котором строится объект», — уточняет он.

«Мы оцениваем каждый земельный актив с точки зрения прогноза возможных сценариев реализации проектов. Высокая деловая активность, безусловно, один из факторов, которые влияют на локацию, перспективы ее развития и, как следствие, уровень ожидаемых цен», — согласна коммерческий директор ГК ФСК Ольга Тумайкина. Ожидания интенсивной динамики изменений Павелецкого района формируют планы ОАО РЖД по реорганизации грузовых дворов московских вокзалов и привлечению инвесторов на освоение освободившихся участков.

НОВОСТРОЙКИ, ВЫШЕДШИЕ НА РЫНОК В 2019 ГОДУ В СТАРЫХ ГРАНИЦАХ МОСКВЫ							
ПРОЕКТ	ТИП НЕДВИЖИМОСТИ	РАЙОН	ОКРУГ	ЗОНА 1	ЗОНА 2	КЛАСС	ДЕВЕЛОПЕР / ЗАСТРОЙЩИК
THE BOOK	АПАРТАМЕНТЫ	АРБАТ	ЦАО	ВНУТРИ СК	ВНУТРИ ЦДР	БИЗНЕС	CAPITAL GROUP
ARTISAN	КВАРТИРЫ	АРБАТ	ЦАО	ВНУТРИ СК	ВНУТРИ ЦДР	ЭЛИТ	VALARTIS
ALLEGORIA MOSCA	АПАРТАМЕНТЫ	ХАМОВНИКИ	ЦАО	ВНУТРИ СК	ВНУТРИ ЦДР	ЭЛИТ	«СТРОЙТЕКС»
«БАХРУШИНА 11»	АПАРТАМЕНТЫ	ЗАМОСКВОРЕЧЬЕ	ЦАО	ВНУТРИ СК	ВНУТРИ ЦДР	ПРЕМИУМ	ACCOR
KUZNETSKY MOST 12	АПАРТАМЕНТЫ	МЕЩАНСКИЙ	ЦАО	ВНУТРИ СК	ВНУТРИ ЦДР	ЭЛИТ	KR PROPERTIES
STOLESHNIKOV 7	АПАРТАМЕНТЫ/КВАРТИРЫ	ТВЕРСКОЙ	ЦАО	ВНУТРИ СК	ВНУТРИ ЦДР	ЭЛИТ	«ВМС ДЕВЕЛОПМЕНТ»
LIONGATE	КВАРТИРЫ	МЕЩАНСКИЙ	ЦАО	ВНУТРИ СК	ВНУТРИ ЦДР	ЭЛИТ	ARDEVELOPMENT
«ДОЛГОРУКОВСКАЯ 25»	АПАРТАМЕНТЫ	ТВЕРСКОЙ	ЦАО	СК—ТТК	ВНУТРИ ЦДР	ПРЕМИУМ	«БЭЛ ДЕВЕЛОПМЕНТ»
CAMEO	АПАРТАМЕНТЫ	ТВЕРСКОЙ	ЦАО	СК—ТТК	ВНУТРИ ЦДР	ЭЛИТ	STONE HEDGE
«РОГОЖСКИЙ ВАЛ 12»	АПАРТАМЕНТЫ	ТАГАНСКИЙ	ЦАО	СК—ТТК	ЗА ЦДР	БИЗНЕС	«СПЕКТРСТРОЙ»
LUCKY	КВАРТИРЫ	ПРЕСНЕНСКИЙ	ЦАО	СК—ТТК	ЗА ЦДР	ПРЕМИУМ	VESPER
RIVERSKY	КВАРТИРЫ	ДАНИЛОВСКИЙ	ЮАО	СК—ТТК	ЗА ЦДР	БИЗНЕС	«ИНГРАД»
VITALITY	КВАРТИРЫ	ЮЖНОПОРТОВЫЙ	ЮВАО	СК—ТТК	ЗА ЦДР	БИЗНЕС	LARUS CAPITAL
«КОМПОЗИЦИЯ»	КВАРТИРЫ	ДАНИЛОВСКИЙ	ЮАО	СК—ТТК	ЗА ЦДР	БИЗНЕС	UDEVELOPMENT
SAVVIN RIVER RESIDENCE	КВАРТИРЫ	ХАМОВНИКИ	ЦАО	СК—ТТК	ЗА ЦДР	ПРЕМИУМ	АО «ГАРДТЕКС»
«СОБЫТИЕ»	КВАРТИРЫ	РАМЕНКИ	ЗАО	ТТК—МКАД	ЗА ЦДР	БИЗНЕС	«ДОНСТРОЙ»
«КУТУЗОВГРАД II»	КВАРТИРЫ	МОЖАЙСКИЙ	ЗАО	ТТК—МКАД	ЗА ЦДР	БИЗНЕС	«ИНГРАД»
«ТОПОЛЯ»	КВАРТИРЫ	МАРЬИНО	ЮВАО	ТТК—МКАД	ЗА ЦДР	КОМФОРТ	АО «МОСКАПСТРОЙ-ТН»
«ДВИЖЕНИЕ.ТУШИНО»	АПАРТАМЕНТЫ	ПОКРОВСКОЕ-СТРЕШНЕВО	СЗАО	ТТК—МКАД	ЗА ЦДР	КОМФОРТ	ФСК «ЛИДЕР»
«СКАЗОЧНЫЙ ЛЕС»	КВАРТИРЫ	ЯРОСЛАВСКИЙ	СВАО	ТТК—МКАД	ЗА ЦДР	КОМФОРТ	SEVEN SUNS DEVELOPMENT
«МОЛОДОГВАРДЕЙСКАЯ 36»	КВАРТИРЫ	КУНЦЕВО	ЗАО	ТТК—МКАД	ЗА ЦДР	КОМФОРТ	ПИК
«ТЕАТРАЛЬНЫЙ КВАРТАЛ»	КВАРТИРЫ	ЩУКИНО	СЗАО	ТТК—МКАД	ЗА ЦДР	БИЗНЕС	«КРОСТ»
«БАЛТИЙСКИЙ»	КВАРТИРЫ	ВОЙКОВСКИЙ	САО	ТТК—МКАД	ЗА ЦДР	КОМФОРТ	«РГ-ДЕВЕЛОПМЕНТ»
«ВЕСТЕРДАМ»	КВАРТИРЫ	ОЧАКОВО-МАТВЕЕВСКОЕ	ЗАО	ТТК—МКАД	ЗА ЦДР	КОМФОРТ	«ИНТЕКО»
«ИСТОК»	КВАРТИРЫ	ВОЙКОВСКИЙ	САО	ТТК—МКАД	ЗА ЦДР	БИЗНЕС	«КОРУНДСТРОЙ»
«МАНИФЕСТ»	КВАРТИРЫ	МОЖАЙСКИЙ	ЗАО	ТТК—МКАД	ЗА ЦДР	БИЗНЕС	ООО «СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК "КРАСНЫЕ ЗОРИ"»
«РЕКА»	КВАРТИРЫ	РАМЕНКИ	ЗАО	ТТК—МКАД	ЗА ЦДР	ПРЕМИУМ	«ДОНСТРОЙ»
«ПРИЗМА»	КВАРТИРЫ	ОБРУЧЕВСКИЙ	ЮЗАО	ТТК—МКАД	ЗА ЦДР	БИЗНЕС	«ФЛЭТ И КО»
WEST GARDEN	КВАРТИРЫ	РАМЕНКИ	ЗАО	ТТК—МКАД	ЗА ЦДР	БИЗНЕС	«ИНТЕКО»
«ИЛЬМЕНСКИЙ 17»	КВАРТИРЫ	ЗАПАДНОЕ ДЕГУНИНО	САО	ТТК—МКАД	ЗА ЦДР	КОМФОРТ	ГК ПИК
«БОЛЬШАЯ СЕМЕРКА»	КВАРТИРЫ	БОГОРОДСКОЕ	ВАО	ТТК—МКАД	ЗА ЦДР	КОМФОРТ	ООО «СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК "БЕЛСТРОЙ"»
«ИЗМАЙЛОВСКИЙ ПРОЕЗД 22-1»	КВАРТИРЫ	ИЗМАЙЛОВО	ВАО	ТТК—МКАД	ЗА ЦДР	КОМФОРТ	ЖСК «ИЗМАЙЛОВСКИЙ ПРОЕЗД 22-1»
«БУЛЬВАР МАТРОСА ЖЕЛЕЗНЯКА 11»	КВАРТИРЫ	КОПТЕВО	САО	ТТК—МКАД	ЗА ЦДР	КОМФОРТ	ЖСК «БУЛЬВАР МАТРОСА ЖЕЛЕЗНЯКА 11»
«ТРИНИТИ»	КВАРТИРЫ	ЗАПАДНОЕ ДЕГУНИНО	САО	ТТК—МКАД	ЗА ЦДР	КОМФОРТ	«ГРАНЕЛЬ»
«NOW. КВАРТАЛ НА НАБЕРЕЖНОЙ»	КВАРТИРЫ	ДАНИЛОВСКИЙ	ЮАО	ТТК—МКАД	ЗА ЦДР	БИЗНЕС	ТЕКТА GROUP
STELLAR CITY	КВАРТИРЫ	МОЖАЙСКИЙ	ЗАО	ЗА ТТК	ЗА ЦДР	КОМФОРТ	«ТАШИР»

