



ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ — **Коммерсантъ** — 20.11.2019



ВНАЧАЛЕ БУДЕТ СЛОВО

14

ИЩЕМ ВЫХОД
ИЗ ФИНАНСОВОГО
ЗАЕРКАЛЯ

18

**ОЦЕНИВАЕМ
VOLFEFE**
СО СЛОВ ДОНАЛЬДА ТРАМПА

28

**УЧИМСЯ
ИННОВАЦИЯМ**
У ПЕРВОГО АМЕРИКАНСКОГО
ОЛИГАРХА

33

ТОРГУЕМ ЛИЦОМ
В БАНКАХ,
МАГАЗИНАХ И КАФЕ

38

**УПРАВЛЯЕМ
ДЕНЬГАМИ
КОМПАНИЙ**
ПРИ ПОМОЩИ МОБИЛЬНОГО
ТЕЛЕФОНА

48

**СТРОИМ
«УМНЫЙ ГОРОД»**
ЗА БАНКОВСКИЙ СЧЕТ

52

ВЫБИРАЕМ ОРУЖИЕ
И ЗА ЦЕНОЙ НЕ ПОСТОИМ



THE X6

ХИЦНИК СНАРУЖИ. ОХОТНИК ВНУТРИ



**С удовольствием
за рулем**



ПЛАТА ЗА ВЕРУ В СЕБЯ



МИХАИЛ МАЛУХИН

выпускающий редактор

«Если ты такой умный, почему такой бедный?» Всякий раз, сталкиваясь с этим вопросом, ни разу не встречал хотя бы жалкой попытки на него ответить. Между тем ответ на него лежит на поверхности. Обычно интеллигенту, которому этот вопрос адресован, недостает элементарной наглости и уверенности в себе, чтобы «монетизировать» свои знания, умения и опыт. Там, где робкие интеллектуалы просят голову стеной, опасаясь потерь, иные прошибают головой стеной, участь на собственных ошибках.

Уверенность в себе в наши дни стала весьма дорогим и прибыльным товаром. Им торгуют люди порой без образования вовсе, но с врожденной харизмой и железной верой в себя. Таков герой нашей обложки — мультимиллионер Тони Роббинс. Свою уверенность в себе он выстрадал и монетизировал, научившись учить успеху тех, кто, как и он однажды, разочаровался в своих возможностях, но в отличие от него так и не нашел в себе силы поверить в себя. Вера в себя нужна не только президентам, посредством твитов манипулирующим рынками, но и обычным людям, решившим после долгих лет работы по найму заняться предпринимательством. Уверенность нужна не только решившим изменить свою жизнь, но и отважившимся переложить свои средства из привычных, но мало доходных депозитов в новые, но рискованные индивидуальные инвестиционные счета. Она нужна даже для того, чтобы забыть о делах и осуществить свою мечту, скажем, о путешествии в Альпы.

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

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

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

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

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

ВЛАДИМИР ЛАВИЦКИЙ — РУКОВОДИТЕЛЬ СЛУЖБЫ «ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СИНДИКАТ»

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

МИХАИЛ МАЛУХИН — ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР

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

ОЛЬГА БОРОВАГИНА — РЕДАКТОР

КИРА ВАСИЛЬЕВА — ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ

ПЕТР БЕМ — ГЛАВНЫЙ ХУДОЖНИК

ЕКАТЕРИНА ЛИПАТОВА,

ГАЛИНА КОЖЕУРОВА — ФОТОРЕДАКТОРЫ

ЕЛЕНА ВИЛКОВА — КОРРЕКТОР

ТИРАЖ: 75000.
ЦЕНА СВОБОДНАЯ

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: BLOOMBERG VIA GETTY IMAGES 16+

В ЭТОМ НОМЕРЕ

ЦЕНА СЛОВ

8

ЧИЛИЙСКИЙ СРЫВ

ВНИМАНИЕ ПРИКОВАНО К ТОРГОВОЙ СДЕЛКЕ США И КИТАЯ

ТРЕНД

10

РУБЛЕВЫЙ ИНДЕКС ЗАКРЕПИЛСЯ В ИСТОРИЮ

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ВЫРОС СИЛЬНЕЕ ВСЕХ

ТЕМА НОМЕРА

12

ВЛОЖЕНИЯ БЕЗ СИЛЬНЫХ ЭМОЦИЙ

ВОЗВРАЩЕНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЮ СНОВА ВОЗМОЖНО ОБСУЖДАТЬ

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

14

СТАНУТ ЛИ ПАССИВЫ «АКТИВАМИ»

ФИНАНСОВЫЙ МИР МЕНЯЕТ «ПЛЮС» НА «МИНУС»

18

«ПЕРФОРМАТИВНАЯ ЖЕСТОКОСТЬ» В ТВИТАХ

КАК ВЫСКАЗЫВАНИЯ ТРАМПА ВЛИЯЮТ НА ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК

22

«СТРАТЕГИИ РОСТА ПРИДЕРЖИВАЮТСЯ ТОЛЬКО 4% ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ»

КОНСТАНТИН БАСМАНОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ БЛОКА «СРЕДНИЙ И МАЛЫЙ БИЗНЕС» ПСБ БАНКА, РАССКАЗАЛ О СВОЕЙ РАБОТЕ

24

ОПТИМИЗМ ВОЗВРАЩАЕТСЯ

СПРОС ПОЯВЛЯЕТСЯ И НА РОССИЙСКИЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК

26

«НЕОБХОДИМОСТЬ ОФИСОВ — ЭТО ПРЕДРАССУДОК ИЗ ДРЕВНОСТИ»

ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ «ТИНЬКОФФ» ФЕДОР БУХАРОВ О ТОМ, ЗАЧЕМ БАНК ПОШЕЛ В СЕГМЕНТ СРЕДНЕГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА

28

СПОНСОР НЕЗАВИСИМОСТИ

«ДЕНЬГИ» НАПОМИНАЮТ О ПЕРВОМ АМЕРИКАНСКОМ ОЛИГАРХЕ

СВОИ ДЕНЬГИ

33

ПЛАТИ ЛИЦОМ

БИОМЕТРИИ НАХОДЯТ ВСЕ НОВОЕ ПРИМЕНЕНИЕ БАНКИ И НЕ ТОЛЬКО ОНИ

36

«РОЗНИЧНЫЙ БАНК — ЭТО БАНК ОБЩЕНИЯ С ЛЮДЬМИ»

ГЛАВА ПОЧТА-БАНКА ДМИТРИЙ РУДЕНКО — О ВЫБОРЕ ПРОФЕССИИ, ОТНОШЕНИИ К ДЕНЬГАМ И БУДУЩЕМ БАНКОВ

38

«В КОРПОРАТИВНОМ СЕГМЕНТЕ БУДЕТ ПЕРЕХОД К НЕВИДИМОМУ ИНТЕРНЕТ-БАНКУ»

ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА РАЗВИТИЯ ПРОЦЕССОВ И ПРОДУКТОВ КОРПОРАТИВНОГО БИЗНЕСА ПСБ ДМИТРИЙ ТУМАНСКИЙ О ТОМ, КАКИЕ ТЕХНОЛОГИИ БАНКИ РАЗРАБАТЫВАЮТ ДЛЯ КРУПНЕЙШИХ КОРПОРАЦИЙ

40

АКЦИИ ВЫРОСЛИ БЕЗ ТРУДА

КАКИЕ ИНВЕСТИЦИИ ОКАЗАЛИСЬ НАИБОЛЕЕ ВЫГОДНЫ

42

«СБЕРЕЖЕНИЯ БЕЗ ИНВЕСТИЦИЙ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ НЕВОЗМОЖНЫ»

ОБ ИНТЕРЕСЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИТОРОВ К РОССИЙСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ РАССКАЗАЛ ГЛАВНЫЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ВТБ КАПИТАЛ ИНВЕСТИЦИИ» ВЛАДИМИР ПОТАПОВ

44

ПЕРСОНАЛЬНЫЙ АКЦЕНТ

КОНКУРЕНЦИЯ ЗАСТАВЛЯЕТ БАНКИ УХОДИТЬ ОТ УНИВЕРСАЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ В СТОРОНУ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

46

ЗАМЕНА ИНСТРУМЕНТОВ

ОБЪЕМ СРЕДСТВ НА ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СЧЕТАХ ПРЕВЫСИЛ 145 МЛРД РУБ.

48

НОВИКОМБАНК ПОДДЕРЖИВАЕТ ТЕХНОЛОГИИ БУДУЩЕГО

ПО ИТОГАМ ДЕВЯТИ МЕСЯЦЕВ ГОДА ОН ПРЕДОСТАВИЛ ОКОЛО 305 МЛРД РУБ. КРЕДИТОВ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫМ ПРЕДПРИЯТИЯМ

50

НАРЯД С ДОСТАВКОЙ

ЧЕМ ВЫГОДНА ПОКУПКА ОДЕЖДЫ В ИНТЕРНЕТЕ

52

СТВОЛЫ И ДЕНЬГИ

ВЫГОДНЫ ЛИ ИНВЕСТИЦИИ В КОЛЛЕКЦИОННОЕ ОРУЖИЕ

57

МАШИНА ПО ПОДПИСКЕ

СКОЛЬКО СТОИТ НОВАЯ УСЛУГА НА АВТОРЫНКЕ

60

ПОДМОСКОВНЫЕ НОМЕРА

ВЛАСТИ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ РАЗВИВАЮТ ПРОГРАММУ ПОДДЕРЖКИ СТРОИТЕЛЬСТВА ГОСТИНИЦ

62

ОТПУСК НА ПИКЕ

КАК ПОДОРОЖАЛ ГОРНОЛЫЖНЫЙ ОТДЫХ

63

ДОМИК В АЛЬПАХ

КАК КУПИТЬ НЕДВИЖИМОСТЬ В ШВЕЙЦАРИИ

64

КВАРТИРА ДЛЯ ТУРИСТА

КАК ЗАРАБОТАТЬ НА КРАТКОСРОЧНОЙ АРЕНДЕ

STORY

66

ЯРМАРКА САМОСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЮТ ТОНИ РОББИНС И ДРУГИЕ КОУЧИ

СТИЛЬ

71

ЦЕЛЬНОКЕРАМИЧЕСКАЯ ОБОЛОЧКА

ЧАСЫ В КОРПУСЕ ИЗ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ КЕРАМИКИ

LA DATCHA COURCHEVEL



La Datcha Tinkoff Collection

Дизайнерские шале на лучших курортах Трех Долин от Олега Тинькова

La Datcha

LADATCHA.COM

Tinkoff Collection — активный отдых с первоклассным уровнем комфорта

LA DATCHA VAL THORENS



реклама

Есть места, куда хочется возвращаться каждый год вместе с семьей и друзьями. Это места, где активный отдых сочетается с высоким уровнем комфорта. В домах Tinkoff Collection вы поверите, что комфорт, стиль и активный отдых легко совместимы.

«Ля Дача Валь-Торанс» — шале, построенное прямо на трассах самого высотного горнолыжного курорта Европы с кухней от шефа с тремя звездами Мишлен.

«Ля Дача Куршевель» — уютное шале у горнолыжных трасс для любого уровня катания, превосходная винная карта и лучшие рестораны в пешей доступности.

Tinkoff Collection также включает дом в Астрахани для первоклассной рыбалки вдали от городской суеты и палаццо в Форте-деи-Марми для велопрогулок и пляжного отдыха на побережье Тирренского моря.

ВАЛЬ-ТОРАНС И КУРШЕВЕЛЬ
+ 33 (0)6 84 75 44 69
abdel@ladatcha.com

АСТРАХАНЬ
+ 7 921 313 79 77
s.podolsky@ladatcha.com

ФОРТЕ-ДЕИ-МАРМИ
+ 39 347 862 09 67
roberta@ladatcha.com

СТАВИМ РЕКОРДЫ.² ПОПРОБУЙТЕ ПОВТОРИТЬ

Сделки BCS Global Markets на рынке долгового капитала, 2019

 РОССЕЛЬХОЗ БАНК Ноябрь 2019 5 МЛРД РУБЛЕЙ Выпуск облигаций Серии БО-10Р	 РУСАЛ Ноябрь 2019 15 МЛРД РУБЛЕЙ Выпуск облигаций Серии БО-001Р-04	 X5 RETAIL GROUP Ноябрь 2019 5 МЛРД РУБЛЕЙ Выпуск облигаций Серии 001P-07	 СИСТЕМА Ноябрь 2019 10 МЛРД РУБЛЕЙ Выпуск облигаций Серии 001P-12	 HOME CREDIT BANK Октябрь 2019 USD 200 MLN Выпуск Еврооблигаций 8.8 per cent. Perpetual Callable Loan Participation Notes
 ЭКСПО БАНК Октябрь 2019 2 МЛРД РУБЛЕЙ Выпуск облигаций Серии БО-02	 КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК Октябрь 2019 5 МЛРД РУБЛЕЙ Выпуск облигаций Серии 001P-03	 РЕНЕССАНС. СТРАХОВАНИЕ РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ Октябрь 2019 3 МЛРД РУБЛЕЙ Выпуск облигаций Серии 001P-01R	 LEGENDA INTELLIGENT DEVELOPMENT LEGENDA INTELLIGENT DEVELOPMENT Октябрь 2019 0,545 МЛРД РУБ. Выпуск облигаций Серии 001P-01	 ЕВРООПТ Октябрь 2019 5 МЛРД РУБЛЕЙ Доп. выпуск облигаций Серии 01
 ЕВРОПЛАН Октябрь 2019 5 МЛРД РУБЛЕЙ Доп. выпуск облигаций Серии БО-03	 ОБУВЬ РОССИИ Сентябрь 2019 1,5 МЛРД РУБЛЕЙ Выпуск облигаций Серии 001P-01	 HOME CREDIT BANK Сентябрь 2019 5 МЛРД РУБЛЕЙ Выпуск облигаций Серии БО-06	 РУСАЛ Сентябрь 2019 15 МЛРД РУБЛЕЙ Выпуск облигаций Серии БО-001P-03	 РЕСО ЛИЗИНГ Август 2019 8 МЛРД РУБЛЕЙ Выпуск облигаций Серии БО-П-06
 ЖКХ РЕСП. САХА (ЯКУТИЯ) Август 2019 3 МЛРД РУБЛЕЙ Выпуск облигаций Серии БО-01	 DANYCOM GLOBAL Июль 2019 1 МЛРД РУБЛЕЙ Выпуск облигаций Серии БО-01	 SetlGroup SETL GROUP Июль 2019 10 МЛРД РУБЛЕЙ Выпуск облигаций Серии 001P-02	 СИСТЕМА Июль 2019 10 МЛРД РУБЛЕЙ Выпуск облигаций Серии 001P-11	 ОТКРЫТИЕ БАНК Июль 2019 10 МЛРД РУБЛЕЙ Выпуск облигаций Серии БО-П05

² Самая низкая ставка среди всех выпусков корпоративных облигаций в РФ с начала 2011 года - размещение рублевых облигаций ООО «ИКС 5 ФИНАНС» серии 001P-07 на сумму 5 млрд руб.

Частный инвестиционный банк для корпоративных,
институциональных клиентов и частных инвесторов

ОРГАНИЗАТОР ³

НА ОБЩУЮ СУММУ БОЛЕЕ ³

75 ВЫПУСКОВ
ОБЛИГАЦИЙ

RUB 432,6 МЛРД **USD 500** МЛН



ЕВРООПТ
Июль 2019

5 МЛРД РУБЛЕЙ

Выпуск облигаций
Серии 01



БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ
Июль 2019

4 МЛРД РУБЛЕЙ

Выпуск облигаций
Серии БО-П02



АВТОБАН
Июнь 2019

3 МЛРД РУБЛЕЙ

Выпуск облигаций
(вторичное размещение)
Серии БО-П01



РОССЕЛЬХОЗ БАНК
Июнь 2019

10 МЛРД РУБЛЕЙ

Выпуск облигаций
Серии БО-09Р



РЕСО ЛИЗИНГ
Июнь 2019

5 МЛРД РУБЛЕЙ

Выпуск облигаций
Серии БО-П-04



РУСАЛ
Апрель 2019

15 МЛРД РУБЛЕЙ

Выпуск облигаций
Серии БО-001Р-01



ТАЛАН
Апрель 2019

1 МЛРД РУБЛЕЙ

Выпуск облигаций
Серии 001Р-01



ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ
Апрель 2019

5 МЛРД РУБЛЕЙ

Выпуск облигаций
Серии 001Р-02



ФЭС АГРО
Апрель 2019

1 МЛРД РУБЛЕЙ

Выпуск облигаций
Серии БО-01



X5 RETAIL GROUP
Апрель 2019

5 МЛРД РУБЛЕЙ

Выпуск облигаций
Серии 001Р-05



СИСТЕМА
Апрель 2019

10 МЛРД РУБЛЕЙ

Выпуск облигаций
Серии 001Р-10



РОСНАНО
Апрель 2019

13,4 МЛРД РУБЛЕЙ

Выпуск облигаций
Серии 08



АВТОБАН
Март 2019

5 МЛРД РУБЛЕЙ

Выпуск облигаций
Серии БО-П02



ГАРАНТ-ИНВЕСТ
Март 2019

6 МЛРД РУБЛЕЙ

Выпуск облигаций
Серии 001Р-05



РЕСО ЛИЗИНГ
Февраль 2019

5 МЛРД РУБЛЕЙ

Выпуск облигаций
Серии БО-П-02



СИСТЕМА
Февраль 2019

10 МЛРД РУБЛЕЙ

Выпуск облигаций
Серии 001Р-09



СИСТЕМА
Февраль 2019

10 МЛРД РУБЛЕЙ

Выпуск облигаций
Серии 001Р-07



X5 RETAIL GROUP
Февраль 2019

5 МЛРД РУБЛЕЙ

Выпуск облигаций
Серии 001Р-04

РОССИЯ

129110, Москва,
Проспект Мира, 69 стр. 1
Тел: +7 (495) 785 53 36,
moscow@bcsgm.com

ВЕЛИКОБРИТАНИЯ

99 Bishopsgate, 17th Floor,
London, EC2M 3XD
Тел: +44 0 207 065 2050,
london@bcsgm.com

США

NYC NY 10020, 1270 Avenue
of the Americas
Тел: +1 212 421 7500,
newyork@bcsgm.com

КИПР

Spyrou Kyprianou &1 Oktovriou, 1, Vashiotis Kalande
offices, Mesa Geitonia, 4004, Limassol, Cyprus.
Тел: +357 25 822 734
info@bcscyprus.com

ЧИЛИЙСКИЙ СРЫВ

В ноябре внимание мирового сообщества было приковано к торговой сделке между США и Китаем. В результате «серьезных и конструктивных» переговоров между представителями Пекина и Вашингтона удалось согласовать основные положения готовящегося торгового соглашения. Для подписания предварительного двустороннего договора выбрали Чили, где должен был состояться саммит АТЭС. «Думаю, что (соглашение.— „Деньги“) будет подписано довольно легко», — убеждал всех Дональд Трамп. Рынки ответили ростом американских индексов на 0,3%. Однако в планы глав государств вмешались обычные чилийцы, которые начали протесты из-за роста цен на проезд в общественном транспорте. В результате президент страны Себастьян Пиньера отказался принимать саммит. В таких условиях резко вырос спрос инвесторов на защитные активы, и более чем на 1% поднялась цена золота.

Вашингтон и Пекин продолжают искать площадку для встречи. «Новое место вскоре будет объявлено. Президент Си и президент Трамп поставят свои подписи!» — пообещал Дональд Трамп в Twitter. Рынки поверили обещаниям и не стали сокращать вложения в акции и уходить в золото. Однако такие настроения нельзя назвать устойчивыми, в отсутствие дальнейшего прогресса в переговорах может произойти коррекция •

МИНИСТР ПО ИНОСТРАННЫМ ДЕЛАМ САУДОВСКОЙ АРАВИИ

АДЕЛЬ АЛЬ-ДЖУБЕЙР

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ В МИДЕ)

«МЫ СЛЫШАЛИ ПРОТИВОРЕЧИВУЮ ИНФОРМАЦИЮ ОБ ИРАНСКОМ ТАНКЕРЕ, КТО-ТО ГОВОРИТ, ЧТО БЫЛ РАЗЛИВ НЕФТИ, КТО-ТО ГОВОРИТ, ЧТО НЕТ. ИСТОРИЯ ПОКА НЕ ЯСНА. НО Я ПОВТОРЯЮ, ЧТО МЫ В НЕЕ СОВСЕМ НЕ ВОВЛЕЧЕНЫ».



РЕUTERS

ПРЕЗИДЕНТ США

ДОНАЛД ТРАМП

(ПЕРЕД ЖУРНАЛИСТАМИ В БЕЛОМ ДОМЕ)

«ДУМАЮ, ЧТО (СОГЛАШЕНИЕ.— „ДЕНЬГИ“) БУДЕТ ПОДПИСАНО ДОВОЛЬНО ЛЕГКО. НАДЕЮСЬ, ЧТО К САММИТУ В ЧИЛИ, ГДЕ МЫ С ПРЕЗИДЕНТОМ СИ (ПРЕДСЕДАТЕЛЕМ КНР СИ ЦЗИНЬПИНОМ.— „ДЕНЬГИ“) ОБА БУДЕМ».

ПРЕМЬЕР-МИНИСТР ВЕЛИКОБРИТАНИИ

БОРИС ДЖОНСОН

(НА СВОЕЙ СТРАНИЧКЕ В TWITTER)

«ЭТО СОГЛАШЕНИЕ, КОТОРОЕ ПОЗВОЛИТ НАМ ОСУЩЕСТВИТЬ „БРЕКСИТ“ И ПОКИНУТЬ ЕС ЗА ДВЕ НЕДЕЛИ, МЫ СМОЖЕМ СФОКУСИРОВАТЬСЯ НА НУЖДАХ ЛЮДЕЙ И СНОВА ОБЪЕДИНИТЬ СТРАНУ».



РЕUTERS

→ 13 октября →

НЕФТЬ МАРКИ BRENT ПОДЕШЕВЕЛА НА 2%, ДО \$59,4 ЗА БАРРЕЛЬ

↓



→ 17 октября →

ФУНТ СТЕРЛИНГОВ ПОДРОЖАЛ НА 0,5%, ДО \$1,2888

↓



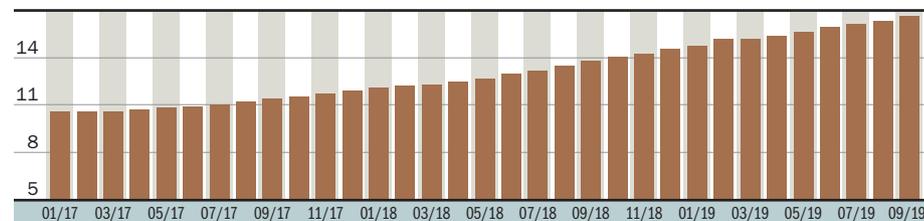
→ 18 октября →

ИНДЕКС DXY (КУРС ДОЛЛАРА К ШЕСТИ ВАЛЮТАМ) СНИЗИЛСЯ НА 0,3%, ДО 97,28 ПУНКТА

↓



ДИНАМИКА ВЫДАЧИ КРЕДИТОВ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ (ТРЛН РУБ.) Источник: ЦБ.

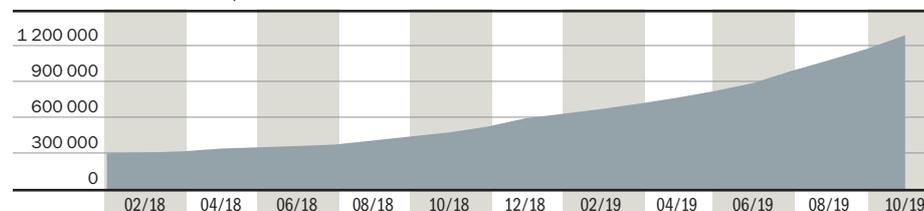


КРЕДИТЫ ИДУТ НА РЕКОРД

Общий объем выданных российскими банками кредитов частным лицам за девять месяцев 2019 года вырос на 1,9 трлн (12,8%), до 16,7 трлн руб., следует из данных ЦБ. В сентябре было установлено сразу несколько рекордов на рынке ипотеки. Количество и объем кредитов на покупку жилья, выданных за месяц 30 крупнейшими банками, оказались самыми высокими с начала года (более 100 тыс. кредитов на 225 млрд руб.). Средняя ставка при этом оказалась самой низкой (9,63% годовых), а средний размер — самым высоким (2,24 млн руб.).

О НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЯХ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТОВ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ПЛАТИ ЛИЦОМ» НА СТРАНИЦЕ 33.

ЧИСЛО ОТКРЫТЫХ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СЧЕТОВ Источник: Московская биржа.



ИНВЕСТИЦИИ ПОПОЛНЯЮТ СЧЕТА

Индивидуальные инвестиционные счета (ИИС) — новый продукт для российского финансового рынка — становятся все популярнее. Этим летом число открывших подобные счета превысило миллион и к началу ноября достигло 1 294 287 человек. Участники рынка связывают ажиотаж как с изменившейся денежно-кредитной политикой ЦБ и банков, так и с доходностями, которые в этом году демонстрируют вложения в акции и облигации.

ПОДРОБНЕЕ ОБ ИИС ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ЗАМЕНА ИНСТРУМЕНТОВ» НА СТРАНИЦЕ 46.



ГЛЕБ ЩЕКУНОВ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ФРС США

ДЖЕРОМ ПАУЭЛЛ

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ ФРС)

«МЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА СООТВЕТСТВУЕТ СИТУАЦИИ. МЫ ПОЛАГАЕМ, ЧТО ТЕКУЩИЙ ПОДХОД, ВЕРОЯТНО, ОСТАНЕТСЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНЫМ ДО ТЕХ ПОР, ПОКА ПОСТУПАЮЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОТНОСИТЕЛЬНО ЭКОНОМИКИ В ЦЕЛОМ СООТВЕТСТВУЕТ НАШИМ ОЖИДАНИЯМ».

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ МИНИСТЕРСТВА КОММЕРЦИИ КИТАЯ

ГАО ФЭН

(НА БРИФИНГЕ)

«ЕСЛИ СТОРОНЫ ДОСТИГНУТ ПЕРВОЙ ЧАСТИ СДЕЛКИ, ТО В СООТВЕТСТВИИ С СОДЕРЖАНИЕМ СОГЛАШЕНИЯ ВЗАИМНО ПОВЫШЕННЫЕ ПОШЛИНЫ ДОЛЖНЫ БЫТЬ СИНХРОННО И ПРОПОРЦИОНАЛЬНО ОТМЕНЕНЫ, ЭТО ВАЖНОЕ УСЛОВИЕ ДОСТИЖЕНИЯ СОГЛАШЕНИЯ».



ЕЛВИРА НАБИУЛЛИНА

ГЛАВА ЦБ РФ

ЭЛЬВИРА НАБИУЛЛИНА

(В ХОДЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ В ГОСДУМЕ)

«С УЧЕТОМ ИЗВЕСТНЫХ НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ФАКТОРОВ У НАС ОСТАЕТСЯ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ СМЯГЧЕНИЯ. И ДАЖЕ ВЕЧНО БЕСПОКОЯЩИЕ НАС ИНФЛЯЦИОННЫЕ ОЖИДАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ СЕЙЧАС СНИЖАЮТСЯ».

ГЛАВА И СОВЛАДЕЛЕЦ ЛУКОЙЛА

ВАГИТ АЛЕКПЕРОВ

«НИ У МЕНЯ, НИ У ДРУГИХ МЕНЕДЖЕРОВ КОМПАНИИ НАМЕРЕНИЙ ПРОДАВАТЬ СВОЙ ПАКЕТ АКЦИЙ ЛУКОЙЛА НЕТ».

ПРЕЗИДЕНТ ЧИЛИ

СЕБАСТЬЯН ПИНЬЕРА

(В ЭФИРЕ ТЕЛЕКАНАЛА 24HORAS)

«МНЕ БЫЛО БОЛЬНО СДЕЛАТЬ ЭТО, НО Я ПРИНЯЛ РЕШЕНИЕ НЕ ПРОВОДИТЬ САММИТ АТЭС И КОНФЕРЕНЦИЮ ООН ПО ИЗМЕНЕНИЮ КЛИМАТА».



ПРЕЗИДЕНТ ИРАНА

ХАСАН РОУХАНИ

(НА СВОЕЙ СТРАНИЦЕ В TWITTER)

«ЧЕТВЕРТЫЙ ШАГ ПО СОКРАЩЕНИЮ ИРАНОМ СВОИХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В РАМКАХ СОВМЕСТНОГО ВСЕОБЪЕМЛЮЩЕГО ПЛАНА ДЕЙСТВИЙ ПОСРЕДСТВОМ ПОДАЧИ ГАЗА В 1044 ЦЕНТРИФУГИ НАЧАЛСЯ СЕГОДНЯ».

ПРЕСС-СЕКРЕТАРЬ МВФ

ДЖЕРРИ РАЙС

(НА БРИФИНГЕ)

«МВФ ВИДИТ СОГЛАШЕНИЕ ПО ТОРГОВЛЕ МЕЖДУ США И КИТАЕМ КАК ПОТЕНЦИАЛЬНУЮ ВОЗМОЖНОСТЬ ДЛЯ ПЕРЕСМОТРА (В СТОРОНУ УВЕЛИЧЕНИЯ. — „ДЕНЬГИ“) ПРОГНОЗА РОСТА МИРОВОГО ВВП».



GETTY IMAGES

→ 28 октября → 30 октября → 6 ноября → 7 ноября →

<p>СТОИМОСТЬ АКЦИЙ НЕФТЯНОЙ КОМПАНИИ ПОДНЯЛАСЬ НА 1,5%, ДО 5,98 ТЫС. РУБ.</p>	<p>ЗОЛОТО ПОДРОЖАЛО НА 1%, ДО \$1495 ЗА ТРОЙСКУЮ УНЦИЮ</p>	<p>ИНДЕКС ДХУ (КУРС ДОЛЛАРА К ШЕСТИ ВАЛЮТАМ) СНИЗИЛСЯ НА 0,6%, ДО 97,45 ПУНКТА</p>	<p>СТОИМОСТЬ НЕФТИ МАРКИ BRENT ПОДНЯЛАСЬ НА 1,5%, ДО \$63,3 ЗА БАРРЕЛЬ</p>	<p>СТОИМОСТЬ ЗОЛОТА СНИЗИЛАСЬ НА 1,5%, ДО \$1468 ЗА ТРОЙСКУЮ УНЦИЮ</p>	<p>КУРС ДОЛЛАРА В РОССИИ СНИЗИЛСЯ НА 0,4%, ДО 63,73 РУБ./\$</p>
--	---	---	---	---	--

СКОЛЬКО СТОИТ ОРГАНИЗОВАННЫЙ ОТДЫХ НА ПОПУЛЯРНЫХ ГОРНОЛЫЖНЫХ КУОРТАХ (РУБ.)

Источник: данные Level.Travel.

Средний чек при бронировании тура на зимний сезон:

Страна	2018/19	2019/20
АНДОРРА	107 830	108 540
РОССИЯ	54 534	71 993
БОЛГАРИЯ	74 299	72 365
ИТАЛИЯ	178 063	124 630
АВСТРИЯ	116 969	115 424

ГОРНОЛЫЖНЫЙ ОТДЫХ ДОРОЖАЕТ

Пожалуй, самым дорогим для россиян в этом сезоне станет горнолыжный отдых в Италии — стоимость тура туда этой зимой составит в среднем 124 630 руб., хотя год назад достигала 178 063 руб. На втором месте среди самых дорогих направлений, судя по подсчетам Level.Travel, — отдых в Австрийских Альпах (115 424 руб.). На третьем — на курортах Андорры (108 540 руб.).

СРЕДНЕГОДОВОЙ ДОХОД КОУЧА ПО РЕГИОНАМ (\$)

Источник: ICF Global Coaching Study, 2016 год.

СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА	61 900
ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА И КАРИБСКИЙ БАССЕЙН	27 100
ЗАПАДНАЯ ЕВРОПА	55 300
ВОСТОЧНАЯ ЕВРОПА	18 400
БЛИЖНИЙ ВОСТОК И АФРИКА	35 900
АЗИЯ	37 800
АВСТРАЛИЯ И ОКЕАНИЯ	73 100
ВСЕЬ МИР	51 000

АВСТРАЛИЙСКИЕ КОУЧИ КРУЧЕ

Больше всех зарабатывают тренеры личного роста в Австралии и Океании, утверждают аналитики ICF Global Coaching Study. По их данным, там среднегодовой доход коуча составляет \$73 100. На втором месте — североамериканцы с результатом \$61 900. На третьем — специалисты Западной Европы (\$55 300). Замыкают рейтинг коучи Восточной Европы (\$18 400). Миллион долларов, что получил в качестве гонорара на своем московском выступлении Тони Роббинс — самый высокооплачиваемый коуч мира — далеко не самая высокая для него лично планка.

ПОДРОБНЕЕ О ЦЕНАХ БРОНИРОВАНИЯ ЗИМНЕГО ОТДЫХА ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ОТПУСК НА ПИКЕ» НА СТРАНИЦЕ 62.

СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЮТ ТОНИ РОББИНС И ЕГО КОЛЛЕГИ. ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ЯРМАРКА САМОСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ» НА СТРАНИЦЕ 66.

РУБЛЕВЫЙ ИНДЕКС ЗАКРЕПИЛСЯ В ИСТОРИЮ

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ВЫРОС СИЛЬНЕЕ ВСЕХ

В ноябре ведущие российские фондовые индексы установили новые рекорды. Рублевый индекс Московской биржи впервые в истории поднялся до уровня 3000 пунктов, прибавив за месяц почти 10%. Долларовый индекс РТС вырос более чем на 12%, до 1487 пунктов, шестилетнего максимума. Они лидируют по темпам роста среди мировых индексов.



Инувший месяц стал очередным рекордным месяцем для российского рынка акций. В конце октября рублевый индекс Московской биржи впервые в истории преодолел уровень 2850 пунктов. В последующие две недели индекс почти каждый день устанавливал новые максимумы. 7 ноября он впервые в своей истории преодолел уровень 3000 пунктов. Даже с учетом того, что удержать достигнутый уровень не удалось, за четыре недели он прибавил почти 10%. Это самый сильный рост за подобный период с февраля 2015 года (тогда индекс поднялся на 15%). Долларовый индекс РТС вырос в ноябре более значительно — почти на 13%, до отметки 1487 пунктов, обновив лишь максимум с октября 2013 года.

Почти непрерывный подъем на российском рынке продолжается с начала года, удерживая при этом лидирующие позиции по темпам роста среди индексов всех развитых и развивающихся стран. По данным агентства Bloomberg, российские индексы выросли в долларовом выражении на 37,4%. Сильнее — только афинский индекс, поднявшийся на 41%, но его капитализация в десять раз меньше российского. Ведущие европейские индексы выросли с начала года на 10–28%, азиатские — на 5–19%, американские — на 19–23%. За месяц индексы поднялись на 2–8%.

Общему подъему на рынках развитых и развивающихся стран способствовал целый ряд факторов. В первую очередь на настроения инвесторов повлияло долгожданное начало нового этапа переговоров между США и Китаем. Договор не был заключен, но стороны конфликта перенесли ввод очередных пошлин. Добавили оптимизма инвесторам динамика процентных ставок в ведущих экономиках мира, а также инфляционные ожидания участников рынка. В сентябре ЕЦБ снизил ставку по депозитам с минус 0,4% до минус 0,5%, а также начал с 1 октября выкуп активов в объеме €20 млрд ежемесячно. Американский регулятор понижал ставку в сентябре и октябре. В целом с начала года ФРС США трижды снизила ставку, каждый раз на 0,25 процентного пункта, до 1,5–1,75%.

В условиях низких ставок международные инвесторы находятся в поиске дешевых активов. При этом российские акции считаются фундаментально самыми 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 на 2020 год) на уровне 6,1 при среднем значении по развивающимся рынкам 15. Добавляют привлекательности рублевым активам высокая дивидендная доходность и достаточно недооцененный рубль. По оценкам аналитика «БКС Премьер», средняя дивидендная доходность на российском рынке составляет 7%, что примерно вдвое выше, чем на американском рынке.

Впрочем, на российском рынке есть и внутренний фактор роста: массовый выход на рынок частных инвесторов. По данным Московской биржи, в октябре физические

лица открыли более 187 тыс. новых счетов, а общее число уникальных счетов достигло 3,25 млн штук. Сопоставимое число счетов частники открыли за весь 2017 год. Частных инвесторов на рынок гонят низкие ставки по депозитам, а также активная работа профучастников по популяризации инвестиций.

Прогноз

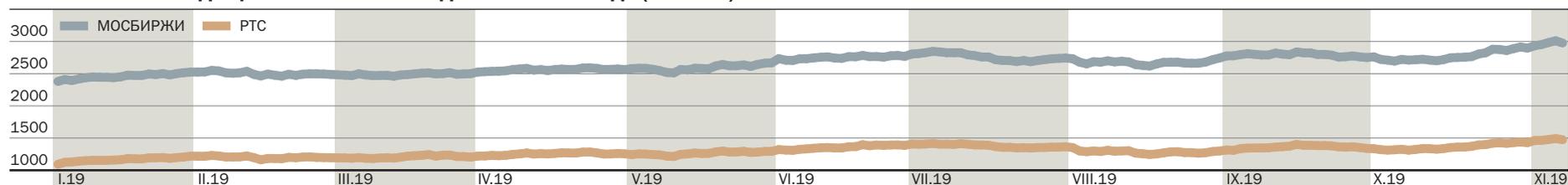
До конца года аналитики ожидают дальнейшего роста индексов, при этом роль внутренних инвесторов будет расти. «Рост российского рынка продолжится в ближайшие месяцы на фоне благоприятной внешней и внутренней конъюнктуры, в том числе стабильных цен на нефть, однако стоит проявлять осторожность и не впадать в эйфорию», — отмечает заместитель начальника отдела инвестиционного консультирования ИК «Велес Капитал» Ярослав Калугин. По оценкам инвестиционного стратега «БКС Премьер» Александра Бахтина, у российского рынка акций до конца года сохраняется потенциал для роста в направлении 3100 пунктов по индексу Мосбиржи. «Мы не ждем „черного лебедя“ в виде масштабной коррекции крупнейших бирж за океаном — результаты квартальных отчетов компаний за третий квартал 2019 года на рынке США превысили ожидания аналитиков, а ФРС продолжает накачивать рынки финансовой ликвидностью», — отмечает Александр Бахтин.

Вместе с тем роль физических лиц на российском рынке продолжит расти. В ноябре председатель ЦБ Эльвира Набиуллина оценила потенциал роста числа розничных инвесторов от 3 млн до 6 млн человек. Этому будут способствовать в том числе дальнейшие шаги по снижению ключевой ставки ЦБ, в ответ на которые произойдет дальнейшее снижение ставок по вкладам. «При наблюдаемом сокращении ставок в экономике России фондовые активы становятся фундаментально привлекательнее, в связи с чем мы ожидаем продолжения притока частных инвесторов на биржи», — поясняет Александр Бахтин ●

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

КАК МЕНЯЛИСЬ ВЕДУЩИЕ РОССИЙСКИЕ ИНДЕКСЫ В 2019 ГОДУ (ПУНКТЫ)

Источник: Reuters.