Данные: Colliers International.

Павелецкий деловой район — это часть Центрального делового района (ЦДР), ограниченного Садовым кольцом. К сложившимся локациям с деловой репутацией относят также «Москва-Сити» и Ленинградский район (ограничен Белорусским вокзалом на юго-востоке, далее вдоль Ленинградского шоссе до МКАД на северо-западе, на юге граница проходит вдоль проспекта Маршала Жукова, Хорошевского шоссе и Беговой улицы). До переезда «Газпрома» в Санкт-Петербург консультанты выделяли еще Юго-Западный деловой район, где базировались штаб-квартира монополии и офисы контрагентов. По мере роста количества бизнес-центров в Москве консультанты рынка коммерческой недвижимости частично стали пользоваться радиально-кольцевой структурой города, оценивая динамику развития бизнес-центров между ЦДР и Третьим транспортным кольцом (ТТК), ТТК—МКАД по направлениям сторон света и за МКАД.

Дом—работа—дом

Павелецкий и «Москва-Сити» выделяются среди других деловых районов тем, что известны преимущественно как деловые, а новое жилье появилось здесь в результате естественного развития спроса. В 2004 году, когда открылась первая башня в «Москва-Сити», «Башня на набережной», планируемый объем строительства в ММДЦ составлял 2,4 млн кв. м, из них на жилье отводилось 140 тыс. кв. м, говорит руководитель отдела стратегического консалтинга компании JLL Юлия Никуличева. «Мэрия планировала „Москва-Сити“ как деловой район, а не место для жизни. Ориентиром были классические деловые центры La Defense в Париже и Canary Wharf в Лондоне, где тогда не было жилья», — напоминает Юлия Никуличева. В начале нулевых кроме офисов в «Москва-Сити» планировался транспортный узел, на том месте, где сейчас башня «IQ-квартал». А вместо «Империи» на участке №4 собирались строить аквапарк с большой го-

стиницей. «По мере интенсивного роста рынка и подключения к проекту коммерческих девелоперов стали появляться проекты с апартаментами. Застройщики стали считать экономичку, а город больше интересовала красота пространства», — продолжает госпожа Никуличева, добавляя, что сдача в аренду офисов обеспечивает окупаемость в более длительной перспективе по сравнению с продажей площадей конечным пользователям. В 2013 году общий объем застройки ММДЦ упал до 2,2 млн кв. м, из которых 570 тыс. кв. м — апартаменты. С тех пор доля апартаментов не изменилась, но недавно построенные объекты преимущественно офисные. «Уровень вакансий в офисах в ММДЦ два года подряд обновляет минимумы — по итогам первого полугодия 2019 года он составляет 9%, что ниже среднегогородского показателя. А интерес министерств к этому району в перспективе может сохранить дефицитное положение и поддержать арендные ставки», — объясняет Юлия

Никуличева, добавляя, что для девелоперов стоимость продажи апартаментов перестала быть привлекательной — они выросли в цене и дольше находятся в экспозиции. Управление проектом, в котором совмещены офисы и апартаменты, оказалось сложным. Функции жилых и офисных помещений перемешались — в некоторых зданиях апартаменты используются покупателями как офисы, а в офисах, напротив, некоторые владельцы живут. «Это дополнительно нагружает инженерные системы здания», — отмечает госпожа Никуличева. В остальных локациях, которые сейчас относят к деловым, наоборот: в сложившихся жилых районах стали строить офисы, когда на них был высокий спрос, так как площадки для девелопмента в ЦДР никогда не были массовым, доступным предложением. ЦДР стоит особняком — Садовое кольцо в Москве всегда было центром и для деловой, и для повседневной, бытовой активности. Так, на фоне об-



ЕВГЕНИЙ ПАВЕЛЕНКО

щего снижения строительной активности на рынке жилья в ЦДР в этом году вышли в продажу девять новых проектов, в основном премиум- и элит-класса. Это на треть больше, чем в прошлом году. «Основная причина роста активности девелоперов жилья и апартментов в деловых районах — устойчивость высокобюджетного сегмента в условиях реформы финансирования строительства», — отмечают эксперты Colliers International. Но и более бюджетный сегмент жилой недвижимости в этой локации растет, несмотря на кризис. По данным Dataflat.ru, в сентябре 2015 года в новостройках в границах Садового кольца продавалось 95 тыс. кв. м жилья, а в этом году — 155 тыс. кв. м (без учета недвижимости стоимостью выше 300 тыс. руб. за 1 кв. м).

Сколько это в рублях

В начале 2008 года квадратный метр в комплексе апартментов «Город Столиц» в «Москва-Сити» стоил в среднем \$15 тыс. «В пересчете на рубли по ак-

туальному тогда курсу доллара около 25 руб. за доллар цена составляла 375 тыс. руб. за 1 кв. м», — комментирует директор департамента консалтинга и аналитики Knight Frank Ольга Широкова. По итогам первого полугодия 2019 года средняя заявленная цена в «Городе Столиц» (вторичное предложение) — 820,5 тыс. руб. за 1 кв. м, что в два раза превышает показатель 2008 года. Среднезве-