«НЕ БОЙТЕСЬ ОПТИМИЗМА»

ВЛАДИМИР БРАГИН,

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

Волна оптимизма, прокатившаяся по мировым финансовым рынкам в октябре и начале ноября, подняла российский индекс Мосбиржи на исторические максимумы. Правда, уже на следующий день индекс откатился вниз. Такое ощущение, что участники рынка испугались собственной смелости и часть из них решила зафиксировать прибыль.

Это нормальное явление, причем чем круглее цифра, тем выше вероятность, что рынок не преодолеет ее с ходу. Например, после того, как индекс Мосбиржи впервые достиг отметки 2500 пунктов, прошло почти шесть месяцев до того, как он закрепился на этой позиции и уверенно ее преодолел. Не исключено, что дина-

мика индекса Мосбиржи в ближайшее время будет похожа на ту, что была в 2018 году, то есть откат от 3000 с последующим повторным штурмом. Но здесь уже начинается поле, где резвятся любители технического анализа. Фундаментальных причин, обосновывающих важность отметки 3000 пунктов, я не вижу. Стратегическим инвесторам обращать на нее внимание не стоит. Ценовой уровень сам по себе ничего не говорит о том, дорог актив или все еще дешев. Правильнее эту цену сопоставлять с теми доходами, которые актив генерирует или будет генерировать в будущем. Например, с показателями чистой прибыли или дивидендами полезным также будет оценить потенциальные риски — как общеэкономические, так и по возможности индивидуальные у эмитентов бумаг. И с такой позиции у российских акций все в порядке: дивидендная доходность индекса Мосбиржи оценивается в 6,3%, что очень высокий по мировым стандартам показатель. А усредненное отношение цены к прибыли акций в индексе не превышает сейчас 6,4%, что, наоборот, очень низкий по сравнению с другими развивающимися. При неизменной прибыли компаний и размерах дивидендов цены могут вырасти еще на 30–50% до того, как установится паритет со средним по развивающимся рынкам.

С точки зрения рисков российский рынок акций также не выглядит перегретым. Жесткая монетарная и фискальная политика, проводимая в последние годы, привела к тому, что не скапливались системные макроэкономические риски. Несмотря на низкие темпы роста ВВП, риски возникновения экономического кризиса в РФ мы оцениваем как очень низкие. Профицит бюджета, работающее бюджетное правило и инструментарий ЦБ РФ позволяют не только уменьшить влияние внешних факторов на экономику РФ, но и купировать те негативные процессы, которые все-таки проявляются. На уровне крупных компаний, входящих в индекс, мы видим низкую долговую нагрузку, а также комфортный (для компаний) уровень зарплат. Важно понимать, что тот рост прибыли, который мы наблюдали в последние годы и который позволял компаниям платить щедрые дивиденды, был обусловлен не наращиванием долга, а ростом выручки при ограниченном росте затрат. Поэтому финансовые риски у компаний существенно не выросли. В общем, на текущий момент для долгосрочного инвестирования российский рынок акций остается нашим топ-пиком. Тем более что и взгляд на рубль у нас остается благоприятным: бюджетное правило правительство пока отменять не со-

бирается, поэтому риски, связанные со снижением цен на нефть, выглядят для рубля слабыми. Конечно, не только российский рынок акций на прошлой неделе устанавливал рекорды. Исторические максимумы обновляли индексы акций США (S&P 500, Dow Jones, Nasdaq), причем для роста был вполне весомый повод — прогресс в торговых переговорах США и Китая. Но в случае американского рынка акций риски выглядят существенно выше. Во-первых, прибыли многих компаний уже не растут теми же темпами, что и ранее, по причине низкой безработицы и усиления конкуренции за рабочую силу. Это увеличивает издержки. Во-вторых, дефицит бюджета и уже низкая ставка ФРС ограничивают возможности стимулирования экономики в случае, если начнут проявляться признаки приближения рецессии. Еще одно обстоятельство, которое должно настораживать, — это слабая динамика индекса компаний малой и средней капитализации Russell 2000. Среди таких компаний гораздо больше тех, которые зависят непосредственно от состояния экономики США, не являясь международными, в отличие от «тяжелых» бумаг в индексе S&P 500. Это говорит о том, что макроэкономические риски в США выше, чем можно судить по динамике флагманских индексов.

Если все-таки на рынке акций инвестировать страховато или нужны именно долларские активы, то стоит обратить внимание на рынок еврооблигаций, в частности на бумаги, выпущенные эмитентами развивающихся рынков. Российские еврооблигации в основном выглядят неинтересными: хотя кредитное качество большинства бумаг не вызывает вопросов, доходности очень низки, а потенциал роста цен бумаг за счет снижения рыночной доходности очень ограничен.

На рынке рублевого долга, в отличие от еврооблигаций, есть инвестиционная идея. На наш взгляд, рынок сейчас может недооценивать масштаб снижения инфляции и пространство для снижения ключевой ставки ЦБ РФ. В результате низкие на первый взгляд текущие доходности по рублевым облигациям могут через год-два показаться недостижимо высокими. Но вероятность реализации этого сценария сейчас далека от 100%, в том числе из-за сохраняющихся инфляционных рисков. Шинства бумаг не вызывает вопросов, доходности очень низки, а потенциал роста цен бумаг за счет снижения рыночной доходности очень ограничен. Можно сказать, что российский рынок еврооблигаций — это первый сегмент, который полностью отыграл идею снижения макроэкономических и кредитных рисков РФ.

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

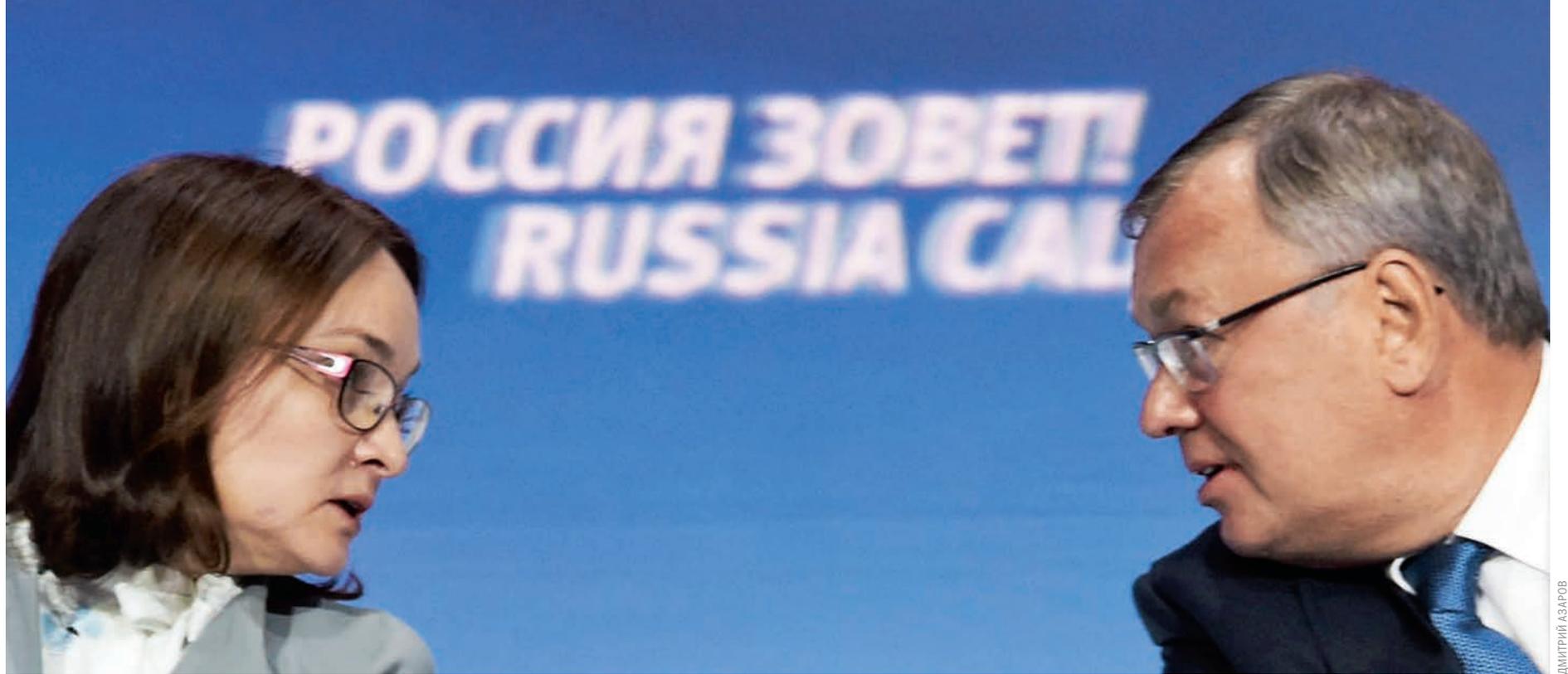


300 офисов в
75 городах
России

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



ВЛОЖЕНИЯ БЕЗ СИЛЬНЫХ ЭМОЦИЙ

ВОЗВРАЩЕНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЮ СНОВА ВОЗМОЖНО ОБСУЖДАТЬ

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в Россию в 2020–2021 годах будут главной темой форума ВТБ «Россия зовет!», что открывается 20 ноября в московском Центре международной торговли. Единственное, что о них можно сказать сейчас, — их параметры, как формальные, так и реальные, в ближайшие два года непредсказуемы, можно лишь утверждать, что большинство трендов прошлых пяти лет, видимо, прямо их определять не будут — ни положительные, ни отрицательные.



Реальная привлекательность российского рынка для иностранных проектов определится, с большой вероятностью, во втором полугодии 2020 года — ключевыми вопросами будет динамика ВВП РФ, инвестиции госсектора, активность госбанков, внутренний спрос, работоспособность новых инвестмеханизмов правительства и лишь в последнюю очередь — цены российского экспорта.

Тема, которая еще десять лет назад была главным предметом обсуждения всех российских инвестфорумов, в последние годы обсуждается как бы нехотя — причин не говорить много о ПИИ слишком много, и они слишком разнообразны и взаимосвязаны, для того чтобы говорить об их иерархии по значимости. В вопросе о ПИИ, формальная статистика которых предоставляется Банком России и международными организациями, смешивается так много, что, например, июльская публикация ЦБ о достижении в первом полугодии 2019 года чистого притока ПИИ в \$2,19 млрд на фоне оттока в \$14,48 млрд во втором полугодии 2018 года почти не вызвала не только позитивных ожиданий, но и хотя бы внимания аналитиков.

И их вполне можно понять. Начнем с того, что более или менее известно всем, кто внимательно рассматривал данные ЦБ о структуре ПИИ — и чистых, и тем более структуры притока-оттока капитала. По крайней мере часть ПИИ в силу устройства глобализованного российского и иностранного бизнеса — это операции инвестирования и реинвестирования прибылей как российских, так и иностранных компаний в экономику РФ, которые собственно капитальными вложениями считать невозможно. ПИИ в Россию существуют, равно как и ПИИ из России в другие экономики, однако достоверно очистить их от некапитальных операций крупных компаний через две-три юрисдикции (с участием Кипра, Британских Виргинских Островов, Ирландии, Люксембурга, крупных экономик ЕС, все еще включая Великобританию, и наконец, добавим к этому использование самой России в качестве транзитной для ПИИ юрисдикции, что тоже возможно) не в состоянии даже Всемирный банк, МВФ и ОЭСР. Можно лишь предполагать, и то очень приблизительно. Последовательно добавим к этому уравнению с 2014 года еще несколько факторов, действующих различно, долгосрочно и нелинейно: изменение цен на нефть и системную девальвацию рубля, изменение денежно-кредитной политики ЦБ, кампанию «деофшоризации» в России и глобальную кампанию по ужесточению контроля над «контролируемыми иностранными компаниями», в РФ принимавшую особо нелогичные формы, ожидания «Брексита», грозящие изменить статус Лондона как финансового центра

для СНГ, рост привлекательности США для ПИИ, изменение общеэкономической стратегии Китая, уровень активности российских госбанков и госмонополий, уровень беспокойства инвесторов по громким процессам в РФ — в том числе дело Baring Vostok, но не только оно. Это только часть того, что стоит учитывать, говоря о том, почему в конкретном квартале конкретного года последние пять лет объемы привлечения и погашения ПИИ в Российскую Федерацию составляли именно такую, а не иную цифру. Достоверно можно утверждать только одно: с 2014 года условно настоящие ПИИ в России уменьшались вместе с инвестиционной активностью, в 2017 году, предположительно, был достигнут пик их снижения, тренды 2018 года были очень неустойчивы, как, впрочем, и в 2019 году.

Возможно, именно поэтому опубликованное в октябре 2019 года исследование компании E&Y, представленное к заседанию Консультативного совета по иностранным инвестициям в Россию (КСИИ), выглядело очень диссонансно. С одной стороны, в E&Y прекрасно знают, что сегодня для ПИИ во всем мире не самое хорошее время, в 2019 году их объем во всем мире снижался на 15–20%, и в связи с этим относительная непривлекательность для

инвесторов России мало что значит самостоятельно на фоне, например, сокращения на 42% мировых ПИИ во втором квартале 2019 года, пятикратного сокращения ПИИ в Нидерланды и огромного роста как приходящих, так и исходящих ПИИ в Германию. Но, показывает E&Y, если говорить не о статистических показателях, а о новых проектах — иностранные инвестиции власти России интересуют не столько в сводках ЦБ, сколько в виде новых бизнесов, предприятий, вложений в компании, — то все выглядит сильно лучше, чем можно было бы ожидать.

к условиям инвестиций в Россию — от PepsiCo до SAP? Да и невозможно сказать, что специальные усилия властей России по привлечению инвестиций не работают. Так, около трети ПИИ в РФ в 2014–2018 годах — это вложения в Дальний Восток, где проводится активная кампания (в том числе в рамках ТОР и свободных портов) по привлечению инвестиций в развитие этого региона. В остальном же география ПИИ в России вполне предсказуема: это в основном две крупнейшие городские агломерации РФ, московская и петербургская, и в меньшей степени

в России часто предпочитают иметь дело не с крупным частным российским капиталом, а с крупным иностранным), то после 2009 года РФ — это конгломерат интересов крупных госбанков и крупных окологосударственных компаний: в такие юрисдикции ПИИ также приходят, но по иным каналам, на иных условиях, чем в обычные экономики, и хуже. Не говоря уже о том, что сопоставимыми аналогами такой юрисдикции в мире являются Китай, ЮАР и Бразилия, каждая из которых имеет свои неповторимые проблемы во взаимоотношениях с ПИИ.

ходило с ней до этого десятилетиями, несмотря на все усилия властей РФ.

При успешном совпадении этих факторов (СЗПК, дерегулирование, экономический рост в силу роста госинвестиций, в том числе инфраструктурных) и неизменности нынешних преимуществ российской юрисдикции (нормализованная инфляция, недоинвестированность, свобода движения капитала, относительная квалифицированность рабочей силы, отсутствие острой социальной и политической напряженности на уровне, например, Латинской Америки, высокий уровень



В 2018 году иностранные инвесторы вели в России 211 проектов, это радикально меньше, чем в 2017 году (238), и это — девятое место в Европе.

Более всего проектов в АПК, химпроме и производстве пластиков, на третьем-четвертом месте — машиностроение и цифровые технологии, причем число проектов в цифре растет в полном соответствии с европейскими трендами. Отметим, если судить по поручениям правительства по итогам обсуждений октябрьского заседания КСИИ, то активность (выражающуюся прежде всего в выявленных рабочих проблемах — например, если вы не вкладываетесь в производство мебели и не планируете, то у вас вопросов о качестве регулирования этой отрасли на КСИИ не возникнет по определению) иностранные компании имеют в химии, АПК и пищепроме, машиностроении (в том числе в сфере роботизации производства в этом секторе), а также в производстве стройматериалов и в электроэнергетике. Если бы верен был тезис о том, что ПИИ в России чисто имитативны и почти полностью связаны с трансграничными операциями российских компаний, то откуда бы такой интерес участников КСИИ

инвестиционно активные территории (Калуга, Казань, Краснодар, Ульяновск).

Другое дело, что, разумеется, и предполагаемые объемы реальных ПИИ, и их доля в общем объеме инвестиций в экономику России, и влияние их на инвестклимат в России действительно существенно меньше, чем те же показатели в открытой, качественно регулируемой и существенно интегрированной в мировой рынок развивающейся экономике без принципиальных барьеров для привлечения ПИИ и для создания иностранными инвесторами в этой юрисдикции новых прибыльных инвестпроектов. Россия в рейтинге Doing Business входит в топ-30 самых привлекательных юрисдикций мира, и это радикально расходится с соответствующим масштабам этой экономики притоком ПИИ и присутствием здесь иностранцев. Часть причин перечислена выше. Этот список следует дополнить еще и последствиями уникальной траектории развития корпоративного сектора в РФ в последнее десятилетие: если до 2009 года страна очень во многом ставила на ПИИ как на средство модернизации российской экономики (а к концу этого периода можно было даже говорить о том, что власти

Тем не менее именно конец 2019 года может быть особенно интересным для старта обсуждения будущего иностранных инвесторов в России. В первую очередь вопрос о том, в какой степени РФ способна поднимать уровень экономического роста, перестает быть теоретическим. Если снижение темпов роста ВВП в 2017–2019 годах было временным и с 2020 года есть шансы хотя бы на ускорение темпов экономического роста — вслед за приходом в госдолг России в 2018 году нерезидентов вполне вероятен и рост интереса к ПИИ. Усилить этот интерес могут два новых недооцениваемых фактора. Первый — кампания дерегулирования условий предпринимательства, в России известная как «регуляторная гильотина». Второй — ожидаемый закон о «соглашениях о поощрении и защите капиталовложений» (СЗПК), очень существенно и по не самой распространенной в мире схеме гарантирующий важнейшие условия всех крупных инвестпроектов в России. Даже в ослабленной в сравнении с СЗПК форме аналоги, специнвестконтракты, в последнее десятилетие произвели реальную революцию в российской автомобильной промышленности — то, чего не проис-

цифровизации) рисками ПИИ в России останутся прежде всего риски внешнеполитические (санкции, контрсанкции, кульбиты российской внешней политики), внутривнутриполитические (в основном связанные с силовиками) и управленческие (слабое распространение и принятие современных технологий управления в России скорее недооценивается). С тремя последними рисками в 2020–2021 годах, видимо, ничего не произойдет — и для иностранных инвесторов, не готовых их принимать, Россия останется территорией, в которую инвестировать нельзя.

Число же тех, кто готов инвестировать в Россию с их учетом, выяснится как раз в 2020–2021 годах: если их будет много, все, что мы знали в последнее десятилетие про ПИИ в России, в основном можно будет сдавать в архив и поднимать из архива данные 2004–2009 годов, времени локального пика иноинвестиций в Россию в последнее время. Возможны и более высокие ставки: за это время многое изменилось (и не только к лучшему) в мире и (не только к худшему) в самой РФ. В общем, есть что обсудить — без большой уверенности, без радужных ожиданий, в рабочем режиме ●

СТАНУТ ЛИ ПАССИВЫ «АКТИВАМИ»

ФИНАНСОВЫЙ МИР МЕНЯЕТ «ПЛЮС» НА «МИНУС»

В сентябре 2019 года президент США Дональд Трамп в своей оригинальной манере через Twitter предложил Федеральной резервной системе США перевести процентные ставки в отрицательную зону от нуля и ниже, чтобы рефинансировать текущий долг правительства США в размере \$23 трлн и продлить срок его погашения. Идея обнулить ставки, чтобы простимулировать рост экономики, заманчива, особенно когда объемы накопленного долга огромны, а практически все рынки находятся в зависимости от изменений в монетарной политике ФРС США. Но экстренные меры, временно сработавшие после кризиса 2008 года, могут оказаться губительными для мировой финансовой системы, если применять их из популистских соображений на постоянной основе.



— Ничего не понимаю,— сказала Алиса.— Все это так запутано!
— Просто ты не привыкла жить в обратную сторону,— добродушно
объяснила Королева.— Поначалу у всех немного кружится голова...

ЛЬЮИС КЭРРОЛЛ, «АЛИСА В ЗАЕРКАЛЬЕ», 1871

Отрицательные ставки — относительно новое явление в денежно-кредитной политике центральных банков. После 2008 года многие центробанки снизили процентные ставки до нулевых и околонулевых значений для того, чтобы помочь экономикам своих стран преодолеть последствия мирового экономического кризиса. Помогло не всем. В развитых странах темпы экономического роста оставались крайне низкими на протяжении многих лет, и тогда Европейский центральный банк, Банк Японии, а также национальные банки Дании, Швеции и Швейцарии запустили политику отрицательных ставок.

В соответствии с этой политикой кредитные организации обязаны выплачивать проценты за хранение средств на корсчетах в центральном банке, включая избыточные резервы. Монетарные власти полагали, что таким образом можно заставить банки увеличить кредитование экономики и населения, а заодно и ослабить валютный курс, что дает конкурентное преимущество экспорту.

Но эта политика дала неожиданный побочный эффект: отрицательными стали сначала доходности по государственным облигациям ряда развитых стран, потом в отрицательную зону ушли доходности корпоративных облигаций, затем появились кредиты по отрицательным ставкам, в том числе ипотечные, и, наконец, отрицательные ставки по депозитам. Облигации более сотни европейских компаний с общим объемом, превышающим €1 трлн, торгуются уже с минусовой доходностью. И у компаний (не только в Европе) появляется стимул наращивать долги, которые теперь становятся квазиактивом, а также выкупать свои акции с фондового рынка, заменяя дорогой долевым капиталом, по которому нужно платить дивиденды, на дающий дополнительный процентный доход долгового капитала.

Финансовый мир, основанный на ссудном проценте, перевернулся. Если по обязательствам платятся проценты должнику, а не кредитору, если за обладание активами их держателям нужно кому-то платить, а за пассивы теперь доплачивают, то долги становятся новым источником дохода. Получается, что в этом «зазеркальном» финансовом мире тот, кто набрал больше долгов, становится более кредитоспособным, чем тот, кто имеет сбережения, приносящие убыток. Теперь компаниям с хорошим кредитным рейтингом можно брать в долг не потому, что им для развития бизнеса необходимо финансирование, а просто так, потому что это



GETTY IMAGES

становится новым принципом «разумного» финансового поведения даже в условиях, когда объем мирового долга уже достиг астрономических величин в \$247 трлн.

Правда, возможность занимать по отрицательным ставкам есть пока лишь у компаний с высоким кредитным рейтингом, но вот как теперь оценивать кредитное качество заемщиков?! И не пострадает ли кредитная оценка тех компаний, которые имеют много свободных средств и вынуждены платить банкам за возможность держать средства на своих расчетных счетах?

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

ФОТО **Getty Images, Buena
Vista Images/
Getty Images**

В этом «зазеркальном» финансовом мире тот, кто набрал больше долгов, становится более кредитоспособным, чем тот, кто имеет сбережения, приносящие убыток



ставки так сильно, а также заявила, что люди должны быть более счастливы, что имеют работу, чем более высокую норму сбережений.

Монетарные власти можно понять. Угроза рецессии и нового экономического спада вполне осязаема, и лишь невероятно мягкая денежно-кредитная политика еще как-то поддерживает всю экономическую и финансовую конструкцию на плаву. В своем полугодовом отчете о состоянии мировых финансовых рынков МВФ заявил, что почти 40% корпоративного долга в восьми ведущих странах — США, Китае, Японии, Германии, Великобритании, Франции, Италии и Испании — было бы невозможно обслуживать, если бы спад оказался даже вдвое меньше, чем десять лет назад.

Означает ли все это, что пузырь долга получил возможность расширяться бесконечно долго? Есть ли предел у политики отрицательных ставок и границы у этого зазеркалья?

В математике есть понятие «раскрытие неопределенностей» — то есть вычисление пределов функций, заданных формулами, которые теряют смысл в результате формальной подстановки в них предельных значений аргумента. Сумма долга в \$17 трлн с отрицательной доходностью, которые мы видели в 2019 году, — это, по всей видимости, еще не предельное значение аргумента. Но смысл самой идеи кредитования уже теряется. Собственники капитала и кредиторы, в том числе и банки, не могут бесконечно расширять кредитование и вечно нести убытки. Настает момент, когда в рефинансировании по отрицательным ставкам будет отказано. Безумный эксперимент закончится, и тогда финансовый мир содрогнется.

Зазеркалье глазами финансистов

Центральные банки и многие экономисты, поддерживающие их политику, смотрят на процентные ставки глазами заемщиков и считают, что чем ниже ставки и чем они отрицательнее, тем лучше, даже если это

формирует целый класс зомби-компаний, способных вести деятельность только при бесконечном финансировании.

Звучит даже такое оправдание, что при дефляции реальная ставка (номинальная минус инфляция) может выйти в положительную зону, даже если номинальная отрицательна.

Все это либо глупость, либо лукавство центробанков. Финансистам, банкирам и управляющим фондами необходим доход на капитал. Их совершенно не волнует, сколько стоят помидоры и макароны в продуктовых магазинах, и им абсолютно неинтересно, как чиновники от статистики считают динамику индекса потребительской корзины, на которую ориентируется в своей политике центральный банк. Это не их корзина и не их огурцы с картошкой.

На самом деле исчезновение процентного дохода крайне опасно для финансовой системы, которая веками строилась на философии положительных процентных ставок.

Ни банковская, ни пенсионная система не смогут долго функционировать при нулевых, а тем более при отрицательных процентных ставках. Все модели ценообразования различного класса активов, модели оценки компаний основаны на положительных ставках и денежных потоках. Через какое-то время кредиторы сократят основную деятельность, перейдя к альтернативным инвестициям, и заемщикам просто неоткуда будет взять деньги для рефинансирования набранных долгов.

Центральным банкам придется либо выкупать долги на собственный баланс, либо наблюдать за развитием сначала экономического, а затем и социально-политического кризиса.

Пока этот момент не настал, капитал ищет варианты получения процентного дохода там, где это еще возможно, поднимая до исторических максимумов фондовые индексы или раздувая пузыри активов развивающихся рынков, окунаясь в стихию деривативов и закрывая глаза на котировки, риски и здравый смысл.

В поисках дохода: облигации

Как правило, в периоды снижения ставок инвесторы покупают облигации с длинными сроками до погашения. Если в обозримом будущем ставки станут ниже, то облигации с длинной дюрацией намного больше вырастают в цене даже при небольшом снижении доходности по сравнению с краткосрочными бумагами. Часто на ожиданиях, что ставки уйдут к нулевым значениям, инвесторы выкупают длинные бумаги, и их доходность становится ниже, чем доходность более коротких бумаг, которые по своей сути ближе к инструментам денежного рынка и зависят от текущей стоимости денег. В таких случаях кривая доходности становится инвертированной, и многие экономисты, не понимая, по каким причинам произошла эта инверсия, начинают паниковать и называть эту ситуацию «признаком рецессии».

На самом деле инвесторы выжимают из облигаций максимум возможного дохода, и колоссальный долг США видится им не столько проблемой, сколько спасением от безумного «зазеркалья» Европы и Японии. По экспертным оценкам, в 2019 году 94% от всех процентных доходов по гособлигациям развитых странах мира приходится на долги правительства США. Ажиотаж в сентябре—октябре был таков, что инвесторам перестало хватать долларов для покупки казначейских облигаций и векселей, ставки денежного рынка доходили до 10% годовых.

В результате сейчас рынок облигаций стал одним из самых больших мировых пузырей с объемом, превышающим эквивалент \$100 трлн. Российские ОФЗ не исключение, там тоже надулся пузырь, в том числе и стараниями иностранных инвесторов и игроков в кэрри-трейд, которым теперь принадлежит больше 30% находящихся в обращении ОФЗ, несмотря на то что санкционные риски и риски падения сырьевых цен из-за замедления мировой экономики никуда не делись.

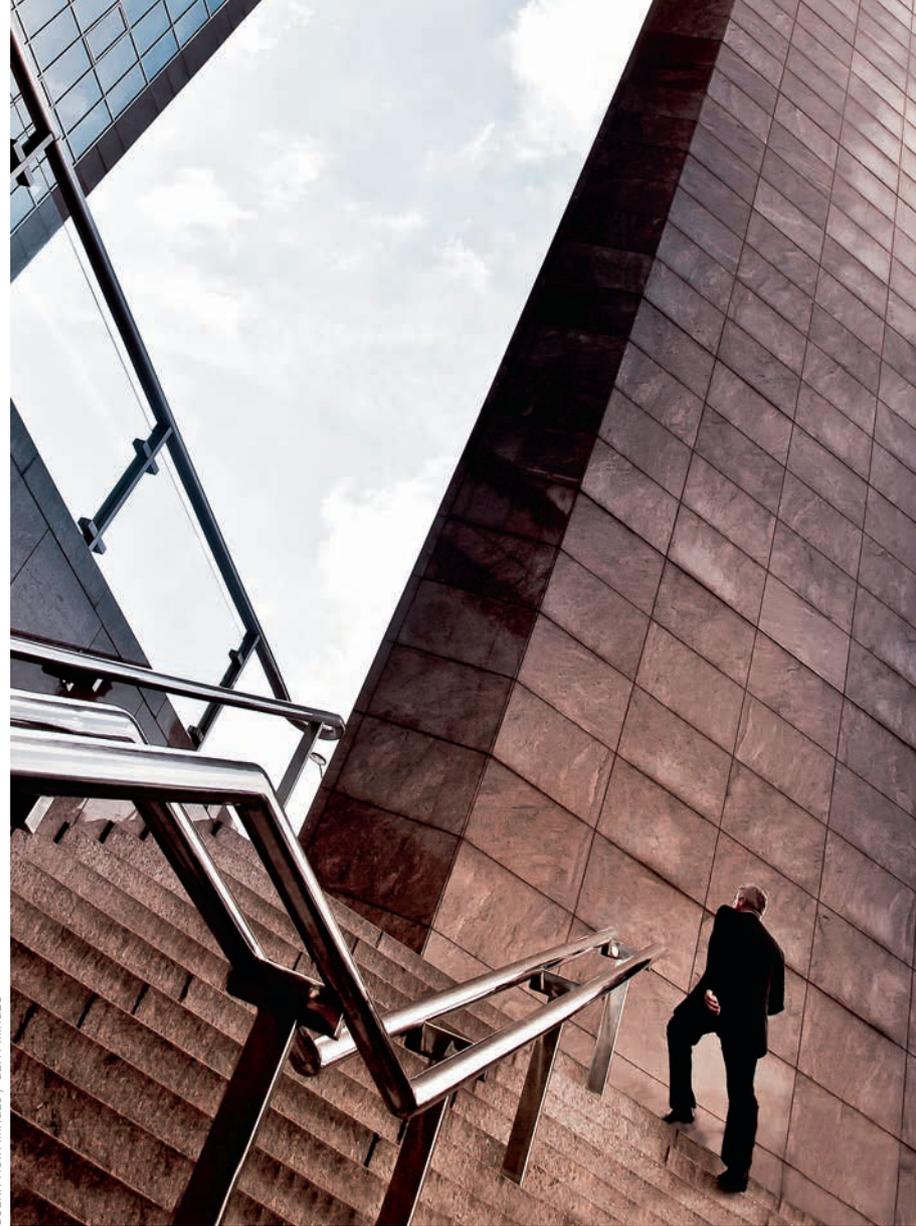
Любой пузырь всегда приводит к потере инвестиционного капитала. На протяжении почти всего 2019 года на облигациях был «бычий» рынок, но давление со стороны европейских банкиров на главу ЕЦБ Лагард и комментарии глав ФРС и Банка Японии о том, что денежно-кредитная политика находится на приемлемом уровне и многое сделано для предотвращения рецессии, уже свидетельствуют,

что цикл смягчения монетарной политики завершается, а доходности облигаций достигли экстремальных минимумов. Игра в бонды и длинную дюрацию подходит к концу. Тем, кто от безысходности покупает облигации, сейчас остается лишь верить, что в будущем появятся другие неудачники, которым можно будет продать эти облигации по более высокой цене. Перед остальными стоит задача не стать проигравшими, и поэтому всем следует быть крайне осторожными с новыми покупками: центральные банки могут отказаться от роли «лузеров последней инстанции», и тогда держателям облигаций не позавидуешь.

В поисках дохода: акции

Низкие ставки заставляют институциональных инвесторов, таких как пенсионные фонды, страховые компании, хедж-фонды и инвестбанки, брать больший рыночный риск на фондовом рынке. Акции, которые в 2018 году принесли инвесторам массу разочарований, в 2019 году демонстрируют уверенный и мощный рост на притоках все новых и новых денег, которые выдавливаются на фондовый рынок низкими ставками. Никого не волнует, что низкие процентные ставки — это симптом очень опасной болезни всей (пока еще глобальной) экономики. Пока центральные банки накачивают рынок ликвидностью, компании показывают рост бизнеса на кредитном спросе и выкупают свои акции с рынка на заемные сверхдешевые деньги. Несколько лет назад появился даже специальный термин *de-equitisation* (деакционирование или деэквитизация). Американский рынок акций деэквитируется ежегодно начиная с 2011 года. В континентальной Европе и в Британии также сокращается общее количество компаний, чьи акции обращаются на биржах, количество IPO на Лондонской бирже в первом полугодии 2019 года оказалось самым низким за десятилетие.

Акции какое-то время продолжают свой рост, поскольку сверхнизкие процентные ставки означают, что компаниям дешевле взять долг для финансирования своей деятельности, чем использовать фондовый рынок для привлечения капитала. Выкуп компаниями собственных акций сейчас является хорошей новостью для инвесторов, хотя в будущем может обернуться проблемами для всех. Выкуп увеличивает прибыль на акцию как из-за сокраще-



BIJENA VISTA IMAGES / GETTY IMAGES

ния количества акций, так и из-за снижения общей стоимости финансирования деятельности. Рыночное предложение акций продолжит сжиматься, а спрос расти. Дефицит всегда в цене.

С одной стороны, рост котировок привлекает все новых игроков, и акции обновляют максимумы, принося доходы своим текущим владельцам, а с другой стороны, оставшиеся в обращении акции настолько оторвутся от справедливых уровней своей стоимости, что превратятся в перегретые неликвидные активы, а сам фондовый рынок перестанет выполнять функцию источника капитала. Мировая экономика войдет в постфинансовый цикл.

Пока позитивный настрой на рынках доминирует, пока ФРС и другие центробанки вливают ликвидность, пока есть надежда на торговую сделку США и Китая, рынок акций будет приносить инвесторам высокие доходы. Но компании не могут выкупать акции вечно, потребности в капитале и в притоке новых денег возрастают. Финансовые показатели и европейских, и американских компаний ухудшаются, а инвестиции сокращаются. Даже технологические гиганты Кремниевой долины начинают сталкиваться с фундаментальными проблемами. Это скоро приведет к тому, что компаниям сначала придется заметно снизить объемы выкупа своих акций, а затем начать сокращать производство, сворачивать экспансию бизнеса и начинать увольнять сотрудников, что снизит как общие расходы бизнеса,

так и потребительские расходы, которые в совокупности были драйвером роста ВВП в развитых странах.

МВФ в своем докладе заявил, что цены на акции в США и Японии, по видимому, завышены, в то время как кредитные спреды на рынках облигаций (процентная разница в доходностях рискованных и безрисковых активов) являются слишком низкими, учитывая состояние мировой экономики. Вывод: инвесторам в акциях также следует быть начеку и готовиться закрывать позиции и выходить в наличные деньги.

В поисках дохода: развивающиеся рынки

В 2019 году на развивающихся рынках настоящий инвестиционный бум и, как следствие, пузырь активов. Инвесторы в поисках доходности забыли о прежних страхах и рисках и бросились покупать акции и облигации развивающихся стран. Социально-политические кризисы в Аргентине, в Чили, в Эквадоре, в Ливане и в Южной Африке, а также противостояние США с Турцией по сирийскому вопросу возвращают инвесторам некоторое ощущение реальности, но пока иллюзии быстрых доходов развеять окончательно не могут. Резкий рост объема долга развивающихся рынков, происходящий на притоке средств иностранных инвесторов, охотящихся за доходностью, пока никого не смущает. Рынок биржевых фондов, ориентированных на покупку облигаций, достиг в этом году \$1 трлн. Центральные банки раз-

вивающихся стран начинают копировать действия своих коллег из США, Европы и Японии, еще больше разогревая интерес инвесторов к активам на своих рынках и создавая иллюзию бесконечной ликвидности. Емкости развивающихся рынков меньше, чем развитых, там ралли происходит быстрее, а вот возможность абсорбировать излишнюю ликвидность у банковских систем развивающихся стран меньше. Этот бум закончится с ростом инфляции, а далее все пойдет по стандартному кризисному сценарию. Но время еще есть, и инвесторы пока счастливы.

Альтернативы

Очень низкие и отрицательные ставки вынуждают институциональных инвесторов переходить к более рискованным и менее ликвидным активам, таким, например, как структурные ноты с опционами или с займами частным компаниям и недвижимостью. Но это неликвидные активы, и их ценообразование еще дальше от понятия «рыночного», чем текущее ценообразование на рынке акций.

В связи с этим более разумным выглядят инвестиции в золото и драгоценные металлы, но такой же блестящей динамикой, как, например, фондовый рынок, сектор драгоценных металлов похвастаться не может, что ограничивает интерес инвесторов к золоту.

Угроза глобальной рецессии

Отрицательные или сверхнизкие глобальные ставки сигнализируют о большой проблеме в мире. Еще большей проблемой является беспрецедентный уровень накопленных долгов, которые можно обслуживать только в условиях бесконечного расширения кредитования по околонулевым ставкам. Если и ФРС США снизит ставки до нуля, это станет признаком надвигающегося кризиса и последней попыткой удержать рынки от падения в условиях глобального экономического спада. Отрицательные ставки, перетекание капиталов по сегментам финансового рынка и переходы от экономики производства к экономике услуг в развитых странах уже не помогут. Нужна иная монетарная и фискальная политика. Но центральные банки своей мягкой кредитно-денежной политикой пока купили и себе, и всем нам время, и это время нужно провести с пользой ●

КЛУБНЫЙ ДОМ

ВТБ АРЕНА ПАРК

8 495 122 42 42

АПАРТАМЕНТЫ
С СЕРВИСОМ 5*

МОСКВА

ЛЕНИНГРАДСКИЙ ПРОСПЕКТ 36С31

ЗАСТРОЙЩИК АО «УК «ДИНАМО»
ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ ARENA-PARK.RU
ДОМ СДАН

*5 ЗВЕЗД

ARENA-PARK.RU

 HYATT REGENCY™
MOSCOW PETROVSKY PARK

«ПЕРФОРМАТИВНАЯ ЖЕСТОКОСТЬ» В ТВИТАХ

КАК ВЫСКАЗЫВАНИЯ АМЕРИКАНСКОГО ПРЕЗИДЕНТА ВЛИЯЮТ НА ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК

Трамп влияет на финансовый рынок, двигая конъюнктуру то вверх, то вниз. Это диагноз, который поставлен многими учеными и экспертами. Сообразно с ним аналитики JP Morgan Chase & Co. создали индекс влияния твитов американского президента на фондовые котировки — Volfefe Index.