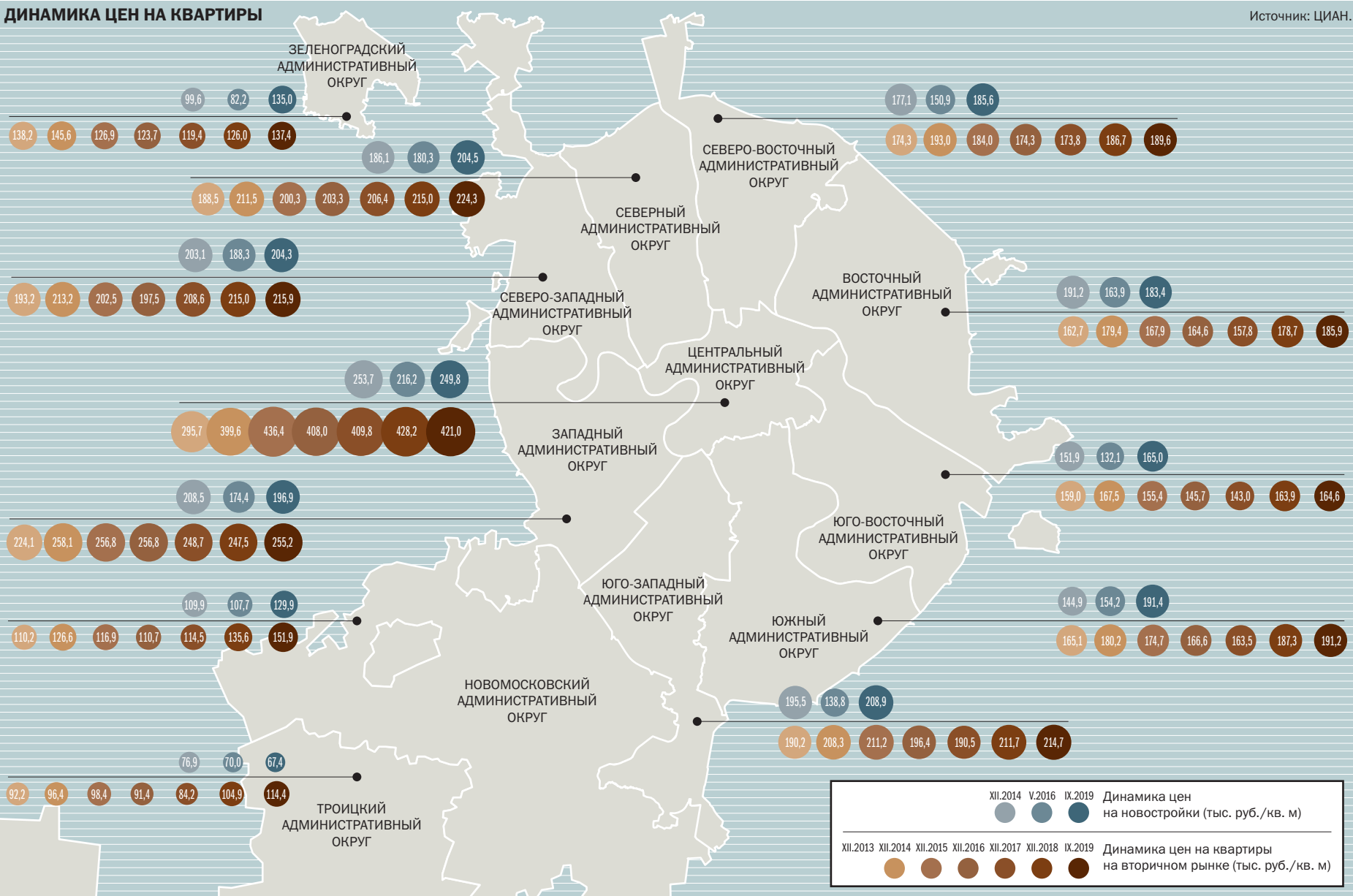
шенная ставка аренды за это же время в рублях выросла на 56%. На аналогичный рост цен, в том числе за сопоставимый период, рассчитывать не приходится, так как район почти достроен, плюс ему приходится конкурировать с качественным предложением за его пределами. Директор по инвестициям УК «Тринфико» Артем Цогоев посчитал доходность сдачи в аренду апартментов в «Москва-Си-

ти» в текущих ценах. Для расчетов он взял апартменты площадью 40 кв. м. В башнях «Федерация», Neva Towers квадратный метр стоит 500 тыс. руб. «Сделав ремонт за 3 млн руб., такие апартменты можно сдать примерно за 200 тыс. руб. в месяц. Выставляемые цены обычно выше и доходят до 350 тыс. руб., но за 200 тыс. руб. можно сдать гарантированно», — объясняет эксперт. С учетом налога на имущество и эксплуатационных расходов, которые обойдутся в 35 тыс. руб. в месяц, выручка составит 2 млн руб. в год. Минус налог на доходы по ставке 6% (если зарегистрироваться как индивидуальный предприниматель). Чистый доход будет равен 1,86 млн руб. в год, что дает доходность 8%. «Краткосрочная аренда через Airbnb или доверительных управляющих способна принести минимум на 30% больше, это повысит доходность до 10,5%», — отмечает Артем Цогоев. Аналогичные подсчеты для апартментов в соседнем с «Москва-Сити» районе, у станции метро «Шелепиха» показывают потенциальную доходность 6,5% или 8,5% при сдаче в краткосрочную аренду. «Недвижимость внутри делового района всегда сдается дороже, чем за его пределами, даже если это совсем рядом», — подчеркивает эксперт. Если сравнивать с квартирой, разница в доходности получится еще более существенной. По подсчетам господина Цогоева, в ЖК возле «Шелепихи» доходность сдачи квартиры в аренду составит 4,1% годовых.

Чтобы выбрать наиболее доходный для арендного бизнеса проект в ЦДР или Павелецком, нужно оценивать показатели каждого в отдельности. «Павелецкий деловой район неоднороден, как и расположенный рядом Таганский. В таких локациях апартменты строят для собственного проживания, а не для сдачи в аренду», — считает господин Цогоев. Так, в районе станции метро «Таганская» элитные комплексы апартментов или старый жилой фонд. В Павелецком есть комплексы, подходящие для аренды, но они на периферии района или на краю прилегающей промзоны. Относительно квартир закономерность сохраняется. «Для арендатора без разницы, что снимать в рамках бюджета, квартиру или апартменты, у них похожие пользовательские характеристики. Но покупка апартментов обходится на 10–15% дешевле, чем квартиры», — подытоживает Артем Цогоев ●

ДИНАМИКА ОФИСНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ОСНОВНЫХ ДЕЛОВЫХ РАЙОНАХ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2019 ГОДА					
ДЕЛОВОЙ РАЙОН	ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ (МЛН КВ. М)	ПРИРОСТ НОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ*	ДОЛЯ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ (%)		
			2014	2018	2019
ЦДР	3,9	0,2	11	8	10
ЦДР–ТТК	2,9	1,7	16	8	9
ТТК–МКАД	5,6	0,5	17	12	10
ПАВЕЛЕЦКИЙ	1,18	0	15	7	9
ЛЕНИНГРАДСКИЙ	1,45	6	11	13	15
ЗА ПРЕДЕЛАМИ МКАД	1,4	2,2	23	21	20
«МОСКВА-СИТИ»	1,15	НЕТ ДАННЫХ	43	13	14

*В процентах по сравнению с первым полугодием 2018 года. Источник: CBRE.



БЛАГОДАРЯ И ВОПРОЕКИ

КРИЗИС СТИМУЛИРУЕТ РОСТ ЦЕН НА КВАРТИРЫ В МОСКВЕ



Шесть лет назад, до кризиса, квартиры в московских новостройках выглядели недоступными. Даже в кредит по действующим тогда ставкам они были слишком дороги. Ставки по ипотеке для покупки жилья в строящемся доме были ниже, чем на вторичном рынке, но многим потенциальным покупателям предстояло еще платить за аренду жилья до того, как дом построят и введут в эксплуатацию. В таком случае расходы на жилье превращались в проблему.

ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**

приостанавливали проекты, которые можно было приостановить на бумажной стадии, так как было не очень понятно, как будет меняться общая экономическая ситуация, а строить жилье впрок девелоперам невыгодно.

Когда к кризису — дорогой валюте, неменяющимся доходам и выросшим повседневным расходам — все немного привыкли, возникли отраслевые риски, связанные с изменением законодательства. Правительство изменило схему финансирования строительства жилья: застройщик получает деньги за проданную в строящемся доме квартиру только тогда, когда достроит весь дом. Участники рынка предупреждали, что в этом случае цены вырастут не менее чем на 15%. Правила вступили в силу с 1 июля этого года, но в них есть исключения. Например, по-старому могут продавать жилье те, кто продал более 10% квартир и чей проект готов на 30%. В Москве под исключения попали 2/3 строящихся домов. Поэтому жилье продолжает дорожать без резких скачков ●

ПОЛНЫЙ МИЛЛЕНИУМ

КАК МОЛОДОЕ ПОКОЛЕНИЕ МЕНЯЕТ МИРОВОЙ РЫНОК ЛЮКСА



GETTY IMAGES FOR ZALANDO

Несмотря на геополитическую нестабильность и скачки в экономике, глобальный рынок роскоши продолжает расти. К 2025 году его обороты составят €1,3 трлн. Позитивной динамикой люксовые компании обязаны прежде всего новому поколению покупателей. Однако за прибыль приходится расплачиваться своими принципами и идеалами.