В названии индекса Volfefe Index — ироничное напоминание о загадочном твите Трампа от 30 мая 2017 года: «Несмотря на постоянный негативный covfefe прессы». Название сложено из Vol — «волатильность» и fefe — части того самого загадочного слова. Индекс измеряет влияние твитов Трампа на доходность рынка американских казначейских облигаций (treasury bills).

В Citigroup считают, что таким же образом президент США воздействует на международный валютный рынок. Есть исследования, которые устанавливают связь сообщений в микроблоге главы США с котировками крупнейших американских компаний. Список «диагностов» растет, как и число их публикаций, включая интерактивную инфографику мировых СМИ, например Bloomberg или The Sydney Morning Herald.

Поставленный диагноз имеет под собой основания, хотя отнюдь не является исчерпывающим в силу своих недостатков. Главным образом это крайне маленькая выборка статистических случаев изменения конъюнктуры в течение очень короткого периода времени. Например, в индексе Volfefe оцениваются изменения доходностей «трежерис» в первые пять минут после публикации сообщения в микроблоге ньюсмейкера. Этим влияние и ограничивается, а то, какие долгосрочные последствия имеют инициативы Трампа, о которых он пишет в микроблоге, из поля зрения выпадает. Выходит, что твиты американского президента становятся полной неожиданностью для участников рынка, инвесторов, журналистов. Читая их в персональном аккаунте Трампа @realDonaldTrump, они якобы принимают сиюминутные решения, как будто начинают все с чистого листа. Если бы это было так, то о рациональности и эффективности современного финансового рынка можно было бы просто забыть, как о дурной шутке.

Как же Трамп влияет на рынок? Порой кажется, что авторы индексов и исследований, измеряющих магическую силу слова президента США, хотели бы уличить его в манипулировании рынком. Но с аргументами для такого вывода далеко не все обстоит столь гладко, как хотелось бы.

Во-первых, более пристальный анализ динамики рынка и словесных интервенций Трампа показывает, что он умеет создавать долгосрочные темы, сценарий их развития, форму и средства подачи. На графике 1 представлена динамика поисковых запросов в Google по ключевым темам, которые были наиболее резонансными с момента избрания Трампа президентом США по февраль 2019 года. Это предвыборные лозунги: «осушить болото» (drain the swamp), «налоговая реформа» (tax cut). Между всплесками интереса к ним рост индекса Dow Jones с 17 900 пунктов до 24 700 (38%).



ВЛАДИМИР МИЛОВИДОВ
заведующий кафедрой МГИМО, руководитель центра Российского института стратегических исследований, доктор экономических наук

На рынок влияют не отдельные твиты, а политика Трампа, меняющего устоявшиеся правила игры

ТЕКСТ Владимир Миловидов
ФОТО Reuters



REUTERS

СРЕДНИЕ ОТКЛОНЕНИЯ ИНДЕКСА S&P 500 ПОСЛЕ ТВИТОВ ДОНАЛЬДА ТРАМПА (%)

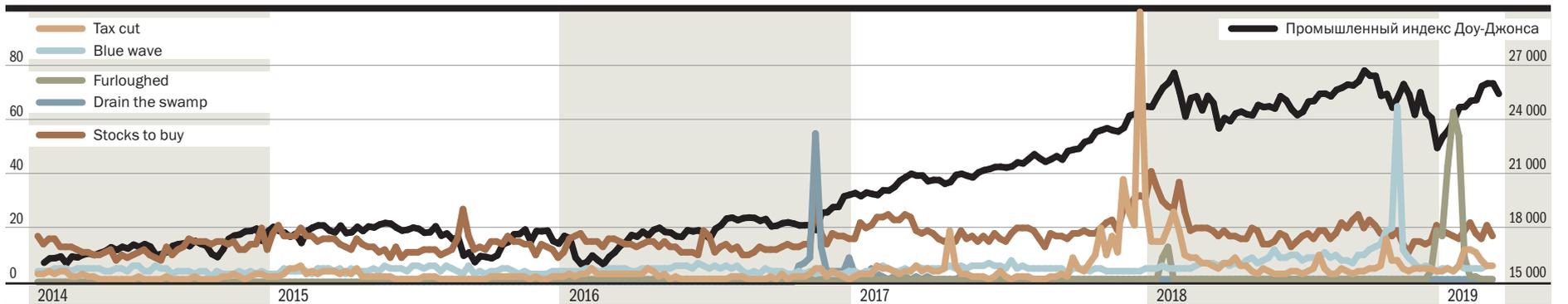
ВСЕ ТВИТЫ	0,02
ТВИТЫ О ПОШЛИНАХ	-0,12
ТВИТЫ О ФРС	-0,05

Промежуточные выборы 2018 года и стремление демократов к реваншу обогащают политическую лексику новым термином «голубая волна» (blue wave). Противостояние Трампа с Конгрессом по поводу финансирования стены на границе с Мексикой порождает тему шатдауна и связанную с ней тему «неоплачиваемых отпусков» (furloughed). Между пиками интереса к этим темам в Google резкий спад рынка в декабре 2018 года.

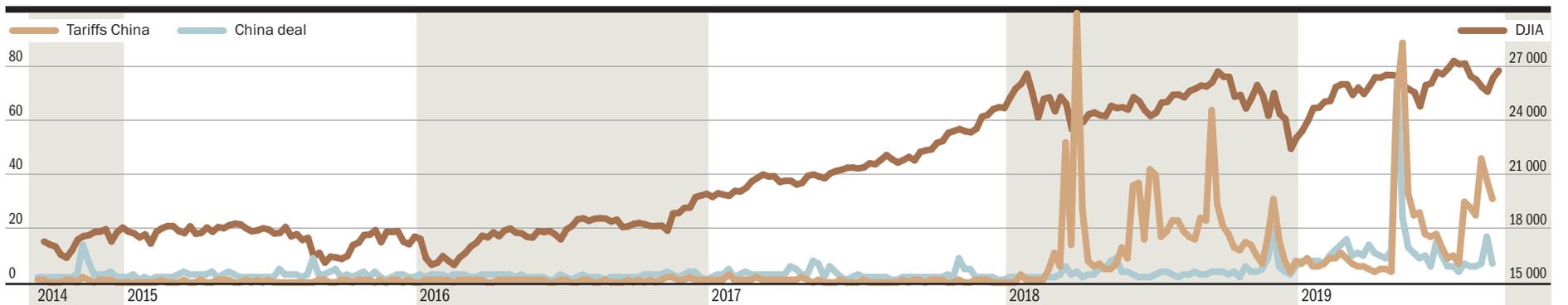
В этот же период обостряется и противостояние с Китаем. Однако на фоне других политических процессов «китайские твиты» Трампа уже не так впечатляют. Это видно на графике 2. Популярность тем (запросов) china tariffs и china deal в декабре 2018 года существенно снижается, а падение индекса Dow Jones с 16 сентября по 16 декабря 2018 года оказывается рекордным за все время пребывания Трампа у власти — более 19%. Корреляция популярности темы торговой войны с Китаем в медиасфере и фондовых котировок никак не проявляется. Откуда же тогда



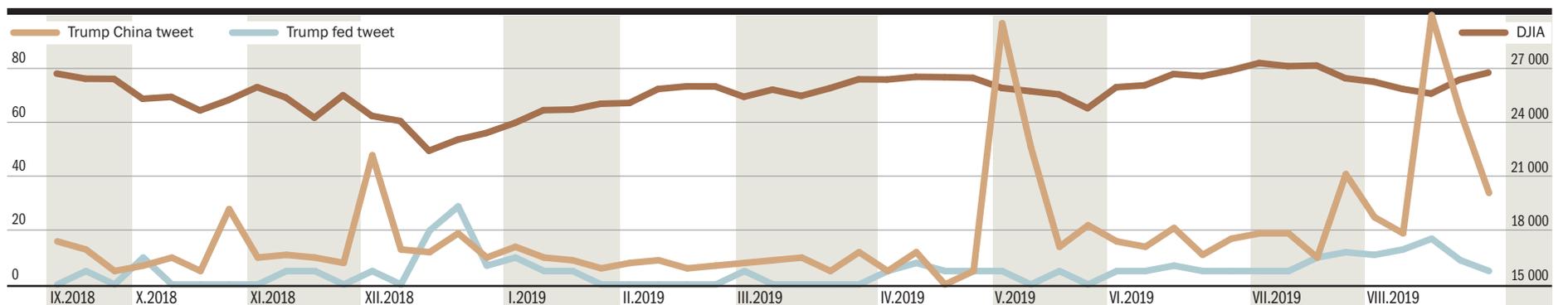
ПОИСКОВЫЕ ЗАПРОСЫ В GOOGLE И ПРОМЫШЛЕННЫЙ ИНДЕКС ДОУ-ДЖОНСА, 2014–2019 ГОДЫ



ПОИСКОВЫЕ ЗАПРОСЫ В GOOGLE «TARIFFS CHINA» И «CHINA DEAL» И ПРОМЫШЛЕННЫЙ ИНДЕКС ДОУ ДЖОНСА, 2018–2019 ГОДЫ



ПОИСКОВЫЕ ЗАПРОСЫ В GOOGLE «TRUMP CHINA TWEET», «TRUMP FED TWEET» И ПРОМЫШЛЕННЫЙ ИНДЕКС ДОУ-ДЖОНСА, 2018–2019 ГОДЫ



«Политика Трампа основана на перформативной жестокости. Это именно то, за что голосовали его сторонники, ни за какие иные принципы, кроме как делать хуже людям за границей при первой возможности»

гипотеза о сильном влиянии твитов Трампа на финансовый рынок?

Во-вторых, Трамп, несомненно, обостряет ситуацию на рынке. Однако, как видно на графике 3, он скорее пытается оседлать рыночный тренд, чем является его триггером. По китайской тематике за год наблюдались три пика популярности этой темы среди ин-

тернет-пользователей: в декабре 2018 года, мае и августе 2019 года. В первом случае пик внимания к твитам Трампа происходил в условиях понижающегося рыночного тренда, во втором твиты привели к падению рынка от его максимумов, достигнутых после четырехмесячного роста, в третьем внимание к твитам совпало с началом роста котировок. Что касается наиболее популярных твитов Трампа в отношении ФРС, то они предшествуют росту рынка (декабрь 2018 года и август 2019 года).

Почему не сами твиты Трампа, а внимание к ним в поисковых интернет-запросах имеет смысл? Потому что это косвенно свидетельствует о силе «отражения» слов Трампа в сознании участников рынка. Они реагировали на новости, их силу, значение, на то, как эти новости воспринимают другие. Рынок движим массовым настроением, единичный испуг или эйфория не возымеют эффекта.

В-третьих, само по себе влияние твитов Трампа не столь уж и сильно и не столь однозначно. Об этом свидетельствуют данные на графике 4, который по результатам исследований своих аналитиков опубликовало издание *Waггоп's*. Самое сильное негативное влияние на рынок оказывает торговая война с Китаем, чуть меньше — нападки на ФРС, а остальные темы имеют хоть и незначительный, но положительный эффект.

Подводя итог, было бы правильнее сказать так: на рынок влияют не отдельные твиты, а политика Трампа, меняющего устоявшиеся правила игры. Как выразился один из американских интеллектуалов Закария Джонсон: «Политика Трампа основана на перформативной жестокости. Это именно то, за что голосовали его сторонники, ни за какие иные принципы, кроме как делать хуже людям за границей при первой возможности. Он отвратителен, но он также держит обещания». Перформативная жестокость Трампа, выраженная в его твитах, гипнотизирует, заворачивает, повергает в ступор иррациональный рынок, тем самым удерживая его от сваливания в очередное крутое пики кризиса, наступление которого после десяти лет непрерывного роста биржевых индексов кажется неминуемым. Остается лишь предполагать, что нацелившийся на переизбрание в 2020 году Трамп как минимум знает, что и когда написать в своем «Твиттере» ●

ТВИТЫ ДОНАЛЬДА ТРАМПА И ИЗМЕНЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ИНДЕКСА ДОО-ДЖОНСА (DJIA) В ТЕЧЕНИЕ НЕДЕЛИ ПУБЛИКАЦИИ ТВИТОВ, 2018–2019 ГОДЫ

ТОРГОВАЯ НЕДЕЛЯ	ТВИТЫ ПО ТОРГОВЛЕ С КИТАЕМ	ТВИТЫ О ПОЛИТИКЕ ФРС	ИЗМЕНЕНИЕ DJIA (%)
05.03.2018 – 12.03.2018	07.03.2018. КИТАЙ ПРОСИЛИ РАЗРАБОТАТЬ ПЛАН НА ГОД ПО СОКРАЩЕНИЮ НА \$1 МЛРД МАССИВНОГО ТОРГОВОГО ДЕФИЦИТА С США. НАШИ ОТНОШЕНИЯ С КИТАЕМ БЫЛИ ОЧЕНЬ ХОРОШИМИ, И НАДЕЕМСЯ УВИДЕТЬ, С КАКИМИ ИДЕЯМИ ОНИ ВЕРНУТСЯ. МЫ ДОЛЖНЫ ДЕЙСТВОВАТЬ СКОРО! HTTPS://TWITTER.COM/REALDONALDTRUMP/STATUS/971402791930552322		-1,54
02.04.2018 – 09.04.2018	04.04.2018. МЫ НЕ НАХОДИМСЯ В СОСТОЯНИИ ТОРГОВОЙ ВОЙНЫ С КИТАЕМ, ЭТА ВОЙНА ПРОИГРАНА МНОГО ЛЕТ НАЗАД ГЛУПЫМИ ИЛИ НЕКОМПЕТЕНТНЫМИ ЛЮДЬМИ, КТО ПРЕДСТАВЛЯЛ США. СЕЙЧАС ТОРГОВЫЙ ДЕФИЦИТ \$500 МЛРД В ГОД ВМЕСТЕ С ВОРОВСТВОМ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ЕЩЕ \$300 МЛРД. МЫ НЕ МОЖЕМ ПОЗВОЛИТЬ, ЧТОБЫ ЭТО ПРОДОЛЖИЛОСЬ. HTTPS://TWITTER.COM/REALDONALDTRUMP/STATUS/981492087328792577		1,78
03.12.2018 – 10.12.2018	02.12.18. КИТАЙ СОГЛАСИЛСЯ СОКРАТИТЬ И ОТМЕНИТЬ ПОШЛИНЫ НА АВТОМОБИЛИ, КОТОРЫЕ ПОСТУПАЮТ В КИТАЙ ИЗ США. НЫНЕШНИЕ ПОШЛИНЫ 40%. HTTPS://TWITTER.COM/REALDONALDTRUMP/STATUS/1069441198157455360	18.12.18. Я НАДЕЮСЬ, ЧТО ЛЮДИ В ФРС ПРОЧТУТ СЕГОДНЯШНЮЮ WALL STREET JOURNAL ПЕРЕД ТЕМ, КАК СОВЕРШАТЬ ОЧЕРЕДНУЮ ОШИБКУ. ТАКЖЕ НЕ ПОЗВОЛЯЙТЕ РЫНКУ СТАТЬ ЕЩЕ БОЛЕЕ НЕЛИКВИДНЫМ, ЧЕМ ОН ЕСТЬ СЕЙЧАС. ОСТАНОВИТЕСЬ НА 50 МЛРД (СОКРАЩЕНИЕ ПОРТФЕЛЯ ФРС). ЧУВСТВУЙТЕ РЫНОК, НЕ СЛЕДИТЕ БЕССМЫСЛЕННЫМ ЦИФРАМ. УДАЧИ!	-1,18
17.12.2018 – 24.12.2019	30.04.19 КИТАЙ СУЩЕСТВЕННО СТИМУЛИРУЕТ СВОЮ ЭКОНОМИКУ И В ТО ЖЕ ВРЕМЯ ДЕРЖИТ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ НА НИЗКОМ УРОВНЕ. НАША ФЕДЕРАЛЬНАЯ РЕЗЕРВНАЯ СИСТЕМА ПОСТОЯННО ПОВЫШАЕТ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ, НЕСМОТРИ НА ОЧЕНЬ НИЗКУЮ ИНФЛЯЦИЮ, И ПРОВОДИТ В ОЧЕНЬ БОЛЬШОМ ОБЪЕМЕ КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ. МЫ ИМЕЕМ ПОТЕНЦИАЛ РОСТА... HTTPS://TWITTER.COM/REALDONALDTRUMP/STATUS/1123285120864092162		2,75
29.04.2019 – 06.05.2019	05.05.19. НА ПРОТЯЖЕНИИ ДЕСЯТИ МЕСЯЦЕВ КИТАЙ ПЛАТИТ ПОШЛИНЫ США В РАЗМЕРЕ 25% НА \$50 МЛРД ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ И 10% НА \$200 МЛРД ДРУГИХ ТОВАРОВ. ЧАСТИЧНО ЭТИ ПЛАТЕЖИ ОБЕСПЕЧИЛИ НАШИ ВЕЛИКИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ. 10% БУДУТ ПОДНЯТЫ ДО 25% В ПЯТНИЦУ. \$325 МЛРД ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ТОВАРОВ, КОТОРЫЕ НАМ ПОСТАВЛЯЕТ КИТАЙ, ОСТАЮТСЯ БЕСПОШЛИННЫМИ, НО В КОРОТКИЕ СРОКИ БУДУТ ОБЛОЖЕНЫ 25%. ПОШЛИНЫ, КОТОРЫЕ УПЛАЧИВАЮТСЯ США, ИМЕЮТ НЕБОЛЬШОЕ ВЛИЯНИЕ НА СТОИМОСТЬ ПРОДУКТОВ, В БОЛЬШЕЙ ЧАСТИ ИХ НЕСЕТ КИТАЙ. ТОРГОВАЯ СДЕЛКА С КИТАЕМ ПРОДОЛЖАЕТСЯ, НО СЛИШКОМ МЕДЛЕННО, ТАК КАК ОНИ ХОТЯТ НОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ. НЕ! HTTPS://TWITTER.COM/REALDONALDTRUMP/STATUS/1125069836088950784		-2,12
22.07.2019 – 29.07.2019	26.07.19. APPLE НЕ ПОЛУЧИТ ОСВОБОЖДЕНИЯ ОТ ИМПОРТНЫХ ПОШЛИН ИЛИ ИХ СНИЖЕНИЯ НА КОМПЛЕКТУЮЩИЕ ДЛЯ MAC PRO. ДЕЛАЙТЕ ИХ В США, НЕТ ПОШЛИН! HTTPS://TWITTER.COM/REALDONALDTRUMP/STATUS/1154774656861257732		-2,46
29.07.2019 – 05.08.2019	29.07.19. ЕС И КИТАЙ БУДУТ И ДАЛЬШЕ Понижать процентные ставки и качать деньги в их систему, делая более легкой продажу их производителям продуктов. между тем и при очень низкой инфляции наша ФРС НИЧЕГО НЕ ДЕЛАЕТ – и вероятно, в сравнении сделает крайне мало. очень плохо! HTTPS://TWITTER.COM/REALDONALDTRUMP/STATUS/1155807406812782592		-0,75
	31.07.19. ТО, ЧТО РЫНОК ХОЧЕТ УСЛЫШАТЬ ОТ ДЖЕЯ ПАУЭЛЛА И ФРС, – ЭТО ТО, ЧТО НАЧАЛСЯ ДЛИТЕЛЬНЫЙ ЦИКЛ АГРЕССИВНОГО СНИЖЕНИЯ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ, КОТОРЫЙ БУДЕТ ИДТИ ПАРАЛЛЕЛЬНО С КИТАЕМ, ЕС И ДРУГИМИ СТРАНАМИ МИРА... HTTPS://TWITTER.COM/REALDONALDTRUMP/STATUS/1156666163310530560		
	01.08.19. НАШИ ПРЕДСТАВИТЕЛИ ТОЛЬКО ЧТО ВЕРНУЛИСЬ ИЗ КИТАЯ, ГДЕ ОНИ ВЕЛИ КОНСТРУКТИВНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ ПО БУДУЩЕЙ ТОРГОВОЙ СДЕЛКЕ. МЫ ДУМАЛИ, ЧТО ДОГОВОРИЛИСЬ О СДЕЛКЕ С КИТАЕМ ТРИ МЕСЯЦА НАЗАД, НО, К СОЖАЛЕНИЮ, КИТАЙ РЕШИЛ ИЗМЕНИТЬ ДОГОВОРЕННОСТИ ДО ПОДПИСАНИЯ. ПОЗДНЕЕ КИТАЙ СОГЛАСИЛСЯ КУПИТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРОДУКТЫ ИЗ США В БОЛЬШОМ ОБЪЕМЕ, НО НЕ СДЕЛАЛ ЭТОГО. ДОПОЛНИТЕЛЬНО МОЙ ДРУГ СИ СКАЗАЛ, ЧТО ОН ПРЕКРАТИТ ПОСТАВКИ ФЕНТАНИЛА В США, – ЭТОГО ТАК И НЕ СЛУЧИЛОСЬ, И МНОГИЕ АМЕРИКАНЦЫ ПРОДОЛЖАЮТ УМИРАТЬ! ТОРГОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ ПРОДОЛЖАЮТСЯ, И В ХОДЕ ПЕРЕГОВОРОВ США НАЧНУТ С 1 СЕНТЯБРЯ УСТАНАВЛИВАТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ НЕБОЛЬШИЕ ПОШЛИНЫ В РАЗМЕРЕ 10% НА ОСТАЮЩИЙСЯ ОБЪЕМ ТОВАРОВ НА \$300 МЛРД, ПОСТУПАЮЩИХ ИЗ КИТАЯ В НАШУ СТРАНУ. ЭТО НЕ ВКЛЮЧАЕТ \$250 МЛРД, КОТОРЫЕ УЖЕ ОБЛОЖЕНЫ СТАВКОЙ 25%. МЫ НАДЕЕМСЯ НА ПРОДОЛЖЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ С КИТАЕМ НАД ПРИЕМЛЕМОЙ ТОРГОВОЙ СДЕЛКОЙ И ЧУВСТВУЕМ, ЧТО БУДУЩЕЕ ОТНОШЕНИЙ НАШИХ СТРАН БУДЕТ ОЧЕНЬ СВЕТЛЫМ! HTTPS://TWITTER.COM/REALDONALDTRUMP/STATUS/1156979443900067841		
05.08.2019 – 12.08.2019	05.08.19. КИТАЙ НАМЕРЕН ПРОДОЛЖАТЬ ПОЛУЧАТЬ СОТНИ МИЛИАРДОВ ДОЛЛАРОВ, КОТОРЫЕ ОНИ БЕРУТ У США БЛАГОДАРИ НЕСПРАВЕДЛИВОЙ ТОРГОВОЙ ПРАКТИКЕ И ВАЛЮТНОЙ МАНИПУЛЯЦИИ. ЭТО ОДНОСТОРОННИЕ ДЕЙСТВИЯ, ИХ НУЖНО БЫЛО ПРЕКРАТИТЬ МНОГО ЛЕТ НАЗАД! HTTPS://TWITTER.COM/REALDONALDTRUMP/STATUS/1158407373666566145	05.08.2019. КИТАЙ ОПУСТИЛ СТОИМОСТЬ СВОЕЙ ВАЛЮТЫ ДО ПОЧТИ ИСТОРИЧЕСКОГО МИНИМУМА. ЭТО НАЗЫВАЕТСЯ ВАЛЮТНЫМ МАНИПУЛИРОВАНИЕМ. ВЫ СЛЫШИТЕ, ФЕДЕРАЛЬНЫЙ РЕЗЕРВ? ЭТО ОДНО ИЗ СЕРЬЕЗНЕЙШИХ НАРУШЕНИЙ, КОТОРОЕ СИЛЬНО ОСЛАБИТ КИТАЙ В БУДУЩЕМ	-1,53
12.08.2019 – 19.08.2019	14.08.19. ХОРОШИЕ ВЕЩИ БЫЛИ ЗАЯВЛЕНЫ В РАЗГОВОРЕ С КИТАЕМ НА ДНЯХ. ОНИ СЪЕДАЮТ ПОШЛИНЫ С ПОМОЩЬЮ ДЕВАЛЬВАЦИИ СВОЕЙ ВАЛЮТЫ И КАЧАЯ ДЕНЬГИ В ИХ СИСТЕМУ. АМЕРИКАНСКИЕ ПОТРЕБИТЕЛИ В ПОРЯДКЕ С ИЛИ БЕЗ СЕНТЯБРЬСКОЙ ДАТЫ (ПОВЫШЕНИЕ ПОШЛИН), НО МНОГО ХОРОШЕГО ПРОИЗОЙДЕТ ОТ КОРОТКОЙ ОТСРОЧКИ ДО ДЕКАБРЯ. ЭТО НА САМОМ ДЕЛЕ ПОМОГАЕТ КИТАЮ БОЛЬШЕ, ЧЕМ НАМ, НО БУДЕТ ВЗАИМНЫМ. МИЛЛИОНЫ РАБОЧИХ МЕСТ БЫЛИ ПОТЕРЯНЫ В КИТАЕ В ПОЛЬЗУ ДРУГИХ БЕСПОШЛИННЫХ СТРАН. ТЫСЯЧИ КОМПАНИЙ УХОДЯТ. КОНЕЧНО, КИТАЙ ХОЧЕТ СДЕЛКУ. ПУСТЬ ОНИ СДЕЛАЮТ ГУМАННУЮ РАБОТУ С ГОНЖОНГОМ ПРЕЖДЕ ВСЕГО. HTTPS://TWITTER.COM/REALDONALDTRUMP/STATUS/1161767689762889728	14.08.19. МЫ ВЫИГРЫВАЕМ МНОГО ВРЕМЕНИ У КИТАЯ. КОМПАНИИ И РАБОЧИЕ МЕСТА ИДУТ К НАМ. ЦЕНЫ ДЛЯ НАС НЕ РАСТУТ, А В РЯДЕ СЛУЧАЕВ СНИЖАЮТСЯ. КИТАЙ НЕ НАША ПРОБЛЕМА, ТО ЕСТЬ ГОНЖОНГ НЕ ПОМОГАЕТ. НАША ПРОБЛЕМА С ФРС. ПОДНИМАЛИ НАМНОГО И БЫСТРО. ТЕПЕРЬ МЕДЛЯТ СО СНИЖЕНИЕМ. СПРЕДЫ СЛИШКОМ БОЛЬШИЕ, СКАЖИТЕ СПАСИБО НЕДОГАДЛИВОМУ ДЖЕЮ ПАУЭЛЛУ И ФЕДЕРАЛЬНОМУ РЕЗЕРВУ. ГЕРМАНИЯ И МНОГИЕ ДРУГИЕ ВЕДУТ ИГРУ. СУМАСШЕДШАЯ ИНВЕРСИЯ КРИВОЙ ДОХОДНОСТИ! НАМ СЛЕДОВАЛО БЫ ПОЖИНАТЬ БОЛЬШИЕ ДОХОДЫ, НО ФРС ТЯНЕТ НАС НАЗАД. МЫ ПОБЕДИМ! HTTPS://TWITTER.COM/REALDONALDTRUMP/STATUS/1161719408202584064	-1

Составлено по: Trump Twitter Archive. http://www.trumptwitterarchive.com/archive?mod=article_inline, Yahoo Finance.



Реклама

СОВЕРШЕННЫЙ ДОМО-ЦЕНТРИЗМ

ДИЗАЙНЕРСКИЙ ДОМ НА ПРЕСНЕ

ЗАСТРОЙЩИК АО «ХЛЕБОЗАВОД №16 (СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК)». ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ ELEVEN.RU

ELEVEN.RU
+7 495 021 2629

«СТРАТЕГИИ РОСТА ПРИДЕРЖИВАЮТСЯ ТОЛЬКО 4% ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ»

Не первый год российские власти говорят о большой роли малого и среднего бизнеса в экономике России. Для увеличения его влияния даже была запущена национальная программа господдержки, хотя из-за низкой прозрачности сегмента банки все еще с осторожностью относятся к таким клиентам. Для повышения прозрачности и был разработан индекс деловой активности МСБ RSBI. Константин Басманов, руководитель блока «Средний и малый бизнес» ПСБ банка, одного из организаторов исследования, рассказал «Деньгам» о том, какие ожидания отражает индекс, как он влияет на формирование стратегий банков по работе с МСБ, а также о том, как индекс характеризует состояние российской экономики.



Как возникла идея сделать индекс? Каковы цели этого проекта?

— В России исторически были сложности со статистикой по малому бизнесу, потому что долгое время он находился в серой зоне. Однако банкам, которые достаточно активно обслуживают МСБ, кредитуют его, всегда было интересно получить более качественную оценку поведения клиента, более точно понимать, что происходит с сегментом в целом по стране, какие ожидания и настроения у предпринимателей. Понимание этих процессов важно не только для банков, но и для всех, кто погружен в тематику МСБ. Это экономисты, экспертное сообщество, органы государственной власти, сами предприниматели, СМИ и многие другие. Тем не менее такая комплексная аналитика и социология отсутствовала. Да, были регулярные исследования крупного бизнеса, но они не давали релевантной оценки, поскольку нельзя переносить ответы финансовых директоров крупных компаний на поведение индивидуальных предпринимателей и малых компаний. В то же время аналогичные зарубежные исследования по МСБ не только свидетельствовали о значительных отличиях и в динамике, и в структуре показателей этих сегментов, но также давали и ценные данные о тенденциях в экономике в масштабах стран.

Поэтому мы решили начать регулярное исследование МСБ совместно с общественной организацией «Опора России». Исследование структурируется следующим образом: ежеквартально проводится опрос более 2 тыс. компаний по всей стране, которые случайно выбираются из реестра МСП. Вопросы задаются стандартные: что предприниматели делали в этом квартале и планируют делать в следующем, о продажах, найме персонала, собственных инвестициях. Мы также интересуемся, обращались ли они за кредитами, легко ли было их получить, получили ли они отказ или положительное решение банка. Эти компоненты формируют индекс ожиданий малого бизнеса. На сегодняшний день исследование охватывает 23 региона России, наиболее крупных по количеству действующих МСП. В следующем году запланировано расширение охвата индекса на все регионы РФ, а также расширение выборки.

— Отражает ли индекс RSBI ожидания и настроения предпринимателей? Или он является объективным индикатором текущего состояния бизнеса?

— В рамках исследования анализируются оба этих вопроса: в индексе есть как элементы, отражающие фактические показатели экономической статистики, что произошло с МСБ, так и элементы, отражающие ожидания. Важная роль отводится социологическому опросу. Предприниматели — это люди дела, и их настроения могут свидетельствовать об инвестиционной активности. Снижение оптимизма влечет за собой падение инвестиций. Для большей наглядности мы просим предпринимателей охарактеризовать стратегию их бизнеса, выбрав из нескольких простых вариантов — рост, выживание, стабильность.

К сожалению, «стратегии роста» сейчас придерживаются немногие: в последний раз, когда задавался такой вопрос, положительный ответ дали только лишь 4% респондентов. В то же время доля предпринимателей, которая говорит о том, что у них стратегия выживания, растет.

Конечно, такая социология дает понимание об общем состоянии сегмента, показывает, где необходимо уделить повышенное внимание при формировании политики поддержки МСБ. Помимо этого немаловажно, что индекс позволяет сформулировать ожидания относительно поведения предпринимателей в будущем, на горизонте одного или нескольких кварталов. Данные опроса — это не просто дополнительный показатель, помогающий в формировании сбалансированного, стабильного клиентского портфеля и правильной риск-политики, это еще один индикатор финансового состояния наших клиентов и заемщиков.

— Результаты этого исследования как-то влияют на параметры предоставляемого банком финансирования?

— Напрямую, конечно, нет. Они влияют на наш риск-аппетит. Например, если мы видим, что предприниматели не хотят вкладывать свои деньги в бизнес, поскольку не видят для себя перспектив с точки зрения расширения рынка сбыта, очевидно, что ожидать бурного кредитования в этой ситуации не стоит. И если игнорировать этот фактор, то произойдет перекося в сторону более высокой закредитованности МСБ, что повышает риски для всех — для клиентов, для банка, для общеэкономической ситуации. Хотя, безусловно, понимание настроений бизнеса важно для корректировки стратегических прогнозов банков по росту количества предприятий малого бизнеса и спроса на банковские услуги. RSBI — это опережающий индикатор, показывающий, в каком направлении будет развиваться МСБ.



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ПСБ БАНКА

— Какие результаты завершённых исследований показали вам наиболее интересными и значимыми?

— В каждом раунде исследования есть очень интересные наблюдения. Например, когда впервые был задан вопрос про уровень цифровизации бизнеса, мы поняли, что сильно недооценивали его масштабы. Нам казалось, что вызовы, связанные с цифровизацией, стоят перед крупными бизнесами, такими как, например, банки, но оказалось, что это все происходит очень активно и в МСБ.

В текущем же обзоре сильно улучшились показатели по доступности кредитования, которые до этого стагнировали несколько кварталов подряд. Для нас это сигнал того, что необходимо повнимательнее посмотреть на нашу политику кредитования МСБ.

— Существует ли дисбаланс по регионам? В каких регионах ситуация с деловой активностью обстоит лучше, а где — хуже всего?

— По регионам показатели очень сильно отличаются. Так, в субъектах, которые ведут активную политику развития предпринимательской среды, снижают барьеры, предприниматели больше говорят о планах по расширению бизнеса. Анализ корреляции настроения предпринимателей с тем, какую позицию регион занимает в рейтинге инвестиционной привлекательности Агентства стратегических инициатив (АСИ), показал, что регионы в топе рейтинга АСИ имеют более позитивную динамику. Важную роль играет и общее экономическое благополучие региона, так как общая ситуация по стране очень неоднородна, у нас есть регионы, которые кратно отличаются друг от друга по динамике роста ВВП.

— В каких отраслях прослеживаются наиболее позитивные тенденции?

— В целом мы наблюдаем сокращение продаж и стагнацию инвестиций в сегменте МСБ. При этом на фоне падения индикаторов в производстве и торговле показала рост сфера услуг. В сервисных предприятиях ситуация с кадрами и доступностью финансирования обстоит лучше, чем в среднем по выборке.

Последние несколько кварталов заметно улучшение в части доступности

финансирования для микробизнеса. Так как микробизнес традиционно проявляет низкий интерес к кредитованию и, как говорится, «стартует с низкой базы», это может быть связано с общим ростом привлекательности кредитов на фоне снижения ставок. Для сравнения, в среднем бизнесе за кредитами в банк ежеквартально обращаются около 30% предпринимателей, а в микро — 10–13%.

— В вашей статистике прослеживается сезонность. В чем она выражается?

— Сезонность наиболее характерна для индикатора продаж, остальные ей подвержены в меньшей степени. Если говорить о продажах, то обычно в первом квартале предприниматели ни когда не ждут роста продаж, а пик выручки приходится на второй-третий кварталы. Однако бывают моменты, когда эти закономерности нарушаются. Наиболее ярко это проявилось в 2018 году, когда мы не увидели

какого-то сезонного оптимизма у предпринимателей, что было связано с ожидаемыми изменениями в налоговой политике. В текущем году ситуация не показывает сильных отклонений от исторических значений. Тем не менее исследование свидетельствует, что настроения и ожидания предпринимателей стали ограничивать их собственные амбиции по расширению бизнеса. Это соответствует тому, что мы видим в экономике: она охлаждается. В таких условиях ждать от предпринимателей увеличения инвестиционной активности не приходится.

— ПСБ — активный участник нацпроекта по малому и среднему предпринимательству. Планируется ли использование индекса как одного из инструментов оценки эффективности принятых мер?

— Национальный проект уже содержит целый набор внутренних показателей оценки: бюджетное обеспечение

и вышеуровневые КПЭ (численность занятых, доля МСП в ВВП, доля МСП в экспорте). Хотя индекс и не содержит этих показателей в чистом виде, он все же позволяет увидеть определенные тренды в развитии ситуации. Например, когда государство разворачивало программу поддержки, стали спрашивать: «Знаете о ней или нет? Пользуетесь или нет? Почему? Насколько сложно поучаствовать в ней?» И многие другие вопросы. Поскольку такие исследования проводились на протяжении всех четырех лет, то у нас получился такой тематический срез, по которому можно проводить анализ влияния принятых мер и их эффективность. Поэтому, с нашей точки зрения, индекс может выступать дополнительным оценочным параметром реализации Национального проекта.

— Кому еще может быть интересен данный индекс?

— Это индикатор, который находится на стыке экономики и социологии. Он, с одной стороны, показывает настроения определенной группы населения, а значит, может быть интересен экспертам в этой области, а с другой — анализирует макроэкономические тренды: инвестиции, продажи и т. д., поэтому подходит и для анализа со стороны этой группы экспертов. Имеет он и практическое применение для бизнеса, общественных организаций, СМИ, органов исполнительной власти. Мы его и позиционируем на очень широкий спектр потребителей.

— Какие изменения деловой активности вы прогнозируете в наступающем году?

— Исходя из тенденций текущего года, мы можем сказать, что наши ожидания — умеренно пессимистичные, потому что мы видим изменения настроений в сегменте микробизнеса, повторюсь, самом многочисленном в России. Они связаны с рынками сбыта. В 2014–2015 годах волна негатива была связана с резким ростом ставки и разгоном инфляции. Меры монетарного характера в течение двух лет сильно поправляли эту тенденцию. Рост доступности финансирования в 2016–2017 годах ощутимо двигал ожидания предпринимателей вверх. Сейчас этот переход исчерпан. В этом году даже переход к новому циклу снижения ставок несильно повлияет на ожидания предпринимателей и условия ведения бизнеса ●

ОПТИМИЗМ ВОЗВРАЩАЕТСЯ

ТОЧЕЧНЫЙ СПРОС ПОЯВЛЯЕТСЯ И НА РОССИЙСКИЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Достижение промежуточных договоренностей между США и Китаем по торговле улучшило настроение международным инвесторам. По данным EPFR, в ноябре они резко сократили продажи фондов развивающихся стран и нарастили вложения в фонды развитых. В отдельные недели высоким спросом пользовались и акции российских компаний, которые привлекают своей недооцененностью и высокими дивидендными выплатами.



По оценке «Денег», основанной на отчетах BofA Merrill Lynch (учитывают данные Emerging Portfolio Fund Research; EPFR), объем средств, выведенный с российского рынка акций, за минувшие четыре недели составил \$10 млн. Для сравнения: в октябре отток составлял более \$100 млн. Основной отток средств в ноябре пришелся на фонды, инвестиционная декларация которых ориентирована исключительно на российский рынок. За месяц из таких фондов было выведено \$8 млн, что сопоставимо с показателем октября. Управляющие глобальными фондами (GEM) вывели из российских акций только 2 млн против \$102 млн, выведенных месяцем ранее. В целом с начала года из страновых фондов было выведено \$1,85 млрд, еще около \$1,2 млрд потеряли глобальные фонды.

Время спекулянтов

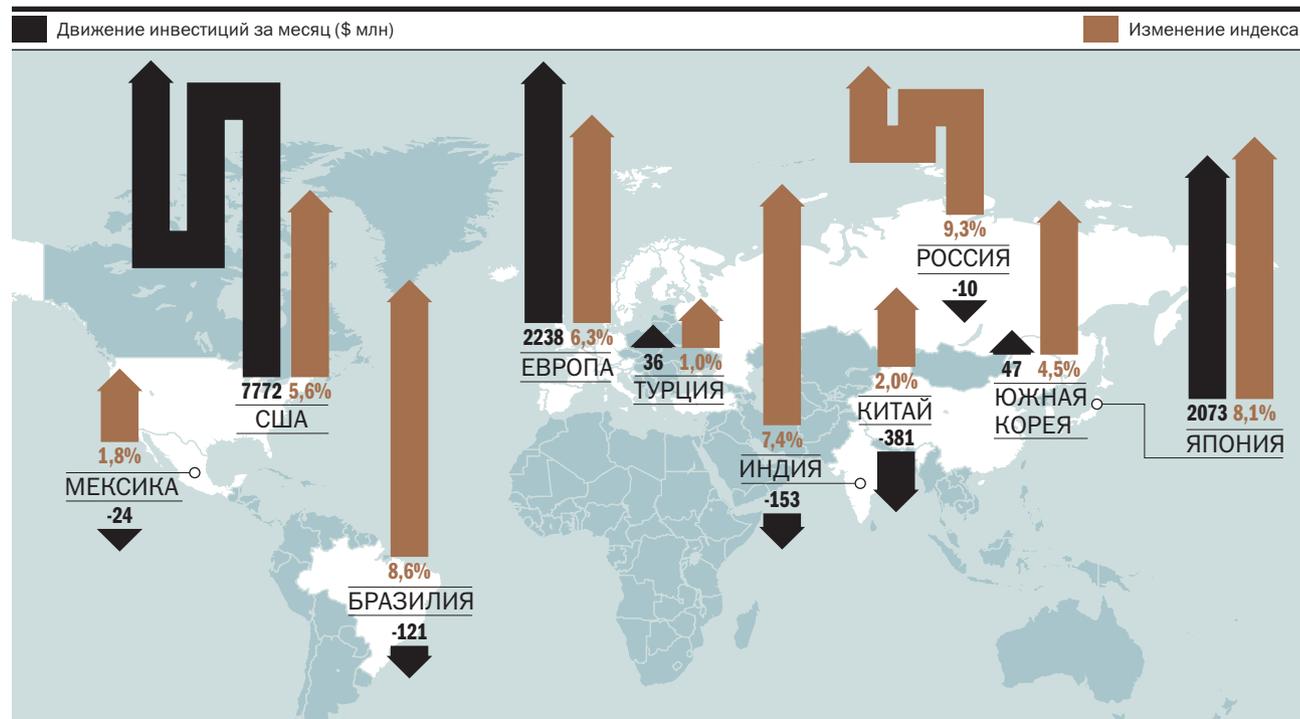
Начало месяца не предвещало нейтрального для российского рынка результата. Напомним, что с 10 по 23 октября международные инвесторы сократили вложения в российских акциях на \$80 млн. Весь отток средств пришелся на глобальные фонды, которые вынуждены были сократить вложения на \$107 млн. В это же время страновые фонды зафиксировали приток на уровне \$27 млн.

В последующие недели фонды поменялись местами, глобальные наращивали вложения в российский фондовый рынок, а локальные, наоборот, сокращали.

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

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ

Источники: Bloomberg, BofA Merrill Lynch, MidLincoln Research.



GETTY IMAGES

По данным EPFR, за две недели, закончившиеся 6 ноября, управляющие фондами категории GEM инвестировали в российские акции \$70 млн, тогда как страновые вывели \$23 млн. По словам начальника управления операций на российском фондовом рынке ИК «Фридом Финанс» Георгия Ващенко, страновые фонды фиксировали прибыль, поскольку котировки акций достигли своих целевых значений, тогда как в других могла идти активная ребалансировка по итогам окончания третьего квартала. Управляющим российскими фондами и правда есть что фиксировать. С начала года индекс РТС вырос почти на 40%. «Наверняка найдутся и такие, которые потерпели убытки и закрывают короткие позиции, из них, как правило, наибольший отток средств», — отмечает Георгий Ващенко.

Инвесторы замедлили бег

Международные инвесторы замедлили бегство не только с российского фондового рынка, но и с других рынков развивающихся стран. По оценкам «Денег», за четыре недели фонды, инвестиционная политика которых ориентирована на emerging markets, потеряли \$1,9 млрд. Это более чем втрое меньше оттока, отмечавшегося в прошлом месяце.



По-прежнему ключевым фактором, определяющим поведение иностранных инвесторов, вкладывающих в рынки развивающихся стран, остаются торговые отношения между США и Китаем. В середине октября переговорщики объявили о заключении промежуточного торгового соглашения, в случае подписания которого США, как ожидается, не будут вводить новые пошлины против КНР с 15 декабря, как было ранее объявлено. Президент США Дональд Трамп заявлял, что по условиям соглашения КНР увеличит импорт американской сельхозпродукции на \$40–50 млрд. «Улучшение настроений, по всей видимости, объясняется ростом аппетита к риску у глобальных инвесторов на фоне подвижек в торговом соглашении США и Китая и решения ФРС США в очередной раз снизить учетную ставку», — отмечает управляющий инвестиционными портфелями Friedrich Wilhelm Raiffeisen Владимир Веденеев.

Худшую динамику среди фондов развивающихся стран демонстрируют китайские фонды. За минувший месяц международные инвесторы вывели из них почти \$1,8 млрд, что более чем вдвое выше оттока месяцем ранее (\$870 млн). По словам аналитиков, спрос на китайские фонды падает

на фоне слабых макроэкономических показателей. В середине октября Государственное статистическое управление КНР сообщило, что экономика страны в третьем квартале 2019 года выросла на минимальные за последние почти 30 лет 6%. Экономисты, опрошенные Bloomberg, ожидали увеличения ВВП на 6,1%. Во втором квартале рост экономики страны составил 6,2% по сравнению с тем же периодом прошлого года, в первом был 6,4%. В таких условиях Международный валютный фонд ухудшил прогноз по экономике Китая. Аналитики фонда прогнозируют увеличение ВВП в 2019 году на 6,1% и в следующем году — до 5,8%. Ранее предполагался подъем на 6,2% и 6,1% соответственно.

Инвестиции на развитые рынки

Активные торговые переговоры между представителями крупнейших мировых экономик сильнее всего повлияли на фонды развитых стран. По данным EPFR, суммарный приток в фонды рынков developed markets в минувшем месяце составил более \$14 млрд, что вдвое больше вывода, зафиксированного месяцем ранее. Это первый результат со знаком плюс с июня этого года. Больше инвесторы вкладывали в сентябре 2018 года, тогда притоки

достигали \$17 млрд. Тем не менее с начала года результат остается отрицательным — отток в размере \$164 млрд.

Основной приток средств в ноябре был зафиксирован в фонды США (\$7,8 млрд). По словам аналитиков, в случае достижения торгового соглашения сильнее всего выиграет именно американская экономика, так как основные уступки будут со стороны Китая. Добавляет привлекательности вложениям в акции американских компаний денежно-кредитная политика Федеральной резервной системы (ФРС) США. В ноябре ФРС, как и ожидало большинство экономистов, в третий раз за пять месяцев снизила процентные ставки на 0,25 процентного пункта, до 1,75–2%. «Заявления ФРС после заседания и оказавшиеся лучше ожиданий показатели ВВП США за третий квартал повышают уверенность в нашем прогнозе, согласно которому Федрезерв сохранит текущую ставку до 2020 года включительно, поскольку он уже предоставил экономике достаточно поддержки для защиты от замедления роста», — отмечает главный валютный стратег Julius Baer Дэвид Коль.

Значительный приток инвестиций наблюдается и в европейские фонды. По данным EPFR, в фонды данной категории было инвестировано за месяц \$2,2 млрд, что втрое ниже оттока октя-

бря. В последний раз фонды фиксировали положительный результат по итогам месяца в феврале прошлого года (\$4,8 млрд). Восстановлению спроса на европейские активы способствует то, что «Брексит» начал развиваться по благоприятному для рынков сценарию. В ноябре ЕС и Великобритании удалось достичь соглашения, а срок выхода сдвинут на 31 января 2020 года. «Побочным следствием обсуждений стало то, что 12 декабря состоятся досрочные всеобщие выборы в Британии. Согласно предварительным опросам, консерваторы пользуются поддержкой большинства, в случае их убедительной победы инвесторы будут ожидать последовательной реализации „Брексита“, что в текущих условиях будет наилучшим для рынка сценарием», — отмечает аналитик УК «Альфа Капитал» Дарья Желаннова.

Продолжается приток инвестиций и в фонды Японии. По оценкам «Денег», за минувший месяц клиенты фондов данной категории инвестировали около \$2 млрд. По мнению аналитиков, Япония выглядит фаворитом рынков, поскольку напрямую не участвует в торговой войне, а политика абэномики направлена на ослабление иены и получение дополнительных доходов экспортёрами, акции которых составляют ядро японского рынка.

Предновогодний оптимизм

В ближайшие месяцы участники рынка не исключают восстановления спроса и на активы развивающихся стран. По словам главы управления фондовых операций УК ТФГ Равиля Юсипова, видя назревшие дисбалансы, мировые регуляторы начали процесс смягчения ДКП, при этом опережающие темпы снижения ставок на развивающихся рынках создают прекрасные возможности для кэрри-трейда. «Российские акции, помимо своих вечных низких мультипликаторов, представляют хорошую возможность для дивидендных охотников, что на фоне стабильного рубля и растущих ЗВР помещает их в топ-лист желаний», — отмечает Равиль Юсипов. «Те западные инвесторы, кто ориентируется на краткосрочные темпы экономического роста, и так уже давно покинули российский рынок, поэтому российские фонды имеют все шансы выглядеть лучше других фондов развивающихся стран», — считает старший аналитик IIS WM Георгий Окрочмедлишвили ●

«НЕОБХОДИМОСТЬ ОФИСОВ — ЭТО ПРЕДРАССУДОК ИЗ ДРЕВНОСТИ»

ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ «ТИНЬКОФФ» ФЕДОР БУХАРОВ О ТОМ, ЗАЧЕМ БАНК АКТИВНО ПОШЕЛ В СЕГМЕНТ СРЕДНЕГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА



«Тинькофф» изначально воспринимался как карточный монолайнер, но уже давно вырос из этого понятия и стал экосистемой. Насколько велики ваши амбиции сегодня? Готовы ли вы замахнуться на крупный бизнес?

— Да, мы уже давным-давно не карточный монолайнер, у нас множество других направлений бизнеса. Помимо дебетовых карт и всех видов потребкредитов в «Тинькофф» есть страховая компания, мобильный оператор, онлайн-тревел-агентство и много чего еще. Скоро будет пять лет, как мы начали работу с сегментом малого бизнеса, и это вполне естественно, что теперь мы работаем и с крупным бизнесом.

— Кого вы относите к средним и крупным компаниям?

— Так как мы в этом сегменте рынка относительно недавно, для нас средняя и крупная компания, наверное, чуть меньше, чем для всех остальных. Если годовая выручка превышает 120 млн руб., для нас это уже достаточно крупный клиент, чтобы носить его на руках. В других банках отношение к нему будет стандартное, у нас же он может рассчитывать на индивидуальные условия и подход, мы ежедневно будем помогать ему решать задачи, возникающие перед его бизнесом.

— Когда вы решили развивать это направление? Ведь вы известны как раз тем, что активно работаете с предпринимателями, микро- и малым бизнесом...

— Мы начали работать с бизнесом в 2015 году, а отдельный фокус на средний и крупный бизнес у нас появился год назад. Изначально мы были банком для предпринимателей, но на сегодняшний день мы уже покрыли практически все их потребности. Точка роста для нас — развитие продуктов и сервисов для крупных компаний.

— Почему вы решили пойти в этот сегмент? Малого бизнеса уже недостаточно? Или там уже негде расти?

— Во-первых, грань между крупным и мелким бизнесом достаточно размытая. Часто в одной группе находятся компании и маленькие, и чуть более крупные. Бизнес многих наших клиентов вырос за годы работы «Тинькофф Бизнеса» (экосистема Тинькофф-банка для юрищ. — «Деньги»). Во-вторых, за время нашего развития сам по себе сервис у нас получился таким, что его было не стыдно предложить крупным компаниям. На сегодняшний день мы закрыли практически все потребности малого бизнеса — услугами и сервисами, теперь наши стандарты работы мы готовы масштабировать на более крупный серьезный бизнес. Как любая коммерческая организация, мы все время оцениваем для себя новые перспективы для роста нашей прибыли. В работе с крупными компаниями мы видим для себя потенциал, нам есть что им предложить.

— Как много у вас клиентов среднего и крупного бизнеса?

— Всего у нас больше полумиллиона клиентов «Тинькофф Бизнес», а клиенты из сегмента среднего и крупного бизнеса измеряются десятками тысяч.

— Не могли бы вы назвать хотя бы некоторых из них?

— Естественно, что нас любят крупнейшие российские технологические и интернет-компании, потому что мы сами IT-компания с банковской лицензией. У нас есть такие крупные e-commerce-ритейлеры, как, например, «Ламода» и Wildberries. Естественно, мы себя не ограничиваем этим. Среди наших клиентов S7 и Ozon Travel, мы сотрудничаем с сетью высокотехнологичных медицинских центров «Медси», известной многим сетью «Додо Пицца». На самом деле и госкомпаниям нам доверяют. Например, мы обслуживаем зарплатный

проект НСПК и сотрудничаем с Фондом развития города Иннополис.

— Какие услуги вы им предлагаете?

— У нас есть стандартный набор банковских услуг, все как обычно: расчетный счет, валютные операции, зарплатные проекты, платежи, внесение и снятие наличных, инкассация, интернет- и торговый эквайринг, бизнес-карты, гарантии, овернайт. Это что касается того, что есть у всех.

При этом почти каждый наш продукт мы стараемся сделать отличным от стандартного рыночного предложения. Приведу пару примеров. У нас есть депозит овернайт, такая обычная вещь, как депозит на ночь. Но у нас он необычен тем, что его можно размещать до девяти вечера. Обычно же на рынке это опция часов до пяти дня. И уже в четыре утра деньги возвращаются с процентами. Совсем другая сумма, другие проценты, иная реальность в рамках одной услуги. Во внешнеэкономической деятельности мы не только обслуживаем валютные счета и проводим операции, но и заранее консультируем клиентов, если видим какие-то риски. Также сделали для наших клиентов возможность работать с юанями напрямую. В совокупности все эти дополнительные возможности помогают нашим крупным клиентам повышать эффективность своих внутренних бизнес-процессов.

Есть и эксклюзивные услуги. Мы умеем продавать и готовы делиться всеми наработками с нашими крупными клиентами. Нужно прозвонить клиентов — у нас есть кол-центр. Нужно повысить продажи — найдем решение, например, организуем возможность кредитования розничных клиентов



ГЛЕБ ШЕЛУХИНОВ

в точках продаж. Сможем использовать возможности наших клиентских баз и направить потоки своих клиентов к своим крупным бизнес-клиентам.

— Поэтому вас и выбирает e-commerce?

— В том числе и по этой причине. Мы сами онлайн-банк, у нас очень большая экспертиза по продажам, по присутствию в интернете. И конечно, мы знаем, как такие же решения логично делать для e-commerce. Но повторюсь: мы далеко себя не ограничиваем сферой интернета, мы очень многое можем сделать и делаем для офлайн-бизнеса.

— Например?

— Например, у нас обслуживается много таксопарков, мы делаем реестровые выплаты таксистам, другим предпринимателям. Компания нам дает реестр, одну платежку, и мы распределяем ее по многим счетам. Или, например, у нас есть такое решение: мы для крупных B2B-компаний можем сделать онлайн-дебетование счета их клиентов. Это значит, например, кто-то покупает авиабилет в выходные — ИП или юрлицо, — и платеж проводится сразу же в выходные, деньги зачисляются на счет продавца моментально, и билет выписывается тоже моментально. Не нужно ждать следующего рабочего дня, когда пройдут расчеты и можно будет все оформить.

— А есть ли какие-то ноу-хау у вас для компаний среднего и крупного бизнеса?

— Однозначно есть, без ноу-хау сейчас очень сложно завоевать доверие крупных компаний, они очень консервативные и привыкли годами работать с конкретными банками. Наша основа — представлять самые современные технологии. У нас есть интерфейс API, по

которому можно подключить банк к своей внутренней учетной системе. И бизнес может настроить уже совсем сложные вещи у себя внутри: всевозможные автоматические выплаты, автоматические списания, автоматические загрузки выписок, выставление счетов — все, что нужно. Для этого достаточно иметь у себя программиста начального уровня, а там уже на что фантазии хватит. И понятно, что мы, как IT-компания, готовы кастомизировать решения, обучать клиента, делать что-то под клиента, чтобы получилось что-то полезное для его бизнес-процессов.

— Может, несколько простых понятных примеров?

— Начнем с самого простого — мобильное приложение. Мы изначально строим свой интерфейс вокруг мобильного приложения. Понятно, что есть веб-интерфейс для тех, кому привычнее с компьютера, но также практически все можно сделать с мобильного телефона. А так как в крупном и среднем бизнесе люди часто постоянно в движении — это все руководители, финансовые директора, которые редко сидят за компьютером, — очень удобно контролировать и делать все операции с мобильного приложения. Причем не нужно много интернет-банков, много логинов и паролей. Один раз заходишь, и сразу вся группа компаний в одном месте.

Следующее — это быстрые платежи. Мало того что они на самом деле быстрые, межбанковский платеж исполняется за несколько минут, они еще и практически круглосуточные. С часу ночи до девяти вечера по Москве мы отправляем межбанки. Естественно, внутри банка онлайн, в любое время дня и ночи. Для крупных клиентов это важно.

— В той или иной форме подобные решения есть и у других банков, может менее удобные, но все же это не уникальные инструменты...

— Есть и уникальные разработки, которыми мы сейчас делимся. Например, Voice kit — наши речевые разработки. Это когда мы можем синтезировать голос или распознавать речь. И из этого можно сделать какой-то современный продвинутый сервис. Мы сами очень много используем в своей работе так называемых роботов или ботов, это такая технология, которая позволяет делать звонок или ответить в чате без участия человека. Он будет выглядеть полностью как человек, он будет слышать вопросы, поддакивать, отвечать, и что-то не слишком сложное, например какой-то опрос, уже делается с качеством, близким к 100%.

— Работа со средним и корпоративным бизнесом подразумевает довольно много личных переговоров и встреч. У вас нет офисов. Как это воспринимают клиенты?

— Наша цель — быть не просто технологичными ради технологии, а конечно, практическая польза: мы хотим экономить время клиента. Наши интернет-технологии спокойно позволяют работать без офисов, это удобно и дешево. Что касается клиентов, уже ни для кого не секрет, что в офисах находятся операционисты или менеджеры. Там вы не найдете председателя правления банка, это всего лишь место, в которое надо ехать по пробкам, потом искать парковку, тратить свое время. У нас офис выездной. Есть большая команда менеджеров, которые выезжают к клиенту. Крупные клиенты привыкли встречаться лично, мы к ним приезжаем, решаем все вопросы.

Если говорить про обслуживание после того, как компания уже стала нашим клиентом, то тут у нас доступны все дистанционные каналы. К нам не надо дозваниваться, звонок сразу попадает на персонального менеджера этой компании. Еще одна наша особенность — мы безбумажный банк. Закон требует один раз идентифицировать клиента, один раз при встрече мы берем подпись физическую, после этого все общение в электронном виде. У нас юридически значимый чат, у нас выпускается также бесплатно всем квалифицированная электронная подпись, с которой можно не только в налоговую сдавать отчетность, но и участвовать в госторгах.

Необходимость офисов — это предубеждение из древности. Зачем ходить,

когда сидишь на месте, и мы к тебе приезжаем, и точно так же все вопросы обсуждаем.

— Работа с крупным и средним бизнесом уже приносит вам доход или это убыточное направление?

— Однозначно приносит доход. Весь «Тинькофф Бизнес» — это прибыльная часть всего «Тинькофф», мы зарабатываем для группы миллиарды рублей, и естественно, средний и крупный бизнес не исключение. Наши технологии позволяют иметь низкие издержки, поэтому мы можем где-то быть дешевле рынка именно из-за этого.

— Насколько серьезны ваши амбиции в этом сегменте? Какие планы, какую долю рынка вы хотите занять?

— Понимаете, тут подход следующий: «Тинькофф» не ставит себе маленьких целей ни в чем никогда. Нет смысла делать что-то, что займет 1% рынка или что принесет 100 млн руб. Мы мыслим масштабно — десятками процентов рынка, миллиардами и десятками миллиардов прибыли. В сегменте предпринимателей мы уже приближаемся к 10%, как и планировали к концу 2019 года. Пока в крупном и среднем бизнесе мы немножко отстаем, но это из-за того, что мы позже вышли на этот рынок. Нет каких-то причин, что бы нам могли помешать расти дальше.

— Сейчас на рынке уже есть серьезные игроки на рынке среднего и крупного бизнеса. Мы говорили про то, в какую сторону движется «Тинькофф».

А как вы оцениваете изменения на рынке, будет ли перераспределение сил?

— Если мы серьезно выходим на какой-то рынок — мы на него влияем. Приносим более качественный сервис, из-за того что у нас очень много технологичных процессов, мы привносим снижение расходов для наших клиентов. Крупные клиенты, естественно, изначально привыкли к хорошему сервису. Но у нас нет какой-то фиксированной планки уровня клиента для индивидуальной работы с ним, и считаем крупными тех, кто для традиционных банков был бы мелким. Для нас важный крупный клиент с индивидуальным подходом — это гораздо меньший бизнес, чем в каком-то крупном госбанке, но при этом это достаточно серьезный бизнес, требующий внимания и особого подхода. За счет этого мы планируем получить себе любых клиентов из любых сегментов ●



GRANGER / DIOMEDIA

СПОНСОР НЕЗАВИСИМОСТИ

«ДЕНЬГИ» НАПОМИНАЮТ О ПЕРВОМ АМЕРИКАНСКОМ ОЛИГАРХЕ

Его деньги сыграли огромную роль в достижении Соединенными Штатами Америки независимости. Он был первым ответственным за экономику образовавшейся страны. Это он номинировал Джорджа Вашингтона на пост президента. Неудачные спекуляции довели его до банкротства и долговой тюрьмы, но в историю США Роберт Моррис-младший вписан как финансист американской революции.

Колонии возможностей

Роберт Моррис-младший родился в Ливерпуле в 1734 году. Родители его не состояли в браке и не жили вместе. Мать отдала мальчика на воспитание бабушке, а та, когда Роберту стукнуло 13 лет, отправила его к отцу в Оксфорд. Нет, не в чопорный английский университетский городок, а в маленький поселок с таким же названием в провинции Мэриленд, одной из тринадцати британских колоний в Северной Америке. У отца, разбогатевшего на торговле табаком, Роберт-младший прожил два года, после чего Роберт-старший сплавил сына в Филадельфию. Там юноша устроился в фирму Чарльза Уиллинга, занимавшуюся судоходством и банковским делом. Роберт-младший, несмотря на юный возраст, показал себя талантливым торговым агентом. Он подружился со старшим сыном хозяина Томасом Уиллингом. Через год, в 1750-м, умер Роберт Моррис-старший, оставив сыну приличное состояние. Еще через четыре — скончался Чарльз Уиллинг. Семейное дело перешло его сыну. Как только закончился оговоренный контрактом срок ученичества Морриса-младшего, Томас предло-

ПРАВИЛА РОБЕРТА МОРРИСА-МЛАДШЕГО

«Я уроженец Англии, но в этом споре из принципа буду американцем» (о британской налоговой политике в американских колониях)

«Я не из тех политиков, которые приходят в раздражение, когда их план не принят. Я считаю, что обязанность хорошего гражданина — следовать за другими, если он не может вести остальных за собой» (о том, почему он подписал Декларацию независимости, хотя был противником идеи независимости)

жил ему стать своим компаньоном: «Ты честный парень и трезвенник. Вместе мы добьемся большего, чем по отдельности». Так в 1757 году возникла фирма Willing Morris & Co.

Для Роберта Морриса-младшего это был стремительный взлет. Из мальчика на побегушках превратиться к 23 годам в компаньона крупного торгового дома? Рожденный вне брака, не имеющий богатой и знатной родни? В Англии подобное невозможно было представить. В Новом Свете, как оказалось, такое бывает.

Новые технологии

В английских колониях в Северной Америке было много торговых домов. Все они торговали примерно одним и тем же. Суда, отправляющиеся из порта Филадельфия, плыли в метрополию, в Испанию с Португалией, на острова Карибского моря. На экспорт отправлялось то, что в Пенсильвании было в избытке: зерно, меха, лес, чугун в чушках. Импортировались промышленные товары, соль, лимоны, вино, ром, патока сахарного тростника. Корабли также привозили живой товар — слуг из Англии, рабов с Карибских островов.

Владельцы торговых домов особо себя не утруждали. Их обычный распорядок дня выглядел примерно так. К девяти утра прийти в контору, разобраться с бухгалтерскими книгами. Потом сходить в порт, проконтролировать погрузку и выгрузку товара. Из порта на рынок — проверить, как идет торговля. Рабочий день заканчивался в четыре часа пополудни, после чего наступало время ужина, начинавшегося дома и заканчивавшегося в компании друзей в одной из сотни таверн города далеко за полночь.

Но фирма Уиллинга и Морриса выделялась из общего ряда. Подобно всем остальным торговцам из Нового Света, компаньоны были недовольны высокими расценками на страхо-



ТЕКСТ Алексей Алексеев
ФОТО Granger/DIOMEDIA,
Win McNamee/Getty
Images, Buyenlarge/
Getty Images



WIN MCNAMEE / GETTY IMAGES

МОРРИС ПОД КУПОЛОМ КАПИТОЛИЯ



Купол ротонды Капитолия США украшен фреской работы греко-итальянского художника Константина Брумиди «Апофеоз Вашингтона». В состав фрески входит шесть сцен, аллегорически изображающих помощь богов Америке в разных сферах жизни — «Война», «Наука», «Судоходство», «Торговля», «Техника» и «Земледелие». На фреске «Торговля» римский бог торговли Меркурий вручает мешок золота Роберту Моррису-младшему.

вание кораблей и грузов, которые устанавливали страховые компании из Лондона. Особенно высоко взлетели расценки во время войны с французами и индейцами (1754–1763), когда грабеж на море стал привычным явлением. Но там, где другие фирмы видели проблему, Уиллинг и Моррис увидели возможность заработать. Они построили быстроходный и хорошо вооруженный торговый корабль и сумели получить на него страховку со скидкой в шесть процентных пунктов. Во время одного из плаваний их корабль отбил атаку четырех французских каперских

кораблей. Правда, на обратном пути все-таки был взят в плен превосходящими силами противника.

Тогда компаньоны пошли другим путем. Они создали собственную компанию страхования морских перевозок. Первоначально в числе учредителей было шесть человек, но впоследствии остальные вышли из дела, а Уиллинг и Моррис стали страховать грузы вдвоем. Стартовый капитал компании составлял £80 тыс., клиенты могли получить страховку на сумму до £1 тыс. По покупательной способности один фунт стерлингов тех лет примерно соответствует современным 175 фунтам.

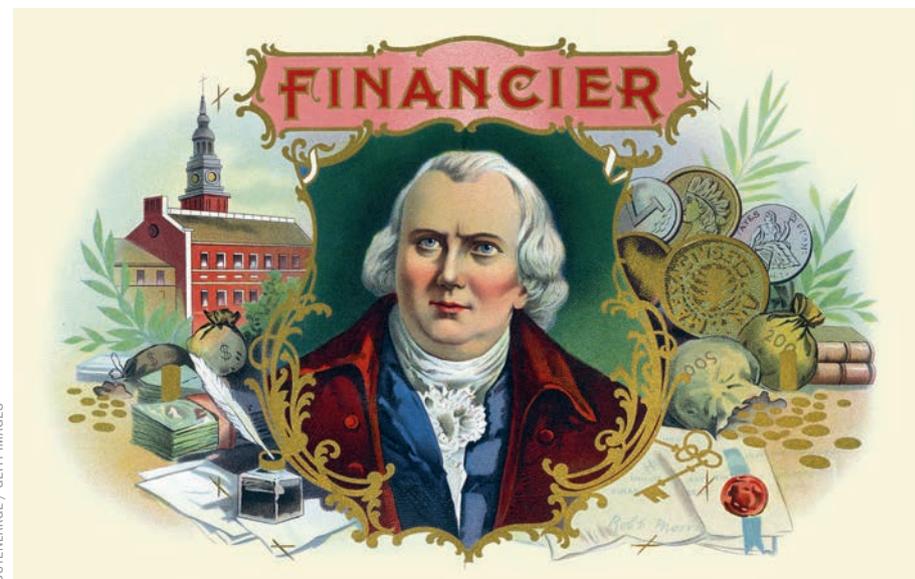
Война с французами и индейцами способствовала сильному росту товарооборота между Британией и ее аме-

Там, где другие фирмы видели проблему, Уиллинг и Моррис увидели возможность заработать

риканскими колониями. Вот как росли объемы годового импорта из Англии и Уэльса в 13 колоний: 1757 год — £1,607 млн; 1758 — £1,723 млн; 1759 — £2,292 млн; 1760 — £2,539 млн. В родной Моррису Пенсильвании ввоз английских товаров за эти годы вырос с £265 тыс. до £688 тыс. в год. Британские купцы закупали товары для снабжения армии, колонисты — потребительские товары из Великобритании

в кредит. Но со временем напряженность боевых действий спала, завезенных в колонии товаров оказалось слишком много. У торговцев возникли проблемы с выплатами по кредитам.

Фирмы Уиллинга и Морриса снизившиеся доходы от морской торговли компенсировала за счет других направлений деятельности. Кроме страхования морских перевозок фирма занялась недвижимостью. И в этой сфере она применила новый, ранее никем не использовавшийся подход. В ту эпоху участок земли в колониях можно было купить, выплатив всю цену сразу или — в ипотеку. Но условия ипотеки тогда сильно отличались от современных. Проценты выплачивались год, максимум — два, после чего покупатель должен был выплатить продавцу полную сумму. Договор заключался чаще всего непосредственно с продавцом, без посредничества каких-то финансовых структур. Если продавец был достаточно добр, а покупатель исправно выплачивал



BUYENLARGE / GETTY IMAGES

Через столетие после смерти портрет Морриса появился на упаковках сигар марки «Финансист»

проценты, то выплата полной суммы могла быть отложена на год-другой. До тех пор, пока продавцу не захочется получить свои деньги целиком.

Уиллинг и Моррис придумали другой вариант — договоры о бессрочной аренде земли, своеобразную вечную ипотеку. Годовая цена аренды составляла примерно 6% цены земельного участка. Покупателю такой договор был выгоднее, так как для приобретения земли ему требовалась гораздо меньшая сумма, чем раньше. Продавцу был гарантирован постоянный доход, на семнадцатом году действия полученная сумма начинала превышать сумму, которую можно было получить за счет продажи участка. Оба участника сделки имели возможность из нее выйти. Покупатель — «перепродав» землю другому желающему платить ежегодную арендную плату. Продавец — «перепродав» право получения ежегодной ренты. Фирма Уиллинга и Морриса заключила большое число подобных сделок в качестве как покупателя, так и продавца.

Дошедшие до нашего времени документы не позволяют судить, кто из компаньонов изобрел те новшества, благодаря которым компания процветала. Возможно, это заслуга Морриса. Уиллинг занимал различные государственные должности, в разное время был ответственным за торговлю с индейцами, верховным судьей колонии, мэром Филадельфии. Служебные обязанности занимали много времени, так что он вынужден был передать партнеру контроль над деловыми операциями. Но возможно, что именно Уиллинг был инноватором, а Моррис лишь учился у него. Если это так, он оказался весьма способным учеником и в какой-то момент превзошел своего учителя.

Бостонское чаепитие

Война с Францией и индейцами обошлась британской казне в £70 млн (£12,25 млрд в современных деньгах). Это удвоило государственный долг Великобритании, который вырос до £140 млн (современных £24,5 млрд). Содержанье армии для охраны границ американских колоний требовало £300 тыс. (современные £52,5 млн в год). При этом доходы казны от американских колоний были крайне низки. Так, таможенные сборы, уплачиваемые американскими торговцами, составляли менее £2 тыс. в год, тогда как расходы казны на содержание таможенной службы в Северной Америке

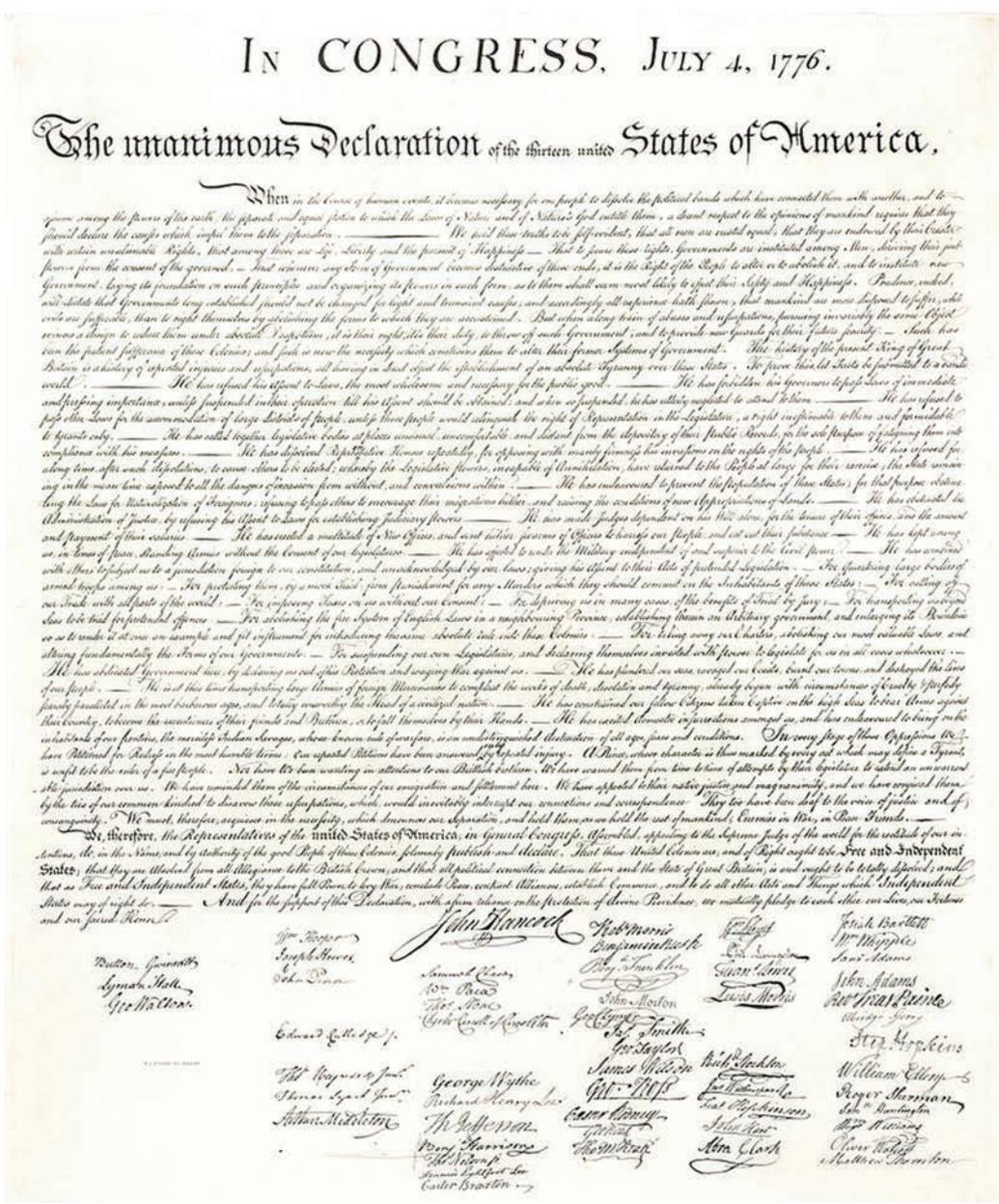


Художник Чарльз Уилсон Пил был автором серии портретов лидеров борьбы за независимость США. Он запечатлел для истории не только Роберта Морриса-младшего, но и его супругу Мэри

были в четыре раза больше. В Лондоне справедливо полагали, что почти весь импорт в американских колониях — контрабандный. Даже если какой-то таможенник в порядке исключения не брал взятку у контрабандиста, а отдавал его под суд, то судить его должны были колонисты, считавшие нарушителя своим и выносившие оправдательный приговор.

Остро нуждающаяся в деньгах метрополия в попытке увеличить доходы от колоний приняла в 1765 году Гербовый акт — новый закон о налогообложении американских колоний. Согласно данному документу, все торговые сделки, продажа газет, книг, брошюр, игральных карт и некоторых других товаров, а также оформление любых гражданских документов облагались штемпельным сбором в пользу короны. Документы должны были составляться на гербовой бумаге, отпечатанной в Великобритании. Новый закон вызвал бурю протестов среди колонистов. В Филадельфии Роберт Моррис-младший вместе с группой других торговцев обратился к спикеру колониальной ассамблеи Джону Хьюзу, ответственному за сбор денег по Гербовому акту, с призывом не применять новый налог в колонии. Хьюзу, уже знавший о том, что в других городах его коллеги подвергались нападениям разъяренной толпы, не стал переизбираться в ассамблею на новый срок

Декларация независимости. Подпись: «Роб. Моррис» в верхнем ряду в середине





Торговый корабль Black Prince, принадлежавший компании Морриса и Уиллинга, стал одним из первых кораблей военно-морского флота США

можно было проводить конкурс с участием нескольких претендентов. В условиях военного времени сложно было привлечь фирмы из других городов. Действовать нужно было максимально быстро и тихо. К тому же число фирм, способных справиться с крупными заказами, было невелико. Компания Уиллинга и Морриса входила в этот список. Но самое главное — операции по армейским поставкам были довольно рискованными и не очень прибыльными. Авансы по операциям выплачивались новыми бумажными деньгами — континентальными долларами, которые печатались в огромном количестве и не были обеспечены ничем. Моррису было поручено найти несколько рабботников, которые бы нумеровали и подписывали банкноты.

Когда Континентальный конгресс принял решение создать собственный флот, у компании Willing & Morris бы-

ло выкуплено торговое судно Black Prince (согласно некоторым источникам, Моррис подарил корабль стране). Судно было оснащено пушками и стало военным кораблем, получив новое имя — Alfred.