Рынок впечатлений

По данным консалтинговой компании Bain & Company и итальянской ассоциации производителей предметов роскоши Fondazione Altagamma, за прошлый год рынок luxury вырос на 5% и достиг €1,2 трлн. Самым крупным сегментом по-прежнему остаются автомобили люксовых марок, продажи которых увеличились на 5%, до €495 млрд.

Растет востребованность сектора гостеприимства, на который во многом повлиял приход таких компаний, как Bulgari, Armani, Gucci и проч. LVMH Moët Hennessy (LVMH) недавно закрыла сделку на \$3,2 млрд по приобретению группы Belmond, управляющей 46 люксовыми отелями в 24 странах мира, в числе которых Гранд Отель Европа в Санкт-Петербурге, гостиница Belmond Sorocabana Palace в Рио-де-Жанейро, отель Belmond Hotel Monasterio в Куско и пр.

Самую впечатляющую динамику второй год подряд демонстрируют круизы — в нынешнем году состоятельные граждане потратили на морские путешествия в общей сложности около €2 млрд, что на 7% больше, чем годом ранее, причем особой популярностью пользовались научные экспедиции. В целом так называемый рынок впечатлений, куда еще входят и рестораны, набирает обороты.

Рынок персональных товаров роскоши также достиг рекордов, увеличившись в 2018 году на 6%, до €260 млрд. В 2019 году он вырастет еще на 4–6%, до €271–276 млрд, а к 2025 году достигнет €320–365 млрд. Самыми быстрорастущими категория-

ми в нынешнем году станут обувь, сумки и ювелирные изделия, отмечает Bain & Company. Устойчивый рост покажут косметические средства — по уходу за кожей и для макияжа, что частично компенсирует умеренные показатели покупки люксовой парфюмерии, продажи одежды будут стагнировать.

Единственным сегментом с отрицательной динамикой стали яхты и самолеты. Несмотря на растущий спрос на них со стороны китайских покупателей, по итогам года по этим товарам было зафиксировано падение продаж в 3%.

Рост всего рынка роскоши продолжится в ближайшие годы. В общей сложности, по оценкам Boston Consulting Group (BCG) и фонда Altagamma, через шесть лет объем индустрии предметов люкса превысит €1,3 трлн. Средняя скорость роста рынка при этом составит около 5% в год.

Миллионеры-миллениалы

Основной движущей силой спроса на люкс-товары, по единодушному мнению экспертов, являются китайские потребители (40% в глобальных расходах) и люди в возрасте от 23 до 38 лет, именуемые «поколение Y» или, чаще всего, миллениалами. Сегодня они составляют около 32% пула потребителей роскоши, но к 2025 году на их покупки придется более 50% от общего объема рынка. Они же, по оценкам BCG и фонда Altagamma, обеспечат 130% роста рынка в ближайшие шесть лет.

Аналитики компании Deloitte назвали их HENRYs (High Earners Not Rich Yet), дословно — «хорошо зарабатывающие, но еще не обладающие богатством» или «люди с высокой зарплатой, но не имеющие солидных сбережений». Сегодня их доход составляет от \$100 тыс. до \$200 тыс. в год, а в перспективе они станут богатейшими людьми в обществе. В компании отмечают, что новые HENRYs более расточительны, чем их предшественники: в среднем такая семья тратит на покупки около \$86 тыс., тогда как более раннее поколение X тратило около \$67 тыс., а HENRYs так называемых послевоенных лет беби-бумеров (рожденные с 1943 по 1963 год) и того меньше — \$60 тыс.

«Сегодня среди миллениалов больше миллионеров, чем среди других поколений. Это успешные стартаперы из Кремниевой долины, блогеры, геймеры, криптовалютчики, инфлюенсеры и представители других недавно по-

ТЕКСТ Мария Разумова
ФОТО Getty Images
for Zalando, Corbis via
Getty Images, Christian
Vierig/Getty Images

явившихся профессий, которые позволяют накопить капитал значительно быстрее», — констатирует партнер-основатель девелоперской компании B&S Property и благотворительного фонда The Virdee Foundation Питер Вирди. «Если 8 лет назад средний возраст владельца автомобиля Rolls-Royce составлял 56 лет, сегодня он опустился до 45 лет. И тенденция такова, что в будущем мы прогнозируем дальнейшее омолаживание аудитории. Уже сейчас среди владельцев автомобилей встречаются люди моложе 30 лет», — констатирует генеральный директор Rolls-Royce Motor Cars Торстен Мюллер-Отвос.

Новое поколение способствует не только росту рынка роскоши, но и его трансформации. Например, еще недавно считавшийся символом роскоши в автомобильном мире лимузин с водителем в скором времени имеет все шансы быть потесненным внедорожником. В последние годы самые известные фирмы, в том числе традиционно нечуткие к веяниям моды британские люксовые автопроизводители, предлагают своим клиентам кроссоверы. В прошлом году Rolls-Royce представил первый за всю свою 115-летнюю историю внедорожник Cullinan. В самой компании признались, что появление автомобиля нового типа связано именно с новыми за-

просами клиентов и рассчитано во многом именно на миллениалов. На создание модели, призванной уместить в одном продукте комфорт и езду по бездорожью, ушло три года. Сегодня на автомобиль, который в базовой комплектации стоит \$325 тыс., уже расписаны заказы на годы вперед.

«Миллениалы при всей своей внешней простоте — одно из самых требовательных поколений: они всесторонне развиты, подкованы с точки зрения технологий, легко впитывают информацию, но так же легко и поддаются скуке, поскольку уже испытали гораздо больше, чем их предшественники. Стремление сочетать, казалось бы, не сочетаемое — характерная черта миллениалов. Это ощущается во всем — от пристрастия к автомобилям до запросов к дизайнерам одежды», — констатирует Торстен Мюллер-Отвос.

Дети соцсетей

С середины прошлого века сложилось вполне устойчивое понимание, как должна выглядеть жизнь обеспеченного человека: образование в университете с мировым именем, высокая зарплата в статусной компании, в определенном возрасте — женитьба и рождение детей и т. д. Это все отражалось и на модели потребления: через товары определенной марки человек стре-



CORBIS VIA GETTY IMAGES

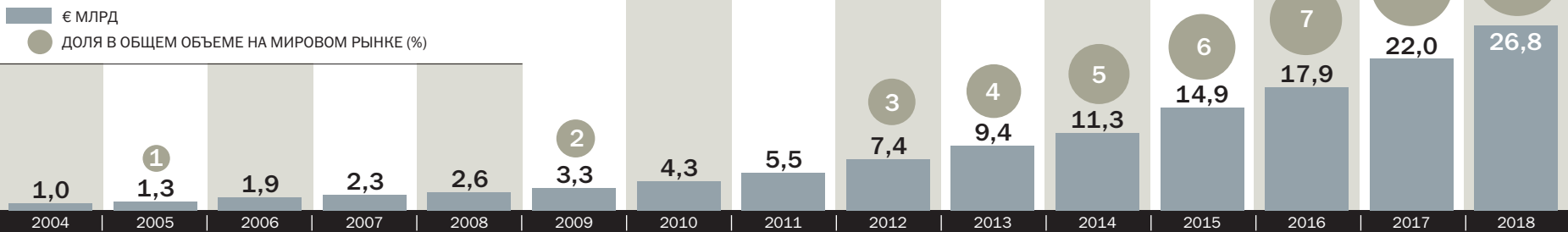
ПОКУПАЮТ ЛИ РАЗНЫЕ ПОКОЛЕНИЯ ВЕЩИ, СОЗДАННЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ КОЛЛАБОРАЦИЙ (%)

Источники: BCG, Altagamma.