Хотя Континентальной армии Джорджа Вашингтона удалось добиться больших успехов на суше, Великобритания обладала лучшим в мире флотом, который блокировал побережье новообразованных США и полностью остановил их внешнюю торговлю. Это привело к банкротству как многих американских предпринимателей, так и страны в целом. В момент провозглашения независимости США Роберт Моррис-младший считался самым богатым жителем страны. Несколько лет спустя на просьбу приятеля одолжить денег Моррис ответил: «Все, что у меня было пущено в дело, потеряно. Я не стану называть сумму убытков, чтобы не показалось, что я хвастаюсь».

и сбежал из Пенсильвании, устроившись таможенником в Нью-Гемпшире.

Вскоре британские власти вынуждены были отменить непопулярный новый налог, но попытки получить больше денег с колоний в Северной Америке продолжались. В 1767–1768 годах по инициативе министра финансов Великобритании Чарльза Тауншенда был принят ряд законов, по которым таможенной пошлиной облагались товары, не производимые в колониях и импортируемые из Великобритании (стекло, свинец, краски, бумага, чай). Колонисты Бостона ответили на это бойкотом на импорт английских товаров. К бойкоту присоединились и торговцы из других городов, включая Роберта Морриса.

За отменой введенных Тауншендом пошлин последовало повторное введение таможенной пошлины на чай. Ответом стало знаменитое Бостонское чаепитие — в Бостонской гавани был уничтожен груз чая, принадлежавший Английской Ост-Индской компании.

Отношения между метрополией и колонией с каждым годом обострялись все сильнее. В 1775 году началась Война за независимость США. 10 мая 1775 года в Филадельфии открылся Второй Континентальный конгресс, в ходе которого была выработана и подписана Декларация о независимости США, а также «Статьи Конфедерации», первый конституционный документ Соединенных Штатов. Под обоими документами стоит подпись делегата Конгресса от штата Пенсильвания Роберта Морриса-младшего.

Все для победы

Весной 1775 года Провинциальная ассамблея Пенсильвании избрала Комитет по безопасности. Председателем комитета стал издатель Бенджамин Франклин, а его заместителем — Роберт Моррис. Моррису было поручено доставить порох и оружие для ополчения Пенсильвании. Британские законы запрещали ввоз оружия и боеприпасов в колонии. Но Моррис, и раньше не всегда строго соблюдавший законы метрополии о торговле, успешно справился с задачей.

Настолько успешно, что вскоре ему была поручена такая же задача, но уже в масштабе всей только что созданной страны. Второй Континентальный конгресс принял решение о создании Континентальной армии — ополчения для борьбы с британскими войсками и назначении ее главнокомандующим Джорджа Вашингтона. Моррис был назначен членом Секретного комитета по торговле (чаще его называли просто Секретный комитет), который должен был снабжать армию Вашингтона всем необходимым. В первую очередь — порохом и оружием, а также медикаментами, свинцом для пуль, тканями, продуктами, фуражом.

Впоследствии Морриса и других членов комитета обвинили в том, что они незаконно нажились, выписывая контракты на поставки для армии своим фирмам. Но в сложившейся ситуации трудно было действовать иначе. Уже из названия комитета видно, что нельзя было опубликовать объявления о поставках в газетах, невоз-

Форум

ГЛОБАЛЬНОЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ЛИДЕРСТВО

в рамках Недели технологического лидерства в Сочи

5-7 декабря 2019

РВК

ПЛАТФОРМА НТИ

www.techleaders.ru

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ

16+ реклама



Свой дом в Филадельфии
Роберт Моррис отдал своему другу, первому президенту США Джорджу Вашингтону под официальную резиденцию, а сам переехал в соседний. Дом был резиденцией президентов США с 1790 по 1800 год

Финансист

В 1781 году старый знакомый Бенджамин Франклин предложил Моррису занять только что созданную должность суперинтенданта финансов — ответственного за всю финансовую систему США. В его кредитоспособность в деловом мире верили больше, чем в кредитоспособность правительства. Франклин честно предупредил: «Конечно, тебя будут осуждать злые критики и шелкоперы. Они будут нападать на тебя, пока ты им служишь, будут нападать на тебя в анонимных памфлетах, напоминая этим маленьких, грязных, вонючих насекомых, атакующих нас только в темноте, нарушающих наш покой, пристающих к нам и наносящих нам раны, в то время как их существование невозможно без нашего пота и крови».

Моррис колебался, но потом осознал, что, кроме него, никто не справится с задачей, которую должен решить главный финансист страны. После назначения его чаще всего так и называли — Финансист. Война еще продолжалась, налоговая система в стране отсутствовала, национальная валюта обесценилась, ценные бумаги потеряли большую часть стоимости, а выплата процентов по ним была отложена на неопределенный срок.

На новом посту Моррис добился отмены многих законов, принятых в первые годы борьбы за независимость, в том числе о твердых ценах и о борьбе со спекуляцией. Он верил в право человека на любые операции со своей собственностью.

Финансовая программа Морриса основывалась на трех принципах: контроль и сокращение расходов государства, обеспечение устойчивого поступления доходов и восстановление доверия к властям и к финансовой сфере.

Моррис добился отмены многих законов, принятых в первые годы борьбы за независимость, в том числе о твердых ценах и о борьбе со спекуляцией

Первое крупное предложение, сделанное им на должности суперинтенданта финансов, — создать Банк Северной Америки. Это был первый коммерческий и одновременно центральный банк США. Капитал банка составлял \$400 тыс. (1 тыс. акций по \$400 каждая). Часть акций банка на сумму \$70 тыс. была продана инвесторам в ходе первого в истории США первичного предложения акций (IPO). 633 акции на сумму \$253,2 тыс. выкупил в пользу государства Роберт Моррис, используя для этого металлические деньги, являющиеся частью кредита от властей Франции. Оставшиеся средства ему удалось собрать с деловых партнеров. 7 января 1782 года банк открылся. Там хранились все средства правительства, он же предоставлял кредиты правительству.

Банк Северной Америки получил право печатать банкноты, принимаемые по номиналу на всей территории США. Они были обеспечены французским кредитом и личными средствами суперинтенданта финансов. Одновременно была прекращена печать континентальных долларов. Новую валюту прозвали «банкнотами Морриса». Основными клиентами банка стали торговые партнеры Морриса.

Одновременно с руководством финансами Моррис занимал и должность представителя морского флота. Это позволяло ему отправлять кораб-

ли в Гавану, чтобы пополнять запас звонкой монеты — как для банка, так и для своего дела.

Не все реформаторские планы Моррису удалось воплотить в жизнь. Так, он предлагал установить налог на рабовладельцев за каждого принадлежащего им раба, а также пятипроцентную таможенную пошлину на все импортные товары. Такое решение требовало одобрения всеми штатами, и одного Род-Айленда хватило на то, чтобы оно не было принято. После провала идеи таможенного тарифа он даже хотел выйти в отставку, но его уговорили остаться.

Не получили поддержки идеи Морриса и о чеканке единой для всех штатов монеты и о переходе с английской на десятиричную денежную систему. В английском названии «фунт стерлингов» нашло отражение его первоначальное весовое содержание: из одного фунта серебра чеканили 240 пенсов, которые имели также второе название — «стерлинги». 20 пенсов составляли шиллинг, соответственно в одном фунте было 12 шиллингов.

По окончании войны с Великобританией Роберт Моррис оставил все государственные посты. В 1788 году он был избран сенатором США от штата Пенсильвания. Джордж Вашингтон, ставший в 1789 году первым президентом США, предложил Моррису

портфель министра финансов. Но тот отказался, предложив взамен кандидатуру Александра Гамильтона. В Сенате Моррис продолжал добиваться того же, что и на посту суперинтенданта финансов: федерального тарифа на импорт, создания общенационального монетного двора, финансирования государственного долга, создания национального банка. В 1791 году Конгресс ратифицировал создание национального банка согласно плану, представленному Александром Гамильтоном. Первый банк Соединенных Штатов возглавил старый деловой партнер Морриса Томас Уиллинг.

Земельная авантюра

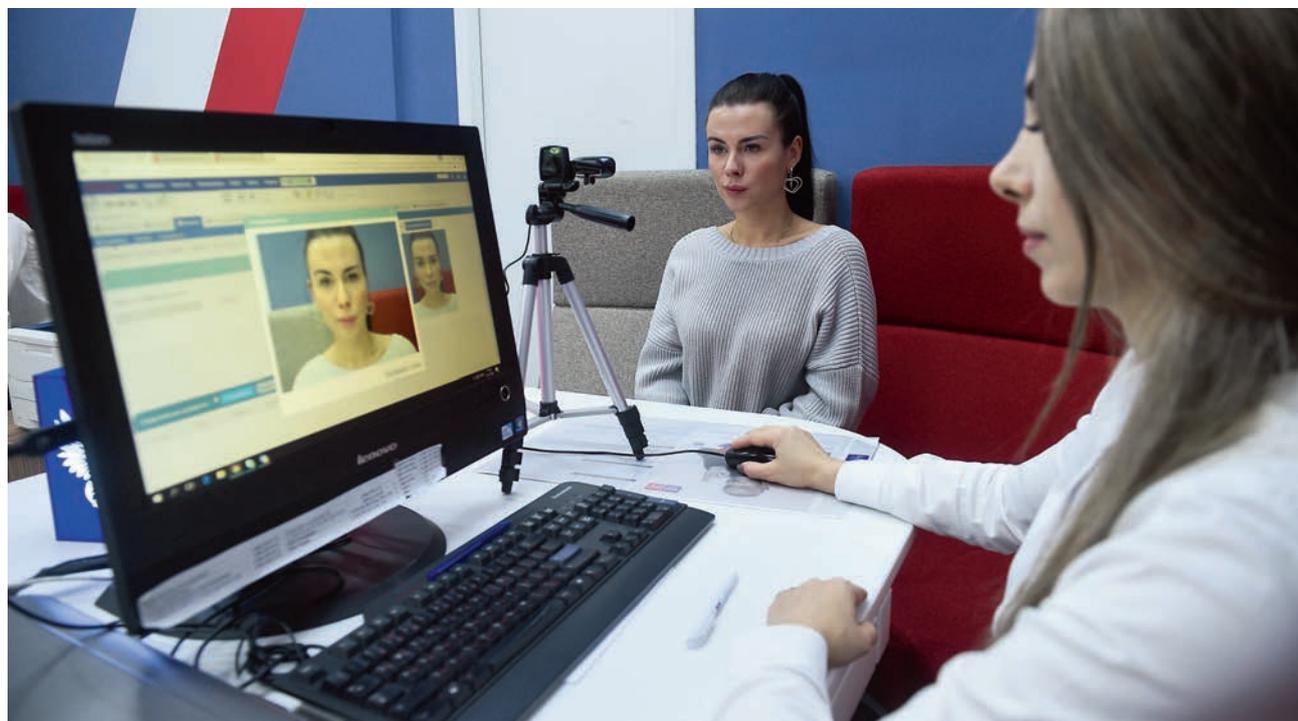
В 1785 году Роберт Моррис заключил монопольный контракт на поставку во Францию американского табака. Это вызвало возмущение владельцев табачных плантаций, которые добились отмены контракта через посла США во Франции. Моррис потерпел огромные убытки и, пытаясь компенсировать их, ударился в земельные спекуляции. Он был уверен, что после войны в страну хлынет поток переселенцев из Европы и цена на землю будет только расти и расти. С 1790 по 1798 год он скупил миллионы гектаров земли в 12 штатах и в столице страны. Моррис скупал землю большими кусками, надеясь потом перепродавать оптом спекулянтам, работающим с индивидуальными покупателями.

Первая сделка принесла ему более 100% прибыли. Купленный за \$116 872 земельный участок был перепродан за £75 тыс. (\$330 тыс. по нашим временам) сэру Уильяму Палтени, графу Бат, одному из богатейших людей Великобритании, и двум его деловым партнерам. Но эти деньги не покрыли ущерб, понесенный на табачном рынке.

Не все сделки проходили удачно. Моррис несколько раз не смог погасить счета в срок. Долги нарастали. Все чаще ему приходилось вместо продажи земельных участков отдавать их в качестве оплаты долга. К началу 1798 года вся купленная им земля перешла в руки кредиторов. В феврале того же года он оказался в долговой тюрьме, откуда был выпущен в 1801 году после принятия Конгрессом США закона о банкротстве. В момент освобождения его долги составляли фантастическую сумму — \$2 948 711,11 (около \$60 млн в современных деньгах). В 1806 году Роберт Моррис-младший скончался ●

ПЛАТИ ЛИЦОМ

БИОМЕТРИИ НАХОДЯТ ВСЕ НОВОЕ ПРИМЕНЕНИЕ БАНКИ И НЕ ТОЛЬКО ОНИ



ЭМИН ДЖАФАРОВ

Кредитные организации все активнее используют биометрию при оказании услуг населению. Кроме услуг по сбору данных в Единую биометрическую систему (ЕБС) для дистанционного доступа к банковским продуктам банки предлагают и иные сервисы — от оплаты кофе «лицом» до полного доступа к банковским услугам без предъявления паспорта. «Деньги» попробовали разобраться, насколько практичны и безопасны подобные услуги.



равится банкам или нет, но собирать биометрию граждан и отправлять ее в единую базу биометрической системы они обязаны, поскольку должны будут с 2020 года при удаленной верификации клиентов на основании биометрии предоставлять три базовые банковские услуги — вклад, кредит и перевод. Однако многие кредитные организации уже сейчас смотрят дальше и готовы предложить с использованием биометрии гораздо больше, чем требует государство.

Знать клиента в лицо

Представьте себе, проходите вы мимо отделения банка, решаете зайти, а вам с порога: «Здравствуйте, дорогой Михаил Иванович! Вы, как вижу, ипотечными кредитами интересуетесь. Менеджер вас заждался, сейчас живенько вам все расскажет и расчеты предоставит».

Это не шутка и не вымысел, а вполне рабочий сценарий обслуживания клиентов. Уже сейчас отдельные банки снимают с клиентов фотобиометрию (фотографируют) для лучшего их узнавания. Делается это не только для повышения лояльности клиентов, но и для повышения безопасности, а именно чтобы снизить риск обращения в банк по поддельному паспорту.

Например, когда при открытии счета берется также фото лица клиента, чтобы при обращении в офис операционист видел, как клиент выглядит. Конечно, фотобиометрия не дает возможности установить личность, но является лишним подтверждением личности наряду с паспортом. Решение будущего — такое узнавание

клиента, когда паспорт или иной документ не понадобится. То есть исключительно на основе биометрии.

Недавно главный управляющий директор Альфа-банка Владимир Верхошинский заявил, что банк переведет 20% отделений к 2021 году на обслуживание клиентов без паспортов, карт и бумажных документов. Директор по цифровому бизнесу Альфа-банка Иван Пятков пояснил «Деньгам», что для идентификации клиента потребуется только биометрия плюс смартфон. «Представьте, что вы идете в офис своего банка, предварительно отметив в мобильном приложении, что хотите получить консультацию и оформить новый продукт», — говорит он. Мобильное приложение банка, «поймав» WiFi-сеть офиса, определяет, что вы в одном из отделений, и сообщает об этом в ваш банк. Видеокамера на входе удостоверяет, что это действительно вы, а не просто человек с вашим смартфоном в кармане, и тут же сотрудники банка видят у себя на рабочих местах оповещение — пришел такой-то клиент, ему нужны такие-то консультации и услуги. К вам тут же подойдет нужный сотрудник, с заранее заполненной анкетой и прочими документами. Останется только обсудить все нюансы и подписать договор. «Затраты времени минимальны, качество обслуживания максимально комфортно», — улыбается эксперт.

Правда, чтобы эта система работала, необходимо предоставление биометрии — либо для внутренних целей банка, либо в ЕБС (какой из вариантов будет использован в конкретном случае, Альфа-банк пока не раскрывает). Любителям ходить без документов или желающим почувствовать себя VIP-клиентом при базовом тарифе подобный подход наверняка понравится.

Деньги за глаза

Еще несколько лет назад удивительной казалась сама возможность оплаты покупки телефоном, часами или любым иным гаджетом. Сейчас банки идут дальше, предлагая возможность оплаты товара лицом — при помощи биометрии.

Возможность оплаты «лицом» была представлена этой осенью банком «Русский стандарт» совместно с «Ростелекомом». В дальнейшем проект планируется распространить на все банки и регионы. Чтобы иметь возможность производить оплату не вы-

нимая кошелек, банковскую карту или иное устройство, гражданам нужно будет сдать свои биометрические данные в Единую биометрическую систему, пояснили «Деньгам» в «Русском стандарте». Затем для проведения финансовых операций потребуется привязать платежную карту к своему цифровому образу в ЕБС. Привязать карту к ЕБС можно в мобильном приложении «Биометрия» от «Ростелекома» или в приложении банка, которое поддерживает функцию «оплата по лицу». Платеж при этом можно будет производить и через систему Банка России, и через Систему быстрых платежей (СБП).

И банки, и «Ростелеком» возлагают на такую систему расчетов большие надежды. Кроме удобства подобных расчетов, указывают в «Русском стандарте», тут крайне важна и скорость расчетов, которую обеспечит биоэквайринг. Вместо среднестатистических 15 секунд весь процесс оплаты с помощью биометрии займет не более 5 секунд, уверяют в банке.

К слову, система «оплаты лицом» уже работает, но пока в качестве пилотного проекта. В частности, оплатить кофе лицом можно в кофейнях CoffeeBean. По прогнозам, в первую очередь биоэквайринг будет внедряться в магазинах, где важна скорость об-

служивания, да и не только в них.

«Сейчас уже многие клиенты по эквайрингу запрашивают информацию о внедрении биометрического способа оплаты товаров, услуг и счетов. Заинтересованы кафе, рестораны, ритейлеры и отели», — указывает председатель правления банка «Русский стандарт» Александр Самохвалов. — Это дает предприятиям возможность экономить, не увеличивая время обслуживания клиента, ведь в классическом эквайринге комиссии в два-три раза выше, чем в СБП. Мы планируем подключить к биометрическому платежу около десятка новых клиентов в конце 2019 — начале 2020 года».

Вас узнает банкомат

Еще одна новация — это обслуживание банкоматами по лицу. В частности, Сбербанк уже сейчас в качестве пилота запустил подобные банкоматы. На сегодняшний день пока система работает в тестовом режиме. Выглядит это так. Чтобы банкомат узнавал вас по лицу, необходимо единожды в нем верифицироваться (если биометрия уже сдана во внутреннюю биометрическую систему Сбербанка). Для этого нужно нажать клавишу «Обслуживание по биометрии», чтобы камера банкомата вас «узнала», потом с помощью банковской карты нужно полу-



МНЕ НУЖНЫ ТВОЕ ЛИЦО, ГОЛОС И КЛЮЧИ ОТ КВАРТИРЫ

АЛЕКСЕЙ ЛУКАЦКИЙ,
бизнес-консультант
по безопасности Cisco Systems

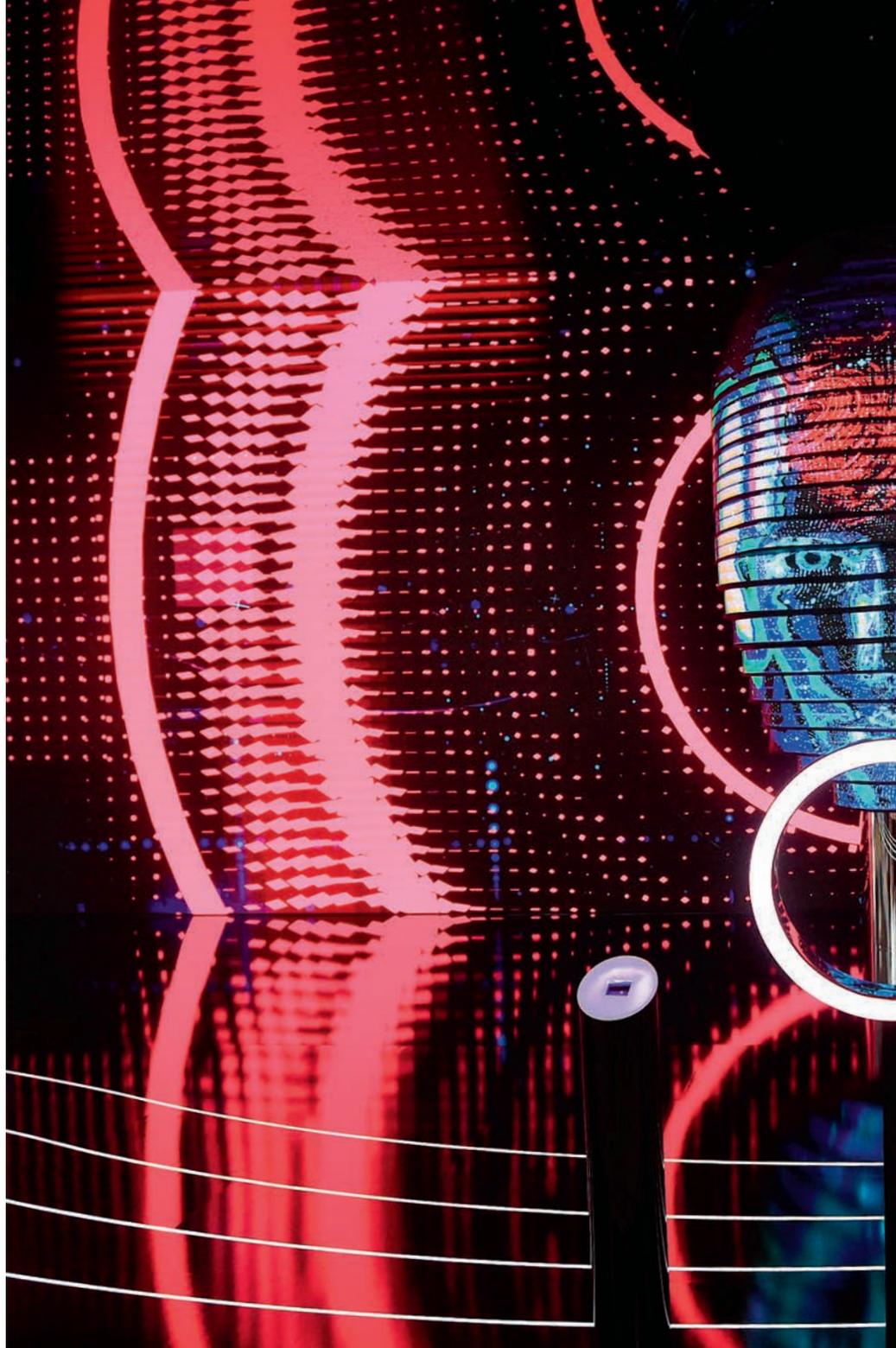
Биометрия — точная наука, в основе которой лежит мощный математический аппарат, который достаточно четко позволяет считать, насколько эффективным может быть биометрия в том или ином сценарии применения. В частности, существует две основных метрики — ошибки ложного обнаружения (false access rate, FAR) и ошибки ложного необнаружения (false

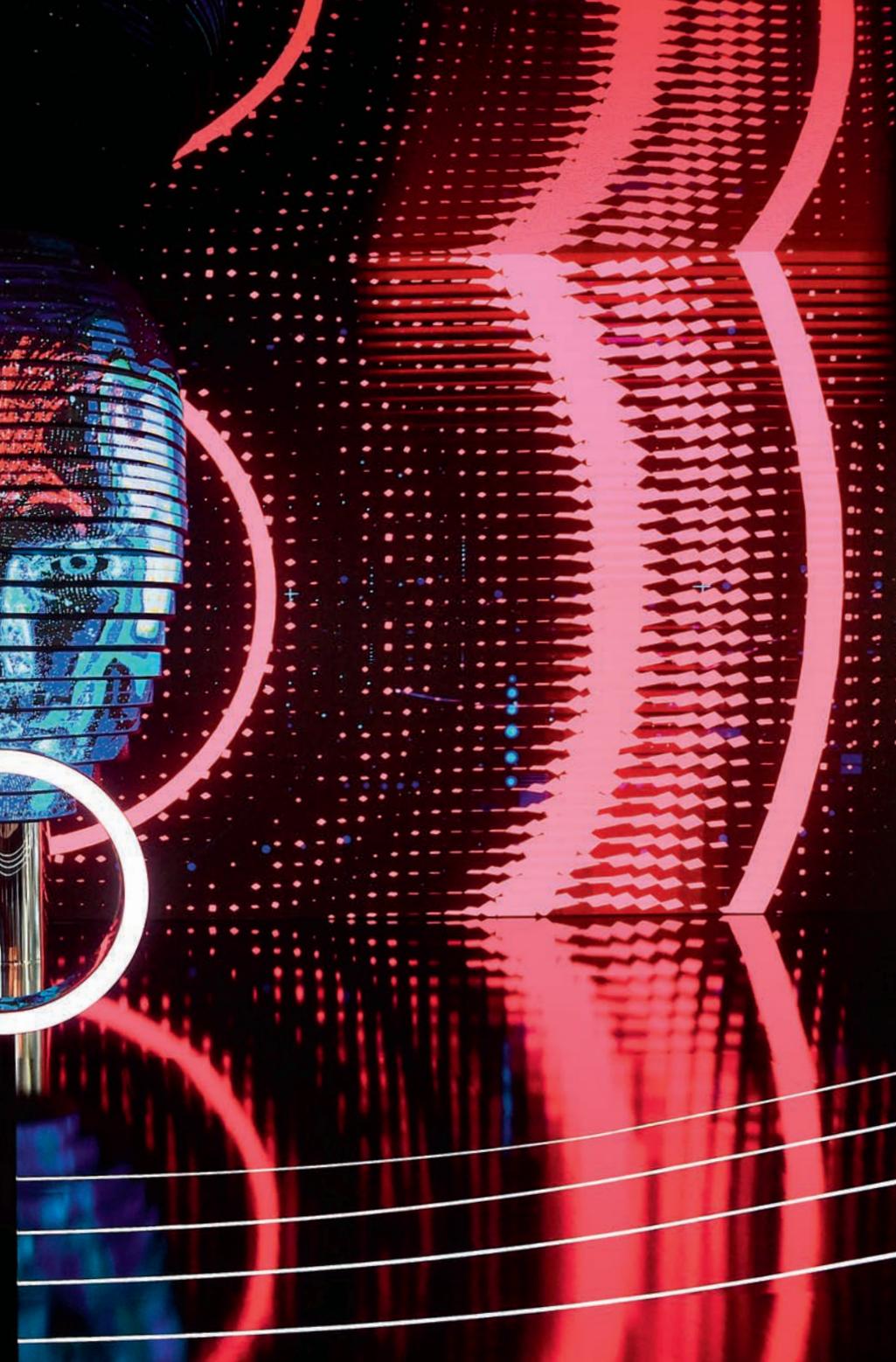
reject rate, FRR). В первом случае система утверждает, что человек, проходящий идентификацию, именно тот, за кого он себя выдает, хотя это не так, а во втором — человека просто не распознали, хотя его биометрические признаки в базе данных присутствуют. Показатели FAR и FRR часто указываются в материалах отдельных производителей (хотя для Единой биометрической системы таких цифр я не видел), но всегда возникает вопрос, кем и как они получены. Вариантов тут несколько. Самый простой — производитель сам провел тесты (а может, и не проводил, проверить-то нельзя) и сам их опубликовал. Вариант второй — провести тест на публичной базе биометрических признаков. В нем чуть больше независимости, но, так как объем таких баз не очень велик, всегда есть возможность, что производитель «заточит» свой алгоритм под конкретную базу данных, но в реальности его показатели будут гораздо хуже. Третий сценарий — участие в открытых конкурсах, например MegaFace. Ре-

зультаты будут еще надежнее, но и тут возможно подстроиться. Последний вариант — использование независимых тестов от независимой организации (в мире этим сегодня занимается NIST, американский институт стандартов и технологий) — лучше всего. Хотя и в нем есть свои подводные камни. В частности, мы не знаем, по какой базе NIST проводит тестирование. А это очень важно. В соцсетях у нас немало фотографий совершенно различного качества: есть паспортные фото (вы смотрите прямо в камеру, лицо на белом фоне, идеальные условия съемки), есть «селфи» неплохого качества с неоднотонным фоном и, возможно, повернутой головой, но чаще всего это фото, где лицо видно далеко не идеально. И вот тут очень важно понимать, какими изображениями будет оперировать система биометрии — как для своего обучения и хранения эталонных изображений лица, так и для идентификации. Одно дело, когда нас заставляют смотреть прямо в камеру с хорошим разрешением,

и совсем другое, когда нас снимают во время движения или с некачественным освещением. Результаты идентификации в этих двух случаях могут быть совершенно различными, причем в ситуации, когда человек не пытается скрыть свою личность. А что делать, если человек выдает себя за другого? Вы наверняка слышали про такое явление, как Deepfake, которое продемонстрировало, что сегодня любой желающий может с помощью бесплатного приложения в Apple AppStore или Google Play в шутку создать цифрового двойника любого известного человека. Но есть и более серьезные проекты, когда можно создать полноценную цифровую копию нужного нам человека, который говорит и движется так, как «жертва», у него та же мимика. Как системы биометрии борются с такими угрозами? Судя по тому, что совсем недавно компании Microsoft и Facebook запустили проект по распознаванию Deepfake, это очень серьезная проблема, которая пока не имеет решения.

Лично я бы с большим доверием стал относиться к таким проектам при соблюдении четырех условий: публичность данных об используемых решениях и их эффективности (указанием FAR, FRR и условий их получения). В том числе можно было бы говорить и о демонстрации работы биометрии в разных сценариях, для того чтобы снять опасения и недоверие к ней; правильное размещение видеокамер (для идентификации по лицу) для снятия изображений человека и повышения точности распознавания; четкое определение задачи для идентификации; наличие в массовых проектах команды для обслуживания, анализа, принятия решений. При эффективности биометрии на уровне 99,99% при большом объеме данных неизбежны ошибки. Кто-то должен разбираться со всеми этими кейсами. В противном случае я бы поостерегся от использования моей биометрии там, где без этого можно легко обойтись.





АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

Россияне куда консервативнее китайцев по части использования новых технологий, в том числе по технологиям на основе биометрии

читать специальный биометрический код. В дальнейшем для пользования банкоматами вашего лица и кода будет достаточно.

Пока Сбербанк только тестирует использование биометрии в банкоматах, и потому возможность внесения наличных или снятия по биометрии там отсутствует. Однако у такого способа использования биометрии может быть большое будущее.

Например, как рассказала «Деньгам» операционный директор Почта-банка Елена Мохначева, в этом смысле интересен азиатский опыт, когда банкомат представляет собой мини-офис банка.

Через банкомат можно открыть счет или вклад, выпустить карту, купить ценные бумаги, оформить кредит и даже получить онлайн-консультацию специалиста по скайпу или телефону непосредственно во время совершения операции. И при этом банкомат умеет узнавать клиента по биометрии.

«Банкомат вас идентифицирует как клиента по персональным и биометрическим данным: вы вставляете в устройство специальную идентификационную или банковскую карту, устройство фотографирует вас и сравнивает с биометрическими данны-

ми, хранящимися в единой системе, — рассказывает госпожа Мохначева. — Если вы еще не являетесь клиентом этого банка, то с помощью биометрической идентификации можете прямо здесь им стать, открыть счет и даже подпись поставить прямо на экране». Некоторые устройства оснащены еще и эмбоссером (специальный принтер для выпуска пластиковых карт). А это значит, что прямо на месте вы сможете получить свою именную карту. Для выполнения всех этих функций устройства могут быть оснащены в разных комбинациях камерой, экраном, сенсорной клавиатурой, принтером, телефоном и, конечно, специальным программным обеспечением. Это своего рода банковский мини-офис, где все делает машина.

Как правило, располагаются такие умные устройства в самых оживленных и проходных местах — в крупных торговых центрах, офисных комплексах, аэропортах, на крупных производствах и предприятиях, рядом с супермаркетами и ресторанами. Они пользуются большим спросом у китайцев, особенно у людей среднего и старшего возраста: многие по дороге с работы/на работу или в пути по своим делам забегают в такие «мини-офисы».

«Пока на российском рынке есть лишь единичные подобные устройства, да и то — в порядке пилотного проекта и эксперимента», — сетует госпожа Мохначева. По ее мнению, пока сложно предсказать, насколько широко они будут востребованы, так как есть ряд объективных препятствий для их внедрения. Первое ограничение — высокая стоимость таких машин: VTM стоит раз в десять дороже банкомата-ресайклера. Второе — использование таких устройств потребует от банков создания специальной группы операторов-консультантов для обработки обращений и перестройки многих операционных процессов, что в свою очередь потребует немалых инвестиций. По мнению эксперта, россияне куда консервативнее китайцев по части использования новых технологий, в том числе по технологиям на основе биометрии.

Впрочем, Елена Мохначева не сомневается: после того как россияне преодолеют страх перед биометрией, подобные банкоматы-мини-офисы ждет большое будущее и у нас в стране ●



БИОМЕТРИЯ В ИНЫХ ОБЛАСТЯХ

ИВАН БЕРОВ,
директор по цифровой
идентичности «Ростелекома»

Сегодня технологии биометрической идентификации личности начинают использоваться не только в финансовой сфере, но и в повседневной жизни граждан. Например, сейчас рассматривается возможность использования биометрии лица для подтверждения возраста при онлайн-торговле алкоголем. Единая биометрическая система связана с федеральным порталом госуслуг, на котором хранятся подтвержденные данные 65 млн граждан. Благодаря этому можно однозначно идентифицировать, что покупателю исполнилось 18 лет. Ритейлеры и родители могут быть уверены, что дети или подростки не смогут дистанционно приобрести алкоголь. Такая же технология может применяться и на кассах магазинов одновременно с оплатой товара. Крупные торговые сети уже обсуждают такую возможность.

С использованием биометрических данных можно автоматизированно получать именные электронные пропуска (беджи) и быстро проходить на мероприятия (система Fast Track) и в различные учреждения. Достаточно посмотреть в камеру или приложить ладонь — система сама определит наличие человека в списках посетителей. В будущем такая же система может быть внедрена в аэропортах. Эту систему оценили зарегистрированные в ЕБС посетители Форума финансовых технологий Finopolis, который прошел в октябре 2019 года. В ходе мероприятия Fast Track зафиксировал 1,5 тыс. проходов — каждый пятый участник прошел на форум по биометрии, не предъявляя бедж.

Уверен, граждане по достоинству оценят биометрические платежи без карт, смартфонов и паспорта. В ближайшие годы мы планируем увеличить число продуктов и сервисов, в основе которых лежит биометрия.

«РОЗНИЧНЫЙ БАНК — ЭТО БАНК ОБЩЕНИЯ С ЛЮДЬМИ»

ГЛАВА ПОЧТА-БАНКА ДМИТРИЙ РУДЕНКО — О ВЫБОРЕ ПРОФЕССИИ, ОТНОШЕНИИ К ДЕНЬГАМ И БУДУЩЕМ БАНКОВ



По итогам сентября Почта-банк вышел на первое место по приросту средств физлиц среди банков. По данным «Банки.ру», за месяц объем привлеченных средств вырос на 7,9 млрд руб. (или 2,2%), превысив 361,1 млрд руб. Как завоевать доверие клиентов, почему с возрастом отношение к деньгам меняется, какие финансовые продукты пользуются сегодня спросом, рассказал «Деньгам» президент—председатель правления Почта-банка Дмитрий Руденко.

Почта-банку всего 3,5 года. За это время по размеру портфеля вкладов физических лиц он вошел в десятку крупнейших в стране. Для вас привязка банка к почте — это благодать или проклятие?

— Думаю, преимуществ однозначно больше. Ведь «Почта России» — наш акционер — обладает крупнейшей розничной сетью в стране. Конечно, когда мы запустились, нам приходилось ломать стереотипы: убеждать, доказывать, менять качество работы, отношение к клиенту. Но и почта за последние годы сильно изменилась, поменялось и отношение к ней. Я много езжу по стране, общаюсь с людьми. Люди гордятся, что работают на почте. Отделения — современные, чистые. Конечно, невозможно сделать капитальный ремонт сразу во всех 42 тыс. офисов, но процесс идет. Растут зарплаты. Создали систему обучения. Поставили новую программу управления сервисами. Продукты питания начали продавать. Запустили брендированную продукцию (а это еще одна возможность зарабатывать). Почта на глазах меняется, и банк стал уже ее органичной частью.

— Легко ли было убедить людей, что почта — еще и банк?

— Финансовые услуги на почте оказывались всегда: это и денежные переводы, и доставка пенсии. Но без банка почта не могла кредитовать население, открывать депозиты, запустить безналичную оплату коммунальных платежей, принимать карты. Теперь спектр возможностей шире.

— Ваши клиенты — люди старшего поколения?

— Это стереотип. Безусловно, это ядро нашей аудитории. Мы учитывали исторически сложившуюся лояльность старшего поколения к почте, у нас есть специальные продукты и предложения для пенсионеров. Но наши клиенты — представители всех возрастов, а Почта-банк — современный банк для всех. Почту посещают отнюдь не только люди старшего возраста. Для кого-то почта — это получение интернет-покупок, для других — уплата пошлин, штрафов, налогов и т. д. И у каждого поколения свои потребности и задачи в сфере финансов. К примеру, кредитные продукты в меньшей степени востребованы пенсионерами в силу психологии социального поведения. Пока мы молоды — мы в зоне потребления, потом — в зоне накопления и сбережения, потом — уходим в зону безопасности. Через это прошел и я.

— Как менялось ваше отношение к деньгам?

— Спасибо моим родителям: не пришлось зарабатывать с малолетнего возраста, я вырос в обычной советской семье. В моем детстве о деньгах не думали. Когда приходит юность, человек начинает понимать, как устроен мир, что деньги — это возможности. Мы все тогда смотрели американское кино, видели, как можно жить. Захотелось просто выбраться из нищеты, в которой жила вся страна, бесконечного дефицита всего и очередей за всем. Когда в 90-х заработал свои первые 100 долларов, казалось — я король, могу пригласить друзей, закатить вечеринку. Тогда было не до роскоши. На студенческую стипендию выжить было невозможно, да и денег, что получал от родителей, не хватало. Работал брокером на бирже. Иногда — густо, иногда — пусто. Зарплаты нет, только комиссионные со сделок. Но именно тогда начал потихоньку откладывать. И сейчас всем советую это делать.

— Каких финансовых стратегий придерживаетесь теперь?

— У меня стратегия простая — банковские депозиты и счета, которыми могу пользоваться регулярно. Какую-то часть средств доверяю управляющей компании.

— Такую же стратегию советуете клиентам?

— Если бы вы спросили меня пять лет назад, ответил бы не думая — депозиты. Сейчас ситуация меняется: рублевые ставки ползут вниз, валютные уходят в минус. В этой ситуации становятся интересными инвестиционные инструменты с малым риском. В нашем банке мы пока не предлагаем сложные инвестиционные продук-

ты. Они не для массовой аудитории. Однако уже сейчас через наше мобильное приложение можно купить ОФЗ-н — это надежный государственный продукт с хорошей доходностью, некоторые простые ПИФы, которые предлагает «ВТБ Капитал». Но этот проект пока находится в начальной стадии. Людям нужно время, чтобы дорасти до этих продуктов.

— Сколько нужно для этого времени?

— Думаю, это произойдет при очередной смене поколения. Сейчас подрастают те, кому 20–25 лет. Тема финансов им близка, им интересно, как устроены те или иные инструменты, каков уровень риска у каждого. Наше поколение пережило этап, когда выбирали между банковскими депозитами, скажем, под 6% и под 6,5%. И предпочитали тот, у которого процент больше, не углубляясь в условия страхования и прочее. Хорошо, что научились понимать: тот, у которого 16%, наверняка мошенник. Люди среднего и старшего возраста не готовы разбираться в сложных инструментах, они к этому не привыкли. Поэтому у них востребованы простые депозиты, кредитные карты с кэшбэком и простыми механизмами оплаты услуг. Простые и удобные продукты — это наш принцип.

— То есть вы не верите, что могут быть массовые продукты с высокой доходностью?

— Нет. Массово у нас могут продаваться только пирамиды. Людям обещали золотые горы, они на эту удочку попадались снова и снова. Даже удивительно, сколько раз можно было обмануть одну и ту же страну.

— Но формируются же в надежде на массовое потребление пенсионные продукты, ИИС и так далее? Сложно их объяснять?

ПОЧТА БАНК

Универсальный розничный банк, созданный группой ВТБ и «Почтой России» в 2016 году на базе Лето Банка. Миссия — сделать базовые финансовые услуги доступными и удобными для широких слоев населения не только в крупных городах, но и в удаленных и малых населенных пунктах. В 2018 году региональная сеть банка увеличилась на 30% и превысила 19 тыс. точек обслуживания по всей стране. Более 80% точек располагаются на базе почтовых отделений в небольших городах и сельской местности. Клиентская база составляет 12,5 млн человек. В 2018 году чистая прибыль банка выросла более чем в три раза, достигнув 4,9 млрд руб.

ТЕКСТ Михаил Малыхин
ФОТО Дмитрий Лебедев



ДМИТРИЙ РУДЕНКО

Родился 23 ноября 1969 года в пос. Болшево, г. Калининград Московской области. В 1993–1998 годах в банковской сфере прошел путь от специалиста отдела организации расчетов до начальника управления по работе с частными лицами. В 1999–2007 годах входил в рабочую группу по реорганизации банка «Русский стандарт» и впоследствии стал одним из ключевых топ-менеджеров банка. В мае 1999 года назначен вице-президентом, руководителем департамента розничного бизнеса, а в 2005 году — первым заместителем председателя банка «Русский стандарт». В 2007–2012 годах работал в должности первого заместителя президента—председателя правления банка ВТБ 24. 2012–2016 годы — президент—председатель правления Лето Банка. С марта 2016 года по настоящее время — президент—председатель правления Почта-банка.

АДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

— Непросто. Люди как будто обладают избирательным слухом. Мы хотим слушать о повышенной ставке, но не слышим о повышенном риске. Это выглядит так, словно, покупая лотерейный билет, человек сразу думает, где он будет парковать черную «Волгу»: во дворе будет ставить или придется покупать гараж. Хотя вероятность выиграть в лотерею у него не очень высокая. Так и продукты с высоким риском, которые обещают высокую доходность. Собираясь инвестировать, внимательно изучите все условия и риски.

— Сейчас много говорят о биометрии. Насколько это перспективно и безопасно, на ваш взгляд?

— Мы создали собственную биометрическую систему идентификации клиентов намного раньше остальных, задолго до Единой биометрической системы. И успешно ее применяем и по сей день для защиты денег наших клиентов. Мое мнение: биометрическая идентификация — это очень надежно и перспективно. Мало кто знает, но биометрический образец лица — это не фотография, а цифровой набор зашифрованных символов. И хранятся они отдельно от персональных данных, поэтому даже в случае гипотетической утечки данных мошенники ими воспользоваться не смогут. Я — сторонник использования биометрии в банках. К примеру, если мне понадобится досрочно снять депозит, я бы хотел, чтобы банк попросил меня пройти биометрическую идентификацию для подтверждения личности и без нее операцию не проводил. Мошенники могут придумывать все новые способы, как выманить у вас коды, пароли и прочие

данные. Невозможно подделать лишь биометрические данные: таких систем в мире не существует. Это работает.

— Вам часто приходится заниматься финансовым ликбезом?

— Розничный банк — это банк общения с людьми. С момента создания Почта-банка мы являемся постоянным партнером Недель финансовой грамотности и по всей стране проводим различные лекции, мастер-классы, экскурсии как для взрослых, так и для школьников. Рассказываем, как правильно коптить, как правильно рассчитать процентную ставку по кредиту, ведь зачастую обыватель процент по кредитам посчитать не может, даже простой. Уверен, основы финансовой грамотности должны быть заложены в школе, как правила дорожного движения. Тем более что деньги, банковская карта, мобильный банк сегодня появляются в жизни школьника намного раньше.

В свое время мы проводили эксперимент: просили людей посчитать, на что они ежемесячно тратят деньги, спрашивали, сколько зарабатывают. Часто выяснялось, что доходы не покрывали расходы. Люди удивлялись: как же мы на эти деньги живем? Где-то сэкономили, где-то занимали и перезанимали. Никто не задумывался, может ли позволить себе такую жизнь. В наших согражданах борется рациональность Запада с восточным стремлением к роскоши.

Почта России и Почта-банк исполняют еще и важную социальную миссию — объединяем страну и делаем финансовые услуги доступными даже в глубинке. Наши офисы есть в самых дальних населенных пунктах различ-

ных регионов. Банк — это неотъемлемый элемент нашей повседневности, как газ, электричество и дороги. Понятно, что мы должны просчитывать все расходы и риски. Поэтому в малонаселенных местах финансовые услуги предоставляет специально обученный сотрудник почты, а часть обслуживания производится виртуально. Зачастую расходы на обслуживание клиентов в отдаленных населенных пунктах мы покрываем за счет работы в больших городах. Может быть, в дальнейшем ситуация изменится, инвестиции окупятся, но не быстро: это бизнес вдолгую.

— Сейчас много говорят о том, каким будет банк ближайшего будущего. Что думаете по этому поводу? Будут ли существовать банки в принципе?

— Знаете, пока существуют деньги, пока есть потребность их сберечь и одалживать, банки не исчезнут: нужен тот, кто будет брать на себя управление рисками. За столетия ничего принципиально нового придумано не было. Банки всегда привлекали деньги под проценты, предоставляли займы и занимались транспортировкой денег. Если в ближайшее время мы вдруг перейдем к новым отношениям, когда денег не будет в принципе, тогда банки исчезнут, но я не верю в подобное будущее. Будут ли банки модифицироваться? Конечно. Во-первых, произойдет замена ручного труда машинным, как и во многих отраслях. Но работа со сложными продуктами и сделками еще долго будет очной, в остальном же мы все больше и больше переходим на онлайн-обслуживание, максимальная автоматиза-

ция типовых операций происходит уже сейчас. А начиналось с того, что банкоматы вместо касс стали выдавать деньги, а компьютер вместо человека стал выполнять кредитный скоринг.

Один уважаемый банкир не так давно заявлял, что банков не будет и мы будем напрямую осуществлять P2P-кредитование. Возможно, оно так и будет, но в этом случае могут быть и неприятные инциденты, один из них описан в романе «Преступление и наказание» Федора Михайловича Достоевского. Давайте рассуждать серьезно. Могут ли люди кредитовать друг друга без риска? Когда это ваши друзья вам одолжили, чтобы прийти на свидание к девушке, — это ваши друзья. Когда советская касса взаимопомощи на одном предприятии, где сегодня — у Ивана Ивановича сын родился, завтра — у Петра Петровича внука, это понятно, кто объединяется и зачем. А теперь представьте себе, вы вышли на улицу: к вам подходит человек, просит одолжить денег: я вам отдам, буквально завтра. Кто-то же должен управлять этим риском. Мне говорят: мы будем брать у одних, просчитывать риски и отдавать другим. Позвольте, но это и есть банковский бизнес! Мы занимаем у тех, кто хочет разместить деньги на депозитах, и отдаем тем, кто хочет получить кредит. Задача банка — управлять кредитным риском и ликвидностью, соблюдать баланс заемщиков и кредиторов, чтобы не получилось так, что положили деньги на депозит на несколько месяцев, а кредит выдали на два года. Это и есть банковская деятельность, потребность в таких услугах была в обществе испокон веков и нигде не исчезнет ●

«В КОРПОРАТИВНОМ СЕГМЕНТЕ БУДЕТ ПЕРЕХОД К НЕВИДИМОМУ ИНТЕРНЕТ-БАНКУ»



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ПСБ БАНКА



Дистанционное банковское обслуживание (ДБО) для корпоративных клиентов — тема, несомненно, важная, но, кажется, не слишком новостная. Например, что изменилось в ДБО за последние пять лет?

— В развитии удаленных каналов обслуживания компаний с выручкой в несколько миллиардов рублей за последнее время произошли серьезные изменения. Российский рынок систем ДБО для корпоративных клиентов ушел далеко вперед, несмотря на то что Россия несколько отстает по уровню технологического развития от других стран.

— Почему?

— Если говорить про развитые страны, то у крупного бизнеса там есть своя длинная корпоративная история. А компании с историей, как правило, более консервативно относятся к каким-либо изменениям, в том числе к технологичности и скорости изменений обслуживающего банка. Отсутствие спроса со стороны

Крупный корпоративный бизнес принято воспринимать неповоротливым и неготовым к изменениям в банковском обслуживании, однако именно российские компании диктуют моду на технологические изменения в ДБО. Какие методы идентификации будут работать в корпоративном бизнесе, насколько технологичны предприятия ОПК и можно ли управлять финансовыми потоками крупного холдинга с помощью мобильного телефона, в интервью «Деньгам» рассказал директор департамента развития процессов и продуктов корпоративного бизнеса ПСБ банка **Дмитрий Туманский**.

клиентов, наверное, делает бессмысленным инвестировать в эту историю и банкам.

У нас в России ситуация складывалась несколько иначе — рыночный корпоративный бизнес появился в конце 90-х годов. В начале 2000-х в стране произошла технологическая революция — активное проникновение интернета, развитие телекомов. Сильно росла и трансформировалась экономика. Изменяющаяся среда ведения бизнеса повлияла и на требования корпоративных клиентов к обслуживающим банкам. Во главу угла встали технологичность и стоимость взаимодействия.

Кроме того, начиная с 2015 года маржинальность обслуживания корпоративного бизнеса для банков начала падать. Это подстегнуло банки развивать для сохранения прибыльности корпоративного направления технологии его обслуживания. Ровно эти два фактора — необходимость поддержания маржинальности и высокой технологичности банковского обслуживания для клиентов — обусловили динамичное развитие систем ДБО на российском рынке. На мой взгляд, лет на пять мы точно опережаем весь мир.

— Что же сейчас представляет собой ДБО для крупных корпоративных клиентов?

— В первую очередь это интернет-банк. Уровень проникновения интернета в стране за последние пять лет

вырос, активное развитие получили технологии защиты информации. На смену банк-клиенту пришел интернет-банк, который в качестве основного канала используют 99% корпоративных клиентов. Развитие мобильных приложений среди них тоже получило распространение, но не столь широкое, как в рознице или сегменте малого и среднего бизнеса.

— С чем это связано, по вашему мнению?

— Это связано с несколькими вещами. Первое — это безопасность. Корпоративные клиенты более чувствительны к этому вопросу: объемы, суммы финансовых операций и риск потерь, соответственно, гораздо выше, чем в МСБ или при работе с физлицами. Второй фактор, почему мобильные приложения пока не получили широкого распространения, — это сложность организационных структур и корпоративных процедур согласования и подписания платежных транзакций крупных компаний по сравнению с МСБ. В малом бизнесе, как правило, собственник является и генеральным директором, и бухгалтером, и лицом, принимающим решения. В корпорациях эти функции разделены или централизованы на уровне управляющей компании холдинга. Этот факт значительно усложняет развитие операционного функционала в мобильных приложениях и ограничивает их распространение в противоположность клиентам МСБ, где платежный функционал и большинство

продуктов банка можно получить за пару кликов на экране мобильного.

— То есть мобильные приложения — это вообще не история крупного бизнеса?

— Я бы сказал, что в сегмент крупного бизнеса они проникают, но не так агрессивно. Сейчас обычно функционал мобильных приложений для CFO пока больше информационный, аналитический, чем операционный. Если говорить, допустим, про наше мобильное приложение, то в нем можно увидеть платежную позицию холдинга, остатки на счетах компаний, их динамику, инфографику приходных и расходных операций, увидеть основных контрагентов. В ближайшее время мы планируем развивать согласующий функционал CFO по критичным операциям, который, с одной стороны, не сопряжен с каким-либо операционным риском, с другой — повысит лояльность наших клиентов.

— Что же нужно корпоратам? Какой функционал они ждут?

— Все в значительной степени персонализировано, но можно выделить общие тренды. Корпорации, как правило, работают с несколькими банками, и им неудобно использовать разные интерфейсы банковских систем ДБО. В этой связи активное развитие получают прямые интеграционные решения — это взаимодействие клиента с банком без использования интерфейса системы ДБО, то есть прямая интеграция банковской АБС (автоматизированной банковской системы) с бухгалтерской или ERP-системой клиента. Наша система ДБО PSB Согрогате поддерживает как типовые интеграционные решения для клиентов, которые используют 1С, так и индивидуальные решения с более продвинутыми ERP-системами, будь то SAP, MS Navision, Microsoft Dynamics и другие, которые встречаются в российской практике.

— Явление прямых интеграций, построенных непосредственно под клиента, — это массовая история?

— В случае с 1С — да, исчисляется сотнями клиентов, а с более сложными ERP-решениями речь идет уже о штучной истории. Все-таки не много клиентов, даже корпоративных, считают экономически целесообразным использовать иностранные ERP-системы.

— Прямая интеграция может стать массовым решением?

— Думаю, да. Но на стратегическом горизонте. Активный переход, на мой взгляд, произойдет, когда на уровне регулятора будут стандартизированы

форматы взаимодействия банковских систем ДБО и корпоративных ERP-систем. Работа в указанном направлении активно ведется в настоящее время со стороны ЦБ РФ.

В целом ожидания клиентов от ДБО банков серьезно изменились. Если раньше это были требования к спектру функционала, поддерживаемого системами ДБО, то в настоящее время одним из ключевых требований стала скорость изменений технологической платформы банка под специфику конкретной компании, появления новых продуктов и сервисов под меняющиеся потребности клиента. И вот на этом многие банки сломали копыя. На современном российском рынке представлено ограниченное число платформ ДБО, как правило, это вендорские решения. К недостаткам их использования можно отнести как раз низкую скорость изменений и их дороговизну.

— Какой выход?

— Один из вариантов — переход на собственные платформы ДБО, хотя это требует не только значительных инвестиций, но и готовности к риску. По этому пути пошли и мы: в 2017 году решили создать платформу ДБО для корпоративных клиентов, которая бы сочетала в себе современные архитектурные решения, высокую технологичность и поддерживала оперативные изменения при ограниченных расходах банка на их реализацию. Это был достаточно непростой эксперимент — с чистого листа переписать то, что на рынке существует десятилетиями, но думаю, что он удался. По моим прогнозам, переход всех корпоративных клиентов банка на платформу PSB Согрогате завершим уже в начале следующего года.

— Каких показателей вы добились с точки зрения скорости изменений системы ДБО?

— Собственная ИТ-платформа, конечно, позволяет быть более гибким в вопросах реализации требований клиентов и, главное, делать их быстро. Какие-то несложные доработки занимают от нескольких дней до недели, серьезные — не больше двух-трех месяцев. Приведу пример: когда ЦБ был назначен правительством РФ опорным банком по кредитованию оборонно-промышленного комплекса (ОПК), функционал по проведению расчетов гособоронзаказа и взаимодействию с банком был реализован

на нашей платформе всего за два месяца. Почти 100% расчетов по ГОЗ, проводимых банком, идет через PSB Согрогате. Для банка это был вызов. В начале января 2018 года ЦБ стал опорным банком ОПК, а к 1 марта мы уже завершили необходимые доработки и успешно прошли тестирование с Минобороны. Сейчас функциональность и безопасность проведения платежей ГОЗ в системе PSB Согрогате является одной из лучших на рынке. Наряду с этим была увеличена частота релизов с новым функционалом. Если раньше установка нового функционала осуществлялась раз в квартал, то сейчас это регулярные релизы раз в месяц.

— Какие перспективы развития вы видите у нашего рынка с точки зрения развития ДБО для крупных клиентов?

— Есть несколько направлений, которые в перспективе могли бы органично дополнить функционал ДБО.

Во-первых, это встройка в системы ДБО модуля взаимодействия банка с клиентом по кредитному процессу, начиная от формирования заявки, обмена документами и заканчивая подписанием кредитно-обеспечительной документации ЭЦП.

Во-вторых, мы планируем развивать модуль B2B — это заключение контрактов и обмен первичными документами между клиентами банка.

Третье — развитие интеграционных решений с клиентами с использованием перспективного формата ISO20022, позволяющего стандартизировать формат взаимодействия банка и клиента при реализации интеграционных решений.

А из ноу-хау, которое мы уже сделали и можем гордиться, — это бюджетный модуль.

— Что это?

— Это автоматический контроль банком расходных операций по расчетным счетам отдельных компаний либо всего холдинга. Клиент в интерфейсе ДБО может создавать и настраивать бюджет, ограничивая расходные операции на уровне конкретной компании либо холдинга по критериям (суммы, сроки, контрагенты, виды расходов, лимиты и т. д.). А дальше банк в автоматическом режиме будет контролировать их исполнение. Платежи, не соответствующие заданным критериям, не будут исполняться банком, а отправляться на акцепт или от-

браковываться. С одной стороны, это позволяет решить проблему внутреннего фрода, с другой стороны — минимизировать издержки клиента на контроль транзакций.

— Это платный сервис?

— Да, цена на сервис определяется индивидуально в зависимости от счетов и компаний, участвующих в бюджете, и не превышает стандартных комиссий за ведение расчетного счета. В любом случае для клиента это не будет большой статьей затрат.

— И что-то еще напоследок?

— В перспективе мы хотим сделать виртуальный кабинет клиента — полностью идентифицировать клиента удаленно без необходимости последующего визита в банк. В этом сервисе хотим использовать принципы идентификации, используемые в каршеринге и сервисах, не связанных с банковской сферой. Ключевым звеном будет являться клиентская ЭЦП, также будут использованы данные из открытых источников, а также фото представителя клиента с доверенностью и паспортом, сделанное при первом входе в личный кабинет. Для внедрения такого подхода необходимо изменение отдельных положений Банка России.

— ЦБ активно продвигает удаленную идентификацию через биометрию...

— На мой взгляд, в части корпоративного обслуживания вопросов применения биометрии пока больше, чем ответов. Использование ЭЦП на текущем этапе более оправданно, так как достаточно четко регулируется законодательством, кроме того, ЭЦП блокируется компанией при увольнении сотрудника. А биометрический профиль? В общем, говорить о каком-либо массовом применении биометрии при обслуживании корпораций пока не приходится. Необходимо время, законодательное регулирование и успешные пилоты в этой сфере.

— Но что же станет главным трендом в ДБО для корпоратов?

— Я думаю, что глобально будет переход к невидимому интернет-банку, все-таки интерфейс ДБО — это не то, что нужно клиенту. Ему нужна реализованная транзакция, именно она представляет ценность. Интернет-банки в том виде, в котором они существуют, встраиваются, с одной стороны, в ERP-системы клиентов, с другой — во внутренние ИТ-платформы самих банков. То есть клиент будет работать в своем привычном интерфейсе, а банк в своем, не используя каких-либо связующих звеньев в виде интерфейса системы ДБО ●

«Системы ДБО на российском рынке динамично развиваются. Лет на пять мы точно опережаем весь мир»

АКЦИИ ВЫРОСЛИ БЕЗ ТРУДА

КАКИЕ ИНВЕСТИЦИИ ОКАЗАЛИСЬ НАИБОЛЕЕ ВЫГОДНЫ

Октябрь оказался успешным для многих классов финансовых активов. По расчетам «Денег», наибольший доход принесли инвестиции в акции российских компаний, локомотивом роста которых стали ценные бумаги «Газпрома» и «Норильского никеля». Высокий доход обеспечили отраслевые ПИФы, а также фонды широкого рынка акций и облигаций. Убыточными оказались фонды еврооблигаций и драгоценных металлов, валютные вклады и золото, негативное влияние на которые оказало укрепление курса рубля.



Акции

После непродолжительного перерыва самыми доходными инвестициями стали вложения в акции. В ноябре индекс Московской биржи впервые в своей истории преодолел уровень 3000 пунктов. Удержаться выше психологически важного уровня индексу не удалось, и 6 ноября он закрылся возле отметки 2973 пункта, что почти на 10% выше значений четырехнедельной давности.

Лучшую динамику продемонстрировали акции «Газпрома»: на этих бумагах инвестор мог заработать 17,5 тыс. руб. Столь высоким результатам способствуют ожидания инвесторов относительно будущих дивидендных выплат. «В мае компания заявила о новой дивидендной политике, предусматривающей в будущем выплату 50% прибыли по МСФО, и вскоре объявила о рекордных дивидендах за 2018 год, которые вдвое превысили показатель предыдущего года», — отмечает заместитель начальника отдела инвестиционного консультирования ИК «Велес Капитал» Ярослав Калутин.

Уверенно растут и акции ГМК «Норильский никель», стоимость которых увеличилась за месяц более чем на 15%. Росту способствует положительная динамика на рынке цветных и драгоценных металлов, в первую очередь палладия, крупнейшим мировым производителем которого ГМК является. В ноябре стоимость драгоценного металла впервые превысила уровень \$1,8 тыс. за тройскую унцию, что на 8,5% выше значений месячной давности. С начала года палладий прибавил в цене 44%, продемонстрировав лучшую динамику среди драгоценных металлов.

Впрочем, не все российские акции были прибыльными для своих покупателей. Инвестировав в ценные бумаги продуктового ритейлера «Магнит», инвестор мог потерять за месяц 1,5 тыс. руб. Негативное влияние на акции компании могла оказать ее отчетность за третий квартал по МСФО, которая оказалась заметно хуже ожиданий рынка по EBITDA. Выручка выросла на 10,5%, до 343 млрд руб., что соответствует консенсус-прогнозу. EBITDA сократилась на 9%, до 19,8 млрд руб., что ниже консенсус-прогноза на 12%. Рентабельность по EBITDA оказалась на уровне 5,9% против ожидавшихся рынком 6,5%. Менеджмент ожидает ускорения роста выручки в четвертом квартале. «Слабые результаты „Магнита“ за третий квартал частично обусловлены разовыми факторами. Тем не менее ситуация на российском рынке продовольственной розницы остается достаточно напряженной, поэтому ожидания улучшений в четвертом квартале могут выглядеть излишне оптимистичными, и компании потребуется время, чтобы убедить рынок в правильности своей новой стратегии», — отмечали аналитики банка «Уралсиб».

ПИФы

К числу самых доходных финансовых инструментов на этот раз можно отнести большинство категорий паевых инвестиционных фондов. Самую высокую прибыль принесла покупка отраслевых фондов, ориентированных на вложения в нефтегазовый сектор. По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, за месяц вложения в эти фонды обеспечили бы инвесторам доход на уровне 12–14%. Этому способствовал рост акций «Газпрома», включенных в портфели таких фондов.

Неплохо заработать инвесторы могли на фондах металлургии и индексных фондах акций. Фонды этих категорий смогли бы принести своим инвесторам от 7 тыс. до 12,4 тыс. руб.

Прибыльными остаются инвестиции в рублевые облигационные фонды, при этом результат минувшего месяца лучший за последние годы. За рассмотренный период крупные облигационные фонды (со стоимостью чистых активов свыше 50 млн руб.) принесли пайщикам доход 1,4–2,6%. Месяцем ранее результат был более скромным — прирост на 0,5–1,8%. Более высокую доходность такие фонды приносили в апреле 2015 года: тогда на фоне восстановления рынка облигаций после обвала конца 2014—нача-

ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **Getty Images**

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС МОСБИРЖИ	9,34	10,80	23,70	52,26
СБЕРБАНК	5,55	6,27	22,69	67,48
«РОСНЕФТЬ»	9,34	10,80	23,70	52,26
«ГАЗПРОМ»	17,51	17,30	73,64	92,06
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	15,40	27,88	58,44	100,65
«РУСГИДРО»	7,05	-2,68	-3,26	-29,32
«МАГНИТ»	-1,55	-8,10	-10,73	-66,09
«РОСТЕЛЕКОМ»	0,73	-3,90	12,65	-2,55
АЛРОСА	5,41	-1,74	-26,76	-6,68
«АЭРОФЛОТ»	6,95	1,39	11,58	-17,06

Источник: Reuters.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ (%)

КАТЕГОРИЯ ФОНДА	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	1,4-2,6	2,5-5	9-16	20-40
ЕВРООБЛИГАЦИИ	-0,9-2,2	-0,4-3,5	0,4-8,3	7,8-20
СМЕШАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	1,2-9	0,6-9,4	1,3-22	14-62
ИНДЕКСНЫЕ ФОНДЫ	12-12,4	13-13,7	30-32	74-81
МЕТАЛЛУРГИЯ	7-10,4	4,7-10	13,6-27	58-61
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА	2,2-4,5	-1+1	7,6-9	2,5-21
ТЕЛЕКОМУНИКАЦИЙ	2,4-5	-2,7-5,5	5-14	27-61
НЕФТЕГАЗОВЫЙ СЕКТОР	12-14	9-14	18-28	87-111
ЭНЕРГЕТИКИ	2,8-4	3-3,6	15-23	22-66
ФОНДЫ ФОНДОВ	-5+8	-8+9	-7+17,2	-5+42

Источники: Investfunds.



GETTY IMAGES

топ-10 после двенадцатимесячного перерыва опустилась ниже уровня 6,5%. Этому способствовали обещания представителей ЦБ пойти на более агрессивное снижение ключевой ставки. В предыдущие четыре месяца ЦБ осуществил три понижения, каждое — на 0,25 процентного пункта (п. п.), до 7%. 25 октября совет директоров ЦБ осуществил самое сильное снижение ставки с декабря 2017 года, сразу на 0,5 п. п., до 6,5%. За минувший месяц депозит на 100 тыс. руб. принес бы его держателю доход в размере 540 руб.

В то же время валютные вклады вновь стали для своих держателей убыточными. За отчетный период депозиты в долларах обесценили бы сбережения на 2,2 тыс. руб., в евро — более чем на 3 тыс. руб. Обесценивание таких вкладов связано с ростом курса рубля по отношению к доллару США и общеевропейской валюты. За месяц курс американской валюты на Московской бирже упал почти на 1,4 руб., до отметки 63,82 руб./\$. В это же время курс евро снизился на 90 коп., до 70,34 руб./€. Впрочем, динамика курса рубля во многом повторяет и поведение валют других развивающихся стран. По данным Bloomberg, за месяц рубль укрепил позиции к доллару на 2,1% и занял всего восьмое место среди 24 валют развивающихся стран. Глобальному снижению курса доллара способствует восстановление аппетита к риску на фоне возобновления торговых переговоров между США и Китаем, а также мягкой денежно-кредитной политики Федеральной резервной системы США. Стабильно крепким позициям рубля способствует интерес инвесторов к операциям carry trade благодаря высокой реальной ставке в России.

Однако эксперты рекомендуют не спешить закрывать валютные вклады. По словам аналитиков, главным риском для рубля сейчас является заключение торгового договора между США и КНР, если надежды не оправдаются, это станет весомым поводом для коррекции по всему спектру рискованных активов. «В ноябре в США должно состояться обсуждение оборонного

бюджета (который включал в себя поправки в виде санкций против госдолга РФ), таким образом, до конца года укрепление рубля не выглядит устойчивым. В ближайшую неделю ожидаем торговлю по паре доллар—рубль в диапазоне 63,20–64,60 руб./\$, — отмечают аналитики Альфа-банка.

Золото

Третий месяц подряд аутсайдером месяца становится летний рекордсмен — золото. По оценке «Денег», вложив 7 октября в драгоценный металл 100 тыс. руб., инвестор мог получить убыток в размере 5 тыс. руб. Основной причиной обесценивания подобных вложений стало падение стоимости золота на мировом рынке. 8 ноября его стоимость составляла \$1461 за тройскую унцию, что на 2,9% ниже значений начала октября. Причиной послужило снижение спроса международных инвесторов на защитные активы в связи с ослаблением неприятия риска и восстановлением рынка ценных бумаг. «Сообщения о том, что США и Китай обсуждают отмену тарифов, привели к росту цен на сырую нефть и промышленные металлы. Между тем золото и серебро отреагировали негативно, трейдеры начали закрывать длинные позиции», — отмечает руководитель направления перспективных исследований Next Generation Julius Baer Карстен Менке.

Эффект падающих цен на золото был усилен снижением курса доллара в России (–2,1%). В результате рублевые инвестиции в драгоценный металл принесли своим держателям значительный убыток.

Впрочем, до конца года цены на золото еще могут вырасти, считают аналитики. «Мы видим ограниченные риски падения котировок золота и серебра, учитывая все еще нестабильный рост мировой экономики, что определяет наш конструктивный взгляд на драгметаллы. Кроме того, несмотря на сегодняшний оптимизм, мы не исключаем новой эскалации внешнеэкономической напряженности», — отмечает Карстен Менке ●

ла 2015 года паи облигационных фондов выросли за месяц на 2,0–5,8%.

На фоне хорошей прибыльности консервативных фондов произошло увеличение спроса на них со стороны частных инвесторов. По итогам октября частные инвесторы вложили в такие фонды почти 6 млрд руб., что втрое выше притока в сентябре. К тому же это максимальный месячный показатель с июня 2018 года, тогда за месяц поступило почти 8,5 млрд руб.

Убыточными оказались вложения в фонды еврооблигаций. На фоне

укрепления курса рубля и снижения ставок на внешнем рынке инвесторы могли потерять от таких инвестиций 0,9–2,2%. Более существенно обесценились инвестиции в фонды, ориентированные на драгоценные металлы. Такие вложения обесценились за месяц на 4–5%.

Депозиты

Снижение банковских ставок по краткосрочным вкладам ускорило. В первой декаде октября средняя максимальная ставка крупнейших банков

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	0,54	1,83	6,78	26,55
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	-2,24	0,78	-2,64	16,24
ВКЛАД В ЕВРО	-3,04	-1,30	-8,13	5,49
КУРС ДОЛЛАРА	-1,93	1,55	-3,18	10,66
КУРС ЕВРО	-1,96	-0,31	-8,05	2,65

Источники: оценки «Денег», ЦБ.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	-4,96	-4,19	14,96	14,95
ФОНДЫ ФОНДОВ	-4,57	-5,55	13,74	10,34
КУРС ДОЛЛАРА	-2,12	-1,89	11,46	0,29

Источники: Bloomberg, Reuters.

«СБЕРЕЖЕНИЯ БЕЗ ИНВЕСТИЦИЙ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ НЕВОЗМОЖНЫ»

В нынешнем году российские фондовые индексы демонстрируют одну из самых лучших динамик среди развитых и развивающихся стран. О причинах этого роста, роли внутренних инвесторов, а также интересе иностранных инвесторов к российской инфраструктуре рассказал главный исполнительный директор «ВТБ Капитал Инвестиции», старший вице-президент ВТБ, руководитель департамента брокерского обслуживания Владимир Потапов.



Благодаря каким внешним и внутренним факторам российский рынок демонстрирует лучшие темпы роста?

— Рынки акций и облигаций стоит рассматривать отдельно, поскольку различны факторы, которые влияют на них. С начала года мы видели глобальные оттоки из акций и притоки в облигации на фоне обострившейся торговой войны, ожиданий снижения ставки в США и замедления темпов роста мировой экономики. В таких условиях иностранные инвесторы занимали консервативные позиции. Для российского облигационного рынка были и внутренние причины повышенного спроса — возобновившийся цикл снижения процентных ставок в российской экономике, высокая разница керри-трейд между внутренними и долларowymi ставками, отличные фундаментальные и кредитные метрики (суверенного долга и корпоративных заемщиков), дефицит российского долга в обращении. Перераспределение инвестиций в международных фондах подтверждают данные EPFR, согласно которым из российских фондов акций с начала года было выведено \$1,9 млрд, а в фонды облигаций поступило почти \$1,5 млрд.

Отток иностранных денег из акций был с лихвой компенсирован притоком средств со стороны российских частных инвесторов, а также компаний, которые активно выкупали свои бумаги. Рост и стабилизация мировых цен на нефть, а также курса рубля снизили волатильность активов, повысив склонность внутренних инвесторов к вложениям в условиях снижения процентных ставок по банковским депозитам. В то же время долларový индекс РТС удерживает в этом году лидерство по темпам роста среди глобальных рынков акций. Рост за десять месяцев — более 30%. Это в сочетании с высокими дивидендными выплатами, а также фундаментальной неоцененностью российских бумаг привлекает частных инвесторов на рынок акций.

— Почему только в этом году частные инвесторы начали так активно выходить на рынок?

— Раньше клиенту нужно было физически прийти в офис брокерской компании и заполнить там кипу бумаг. Немногие частники были готовы ради торговли на фондовом рынке пройти такие испытания. Сейчас, чтобы стать нашим клиентом, достаточно потратить несколько минут на то, чтобы скачать мобильное приложение на телефон и уже через него открыть счет, пополнить его, приступить к бесшовным операциям на фондовом рынке в абсолютно понятном и комфортном интерфейсе. После того как клиентский путь так упростился, по нему пошло большое число людей. В сентябре Московская биржа зарегистрировала трехмиллионного частного инвестора. Это только начало тренда. В моем понимании, сбережения без инвестиций в современном мире невозможны.

— Сколько пользователей мобильного приложения у вас сегодня?

— Более 130 тыс., и это число стремительно растет. Основная масса людей не просто скачивает приложение и открывает счет, а пользуется им достаточно активно. У нас 50% пользователей используют его ежедневно, а обороты с различными инструментами достигают 10 млрд руб. в сутки. Такой высокой вовлеченности инвесторов удалось добиться благодаря комплексному управлению сбережениями клиента, реализованному в мобильном приложении. В одном месте он может осуществлять торговые операции с различными про-

дуктами, видеть все свои инвестиции, знакомиться с актуальной аналитикой.

— Какие категории инвестора наиболее важны для фондового рынка — активные трейдеры или инвесторы, осуществляющие несколько сделок в год?

— Все категории инвесторов важны для рынка, но различаются возможности брокеров по их привлечению. Профессиональных трейдеров в России не больше 1–2 млн человек, а инвесторов, которые начинают использовать инвестиции как часть сбережений, — 10–20 млн. Для долгосрочного развития рынка в первую очередь важно привлечение самой массовой группы. Профучастники ориентированы в первую очередь на удовлетворение потребностей вчерашних вкладчиков. Но при этом, безусловно, должны сохраняться возможности для профессиональных трейдеров, у которых свои требования. Эти две категории надо развивать параллельно, понимать их ментальность, психотипы, цели, задачи и адаптировать продукт под каждого из них. «ВТБ Мои Инвестиции» — это платформа для инвесторов, но при этом мы сохраняем в нем базовые возможности для профессиональных трейдеров. Весь же функционал они могут получить, установив на компьютер торговый терминал.

— Статистика Мосбиржи свидетельствует о том, что уверенно растет и число брокерских счетов, открытых иностранными «физиками». Каковы причины интереса иностранцев к прямой торговле на российской бирже?



ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

— Во всем мире мобильных решений, какие есть в России, не очень много, это привлекает иностранных инвесторов на наш рынок. Вторая причина — высокий интерес к рублевым облигациям, которых за границей просто не купить. Инвесторы видят высокую номинальную доходность таких бумаг и хотят иметь к ним доступ.

— Что мешает более активному вовлечению иностранцев?

— В первую очередь это отсутствие у них возможности удаленного открытия счетов. Единственный шанс стать клиентом брокера для нерезидентов России — это физически прийти в офис компании. Если бы вопрос полной и упрощенной идентификации был решен — это стало бы огромным фактором роста как числа иностранных «физиков» на российском рынке, их активности, так и в целом оборотов на бирже. Я часто приезжаю в Сингапур, Гонконг и Китай, и когда местные инвесторы видят наше приложение,

его возможности, они говорят: «Вау, мы хотим такое! Как там открыть счет?» К сожалению, мой ответ: приезжайте в любой офис банка в Российской Федерации, пройдите полную идентификацию, и мы откроем счет. Энтузиазм у собеседников сразу снижается.

— Не думаете о глобальной экспансии с помощью своего продукта?

— Я не вижу причин, почему российские финансовые компании не могли бы выходить на глобальные рынки. Не обязательно сразу смотреть на весь мир в целом. Можно начать, например, со стран ЕвразЭС, с которым у нас есть определенный набор межправительственных соглашений,

а значит, решить вопрос удаленной идентификации возможно быстрее.

— Давайте поговорим еще об одном очень важном направлении бизнеса, входящего в блок «ВТБ Инвестиции», — «ВТБ Управление активами». Какими темпами растет данное направление? Как повлиял на него спад на рынке коллективных инвестиций в начале года?

— Мы стали одной из немногих команд на рынке коллективных инвестиций, кому удалось привлечь даже на фоне оттоков с рынка в конце

прошлого — начале текущего года. В целом с начала года стоимость чистых активов по всем фондам ВТБ выросла в два раза и превысила 80 млрд руб., тогда как весь рынок вырос только на треть. Столь высокого результата удалось добиться благодаря одной из самых широких линеек, которую мы предлагаем клиентам. В ней представлено 24 фонда, покрывающих различные классы активов, как на локальном, так и на международном рынках. Создание лучшего на рынке провайдера инвестиционных решений для физических лиц и институциональных клиентов является стратегической задачей группы ВТБ. Совершенствование линейки ПИФ — одна из составляющих этой работы. Также немаловажную роль играет развитие цифровых каналов: инвестировать средства в розничные ПИФы сейчас можно в несколько кликов дистанционно. Отдельно стоит отметить, что мы видим приток средств от международных инвесторов в наши стратегии.

— Какое влияние на предпочтения клиентов оказывает историческая доходность фондов?

— Очень важное, она дает ориентир будущей доходности инвестиций. Подтверждением этому стали результаты привлечения в наши фонды. По итогам десяти месяцев текущего года ПИФы под управлением нашей компании стали лидерами по доходности среди всех российских фондов акций. В частности, на конец октября доходность «ВТБ — Фонд Акции» и «ВТБ — Индекс МосБиржи» составила соответственно 29,5% и 30%. «ВТБ — Фонд Смешанных Инвестиций» стал самым доходным фондом на российском рынке за последние три года среди сбалансированных, обеспечив клиентам прирост капитала в 82,33%. Этот фонд стал в октябре лидером по привлечению средств розничных клиентов, всего за месяц в него было инвестировано свыше 2,1 млрд руб.

— Почему фонды смешанных инвестиций пользуются столь высоким спросом?