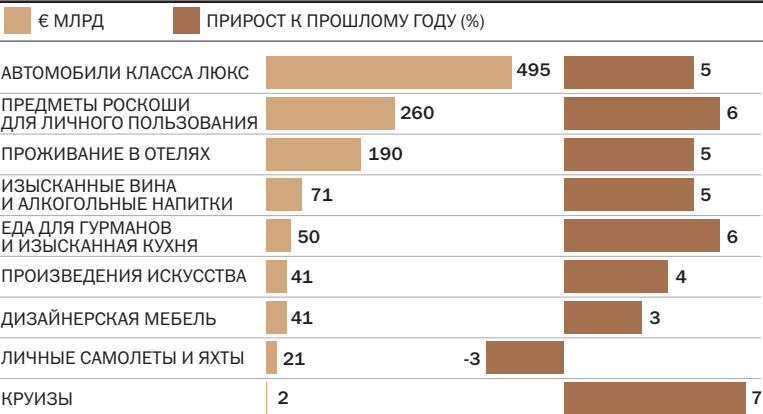
МИРОВОЙ РЫНОК ПРЕДМЕТОВ РОСКОШИ ОНЛАЙН

Источники: Bain & Company, Fondazione Altagamma.



НА ЧТО ТРАТИЛИ ДЕНЬГИ СОСТОЯТЕЛЬНЫЕ ЛЮДИ В 2018 ГОДУ

Источники: Bain & Company, Fondazione Altagamma.





ТЕОРИЯ ПОКОЛЕНИЙ

Самая известная теория поколений была разработана американскими историками **Уильямом Штраусом** и **Нилом Хоувом** в 1991 году. По мнению исследователей, политические, культурные, экономические, общественные и технологические процессы оказывают схожее влияние на людей, которые переживают их в одинаковом возрасте. Потому людей, испытывающих один и тот же исторический опыт примерно в один и тот же период своей жизни, можно объединить в одно поколение. Согласно теории Штрауса и Хоува, новое поколение приходит на смену старому примерно раз в 20 лет, а полный поколенческий цикл, таким образом, занимает около восьми десятилетий. На сегодняшний день ученые определили четыре основные группы: **беби-бумеры** — люди, родившиеся после Второй мировой войны, в 1943–1963 годах; **поколение X** — родились в 1963–1983 годах; **миллениалы (поколение Y)** — нынешняя молодежь, родившаяся в 1983–2003 годах; **поколение Z** — родились после 2003 года и как поколение еще только формируются. Примененная изначально исключительно для США позднее теория поколений была использована и в других странах.

мился засвидетельствовать свои достижения и прохождение определенных жизненных этапов, причем недостижимость люксовых брендов для широких масс рассматривалась как основной атрибут высокого социального статуса. «Компании из сектора роскоши не только ограничивали доступ к своей продукции, но и намеренно дистанцировались от конечного потребителя, оставаясь замкнутыми в своих коммуникациях. Однако для миллениалов эта парадигма существенно отличается», — уверяет Питер Вирди. По его мнению, они придумали новые правила потребления роскошных вещей. Например, раньше бренды в основном создавали свой собственный публичный образ сверху вниз, через рекламу, и выстраивая отношения с модными журналами и редакторами, такими как Анна Винтур из Vogue. Сегодня социальные сети заставляют их все чаще выходить один на один с потребителями, минуя посредников.

За последние годы социальные сети стали главным источником информации и основным каналом влияния для

Сегодня среди миллениалов больше миллионеров, чем среди других поколений

покупателей оригинальных люксовых товаров, а затем и для журналов и веб-сайтов брендов. По оценкам компаний BCG и Altagamma, в мире более 41% потребителей покупают премиальные вещи под влиянием блогеров и новых медиа.

Продажи в интернете в этом году выросли на 24%, а к 2025 году четверть персональных предметов роскоши будет продаваться онлайн, а принятие решения все больше будет зависеть от инфлюенсеров, чьи заработки растут синхронно с рынком роскоши. Например, 32-летняя итальянка Кьяра Ферраньи, возглавившая в 2017 году рейтинг инфлюенсеров журнала Forbes, только за время весенне-летних недель моды, проходивших в начале прошлой осени, заработала \$18,3 млн. По подсчетам ста-

тистической компании Launchmetrics, после ее появления в Милане в комбинезоне Alberta Ferretti, количество переходов на официальный сайт бренда выросло на 50%, фото в одежде Prada, выставленное в аккаунте инфлюенсера, увеличило трафик на страницы компании на 20%. Самый популярный китайский блогер Тао Лянь, хорошо известный как Mr. Bags, в прошлом году за шесть минут продал на своей онлайн-платформе сумки Tod's общей стоимостью \$0,5 млн.

Еще одно доказательство эффективности инфлюенсеров — промокампания скандально известного музыкального фестиваля FYRE. Чтобы за 48 часов продать 95% билетов стоимостью от \$1,5 тыс. до \$400 тыс., организаторам потребовался всего один реклам-

ный ролик с моделями Victoria's Secret и оранжевый квадрат, размещенный в профиле у 250 инфлюенсеров.

Поддержанная роскошь

Диджитал-платформы становятся главным драйвером роста и вторичного рынка брендовых вещей, причем по своим темпам роста он в четыре раза опережает традиционный люкс. «На этот сегмент на рынке потребительских люксовых товаров, оцениваемом в €330 млрд, приходится 7% (€22 млрд). Из пяти-шести продуктов один покупается из вторых рук», — подчеркивают в BCG. Аналитики подсчитали, что ежегодно такой «секонд-хенд» будет расти на 12% и в 2021 году достигнет €31 млрд.

«Интернет, за счет большей прозрачности и возможностей убедиться в подлинности товара, позволил уменьшить риски приобретения подделок и тем самым сформировал большее доверие к такому типу покупки. Кроме того, в нынешних условиях „секонд-хенд“ становится частью концепции устойчивого развития и разумного потребления, которая крайне популярна среди молодого поколения потребителей», — соглашаются аналитики Bain & Co. В частности, 50% миллениалов, покупая товар, отдают себе отчет в его перепродажной стоимости.

Флагманами рынка являются марки Chanel, Louis Vuitton и Gucci, за ними следуют Burberry, Dior, Balenciaga и Alexander McQueen.

Коллаборация ради выживания

Изменения рынка уже ощущают на себе многие компании из разных отраслей. Среди наиболее сильно «пострадавших» — ювелирные и алмазодобывающие компании. Так, продажи De Beers по итогам полугодия рухнули на \$500 млн, а средняя цена за карат упала на 7%, чистая прибыль австралийско-британского концерна Rio Tinto Group опустилась на 6% — до \$4,13 млн; продажи российской госмонополии АЛРОСА сократились на 20% по итогам второго квартала 2019 года. В числе основных причин не только переизбыток алмазов на рынке и большой объем непроданных бриллиантов, но и изменение структуры потребления состоятельных граждан. По данным результатов совместного исследования телеканала NBC News и Чикагского университета, 46% миллениалов предпочитают покупать альтернативные драгоценности, а не традиционные бриллианты.



CHRISTIAN VIERIG / GETTY IMAGES

В зоне риска находятся и люксовые бренды одежды, которым, согласно отчету The State of Fashion, придется соревноваться со спортивными брендами, поскольку больше половины миллениалов комбинируют в своих образах различные стили, приобретая кроссовки и люксовую обувь нишевых люксовых брендов. Кроме того, представители молодого поколения с меньшей вероятностью будут верными сторонниками одного бренда по сравнению с их родителями, бабушками и дедушками и при этом будут с радостью поощрять эксперименты и эпатаж, уверен автор книги «Экономика впечатлений», основатель консалтингового агентства Strategic Horizons Джозеф Пайн.

Ради внимания миллениалов крупнейшие игроки рынка идут наперекор собственным принципам. Например, чтобы вернуть угасающий интерес к бриллиантам, Tiffany & Co. и Chopard предложили 21-летней актрисе Эль Фаннинг и 31-летней певице Рианне стать бренд-амбассадорами. Еще десять лет назад оба бренда привлекали к сотрудничеству более возрастных звезд. Кроме того, обе компании начали продавать свои товары через Net-a-Porter — онлайн-гигант розничной торговли класса люкс. Cartier переиздал свою коллекцию Panthere специально для интернет-платформы. Стоимость аксессуара варьировалась от £3,6 тыс. до £140 тыс.

Не боясь открыть новую страницу своей жизни и бренды одежды. Еще в 2015 году после неутешительных финансовых результатов Gucci привлёк на должность креативного директора Алессандро Микеле, который добавил консервативному бренду эле-

Социальные сети стали главным источником информации и основным каналом влияния для покупателей люксовых товаров

менты уличного стиля и более молодежными коллекциями смог заинтересовать новое поколение. В результате компания почти удвоила свои продажи в 2018 году, причем потребители в возрасте до 35 лет составляют 55% от объектов этих продаж.

Повторить успех итальянского дома моды, используя схожие приемы, оказалось не так просто. Например, эксперимент с приглашением известного дизайнера Рафа Симонса в Calvin Klein и ребрендинг компании привел к еще большему снижению прибыли американской марки: аудитория не поняла новый язык бренда, и креативный директор покинул Calvin Klein до истечения контракта.

Менее рискованным способом расширения аудитории являются коллаборации. Louis Vuitton в 2017 году вступил в тандем с нью-йоркской нишевой маркой Supreme. Цены на модели из совместной коллекции компаний варьировались от £195 до £50 тыс., а красный чемодан с традиционными монограммами Louis Vuitton можно было купить за \$68,5 тыс. Это в два раза дороже, чем обычные сумки бренда. «Коллаборации имеют добавленную стоимость и расцениваются как уникальные в отличие от обычных товаров, представленных на полках бутиков», — отмечает Питер Вирди.

Примечательно, что за 17 лет до этого французский бренд судился с американским. Тогда уличная марка выпустила футболки, кепки и доски для скейтбординга с монограммами Louis Vuitton. Дело дошло до суда, а Supreme был вынужден снять с продажи всю спорную коллекцию. Сегодня, кстати, те вещи из несанкционированной коллекции можно приобрести на онлайн-аукционах за баснословные деньги. «Люксовые бренды все чаще создают совместные коллекции с масс-маркетом: Burberry и российский дизайнер Гоша Рубчинский, Ralph Lauren и скейт-бренд Palace, Fendi и бренд спортивной одежды FILA и т. д. В условиях, когда люксу становится все сложнее конкурировать со спортивными марками и „доступным люксом“ вроде Karen Millen или Michael Kors, сотрудничество с масс-маркетом может стать хорошим способом заполучить внимание новой аудитории, повысить узнаваемость бренда и, как следствие, увеличить продажи», — говорит консультант по социальным сетям Коко Гамильтон.

Впрочем, эксперты не считают, что рынок стоит кардинально менять в угоду новому поколению. Согласно отчету ООН, к 2030 году количество людей старше 60 лет впервые в истории человечества превысит количество детей до 10 лет. По оценкам Орга-

ЭКСПЕРИМЕНТЫ ПО СКРЕЩИВАНИЮ

Первая попытка скрестить люкс и масс-маркет обернулась оглушительным провалом. В 1983 году американский дизайнер **Рой Холстон** выпустил совместную коллекцию с массовым брендом J.C. Penney — Halston III. Смелый эксперимент не понравился модным бутикам, многие из них разорвали отношения с Холстоном. Закончилось все тем, что всего через год дизайнер потерял права на собственный бренд.

Вторая заметная коллаборация случилась лишь 20 лет спустя. В 2002 году американский кутюрье Айзек Мизрахи (бренд — Isaac Mizrahi) выпустил коллекцию для недорогого бренда Target. В 1980-х Мизрахи был очень популярен, его вещи продавались в люксовых бутиках уровня нью-йоркского магазина Bergdorf Goodman за \$20 тыс. В конце 90-х бренд испытывал финансовые сложности. Поэтому и пошел на беспрецедентный шаг, выпустив коллекцию Isaac Mizrahi for Target, в которую вошли достаточно бюджетные вещи (от хлопковых свитеров за \$10 до свадебных платьев за \$175). Коллекция принесла \$300 млн, и Мизрахи смог выровнять бизнес.

низации экономического сотрудничества и развития, покупательная способность пенсионеров и потребителей «серебряного» поколения по всему миру должна вырасти с \$8 трлн в 2010 году до \$22 трлн в 2025 году, что в основном связано с ростом реальных доходов. «В последние несколько лет создается впечатление, что многие компании решили, что их главная и единственная аудитория — миллениалы и следующее за ними поколение Z. Однако не стоит сбрасывать со счетов и более возрастных клиентов, которые отличаются большей преданностью люксовым брендам и менее подвержены мимолетным трендам. Умение разговаривать на одном языке с разной аудиторией — единственный выход для сохранения бизнеса, а потому сокращать число магазинов и уходить полностью в онлайн и заменять консьерж-сервисы роботами пока явно рано», — отмечает Питер Вирди. Кроме того, как видно из модных показов и описаний аналитиков, на сегодняшний день выводы о вкусах миллениалов довольно однополярные: упор на спортивную одежду, больше хайпа и эпатажа. Вполне возможно, что интересы молодежи не будут ограничиваться майкой с огромной надписью Supreme и поездкой до ближайшего супермаркета на Rolls-Royce ●



GETTY IMAGES / PHOTO BY ULLSTEIN BILD

ВСПОМИНАЙТЕ ИНОГДА БЕДНОГО СТУДЕНТА

СКОЛЬКО ТРАТИЛИ НА УЧЕБУ И НА ЖИЗНЬ СТУДЕНТЫ В СРЕДНИЕ ВЕКА

Первые университеты в Европе возникли более 900 лет назад. И вскоре родился новый тип человека — бедный, вечно голодный студент, который живет в общежитии, подрабатывает, берет в долг и пишет слезные письма домой с просьбой выслать денег.

Клуб одиноких христиан

Главное отличие средневековой студенческой жизни от современной в том, что в старину не было понятия «студентка». Женщинам высшее образование стало доступно лишь в эпоху развитого капитализма. А в Средние века в университетах были только студенты — молодые мужчины, подростки и даже мальчишки. Каждый университет устанавливал собственную планку минимального возраста для поступления. В Тулузе, например, студентом можно было стать с 10 лет. В Оксфорде — с 16. Профессора тоже были только мужчинами.

Еще одним обязательным требованием было вероисповедание. Университеты были тесно связаны с церковью, поэтому все студенты и преподаватели должны были быть христианами. У еврея, желающего попасть в университет в том или

ЗНАМЕНИТЫЕ СТУДЕНТЫ И ПРЕПОДАВАТЕЛИ СРЕДНЕВЕКОВЫХ ЕВРОПЕЙСКИХ УНИВЕРСИТЕТОВ

Болонский университет — Франческо Петрарка, поэт; Николай Коперник, математик и астроном; Альбрехт Дюрер, живописец и график; Юрий Дрогобыч, астролог и врач.

Кембриджский университет — Джон Фишер, епископ Рочестерский, канонизирован католической церковью как святой.

Оксфордский университет — Томас Мор, юрист, писатель; большинство архиепископов Кентерберийских и архиепископов Йоркских той эпохи; Уильям Оккам, философ, автор принципа «Бритва Оккама».

Парижский университет — Александр V, антипапа; Фома Аквинский, философ и теолог, канонизирован католической церковью как святой; Бонавентура, теолог, генерал францисканского ордена, канонизирован католической церковью как святой; Пьер де Блуа, богослов и поэт.

Перуджинский университет — Лука Пачоли, математик, один из основоположников современной бухгалтерии; Бартоло да Сассоферрато, юрист, глава школы толкователей римского права; Сикст IV, папа римский; Николай IV, папа римский; Григорий XI, папа римский; Иннокентий VII, папа римский; Мартин V, папа римский; Пий III, папа римский; Юлий II, папа римский.

Пражский университет — Ян Гус, идеолог чешской Реформации; Матей, епископ вилениский.

Университет Монпелье — Франческо Петрарка, поэт (до обучения в Болонском университете).

Флорентийский университет — Пий II, папа римский; Леонардо да Винчи, художник и ученый (изучал анатомию в больнице, позднее вошедшей в состав университета); Джованни Боккаччо, писатель и поэт.

Эрфуртский университет — Иоганн Гутенберг, первопечатник (факт учебы оспаривается некоторыми исследователями).