— Это связано с их инвестиционной декларацией. Они дают возможность инвестировать даже с минимальным объемом средств в диверсифицированный портфель инструментов, достичь компромисса между долгосрочным приростом капитала и необходимостью ограничения уровня риска ●

По итогам десяти месяцев текущего года ПИФы под управлением ВТБ стали лидерами по доходности среди всех российских фондов акций

ПЕРСОНАЛЬНЫЙ АКЦЕНТ

Серьезная конкуренция в розничном бизнесе заставляет банки уходить от универсальных продуктов в сторону индивидуальных предложений, но удачных примеров на рынке пока очень мало. Тренд понятен, его диктуют запросы клиентов, однако реализовать эффективные решения под силу единицам, отмечают эксперты.



От общего к личному

В исследовании 2018 года «The Power of Personalization» компания The Boston Consulting Group назвала персонализацию и внедрение цифровых технологий основными тенденциями розничного банкинга в мире в целом и в России в частности. Ключевая идея — усиление конкуренции за клиента и повышенное внимание к качеству обслуживания.

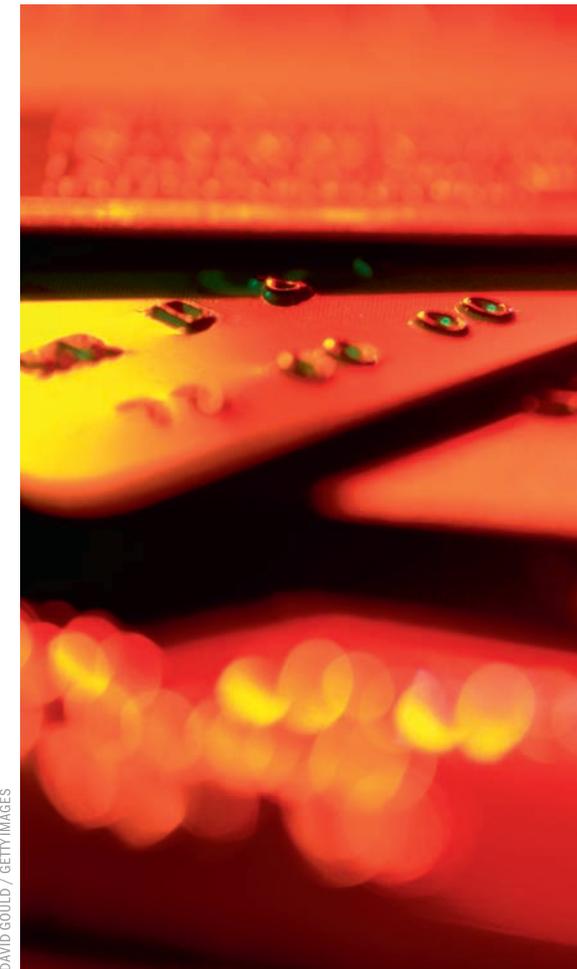
Банкиры подтверждают, что это действительно актуальный тренд. «Сегодня банковский розничный рынок перенасыщен продуктами и услугами, это сокращает возможности банков по росту бизнеса, по расширению клиентской аудитории, — рассуждает вице-президент — начальник департамента банковских карт Газпромбанка Дмитрий Лепехин. — Клиенты, в свою очередь, хотят персонального внимания и продуктов с более тонкими настройками. Раньше уровень осознанного выбора был намного ниже, а сегодня у потребителя очень высокие требования к банковским продуктам в целом».

Однако глобальная проблема заключается в том, что мир стремительно меняется и вместе с ним — запросы клиентов. «В этой ситуации часто страдает банковский КПД, — рассуждает гендиректор Frank Research Group Юрий Грибанов. — Никогда нельзя заранее предугадать, что принесет реальную эффективность, и, нередко затрачивая усилия на то, что не оправдывает ожиданий, банки пропускают какие-то перспективные истории».

Раскройте карты

В России наиболее популярным продуктом для использования индивидуальных настроек являются карты. «В карточных продуктах актуальны персонализированные предложения в виде кэшбэка деньгами или баллами на основе анализа поведения клиента, характера его трат, его предпочтений, — объясняет управляющий директор и партнер BCG Сергей Ишков. — Задача банка — хорошо понимать клиента, а источник финансирования для выгодного кэшбэка — партнерство с магазинами, которым интересна такая целевая аудитория». По его словам, упрощенно в идеале должно работать так: банк видит, что клиент совершил транзакцию в магазине определенного профиля, и тут же делает ему предложение «а в магазине рядом за эту же покупку вы бы получили привлекательный кэшбэк». Или клиент ходит по одному маршруту на работу мимо определенных магазинов, и банк делает ему предложение с персональными бонусами в каком-то из этих магазинов, проанализировав историю его трат и перемещений, добавляет господин Ишков. Еще одна перспективная история — отследить подготовку клиента к какому-то событию, например рождению ребенка, свадьбе или покупке автомобиля, и сделать ему предложения с бонусами в соответствующей тематике. Все эти идеи пока дело будущего. «С момента появления термина big data все понимают, что нужно двигаться в этом направлении, но пока немногим это удается», — отмечает Юрий Грибанов.

Сегодня конкуренция среди банков в предложении бонусных карт чрезвычайно высока. Карты с кэшбэком сегодня предлагают больше трех десятков банков. Условия начисления бонусов, повышенные категории и категории исключений у банков разные, однако у всех этих карт есть одна общая черта: для получения максимальной выгоды клиент должен планировать свои покупки, чтобы они совпадали с бонусными параметрами конкретной карты. Именно поэтому большинство клиентов предпочитают иметь сразу несколько карт с кэшбэком, чтобы использовать в каждом случае ту из них, что предполагает наибольший бонус.



DAVID GOULD / GETTY IMAGES

В основном банки предлагают два типа карт с кэшбэком: в первом случае клиент получал кэшбэк в размере 1–2% (при соблюдении определенных условий максимум — 3%) по всем категориям трат, во втором банк обещал высокий кэшбэк (как правило, 10%) по одной-двум категориям, которые нужно выбрать заранее — однако из перечня, предлагаемого банком. У банков с высоким кэшбэком, как правило, ограничена сумма ежемесячного вознаграждения (4–5 тыс. руб.), а у банков с максимальной суммой бонуса в размере 20–25 тыс. руб. процент кэшбэка низкий (не превышает 2%). «Когда банки сами меняют категории для клиентов, то это чаще всего попытка повысить транзакции клиента в непопулярных для него категориях, — объясняет Дмитрий Лепехин из Газпромбанка. — Например, известно, что до сих пор многие предпочитают платить за такси наличными, и банки часто предлагают эту категорию клиенту, чтобы стимулировать его увеличить транзакции в непривычном сегменте». С ним согласен и Сергей Ишков, отмечая, что предложение выбора из нескольких категорий повышенного кэшбэка — это сегодня базовый подход индустрии. «Но это зачастую те категории, где скорее банку, а не клиенту выгодно увеличить транзакционную активность», — резюмирует эксперт.

Умная карта

Отдельные игроки пошли дальше, осознав, что клиент будет рад, если выбор категорий начисления бонусов будет за ним, а не за банком. Именно такой продукт летом этого года запустил Газпромбанк — это карта «Умный



сионные средства защищены от притязаний третьих лиц, в частности, накопления не включаются в состав совместно нажитого имущества, на них не может быть наложено взыскание, в том числе арест. Кроме того, эти накопления могут быть унаследованы.

Выбор аудитории

«Важно четко попасть в запрос конкретной аудитории, и это нетривиальная задача, — отмечает Дмитрий Лепехин. — Потребителю важно получить действительно нужную услугу, а неинтересная и нерелевантная услуга только вызовет отторжение». Например, владельцу карты неинтересны скидки на товары для животных, если у него нет питомцев, или льготные условия оформления каско, если он не водит автомобиль.

Поэтому даже когда банки разрабатывают тематические карты для узкой аудитории, важно предложить не разнобразный набор бонусов, а действительно нужный, считают банкиры. «Например, когда мы сделали продукт для молодых родителей, мы подумали, что будет интересной опция „педикюр онлайн“, и она действительно оказалась очень востребованной, — продолжает господин Лепехин. — При этом та же опция, например, в карте для путешественников такого интереса не вызовет, хотя у многих ее владельцев есть дети».

По карте Газпромбанка «Наш малыш» предусмотрен кэшбэк в размере до 10% на покупки в магазинах детских товаров, скидка 10% на ДМС для ребенка и бесплатные консультации врачей. Кроме того, владелец карты получает бесплатный консьерж-сервис в режиме 24/7, пользуясь которым он получает помощь в решении любого вопроса — от поиска репетитора для ребенка до покупки лекарств с доставкой на дом.

Будущее персонализации

Нередко банки предлагают продукты, ориентируясь не на потребности клиента, а на конкурентов, рассуждает Дмитрий Лепехин из Газпромбанка. «То есть часто они видят что-то и пытаются повторить», — продолжает он. — Персонализация должна идти от клиента. Мы общаемся с клиентом, ино-

гда буквально спрашиваем, что именно они ждут от банка. Мы практикуем все каналы сбора информации, и даже нет ничего зазорного в том, чтобы выйти из офиса и опросить случайных прохожих».

В целом сегодня очевиден растущий тренд на персонализацию продуктов и услуг, ранее доступную скорее клиентам private banking, говорит директор по клиентскому маркетингу «БКС Премьер» Максим Пузырев. «Помимо новых технологий, которые позволяют накапливать большой массив данных и, соответственно, определять продуктовые предпочтения клиентов „в моменте“, появилась новая инфраструктура, позволяющая развивать one-to-one коммуникации с клиентом. То есть выстраивать с ними диалог и делать индивидуальные предложения с учетом динамичного изменения потребностей клиентов», — объясняет эксперт. В банковском секторе это выражается не только в персонализированных предложениях по банковским продуктам (индивидуальные предложения по ставкам и условиям кредитов; кэшбэк на наиболее выгодную категорию для клиента, который выбирается автоматически; кредитки с дизайном любимого сериала, детские карты и т. д.), но и в небанковских продуктах — страховки, авиабилеты, услуги налогового сопровождения, индивидуальный инвестиционный портфель и т. д. То есть во всех услугах, которые могут войти в контур банковской экосистемы, резюмирует он.

Но для реализации всех этих идей пока много технических сложностей, указывают эксперты. «Светлая идея о том, чтобы сделать клиенту релевантное предложение, понятна, но ее реализации мешают технологические трудности», — рассуждает Юрий Грибанов. В первую очередь, по его мнению, нужны мощные IT платформы, которые могут позволить себе только очень крупные банки. Потом — для разработки качественных предложений нужны очень хорошие аналитические команды. Это дефицитный ресурс, позволить содержать который тоже могут очень немногие игроки. У многих банков есть исторические проблемы с тем, что есть несколько разрозненных баз данных о клиентах, объединить которые или очень трудно, или невозможно вообще. «В итоге значительный объем big data, который хранится в банках, на сегодня пока еще не использован», — заключает эксперт ●

кэшбэк». Ее принципиальное отличие в том, что не нужно задумываться о категориях начисления бонусов, потому что максимальный кэшбэк банк начисляет в той категории, где клиент совершил наибольший объем трат. У Газпромбанка определены девять категорий, в которых может начисляться кэшбэк: аптека и медицина, АЗС и парковки, детские товары и развитие, спортивные товары и фитнес, кафе и рестораны, дом и техника, одежда и обувь, кино и развлечения, салоны красоты и спа. Максимальный кэшбэк в категории (в зависимости от типа карты) составит до 15%, а на все остальные покупки будет начислен 1%. Таким образом, клиент получает индивидуальное начисление в категории повышенных трат.

В зависимости от того, к какому сегменту, массовому или премиальному, принадлежит клиент, Газпромбанк предлагает программы «Универсальная» и «Премиум». По ним предоставляются бесплатное снятие наличных и бесплатные переводы на карты других банков. В дополнение к карточному продукту клиентам предлагается открыть накопительный счет со ставкой до 6,2% годовых на кредитную карту с «Умным кэшбэком».

Жизнь не стоит на месте, и запросы клиентов меняются. То, что актуально для клиента сегодня, может быть неинтересно уже через полгода-год. «В этом контексте важный нюанс нашей „умной карты“ в том, что она подстраивается под клиента, — подчеркивает Дмитрий Лепехин. — Сегодня клиент много тратит на автозаправки или кафе, а через год его ключевой категорией могут стать, например, дет-

ские магазины. И ему не нужно в этом случае менять карту или даже банк, та же самая карта сама сменит категорию лояльности».

Карта Газпромбанка имеет и другие интересные преимущества. Помимо кэшбэка у карты есть и другие бонусы — в частности, возможность несколько раз в месяц снимать наличные и совершать переводы на сторонние карты на сумму до 10 тыс. руб. в месяц. По дебетовым картам Газпромбанка есть еще одна интересная особенность — перечисление кэшбэка в пользу пенсии. Для перечисления кэшбэка достаточно иметь договор с АО «НПФ „Газфонд Пенсионные накопления“», который можно заключить в том числе при обращении в Газпромбанк. Ключевое преимущество от перевода кэшбэка заключается в том, что клиент увеличивает свой пенсионный счет без каких-либо усилий со своей стороны — просто за счет совершения ежедневных покупок. Накопленная доходность превышает ставки по депозитам в крупнейших банках, а кроме того, пенсионный счет ежегодно увеличивается на 13% от внесенных средств за счет социального налогового вычета. Сохранность вложенных средств гарантируется законодательством, при этом в случае расторжения договора клиенту возвращаются все его средства, включая инвестиционный доход. Пен-

«С момента появления термина big data все понимают, что нужно двигаться в этом направлении, но пока немногим это удается»

ЗАМЕНА ИНСТРУМЕНТОВ

ОБЪЕМ СРЕДСТВ НА ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СЧЕТАХ ПРЕВЫСИЛ 145 МЛРД РУБ.

6

Частные инвесторы стремительно открывают индивидуальные инвестиционные счета и наращивают объем средств на них. За десять месяцев открыто почти 700 тыс. новых счетов, а объем активов на них по итогам сентября превысил 145 млрд руб. Участники рынка связывают тенденции как с изменившейся денежно-кредитной политикой ЦБ и банков, так и с доходностями, которые в этом году демонстрируют вложения в акции и облигации.

Более половины всех новых розничных инвесторов на Московской бирже составляют клиенты, открывающие индивидуальные инвестиционные счета (ИИС). По оценке «Денег», основанной на данных Мосбиржи, за десять месяцев текущего года на бирже было открыто почти 700 тыс. ИИС, а общее их число достигло отметки 1,29 млн, 40% от всей клиентской базы отрасли. При этом брокерские ИИС, как и прежде, доминируют, занимая почти 88% от общего количества таких счетов, открытых в компаниях-профучастниках. Остальное приходится на счета, открытые в рамках доверительного управления.

Основным фактором существенного притока частных инвесторов на фондовый рынок стало падение ставок по вкладам, которые перестали удовлетворять их потребностям. По данным ЦБ, в октябре средняя максимальная ставка крупнейших банков опустилась ниже уровня 6,5%, что на 1 процентный пункт (п. п.) ниже показателя середины марта и почти в два с половиной раза ниже значений начала 2015 года. Столь значительным изменениям способствовала денежно-кредитная политика Банка России. В 2016 году регулятор опустил ключевую ставку на 1 п. п., а уже в 2017-м — на 2,25 п. п., снижение продолжилось и в начале 2018 года, но во втором полугодии, на фоне обострения геополитических рисков, он вновь повысил ставку. Риски введения жестких санкций не реализовались, и в текущем году на фоне падения инфляции, устойчивости курса рубля регулятор вновь начал понижение ставки. За последние пять месяцев ЦБ четыре раза понижал ставку, трижды на 0,25 п. п. и один раз на 0,5 п. п., до уровня 6,5%. «Значительный рост количества ИИС и активов на них связан с общей тенденцией на рынке по перетоку активов физлиц с банковских депозитов на брокерские счета. Похожую динамику демонстрируют и обычные брокерские счета», — отмечает руководитель отдела инвестиций и трейдинга Тинькофф-банка Антон Кицун.

Снижение ставок оказало негативное влияние на доходы банков, подтолкнув их к увеличению комиссий, в том числе и по брокерским продуктам. Для развития данного направления бизнеса больших затрат и много времени не требовалось, так как крупные банки и так имеют брокерскую лицензию и могут открывать счета на бирже. В таких условиях многие банки начали предлагать своим клиентам оказание брокерских услуг.

Привлечению россиян на фондовый рынок способствуют меры государственного стимулирования — налоговые льготы по индивидуальным инвестиционным счетам, повышение финансовой доступности и финансовой грамотности населения, отмечают в ЦБ. В случае открытия ИИС первого типа владелец получает нало-

REUTERS

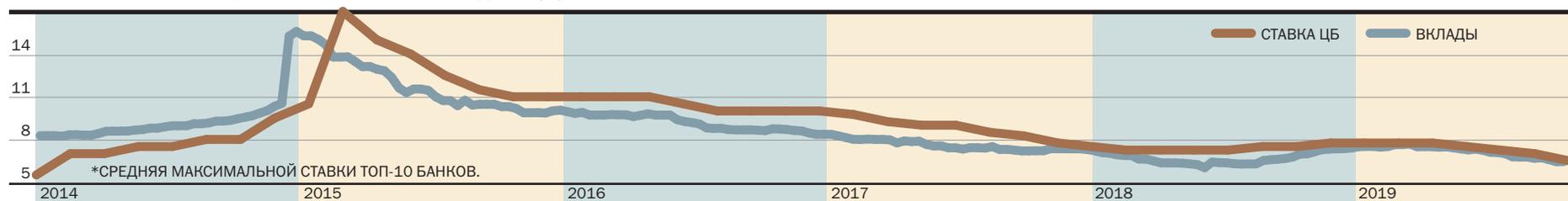
говый вычет, по второй схеме освобождается от уплаты НДФЛ по всем операциям. По словам участников рынка, наибольшим спросом у инвесторов пользуются счета, открытые по первому типу. «Гарантированный возврат 13% с вложенной суммы до 400 тыс. в год и возможность получить доход от инвестиций в ценные бумаги гарантируют более привлекательную доходность, чем актуальные ставки по депозитам», — отмечает главный исполнительный директор «ВТБ Капитал Инвестиции», старший вице-президент ВТБ Владимир Потапов. Интерес подогревается еще и тем, что рублевые активы стремительно растут в текущем году. В частности, индекс Московской биржи вырос за десять месяцев почти на 23%, в то же время индекс корпоративных облигаций — на 14%.

Каналы продаж

Основным способом привлечения новых клиентов на фондовый рынок

ТЕКСТ Татьяна Палаева
ФОТО Reuters

КАК МЕНЯЛИ СТАВКИ ЦБ РФ И СТАВКИ ПО ВКЛАДАМ* (%)





был удаленный канал. Согласно опросу участников рынка, на digital-каналы приходится 50–97% продаж. Годом ранее результат был заметно ниже — на уровне 51% в среднем по отрасли. «На данный момент у нас каждый второй ИИС открыт через дистанционный канал. По сравнению с прошлым годом показатель вырос на 7%», — отмечает начальник управления маркетинговой аналитики «Открытие Брокер» Денис Камынин. «Цифровая трансформация бизнеса и повышение качества клиентского сервиса являются ключевыми приоритетами стратегии развития банка, поэтому в третьем квартале почти все новые счета были открыты дистанционно», — отмечает Владимир Потапов.

В случае счетов, открытых в рамках доверительного управления, основным каналом продаж остаются отделения банков. В УК «Сбербанк Управление активами» отмечают, что физические каналы обеспечивают у них 95% всех привлечений. «В прошлом году ситуация была примерно такая же. ИИС пока не до конца изучил массовый клиент — все нюансы вычетов, в чем отличие, когда открываешь ИИС у брокера и в управляющей компании, поэтому людям требуются консультации», — говорит руководитель отдела продаж частным клиентам УК «Сбербанк Управление активами» Андрей Макаров.

Структура вложений

Объем активов на индивидуальных инвестиционных счетах по итогам третьего квартала текущего года вырос на 20%, до 143,9 млрд руб., следует из статистических данных Банка России. В том числе, по данным ЦБ, объем активов в ИИС на брокерских счетах вырос на 19,1%, до 95,4 млрд руб., в ИИС в доверительном управлении — на 20,6%, до 49,5 млрд. По данным опроса «Денег», проведенного среди крупнейших участников рынка (за исключением Сбербанка и Тинькофф-банка), средний счет, открытый в рамках брокерского обслуживания, вырос с начала года с 127 тыс. руб. до 137 тыс. руб. Это стало возможным за счет уменьшения числа нулевых счетов. По оценкам «Денег», доля зафондированных счетов выросла с 61% до 73%.

Меняются и предпочтения инвесторов. Еще пару лет назад основной объем средств частные инвесторы вкладывали в акции, теперь на акции приходится только четверть вложений, в то время как доля облигаций выросла до 61%. Наиболее консервативные инвесторы в доверительном управлении, по оценкам «Денег», на рублевые облигации приходится около 90% всех вложений.

Увеличение вложений в облигации связано с приходом на рынок массового инвестора, который не имеет

опыта инвестирования, поэтому выбирает наиболее консервативные продукты. «Здесь можно провести аналогию с ПИФа облигаций, которые стали ранее стали top pick для клиентов, которые переходили из вкладов. К тому же облигации плюс ИИС — отличное сочетание с точки зрения маркетинга, потому что в качестве начинки клиенту предлагаются высоконадежные государственные облигации Министерства финансов, а в качестве гарантированного компонента доходности (к которому привыкли многие) предлагается возврат налога», — отмечает Андрей Макаров.

В ближайшее время доля акций вновь будет расти, считают участники рынка. «По итогам 2019 года дивидендная доходность индекса ММВБ обгонит среднюю ставку по депозитам, поэтому привлекательность таких инвестиций может вырасти», — считает Владимир Потапов.

Регуляторные изменения

Важную роль в дальнейшей популяризации ИИС участники рынка отводят грядущим изменениям законодательства. В сентябре первый зампред Банка России Сергей Швецов предложил в рамках реформы индивидуальных инвестиционных счетов подумать над идеей разрешить частично снимать

СТРУКТУРА ВЛОЖЕНИЙ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СЧЕТОВ (%)

Источник: оценки "Ъ".



ОБЪЕМ АКТИВОВ НА ИИС (МЛРД РУБ.)

Конец 2018 года	121
III кв. 2019 года	145

средства со счета без его закрытия для оплаты первого взноса по ипотеке. «Такие опции, как „окна на ликвидность“ в виде промежуточных снятий и пополнений денежных средств со счета или сокращение срока заморозки с трех до одного года, могут положительно повлиять на спрос частных инвесторов на ИИС», — считает Владимир Потапов.

В ЦБ не исключают для повышения привлекательности ИИС возможности разрешения открывать несколько счетов одновременно (в настоящее время можно иметь только один счет). «Возможность снятия запрета владеть одним ИИС увеличит в целом количество счетов, что будет удобно для пользователей данного продукта (не нужно вспоминать, у какого брокера открыт ИИС), и может быть, немного снизит градус конкуренции среди брокеров и банков в этом продукте», — отмечает Денис Камынин.

Беспокойство у участников рынка вызывают разговоры о возможной отмене ИИС первого типа, по которому предоставляется налоговый вычет. О возможности постепенного отказа от этого инструмента заявлял замминистра финансов Алексей Моисеев. «Однако идея полного отказа от ИИС с вычетом первого типа требует тщательной проработки, ведь подавляющее большинство ИИС имеют именно этот тип налогового вычета ввиду его очевидных преимуществ для начинающего инвестора. И именно такой механизм налоговых льгот позволяет привлекать еще больше частных инвесторов на фондовый рынок», — отмечает Антон Кицун ●

НОВИКОМБАНК ПОДДЕРЖИВАЕТ ТЕХНОЛОГИИ БУДУЩЕГО

По итогам девяти месяцев 2019 года Новикомбанк предоставил около 305 млрд руб. кредитов высокотехнологичным предприятиям. В первую очередь речь идет о финансировании предприятий в периметре госкорпорации «Ростех», в том числе в целях реализации национальных проектов. Благодаря финансовой поддержке Новикомбанка «Ростех» сегодня успешно развивает инновации, активно внедряет технологии будущего, превращая новые разработки в успешное серийное производство в самых разных областях.



Новикомбанк — финансовая опора «Ростеха»

Новикомбанк значительно преуспел в наращивании финансирования инновационных проектов «Ростеха». Общий объем выдач за девять месяцев 2019 года составил 151 млрд руб. Совокупный кредитный портфель компаний госкорпорации за этот период вырос на 35% — до 219 млрд руб., что на 54% выше аналогичного показателя за 2018 год. Таким образом, Новикомбанк последовательно подтверждает свой статус — эффективного центра финансирования предприятий госкорпорации.

Сегодня «Ростех» — это более 800 предприятий различного профиля в сфере авиа- и вертолетостроения, высокоточного приборостроения, здравоохранения и других высокотехнологичных отраслей. Благодаря такому широкому охвату госкорпорация принимает непосредственное участие в выполнении практически всех национальных проектов. Именно поэтому «Ростех» поставил перед Новикомбанком задачу оказывать финансовую поддержку предприятиям на оптимальных условиях. «Работая с ними очень давно — Новикомбанку в конце октября исполнилось 26 лет, — мы знаем все потребности предприятий. Это позволяет нам нарабатывать лучшие практики и, естественно, использовать их для кредитования других предприятий. Таким образом, мы больше, чем классический банк. Мы не просто можем предоставить финансовые инструменты, мы умеем предлагать продукты, оптимальные в данных условиях и для данных конкретных задач, использовать все имеющиеся дополнительные возможности, включая меры господдержки», — отмечает председатель правления Новикомбанка Елена Георгиева.

Диверсификация под контролем

Начиная с 2018 года Новикомбанк активно поддерживает программы диверсификации, над которыми сейчас работают предприятия «Ростеха». Госкорпорация поставила перед собой амбициозную цель — достичь 50-процентной доли гражданской продукции в выручке уже к 2025 году, и этот важный государственный проект осуществляется при непосредственной поддержке Новикомбанка.

За девять месяцев 2019 года количество проектов диверсификации с участием Новикомбанка выросло с 35 до почти 50. Объем предоставленного финансирования на эти цели достиг 155 млрд руб. Банк поддерживает программы по разработке и производству гражданских самолетов и вертолетов, строительству и поставке оборудования для перинатальных центров, электростанций, исполнение энергосервисных контрактов, развитие транспортной инфраструктуры, повышение комфортности городской среды, освоение производства высокотехнологичной гражданской продукции.

«Проект по диверсификации производства высокотехнологичных предприятий — в числе приоритетных сегодня, и роль Новикомбанка в этом процессе — одна из ключевых. Для эффективного исполнения поставленной государством задачи необходимо учесть огромное количество нюансов, подобрать оптимальный тип продукта, срок... Это действительно каждый раз нетривиальная задача, кото-

рую может решить только банк, имеющий глубокий и всесторонний опыт в этом направлении. Мы считаем, что значительное количество проектов, которые Новикомбанк уже поддержал, и те запросы от предприятий, которые мы сейчас рассматриваем, говорят о том, что клиенты полностью доверяют нашему опыту и знаниям, уверены в эффективности сотрудничества», — указывает Елена Георгиева.

В Новикомбанк обращаются за привлечением финансирования, за поддержкой в организации новых производств, в реализации новых проектов в рамках наращивания гражданской продукции. «Особая сложность этих проектов заключается в том, что в большинстве своем — они долгосрочные, практически всегда — инвестиционные. Природа этих проектов такова, что окупаются они очень долго. Впрочем, ускорить технологический процесс просто невозможно — это значило бы рисковать результатом. Поэтому естественно, что разработки, НИОКРы, испытания занимают годы», — подчеркивает Елена Георгиева.

Очевидно, что в этих проектах необходима поддержка институтов развития и использование широкого круга государственных программ поддержки. Важно, чтобы предприятие не просто могло получить кредит, а получало бы максимально выгодный продукт на самых привлекательных условиях.

«Например, мы можем предложить следующую схему клиенту: часть финансирования мы дадим вашему предприятию, часть — вашей кооперации, ведь они тоже участвуют в производственном цикле, они также нуждаются в финансировании. Часть предложим в виде организации финансирования, гарантийных инструментов. То есть мы думаем, как облегчить жизнь наших организаций и предприятий высокотехнологичных отраслей промышленности», — объясняет Елена Георгиева.

Ключевое преимущество Новикомбанка — в доскональном понимании производственного цикла от и до — от формирования заказа, бюджета, кооперации и особенностей того или иного предприятия, которое участвует в исполнении контракта или в реализации какого-то проекта. Более того, благодаря многолетнему опыту работы в этой отрасли и знанию широкого круга контрагентов Новикомбанк может договариваться с ними о наилуч-

 **НОВИКОМБАНК**

АО АКБ «НОВИКОМБАНК»

ТЕКСТ **Ольга Иванова**
ФОТО **Иван Водопьянов**



ИВАН ВОДОПЬЯНОВ

разработки и внедрения информационных и «сквозных» цифровых технологий — промышленный интернет, беспроводная связь, большие данные.

Помимо цифровизации городской экономики банк помогает и проектам, направленным на обеспечение безопасности. В частности, Новикомбанк предоставил банковские гарантии концерну «Автоматика» для создания и внедрения опытного участка аппаратно-программного комплекса «Безопасный город», предназначенного для повышения уровня общественной защищенности.

Отдельного внимания заслуживают проекты в области здравоохранения, которые реализует холдинг «Швабе» с финансовым участием Новикомбанка. В частности, стоит упомянуть строительство онкологических центров в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, а также создание центра паллиативной медицинской помощи. Кроме того, Новикомбанк финансирует строительство центра по ранней диагностике онкологических заболеваний в Пензе. Напомним, что ранняя диагностика рака — один из ключевых индикаторов выполнения федерального проекта «Борьба с онкологическими заболеваниями», который входит в нацпроект «Здравоохранение».

Еще одно приоритетное направление — поддержка развития перинатальных центров ради улучшения демографической ситуации в стране, снижения детской смертности и повышения доступности качественной медицинской помощи. Корпорация «Ростех» реализует масштабную часть программы по строительству и оснащению 15 перинатальных центров на всей территории нашей страны, а Новикомбанк предоставляет финансирование на эти цели.

Преодолевающая сложности

Зачастую предприятия не могут получить господдержку из-за несовершенства существующих инструкций. «Мы со своей стороны хотим донести идею о том, что, хотя инвестиционный проект кажется более рискованным, чем контрактное кредитование, это важный проект государственного масштаба, и потому он не несет рисков дефолта. Именно поэтому банк не должен создавать повышенные резервы по таким кредитам. А что такое высокие резервы? Это нагрузка на капитал. В стандартной практике эту нагрузку банки закладывают в процентную

ставку. А это путь к увеличению долговой нагрузки предприятий ОПК, которая сегодня и так непомерно высока», — рассуждает Елена Георгиева.

Новикомбанк разработал и предложил ряд инициатив на обсуждение с участием Минпромторга, корпорации и Союза машиностроителей, которые сделают инструменты поддержки более эффективными. Суть вопроса в том, что российская промышленность — особая ниша, и ее поддержка должна осуществляться на особых условиях. В первую очередь это относится к нормам регулирования. «Это отнюдь не праздный вопрос, речь идет о поддержке действительно сложной отрасли, которая решает важнейшие государственные задачи», — подчеркивает госпожа Георгиева.

Высокие оценки

Участие в комплексных проектах, требующих высоких трудозатрат, не мешает Новикомбанку показывать отличные результаты роста активов и ключевых финансовых показателей. За короткое время Новикомбанк поднялся в списке банков на 25-е место, перепрыгнув на 14 ступеней по объему активов. Активы увеличились почти на 30%, достигнув 468 млрд руб.

Благодаря высоким темпам роста кредитования Новикомбанк укрепил свои позиции в рейтинге банков с максимальным размером кредитного портфеля предприятиям по итогам девяти месяцев 2019 года и вошел в тройку лидеров по динамике данного показателя. Размер кредитного портфеля банка на 1 октября достиг 311 млрд руб. и продемонстрировал рост на 28%.

Отмечая этот факт, рейтинговое агентство АКРА в октябре подтвердило кредитный рейтинг Новикомбанка на уровне A(RU), прогноз по рейтингу определен как «стабильный». В своем отчете эксперты агентства отметили устойчивый бизнес-профиль банка, адекватную позицию по фондированию и ликвидности, а также хороший запас по нормативу достаточности капитала. «Чистая процентная маржа банка за период с 2016 по 2018 год соответствует показателю, характерному для сопоставимых финансовых институтов (3,6%). При этом среднее отношение операционных расходов к доходам за тот же период составило 31%, что говорит об эффективности основной операционной деятельности банка», — отмечается в отчете АКРА ●

ших условиях, что в конечном счете гарантирует выгоду заемщику.

Главные проекты

Сегодня при активном участии Новикомбанка обретают жизнь самые важные для отечественной экономики проекты. В частности, банк финансирует производство знаменитого для нашей страны авиалайнера МС-21. Это среднемагистральный пассажирский самолет, создаваемый предприятиями Объединенной авиастроительной корпорации (головной исполнитель программы МС-21 — корпорация «Иркут»).

Сейчас три опытных образца МС-21 проходят летные испытания. «У нас очень хороший появляется самолет, конкурентоспособный, среднемагистральный — МС-21. Он явный конкурент „Боингу-737“, — заявил в сентябре этого года президент Владимир Путин в рамках Восточного экономического форума. Новикомбанк выступает организатором финансирования в размере \$3,8 млрд для осуществления поставки 50 самолетов МС-21 компании «Аэрофлот». Проект реализует ООО «Авиакапитал-Сервис» (входит в госкорпорацию «Ростех»). Новикомбанком также открыт кредитный лимит корпорации «Иркут» (входит в состав Объединенной авиастроительной корпорации) на сумму 5,5 млрд руб., в том числе для НИОКР и серийного производства авиалайнера МС-21–300.

Еще один перспективный проект — отечественный двигатель ПД-14, который Владимир Путин назвал «важнейшим событием в двигателестроении» и «огромным достижением наших двигателестроителей». ПД-14 — один из двух типов двигателей самолета МС-21. Его основная особенность — применение унифицированного газогенератора, позволяющего создать целое семейство авиационных двигателей.

Для выполнения государственных контрактов по сертификации ПД-14, разработанного в широкой кооперации предприятий ОДК для авиалайнера МС-21–300 с применением новейших технологий и материалов, в том числе композитных, Новикомбанк предоставил кредиты и банковские гарантии ФГУП «Центральный институт авиационного моторостроения им. П. И. Баранова» на общую сумму 1 млрд руб.

Банк поддерживает также государственную программу «Цифровая экономика», предоставляя кредитно-гарантийные продукты Национальному центру информатизации для исполнения госконтрактов. Частью этой масштабной программы является проект Минстроя России «Умный город», активное участие в котором принимает госкорпорация «Ростех». Банк, в свою очередь, обеспечил финансированием холдинга и предприятия «Ростеха», предоставив более 15 млрд руб. для

НАРЯД С ДОСТАВКОЙ

ЧЕМ ВЫГОДНА ПОКУПКА ОДЕЖДЫ В ИНТЕРНЕТЕ



Спрос на одежду и обувь уходит в онлайн. Благодаря отсутствию расходов на аренду торговых помещений интернет-магазины могут гораздо дольше продавать остатки и быстро устанавливая скидки на широкий ассортимент, что делает покупку в них зачастую выгоднее. Но покупатели все еще сталкиваются со сложностями из-за долгого срока доставки, возвратов, некорректного описания и невозможности примерить товар. В чем плюсы и минусы онлайн-покупки одежды, разбирались «Деньги».

Онлайн вырывается в лидеры

По данным Fashion Consulting Group (FCG), хотя оборот всего российского рынка одежды, обуви и аксессуаров в 2018 году остался на уровне 2,36 трлн руб., онлайн-продажи в этой категории выросли сразу на 24% — до 235 млрд руб. При отсутствии положительной динамики на розничном fashion-рынке сегмент электронной коммерции в этом году сможет вырасти на 15–20% и займет 12% от всех продаж одежды, обуви и аксессуаров в стране, ожидают в FCG. О смещении спроса в онлайн говорит и расстановка сил на российском fashion-рынке. Если в 2018 году интернет-магазин Wildberries был вторым продавцом одежды, обуви и аксессуаров в стране по обороту, то в январе—июне 2019 года интернет-компания с выручкой 85 млрд руб. обогнала по этому показателю многолетнего лидера традиционных продаж ГК «Спортмастер» (сети «Спортмастер», Columbia и Skechers).

Среди ключевых факторов, способствующих росту рынка онлайн-торговли в сегменте fashion, можно выделить прежде всего развитие необходимых предпосылок и инфраструктуры, а именно широкое проникновение интернета и распространение мобильных устройств, считает гендиректор FCG Анна Лебсак-Клейманс. Кроме того, добавляет она, свою роль играет развитие платежных инструментов для онлайн-покупок, совершенствование логистической инфраструктуры и сервисов, в том числе ускорение доставки, увеличение количества пунктов выдачи с примеркой, сервисы бесплатной доставки и пр.

«Речь идет уже не о переходе в онлайн, а об изменении модели поведения потребителей, которая в полной мере сочетает в себе все каналы продаж», — отмечает гендиректор «Infoline-Аналитики» Михаил Бурмистров. Так, указывает он, Wildberries сегодня предоставляет покупателям возможность получить товар в собственных пунктах выдачи с возможностью сразу осуществить примерку и возврат: в августе 2019 года через этот канал было доставлено 90% всех заказов компании, а только 10% пришлось на курьеров. Аналогично сейчас развивается интернет-магазин Ozon, который к концу 2019 года планирует увеличить сеть пунктов выдачи заказов до 5 тыс., из которых 1 тыс. будут собственными.

Шопинг на дому

Как отмечает директор категории «Одежда и обувь» в Ozon Иоланга Ершова, сегодня одежда входит в пятерку крупнейших категорий интернет-магазина: в 2019 году ее продажи растут на 120% к предыдущему году благодаря расширению ассортимента в 2,5 раза и росту сети пунктов выдачи заказов с примерочными. По ее словам, стимулирует переход спроса в онлайн, в частности, развитие fashion tech — к примеру, использование умных рекомендаций и виртуальных примерочных.

По словам госпожи Лебсак-Клейманс, важными преимуществами покупки одежды, обуви и аксессуаров онлайн является сама возможность шопинга 24/7, экономия времени и усилий, широкий выбор, возможность моментального сравнения цен, наглядность скидок. В самой формуле ценообразования у интернет-магазинов и традиционной розницы нет разницы: если бренд собственный, то розничная наценка делается на отпускную цену фабрики-производителя, если товар закуплен у внешнего поставщика, то наценка ниже и ставится на оптовую цену товара, объясняет эксперт.