ином качестве, был один путь — креститься. Первым профессором из числа крещеных евреев в Оксфорде стал Джон Бристольский, начавший в 1321 году преподавать древнееврейский и древнегреческий языки.

Студенты из одной страны держались вместе, национальными землячествами. Национальный состав учащихся зависел от конкретного университета. В Оксфорде 94% студентов были ан-



ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **Getty Images/**
Photo by ullstein bild,
Photo by Hulton Archive/
Getty Images,
Alamy/DIOMEDIA

гличанами по национальности. Первым иностранцем в Оксфорде был приплывший из Голландии в 1191 году Эмо Фрисландский. В Парижском университете учились студенты четырех «наций»: галльской, норманнской, пикардийской и английской. К последней причисляли также немцев и представителей северных народов Европы.

Средний срок обучения составлял пять-шесть лет. После этого можно было сдать экзамен на степень бакалавра. Или не сдавать экзамен и не получать степень — многие студенты выбирали такой вариант. Для получения степени бакалавра требовалось написать девять работ и представить каждую из них на отдельной лекции. Для получения степени магистра требовалось еще 15 работ и 15 лекций. Необходимо было также участие в большом числе диспутов, прежде чем декан допускал студента до выпускного экзамена.

Степень бакалавра удавалось получить лишь каждому третьему из поступивших в университет, степень магистра — каждому двадцатому. На пути к степеням стояли не только экзамены, но и денежные траты. Необходимо было сделать подарки экзаменаторам, оплатить праздничный банкет для остальных бакалавров и магистров и заплатить за сам экзамен на степень.

Официальным языком высшего образования была латынь. На ней читали лекции, вели диспуты, сдавали экзамены. В университетах Германии специальный служитель, которого называли *lupus* («волк»), наблюдал за тем, чтобы студенты разговаривали только на латыни. Нарушителей штрафовали. Благодаря тому что на латыни велось преподавание во всех университетах Европы, студенты могли менять место учебы, а также выбирать город, где учиться и жить было дешевле. Но в быту, естественно, студенты пользовались и другими языками.

Платить или не платить

Вскоре после возникновения первых университетов встал вопрос: кто и как должен платить преподавателям? Должны ли студенты платить за обучение или оплату труда профессоров должен взять на себя кто-то еще? В XII–XIII веках преобладающая точка зрения была такова — тому, кто учит, должен платить папа римский,



PHOTO BY HULTON ARCHIVE / GETTY IMAGES

церковный приход, король или местный феодал, но не ученики.

Святой Бернард Клервоский (XII век) считал преподавание за деньги постыдным способом заработка. Юристы той эпохи заявляли, что подлинные философы должны брать пример с Сократа, так как знание — дар Божий, им нельзя торговать.

Но так было в теории. На практике ситуация выглядела иначе. Если профессор университета не получал денег от церкви или местной власти, ему дозволялось собирать плату со студентов. А если профессору уже платили зарплату, деньги со студентов он требовать не мог. Но принимать — мог. Юрист Жоффруа из Пуатье (XIII век) полагал, что профессора могут получать

деньги от студентов, но с оговорками. Нельзя принимать деньги от того, чей отец — вор или ростовщик. Нельзя взимать плату за лекцию, посвященную вопросам морали.

Считалось также, что для беднейших студентов образование должно быть бесплатным. С самых богатых могли брать плату даже те профессора, которым платили зарплату церковь или феодал. Тот профессор, зарплата которого была достаточно высока, не мог взимать плату ни с кого, но мог принимать от случая к случаю подарки. Магистр Терризио из Атины, преподававший в Неапольском университете и получавший зарплату от короля, положительно отзывался о подарках в дни Великого поста.

Несмотря на очень высокую ценность рукописных книг, сочинения «неправильных» авторов могли уничтожаться

Но возникала небольшая загвоздка. Кто должен решать — достаточно ли беден студент, чтобы не платить за обучение? А достаточно ли высока зарплата профессора, чтобы он не мог собирать деньги со студентов? На практике эти теоретические проблемы решались легко. Всем студентам приходилось платить. Богатым больше, бедным меньше.

От каждого — по способностям

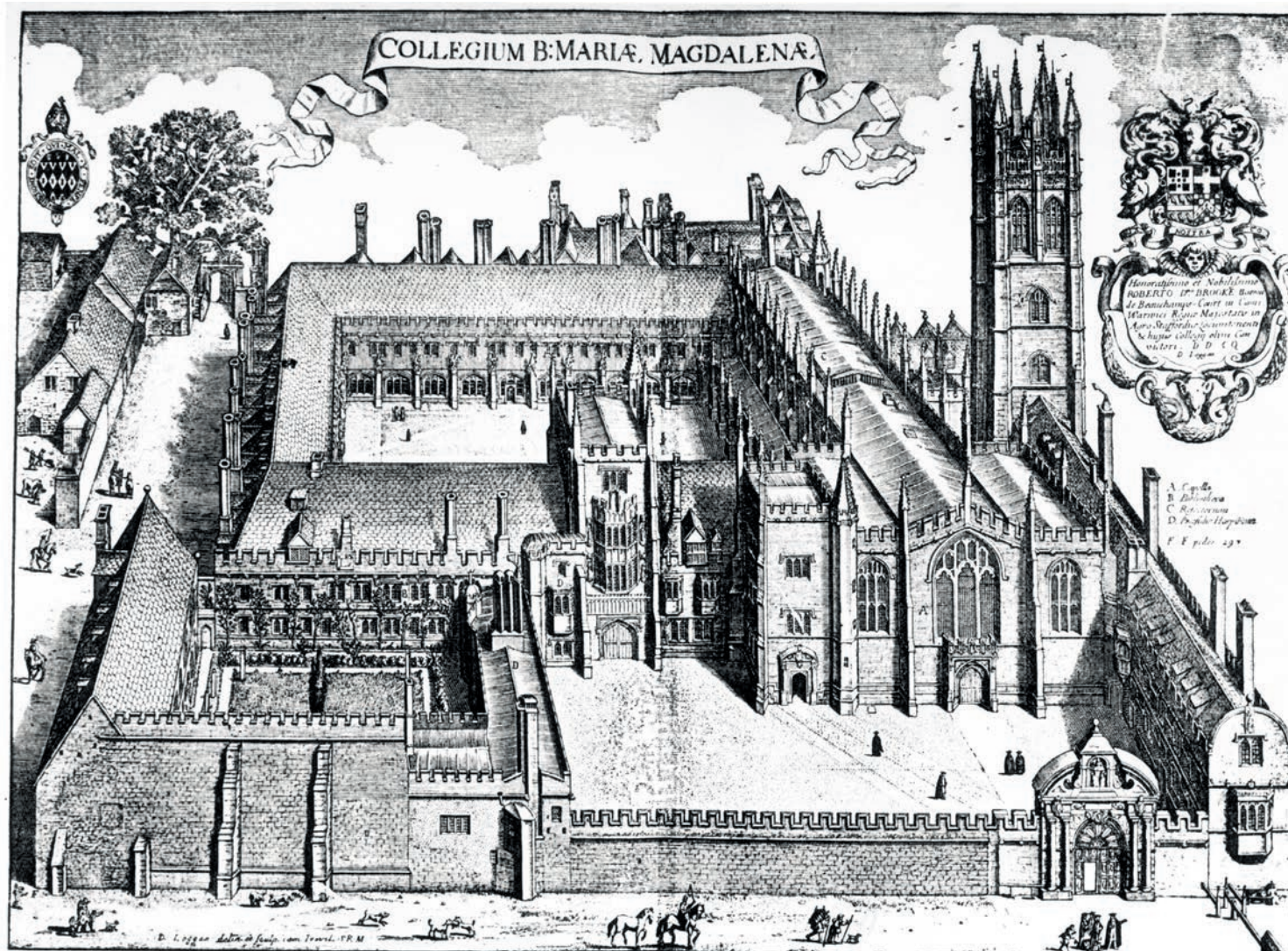
В Коимбском университете, старейшем в Португалии, согласно декрету короля Португалии Жуана I, изданному в 1392 году, на факультете права богатые студенты должны были платить профессору за годичный курс лекций 40 либр, студенты среднего достатка — 20, а бедные — 10. Десять либр соответствовало 9 граммам серебра. Дневной заработок квалифицированного рабочего в ту эпоху составлял примерно 5–6 либр.

Плату за обучение в Германии необходимо было вносить два раза в год — летом и зимой. Размер платы и здесь зависел от благосостояния студента



ALAMY / DIOMEDIA

Лекции по анатомии уже в Средние века были невозможны без наглядных пособий



Колледж Магдалины в момент основания в 1458 году был самым богатым и крупным в Оксфорде

Нельзя взимать плату за лекцию, посвященную вопросам морали

и колебался от 2 до 10 с половиной грошей. Самые «бедные» освобождались от платы за обучение. Некоторым студентам материально помогали их церковные приходы. Пару обуви можно было в те годы купить за 2 гроша, курицу — за полгроша, крупную рыбину — за грош, овцу — за 4 гроша. Рабочий-поденщик зарабатывал 6–8 грошей в неделю, опытный рабочий — до 15.

Ежедневные расходы небогатого студента Оксфорда в начале XV века составляли от 1,5 до 2,5 пенса. Это небольшие деньги. Разнорабочий на стройке зарабатывал в день 3–4 пенса, кровельщик — 4,5. Если брать в расчет только расходы на еду, они не превышали у студентов одного пенса в день.

На протяжении столетия эти цифры мало менялись. Английский филолог Роберт Уиттинтон, учившийся в Оксфорде в конце XV века, вспоминал в зрелом возрасте, что в студенческие годы он неплохо жил на 7 пенсов в неделю.

Год учебы в Оксфорде вместе с поездками домой на каникулы обходился студенту (или его родителям) в 2,5–3,5 фунта. Впрочем, не каждому студенту. Те, кто учился на юридическом

факультете, платили за обучение и проживание больше тех, кто учился на факультете свободных искусств. Богатый лондонский торговец шелком и бархатом Роберт из Бринкелая в течение 13 лет платил за пребывание некого Томаса (скорее всего, сына) в Оксфорде от 9 до 10 фунтов.

По газонам не ходить

Большинство профессоров и студентов жили в общежитиях. В Англии такие дома назывались коллегиями (коллежами, колледжами). В Германии и Австрии — бурсами (от латинского *purse* — кошелек). Во многих университетах на проживание за его пределами требовалось получить разрешение.

По идее коллегии должны были быть чем-то вроде монастыря (в реальности, конечно, дело обстояло не так). Строгий режим с ранним подъемом и отбоем, совместной трапезой. Далее — долгий и упорный труд: лекции, диспуты, самостоятельные занятия.

За различные нарушения студентам могло грозить исключение, арест, недопущение к экзамену на ученую степень, но самой частой мерой наказания был штраф. Например, студента Оксфорда могли оштрафовать, ес-

ли он мешал заниматься другим студентам, создавал беспорядок в общежитии, оскорблял какие-либо нации или классы общества, высказывал еретические взгляды, подрывал авторитет общежития, общался с подозрительными личностями, играл в запрещенные игры, проникал в общежитие или покидал его в ночное время, ночевал за пределами общежития без разрешения, самовольно покидал Оксфорд. Запрещено было садиться за стол с кинжалом, не спрятанным в ножны. Ношение оружие запрещалось во всех случаях, кроме поездок за пределы города. Штраф полагался за нанесение травмы другому студенту камнем или кулаком. Если у пострадавшего текла кровь, штраф удваивался. За повторное нарушение такого рода виновный отчислялся из университета. Студенты должны были также компенсировать ущерб, нанесенный зданию общежития, а также за разбитую посуду и пятна на скатерти. Оштрафовать могли также тех, кто ходит по газонам, вытаптывая траву, моет руки в ведре с питьевой водой. Студентам запрещалось держать охотничьих собак и ловчих птиц.

В Венском университете студента могли наказать за нарушение распорядка дня, смех и свист на лекциях, посещение «подозрительных мест» в го-

БЮДЖЕТ СТУДЕНТА ОКСФОРДА В XV ВЕКЕ

В записях проктора (инспектора) оксфордского Эксетер-колледжа Джона Арендела сохранились сведения о расходах молодых студентов, наставником которых он являлся. Вот как выглядели расходы некоего У. Клавайла (вероятно, Уильяма) за осенний триместр 1424 года:

питание — 6 шиллингов 10 пенсов;
плата и чаевые прислуге (за приготовление пищи и закупку продуктов) — 2 шиллинга 8 пенсов;
проживание (койка в общей комнате на 2–4 человека) — 6 пенсов;
расходы на праздники — 1 шиллинг 8 пенсов;
поездка домой — 1 шиллинг;
книги и башмаки — 10 пенсов;
одежда, постельное белье и перчатки — 1 шиллинг 4 пенса;
плата за лекции — 1 шиллинг 8 пенсов;
свеча св. Николаю 6 декабря (обязательно для всех студентов под угрозой отчисления) — 2 пенса.
Итого: 16 шиллингов 8 пенсов.

роде (например, кабаков). Нельзя было приводить женщин в общежитие.

В Лейпцигском университете студентам запрещалось драться, проводить время с проститутками, играть в азартные игры, ходить по городу ночью. Пойманным нарушителям грозили штраф или арест на день-два. За более серьезные прегрешения, например воровство и убийство, полагалось исключение из университета.

Студентам младшего возраста (до 18–20 лет, в зависимости от учебного заведения) штраф мог быть заменен поркой. Наибольшее распространение телесные наказания имели в английских университетах.

«Папа, вышли денег»

Бонкомпаньо да Синья, преподававший риторику в Болонском, а затем в Падуанском университете, с явным знанием дела писал: «Primum carmen scolarium est petitio expensarum nec unquam erit epistola, que non requirat argentum» («Любимая песня студента — это просьба об оплате расходов. Не найдется такого письма, в котором не было бы просьбы о деньгах»). Эти слова написаны почти 800 лет тому назад. Большинство сохранившихся в архивах писем средневековых студентов подтверждает это высказывание.

Стандарт письма не сильно изменился за прошедшие века: «Я сейчас в таком-то учебном заведении, жив, здоров, но очень нуждаюсь в деньгах на книги и другие учебные принадлежности». Адресатами студенческого

IWC PILOT'S. УПРАВЛЯЙ ВРЕМЕНЕМ.

Реклама



— **Big Pilot's Watch Perpetual Calendar Spitfire.**

Арт. 5036: Big Pilot's Watch Perpetual Calendar Spitfire полностью повторяет дизайн приборов из кабины лётчика. Часы оснащены механически запрограммированным вечным календарём, который не требует корректировки до 2 499 года, поскольку в вечном календаре, настроенном с учётом всех високосных лет, корректно отображаются дата, день, месяц, год и фаза луны в течение всего периода.

Это единственные часы Big Pilot's в новой коллекции Spitfire с мануфактурным калибром 52615, разработанном часовой мануфактурой IWC Schaffhausen. Бронзовый корпус, оливково-зелёный циферблат и коричневый ремешок из телячьей кожи напоминают о духе того времени, когда полёты были привилегией немногих смелых и бесстрашных. Сегодня такая же привилегия — это носить часы, выпущенные в количестве всего 250 экземпляров.

Лимитированная серия из 250 экземпляров · Автоматический механизм · Автоматическая система подзавода Пеллатона · 52615 мануфактурный калибр IWC · 7-дневный запас хода · Вечный календарь с указателями даты, дня недели, месяца, четырёхзначным указателем года и вечным указателем фаз Луны для Северного и Южного полушарий · Малая секундная стрелка со стоп-функцией · Ротор автоподзавода с медальоном из 18-каратного золота · Завинчивающаяся головка · Водонепроницаемость 3 БАР · Диаметр 46.2 мм

Бутик IWC Schaffhausen · Москва, Петровка 5 · +7 (495) 660-18-68 · www.iwc.com/ru

IWC
SCHAFFHAUSEN