BLEND RF / DIOMEDIA

СТРУКТУРА ПРОДАЖ НА РОССИЙСКОМ ОНЛАЙН-РЫНКЕ ПО КАТЕГОРИЯМ (%)

ЦИФРОВАЯ И БЫТОВАЯ ТЕХНИКА	31
ОДЕЖДА И ОБУВЬ	23
МЕБЕЛЬ И ТОВАРЫ ДЛЯ ДОМА	10,7
ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ	7,7
АВТОЗАПЧАСТИ И АКСЕССУАРЫ	6
КРАСОТА И ЗДОРОВЬЕ	4
ИНСТРУМЕНТЫ И САДОВАЯ ТЕХНИКА	3
КНИГИ	2
ТОВАРЫ ДЛЯ ДЕТЕЙ	2
СПОРТТОВАРЫ	1
ПРОЧЕЕ	9
ВСЕГО:	1,15 ТРЛН РУБ.

Источник: Ассоциация компаний интернет-торговли.

Но, продолжает Анна Лебсак-Клейманс, если традиционная розница несет расходы на аренду торговых пространств и вынуждена освобождать полки от остатков для новых коллекций, интернет-магазин может гораздо дольше продавать остатки. Соответственно, в онлайн-возможен более длительный цикл жизни одной вещи и всегда можно найти предложение по «низким ценам», указывает она. Ценообразование у онлайн-ритейлеров, как правило, более агрессивное, соглашается Михаил Бурмистров. В сочетании с прозрачностью цен, гибкостью выбора способа доставки и оплаты, а также широким ассортиментом это формирует более привлекательный покупательский опыт с учетом распротраненной сейчас среди россиян бережливой модели потребления, рассуждает он.

Для сравнения: кроссовки Nike Free Rn 5.0 в Wildberries 11 сентября стоили 5,9 тыс. руб. со скидкой в 28%, а в фирменном магазине марки — 8,2 тыс. руб.



КРУПНЕЙШИЕ ПРОДАВЦЫ НА РОССИЙСКОМ FASHION-РЫНКЕ В 2018 ГОДУ

НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	ГODOVAYA ВЫРУЧКА (МЛРД РУБ.)
«СПОРТМАСТЕР», COLUMBIA, «СПОРТЛАНДИЯ», SKECHERS	100,8
WILDBERRIES	94,2
INDITEX (ZARA, BERSHKA, MASSIMO DUTTI, PULL & BEAR И ПР.)	78,0
ЦУМ, «ЦУМ. ДИСКОНТ», MERCURY И ДР.	48,0
GLORIA JEANS & GEE JAY	47,0
H&M, MONKI, H&M HOME	41,4
KARI	40,0
O'STIN, FUNDAY	37,5
ADIDAS, REEBOK	33,5
RESERVED, CROPP, HOUSE, МОНИТО, SINSAY, TALLINDER	24,4

Источник: Infoline.

Покупки на вырост

Даже при высоких темпах роста интернет-торговли Россия еще очень далека от показателей других стран, поэтому тренд опережающего роста будет сохраняться как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе, говорит Анна Лебсак-Клейманс. Для сравнения, указывает она, в Китае почти половина от всех покупок одежды, обуви и аксессуаров приходится на онлайн, а в США и Великобритании — это четверть рынка. Но, подчеркивает эксперт, онлайн-торговля будет развиваться не как альтернативный шоппинг «или-или», а при поддержке продаж всеми современными сервисами и каналами — традиционным ритейлом, соцсетями, рор-уп-форматами, партнерскими программами.

«Безусловно, продажи одежды все больше будут уходить в онлайн, где можно быстро сравнить цены и выбрать из миллионного ассортимента, хотя практика офлайн-шоппинга все равно останется хотя бы как вид приятного времяпровождения», — говорит Илоанга Ершова. Геннадий Левкин согласен, что онлайн-продажи одежды будут расти и достаточно быстро достигнут 15–20% рынка. Но он уверен, что в ближайшее десятилетие большинство покупок все равно будет осуществляться офлайн или комбинацией «онлайн-офлайн» типа «нашел и заказал на сайте — забрал в магазине».

В онлайн уходит в первую очередь 100-процентно рациональное потребление, а это не так весело, указывает господин Левкин: «Я лично верю в то, что большинству покупателей важен процесс покупки сам по себе, особенно учитывая, что современные торговые центры становятся настоящими центрами досуга и развлечений, а не просто шоппинга». В «Спортмастере» согласны, что перспективной будет тесная интеграция всех типов взаимодействия каналов с клиентом, когда одежду или обувь можно выбрать, купить и сдать на любой площадке: пусть выбирает потребитель как ему удобно ●

Кроссовки Adidas Asweegun на той же площадке со скидкой 23% были доступны по 3,05 тыс. руб., а в магазине бренда — по 3,49 тыс. руб., также со скидкой. При этом изначальная цена на товар в Wildberries была 3,99 тыс. руб., в магазине Adidas — 4,99 тыс. руб. В Ozon те же кроссовки стоили 3,99 тыс. руб. Но, к примеру, женская куртка United Colors of Benetton и в Wildberries, и в фирменном магазине стоила одинаково — по 9,99 тыс. руб. А джинсы Levi's 501 Original Fit на онлайн-площадке при скидке 40% были доступны по 4,7 тыс. руб., а в магазине бренда — за 7,5 тыс. руб. без скидки. Столько же — 7,5 тыс. руб. — товар стоил в Ozon.

Как отмечают в Wildberries, политика ценообразования каждого онлайн-и офлайн-ритейлера в fashion-сегменте зависит от множества факторов: уникальности товара, спроса на него, а также структуры собственных накладных расходов продавца. «Для того чтобы предложить своим покупателям наиболее широкий ассортимент товаров по наиболее привлекательным ценам, мы максимально упростили взаимодействие наших поставщиков с компанией. Мы снизили комиссию с продаж для наших поставщиков с 38% до 19%, а в июле начали открывать дополнительные сортировочные центры по всей стране, что позволяет нашим поставщикам сократить собственные расходы на логистику», — рассказывает представитель площадки. Кроме того, в Wildberries существует персонализированная программа лояльности, которая подстраивается под историю покупок. Чем больше покупок совершает клиент, тем выше будет его индивидуальная скидка, обещают в компании.

Гендиректор АО «Стокманн» (развивает одноименную сеть универмагов одежды) Геннадий Левкин поясняет, что в интернет-магазине объективно меньше времени занимает процесс ввода скидок и акций: не надо печатать и развозить по всей стране рекламные материалы для витрин, переклеивать бумажные ценники. «Значит, всегда есть соблазн шире использовать это конкурентное преимущество, но первоначальные цены на подавляющее большинство товаров едины», — указывает он.

Сложности с доставкой

Тем не менее, по словам Анны Лебсак-Клейманс, у 90% россиян все еще есть предубеждения в отношении онлайн-покупок. В Европе, для сравнения, таких 81%. Среди типичных опасений — перехват средств во время транзакции, фишинг (воровство логина или пароля), воровство данных банковских карт и пр., перечисляет она. Кроме того, продолжает госпожа Лебсак-Клейманс, для 50% россиян сдерживающим фактором при онлайн-покупках выступает дополнительный расход на стоимость доставки. В Wildberries говорят, что 99% заказов уже доставляют бесплатно. Как сказано на сайте компании, в Москве и Подмосковье товары можно получить на следующий день после заказа. Для Санкт-Петербурга и области сроки доставки установлены в один-два дня, для других крупных городов — до семи дней, для отдаленных населенных пунктов — от десяти.

«Тормозит развитие интернет-торговли и сложность возвратно-обменных операций», — констатирует Анна Лебсак-Клейманс. По ее словам, в он-

лайн-торговле доля возвратов может достигать 50%, что значительно выше, чем в обычной рознице, где показатель находится на уровне 10%, рассказывает эксперт. Так, у Wildberries возврат товара можно оформить в одном из пунктов самовывоза компании, или вызвать курьера, что обойдется в 200 руб., либо отправить посылку почтой. Срок возврата денежных средств покупателю — до десяти рабочих дней, сказано на сайте компании. Подобные же сроки обещает и Lamoda. Кроме того, по словам госпожи Лебсак-Клейманс, некоторые покупатели испытывают неуверенность в качестве услуг по доставке и предпочитают видеть товар «вживую». В регионах на потребительские привычки влияет и низкое качество интернета, и сложности логистики, добавляет она.

Геннадий Левкин считает главными недостатками при онлайн-покупке одежды неполное или неточное описание характеристик товара: «Я лично сталкивался в интернет-магазине очень известного люксового торговца с досадным отсутствием информации о фите сорочки». Кроме того, по его словам, негативно сказываются длительные сроки доставки даже по Москве и недостаточно полное информирование обо всех этапах прохождения заказа. В традиционной рознице, с другой стороны, вы всегда можете выбрать и померить здесь и сейчас, потом выбрать еще, получить эмоциональное удовольствие от похода в магазин, помощь продавца с подбором образа или размера, скомбинировать товары различных брендов, рассказывает топ-менеджер.

СТВОЛЫ И ДЕНЬГИ

ВЫГОДНЫ ЛИ ИНВЕСТИЦИИ В КОЛЛЕКЦИОННОЕ ОРУЖИЕ



Цены на раритетное огнестрельное оружие ежегодно растут. Как отличить ружье винтажное от обычного и почему винчестеры, кольты и классические английские двустволки приносят больше дохода, чем депозиты в банке, разобрались «Деньги».

Коллекционное оружие — сфера для инвесторов не новая, однако довольно мало изученная в сравнении с вложениями в искусство, драгоценные украшения, ретроавтомобили и проч. При этом, судя по стоимости винтажных ружей и пистолетов на аукционах, владельцы подобных активов чувствуют себя хорошо и без привлечения особого внимания к своим коллекциям.

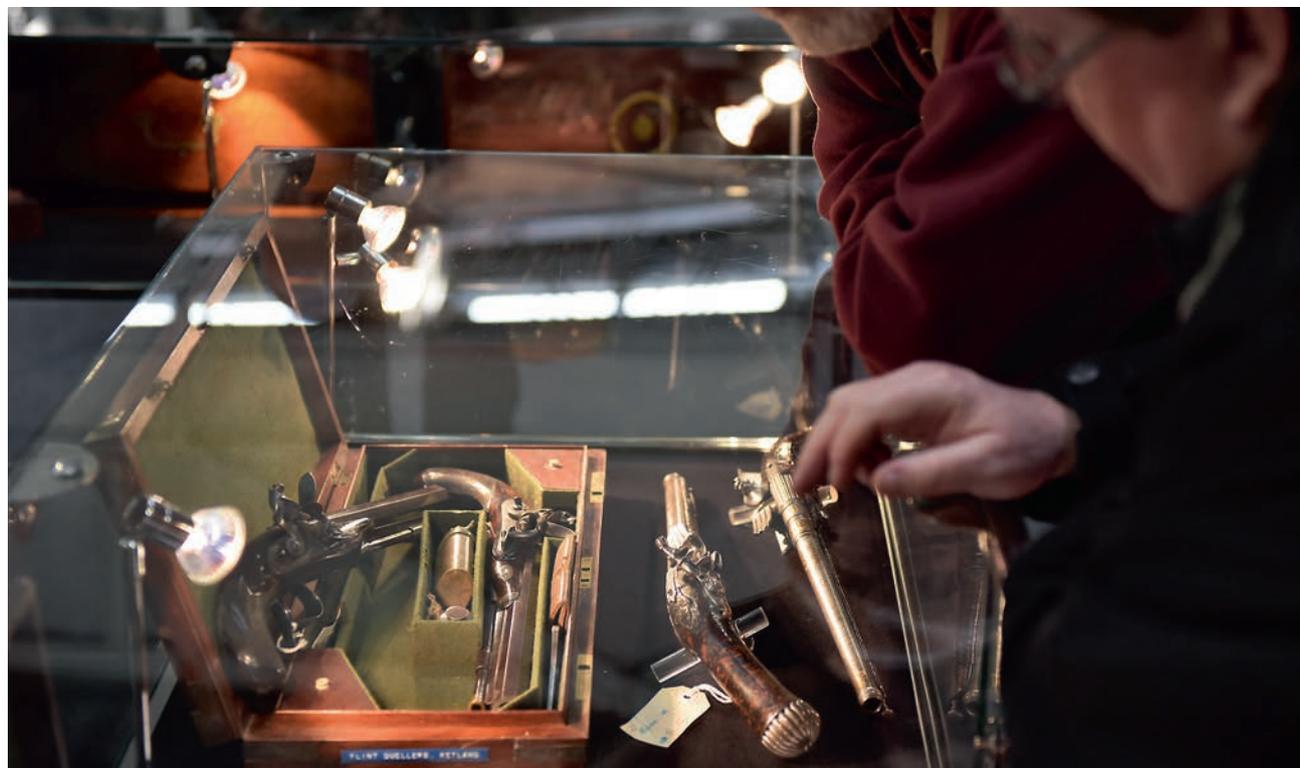
В зоне особого внимания

Например, револьвер, из которого предположительно застрелился Ван Гог, продан в июле этого года в Париже за \$182 тыс. «В отличие от искусства, которое зависит в том числе и от капризных критиков и прихоти моды, коллекционеры оружия играют по более безопасным и предсказуемым правилам. Я никогда не видел, чтобы огнестрельное оружие падало в цене. Безусловно, стоимость может в какой-то момент увеличиваться быстрее, или, наоборот, рост ее замедляется, но она никогда не идет вниз», — констатирует специалист аукционного дома Christie's Говард Диксон.

Оружие собирали Петр I и Николай I, императрицы Анна Иоанновна, Елизавета Петровна и Екатерина II были заядлыми охотницами и располагали в своем арсенале весьма ценными огнестрельными активами. Ружья приобретались у лучших отечественных и европейских мастеров. Причем для своих старших внуков Александра и Константина Екатерина Великая в 1780-е годы специально заказывала детское и миниатюрное оружие. Сегодня все императорские собрания хранятся в Государственном Эрмитаже.

Ружья коллекционировали также президенты США Гарри Трумэн, Джон Кеннеди, многие члены британской королевской семьи, знаменитые актеры и другие медийные персоны. Так, три года назад французский актер Ален Делон продал

ТЕКСТ Мария Разумова
ФОТО John Stillwell/
PA Images
via Getty Images,
John Keeble/
Getty Images,
AFP, Reuters,
ClassicStock/
DIOMEDIA



JOHN STILLWELL / PA IMAGES VIA GETTY IMAGES

с аукциона часть своей коллекции. В числе лотов был Winchester 1894 года. При эстимейте в €3 тыс. винтовка ушла с молотка за €19 тыс.

Как формируется цена

Перед началом создания коллекции необходимо понять, чем винтажное оружие отличается от обычного. Под коллекционным подразумеваются экспонаты, представляющие историческую, художественную, техническую или иную ценность и, как правило, не используемые по своему функциональному назначению. Сюда же относится и новое оружие, созданное для личных целей на заказ. Однако ввиду того, что оно еще не проверено временем и не обладает провенансом, его ценность будет существенно ниже старинного.

Возраст

В первую очередь на цену огнестрельного оружия, впрочем, как и любого антиквариата, влияет его возраст и состояние, а также неприкосновенность на момент продажи. Например, редкая модель, которая по сей день находится в рабочем состоянии и в оригинальной сборке, будет стоить значительно дороже, чем такая же, что была отреставрирована, а ее оригинальные детали заменены. «С точки зрения продаж я предпочитаю находить вещи в их первоначальном состоянии».

JOHN KEEBLE / GETTY IMAGES



Чем меньше оружие было изменено с момента его изготовления, тем это большая редкость и, следовательно, ценность. При покупке старого антикварного ружья я вообще не рекомендую реставрацию. Достаточно лишь чистки и смазки вещи маслом. Я видел плачевные результаты реставрации с использованием современных методов. Такой тюнинг превращал в ничто ценность старых ружей», — сетует Саймон Рейнхолд, операционный директор европейского аукционного дома по продаже современных и антикварных ружей Holts. Эксперт обращает особое внимание на питтинговую ржавчину на ружье. Она указывает на то, что оружие хранилось без очистки и во влажном помещении. Подобные внешние повреждения очень трудно удалить или замаскировать.

Клеймо

Происхождение оружия также важно. Наиболее высоким спросом пользуются старинные британские ружья компаний James Purdey & Sons, Holland & Holland, William & Son и Boss & Co. По оценкам экспертов, клеймо известной мастерской повысит стоимость оружия на 50–70%, поскольку оно почти всегда является гарантом качества модели, а также ее эксклюзивности. «В 1977 году пара двуствольных дробовиков фирмы Purdey стоила £7,7 тыс. Три года назад я продал их

за £70 тыс.», — вспоминает консультант по ружьям и винтовкам компании James Purdey & Sons Стивен Мюррей. Обращаться же к оружейникам «второго эшелона» следует лишь в том случае, если речь идет об эксклюзивной модели исключительного качества, советует Стивен Мюррей. По его мнению, несмотря на хорошее качество, надежность и безопасность оружия из Центральной Европы, для создания коллекции оно вряд ли подойдет: «Вот, например, трехстволка Germap под ружейный патрон 16-го калибра и винтовочным стволом 5x75 мм может быть в хорошем состоянии и работать отлично, но не покажет никакого реального увеличения стоимости в ближайшие годы».

Не сильно котируются среди коллекционеров мирового уровня и ружья производства советского периода. К примеру, моделей 60–80-х годов было выпущено великое множество, и по этому никакой ценности они не представляют. «Кроме того, если ваш дробовик будет поврежден, вы захотите, чтобы его отремонтировал производитель», — говорит Стивен Мюррей, — что означает получение специализированной страховки, которую предоставляют только топовые компании».

Револьвер, из которого предположительно застрелился Ван Гог, продан в июле этого года в Париже за \$182 тыс.

вик будет поврежден, вы захотите, чтобы его отремонтировал производитель», — говорит Стивен Мюррей, — что означает получение специализированной страховки, которую предоставляют только топовые компании».

История

Важным фактором является история оружия: применялось ли оно в какой-то известной битве, принадлежало ли королевской особе или выдающемуся человеку или же было связано с каким-то важным событием. Например, револьвер гангстера Альфонсо Габриэля Капоне был продан в 2011 году на торгах за \$109 тыс. Оружие, которое называется Colt Police Positive, преступник использовал во время известной бойни в День святого Валентина (14 февраля) в Чикаго в 1929 году. В 2016 году пистолет, из которого был ранен французский поэт Артур Рембо, ушел с молотка за \$460 тыс. Эта сумма в семь раз превышала изначальную оценку оружия.

Высоко ценится оружие с надписями, орнаментами и другими декоративными элементами. «Изобретательность дизайна — это одно, дополнительная отделка — совсем другое. Богато украшенные экземпляры представляют для коллекционеров огромную ценность, поскольку демонстрируют кропотливую ручную работу мастера и эксклюзивность ружья», — поясняет Говард Диксон. На его взгляд, современные материалы, такие как нержавеющая сталь и композиты, могут быть невероятно прочными, но они лишены всякого обаяния и уступают по своим эстетическим качествам грецкому ореху. «Револьвер Colt, один из самых узнаваемых пистолетов, изготавливается на производственной линии. Тем не менее я встречал экспонаты, которые подверглись дополнительной отделке и специальной обработке, некоторые из них — золотом и серебром по индийской технике кофтгари, другие отгравированы знаменитыми американскими мастерами, такими как Луи Даниэль Нимшке», — говорит эксперт.

Красота

Некоторые коллекционеры, с прицелом на сафари в Африке, интересуются так называемыми большими охотничьими ружьями, украшенными гравировками с изображениями саванны, буйволов, львов и слонов. Подобно тому как любители искусства охотятся за картинами художников с мировым именем, современные коллекционеры оружия жаждут приобрести работы признанных мастеров гравировки, таких как Филипп Гриффне, Филип Коггэн и Кен Хант, или достойные произведения современных художников. Так, в сентябре на аукционе инкрустированная золотом с гравировкой на тему охоты винтовка индийской компании Rodda, принадлежавшая автору книги об оружии «Непреднамеренные последствия» Джону Россу, была продана за \$126,5 тыс.

Если оружие оформлено с применением драгоценных материалов, это еще больше повысит его цену. Например, пистолет с рукояткой из слоновой кости, когда-то принадлежавший Адольфу Гитлеру и попавший в руки американских солдат в конце Второй мировой войны, был продан на аукционе за \$114 тыс. Еще один пример — позолоченный полуавтоматический Walther PPK принадлежал руководителю люфтваффе Герману Герингу, пра-

вой руке Адольфа Гитлера. Когда рейхсмаршал сдавался силам союзников в конце Второй мировой войны, он передал этот ценный предмет лейтенанту Джерому Шапиро — ортодоксальному еврею из Бруклина. В 2016 году американская компания выставила пистолет на торги с оценочной стоимостью \$250–400 тыс.

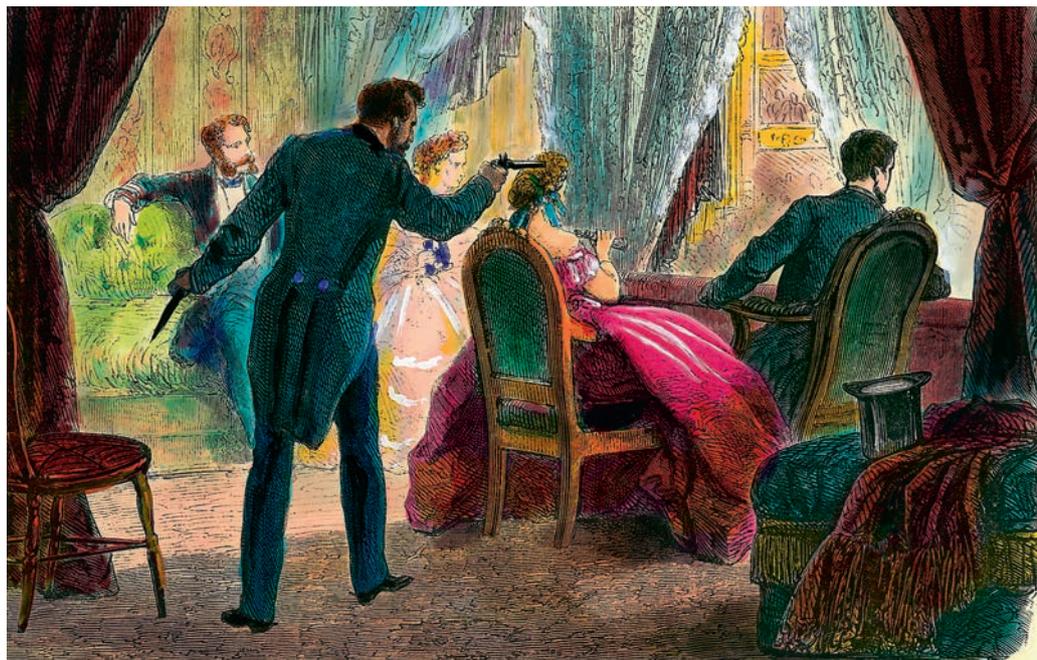
Эксклюзивность

Ограниченность выпущенного тиража оружия не менее важна, и часто она оказывает на цену больше влияния, чем практические свойства лота. В 1888 году шотландские оружейники John Dickson & Son разработали инновационное по тем временам ружье с вертикальным расположением стволов. Модель со стволами, откидывающимися не вниз, а вбок, не прижилась, поскольку не была совершенна в части эргономики при зарядке оружия. В итоге было изготовлено лишь четыре таких экспоната. Однако технические вопросы не помешали одному из этих ружей уйти в 2016 году с молотка за £57,5 тыс.

Способы охоты за оружием

На создание каждого ружья у традиционных производителей уходит от 600 до 1 тыс. часов, а на производство индивидуального ружья может уйти три года. Свой труд мастера-оружейники любят сравнивать с изготовлением музыкального инструмента или пошивом мужского костюма. Подобно портному, для начала мастера снимают все необходимые мерки и уточняют запрос клиента до мельчайших деталей.

Сначала выбранный клиентом кусок дерева два года сушится в специальной комнате, потом деревянные части подгоняются под мерки заказчика. Распространенный запрос — кастомизация для правши или левши. «Человек, который владеет винтовкой для охоты на оленей раз в год, просто владелец оружия, в то время как тот, кто покупает оружие, потому что восхищается его красотой, мастерством исполнения, функциональностью и ценностью, может по праву назвать себя коллекционером», — говорит кол-



лекционер, исполнительный партнер компании Rangea Investment Джеремиас Пфлетшингер.

По его мнению, коллекционеров условно можно разделить на три категории: те, кто ценит оружие, обладающее исторической значимостью; так называемые инженеры, то есть люди, интересующиеся ружьями и пистолетами с точки зрения механики; и эстеты, которые ценят оружие исключительно за красоту.

Разделяют и несколько типов охоты за экспонатами. Безусловно, самой захватывающей является «охота за сокровищами», в которой коллекционер рыщет по оружейным выставкам,

ломбардам, дворовым распродажам и даже некрологам. Действительно, эксперты рассказывают о том, что особенно фанатичные коллекционеры даже иногда обзванивают вдов со словами: «Соболезную вашей утрате, жаль, что я не знал вашего мужа лично. Кстати, не оставил ли он случайно какое-то старое оружие?» Жажда легкой наживы подогревается историями о коллекционерах, нашедших револьверы Walker Colt в «мусорных магазинах» за несколько долларов и перепродающих их за четверть миллиона. Или о том, как в Коннектикуте в ходе выкупа полицией оружия у населения была обнаружена редкая не-





CLASSICSTOCK / DIOMEDIA

мецкая штурмовая винтовка времен Второй мировой войны, стоимость которой оценивается в \$30–40 тыс. Одна из самых ярких историй последней пятилетки — найденный в Неваде прислоненный к старому кусту можевелника Winchester 1873 года. Сегодняшняя цена на эту диковину — \$15 тыс.

Но вероятность таких находок крайне мала и не идет в сравнение с количеством затраченных усилий

САМОЕ ДОРОГОЕ КОЛЛЕКЦИОННОЕ ОРУЖИЕ

Золотой пистолет

Адольфа Гитлера: \$114 000

Покрытый золотом пистолет «Вальтер ПП» (полицейский пистолет) с инициалами «АГ» был преподнесен немецким оружейником Карлом Вальтером фюреру в честь его 50-летия. Гитлер очень любил этот пистолет и хранил его в ящике стола своей мюнхенской квартиры. Историки до сих пор спорят, не из этого ли оружия фюрер застрелился. Пистолет был в конечном итоге взят американским солдатом в 1945 году во время обыска квартиры Гитлера и отправлен в Соединенные Штаты. Оружие много раз переходило из рук в руки, прежде чем поступить на аукцион в 1987 году. «Вальтер ПП» был продан за \$114 тыс., что в то время было самой высокой ценой, когда-либо уплаченной на аукционе за памятные военные вещи.

Кольт 45-го калибра Уайетта Эрпа: \$225 000

Револьвер принадлежал легенде американского Дикого Запада шерифу Тумстоуна Уайетту Эрпу. Помимо работы в полиции у Эрпа

было еще несколько занятий: он подрабатывал вышибалой, боксерским рефери, владел борделем, салуном и парикмахерской. Будучи служителем закона, он участвовал в одной из самых печально известных и часто экранизированных перестрелок всех времен и народов — перестрелке у коралля «О'кей». Кольт 45-го калибра — то самое оружие, которым Эрп одолел соперников.

Револьвер Smith & Wesson, убивший легендарного вора Джесси Джеймса: \$350 000

Джесси Джеймс, американский преступник, совершивший в середине и конце 1800-х годов вместе со своей бандой множество дерзких ограблений банков и поездов. Он терроризировал штаты Канзас и Миссури практически два десятка лет. Джеймс пал от руки одного из новичков в банде Роберта Форда. В 2003 году револьвер киллера продали за \$350 тыс.

Пистолет, из которого был ранен Рембо: \$460 000

Этот пистолет называют самым знаменитым в истории Франции. 10 июля 1873 года французский поэт Поль Верлен выстрелил из него в своего любовника Артура Рембо. В результате последний был ранен в запястье; вторая пуля попала в стену,

а затем отрикошетила в дымоход. Верлен после этого был приговорен к двум годам тюрьмы, а револьвер вернули в оружейный магазин в Брюсселе, где он ранее и был приобретен. В 2016 году на торгах Christie's он ушел с молотка за \$460 тыс.

Двустволка Рузвельта: \$862 500

25-й вице-президент США Теодор Рузвельт известен своим увлечением охотой. В 1909 году Рузвельт провел 13 месяцев в Африке, где от его ружья полегло 11,4 тыс. животных, в том числе слоны и белые носороги. Их останки сейчас хранятся в музеях Америки. В 2010 году ружье было продано за \$862,5 тыс. К лоту прилагалась порванная на тряпки пижама президента, использовавшаяся для чистки ружья.

Самый первый Colt Paterson: \$977 500

«Кольт Патерсон» — первый в истории работоспособный револьвер с капсюльным воспламенением, запатентованный Сэмюэлем Кольтом в 1836 году. Револьвер получил название по имени города, где была развернута мануфактура Кольта, но в скором времени приобрел прозвище «Техас» за свою популярность среди жителей этого штата. Для производства выстрела стрелку необходимо было сначала взвести

курок, при этом барабан проворачивался, подводя очередную камеру к стволу и фиксируя ее в этой позиции. Одновременно с этим из корпуса выдвигался складной спусковой крючок. Несмотря на то что «Кольт Патерсон» был далек от совершенства в плане удобства, безопасности и надежности использования, он и по сей день остается основным прототипом всего современного огнестрельного оружия. Модель в оригинальной коробке со всеми принадлежностями была продана в 2011 году за \$977,5 тыс.

Кремневые пистолеты Боливара: \$1 687 500

Симон Боливар — один из самых известных героев войны за независимость испанских колоний в Америке, еще при жизни названный «освободителем Америки». Благодаря революционной деятельности Боливара от испанского господства освободились Венесуэла, Колумбия, Эквадор, Панама и Боливия. У Боливара было два любимых пистолета. Оба изготовлены одним из самых знаменитых оружейников XIX века французом Николасом-Нозлем Буге, который снабжал уникальным оружием двор короля Людовика XVI, а после Французской революции дарил новые модели Наполеону Бонапарту. В 2004 году пистолеты продали за \$1 687 500 на аукционе Christie's в Нью-Йорке.

на поиск экспонатов и изучение книг и энциклопедий об оружии.

Другой тип коллекционирования — покупка экспонатов специализированной категории, например ружей только конкретной марки или даже одной модели в пределах бренда. Это могут быть дробовики компаний Parker или Fox, пистолеты Colt или винтовки Winchester. Автор книги «Полевые рассказы» Джим Кармайкл называет подобный подход менее рискованным с почти гарантированной твердой отдачей от инвестиций при условии вложений в правильные модели.

Советы начинающим

Говард Диксон отмечает, что капсюльные пистолеты, созданные в 1850-х годах, теперь очень востребованы среди коллекционеров. «В первую половину XIX века произошел переход от кремневого ружья к пулемету. Золотым же веком инноваций огнестрельного оружия считают все-таки 1920–1930 годы. Если сопоставить оружие, изготовленное 80 лет назад, с тем, что сделано де-

Кавалерийские пистолеты Вашингтона: \$1 986 000

Пистолеты, изготовленные в 1775 году Якобом Вальтером в Саарбрюккене, принадлежали Джорджу Вашингтону. Первый президент США получил их в знак признательности от французского политического деятеля Жильбера де Лафайета. Многие считают, что они являются самым важным оружием американской истории и символом революции. В 2002 году Фонд Ричарда Меллона заплатил за них на аукционе Christie's почти \$2 млн. Сейчас пистолетами можно полюбоваться в музее Пенсильвании.

Убийца Линкольна: бесценный экспонат

По мнению коллекционеров, ни один из представленных в списке пистолетов даже гипотетически не может конкурировать по цене с тем, который убил президента США Авраама Линкольна в театре в 1865 году. Один выстрел оборвал жизнь президента и изменил историю страны. Военное министерство сохранило пистолет для поколений в качестве доказательства. Хотя поговаривали, что один раз он был украден и заменен на фальшивый. В 1997 году ФБР провело повторную экспертизу подлинности этого уникального для истории США пистолета.

Ни один из представленных в списке пистолетов даже гипотетически не может конкурировать по цене с тем, который убил президента США Авраама Линкольна в театре



сятилетие назад, оно будет практически идентичным», — говорит он.

«Ружья с горизонтально (side-by-side) и вертикально (over and under) расположенными стволами английских мастеров всегда в цене. В 2012 году новый Purdey возможно было купить по цене £71 тыс. С тех пор стоимость в основном удвоилась. Ружья, разработанные сыном основателя компании Джеймсом Перди-младшим в конце XIX века, из-за ограниченного производства и лимитированности моделей, дошедших до наших дней в хорошем состоянии, также становятся объектами желаний многих коллекционеров», — говорит Стивен Мюррей.

Однако эксперты подчеркивают, что стволы меньшего калибра почти всегда растут в цене быстрее, чем крупные. Это объясняется тем, что ввиду более узкого спектра применения данного типа оружия и количество выпущенных экспонатов значительно меньше. По словам Джима Кармайкла, стоит присмотреться к винчестерам модели 21. Сегодня найти 12-калибровое ружье этого типа в хорошем состоянии менее чем за \$7 тыс. уже удача, но те, кто купил 20 или даже 12 лет назад тот же самый пистолет, заработали на нем солидные 10%.

Эксперты напоминают, что старые и редкие дробовики и винчестеры были когда-то новыми и купленными для использования по прямому назначению, поэтому любому начинающему коллекционеру рекомендуют внимательно посмотреть на оружие, которое выставляется на продажу сегодня, и решить, какое будет «редким драгоценным камнем» завтра. Например, специализированный портал The Truth About Guns советует рассмотреть как потенциальную инвестицию револьверы американского производителя Smith & Wesson J-Frame

10 июля 1873 года французский поэт Поль Верлен выстрелил из него в своего любовника Артюра Рембо



(J-Frame — самый маленький, карманный револьвер. — «Деньги»). «Они не будут волшебным образом стоить миллионы, но являются вполне ликвидным активом, который вы можете купить и продать в любое время (если они находятся в хорошем состоянии) и не потерять в цене», — заявил представитель портала.

При покупке коллекционного оружия не стоит забывать, что за красивым корпусом скрывается и сложный механизм, который должен всегда работать. Неработающие пистолеты и ружья у коллекционеров мало котируются, поэтому специалисты рекомендуют проверять активы перед покупкой и поддерживать их в нужном виде. «Любой человек, заду-

мывающийся о коллекционирование оружия, должен знать, что дробовики требуют большой деликатности в обращении. Это механические объекты, полные пружин и рычагов. Оставленный внутри ружья порох будет поглощать влагу из воздуха, что приведет к тому, что оружие заржавеет быстрее, чем вы думаете», — предупреждает Говард Диксон. Он признается, что стреляет в дичь раз в год из 170-летнего ударного дробовика и в тот же вечер приступает к приятному ритуалу чистки своего ружья кипящей водой, химикатами и проволочными щетками.

Не стоит забывать про законодательство. В большинстве стран, включая Россию, лица, желающие приоб-

рести антикварное оружие, должны иметь соответствующую лицензию на коллекционирование. Документ, за который взимается госпошлина в размере 2 тыс. руб., выдается в течение 30 календарных дней Федеральной службой войск национальной гвардии Российской Федерации. Помимо этого, коллекционеру необходимо получить заключение государственной экспертизы, подтверждающей подлинность старинного оружия, имеющего культурную ценность. По этой части отечественные правила более строги, чем в других государствах. Например, законодательство США признает огнестрельное оружие антиквариатом, если оно изготовлено минимум за 50 лет до текущей даты, тогда как в России, чтобы получить такой статус, чтобы оно было изготовлено не позднее 1899 года. «При этом оружие еще и не должно быть предназначено для стрельбы патронами», — поясняет адвокат, партнер адвокатского бюро «А-Про» Константин Рыбалов. Хранить винтажные пистолеты и ружья коллекционеры обязаны так же, как и охотничьи, — в сейфах, металлических шкафах и ящиках из высокопрочных материалов.

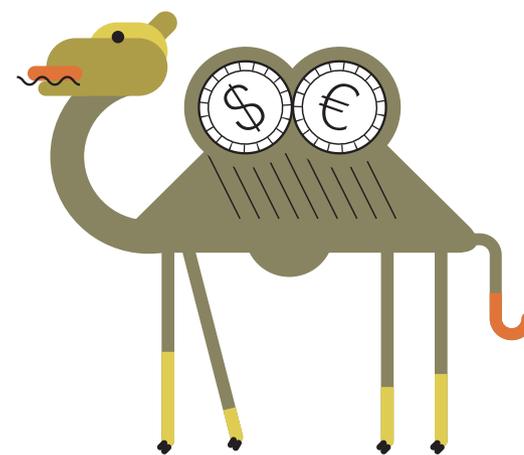
И последнее. Приобретать оружие рекомендуется на авторитетных аукционах, у оружейников, на международных ярмарках или же у проверенных дилеров. «Достаточно часто реставрированные модели, выдаваемые за оригинал, становятся предметом махинаций недобросовестных продавцов. Поэтому коллекционное оружие лучше покупать только на специальных сертифицированных аукционах либо у частных при наличии всех необходимых экспертных заключений и документов, подтверждающих историческую ценность продаваемых экземпляров», — советует Стивен Мюррей.

Цены на оружие иностранного производства в России изначально завышены, отмечают коллекционеры. Например, в США Winchester 1300 Defender 12-го калибра стоит от \$185, а на российских форумах объявления об этой модели стартуют от \$300.

И главное, инвестируя в подержанное оружие, покупайте только самые первозданные образцы. Это гарантирует, что, когда вы решите продать пистолет, покупателю не придется жаловаться ни на что, кроме предложенной вами цены ●

МАШИНА ПО ПОДПИСКЕ

СКОЛЬКО СТОИТ НОВАЯ УСЛУГА НА АВТОРЫНКЕ



Помесь аренды, лизинга и каршеринга — так выглядит подписка, новая, появившаяся совсем недавно в России форма временного пользования автомобилем, с помощью которой некоторые автопроизводители планируют в скором будущем осуществлять до половины своих продаж. «Деньги» подсчитали, выгоден ли на самом деле новый сервис.



Подписка — новый зверь на рынке услуг владения автомобилем. Последние три года он получил широкое распространение в мире и лишь совсем недавно добрался до России. На нашем рынке первым его решила приручить шведская марка Volvo, которая в мире делает громкие заявления о том, что к 2025 году до 50% все своих выпускаемых машин она будет реализовывать именно таким образом. Ее примеру последовала Hyundai, а Nissan, Skoda и еще ряд автопроизводителей делают публичные заявления, что рассматривают возможность в ближайшее время предложить свои авто в РФ по такой схеме.

Из шведской семьи

Сервис предоставления автомобиля по подписке выглядит так: за определенную регулярную плату клиент получает в пользование автомобиль, который юридически принадлежит автопроизводителю. Здесь, как и в каршеринге, в оплату включены все расходы на техническое обслуживание, страховку, оформление и налоги. Но в отличие от аренды или каршеринга пользование автомобилем по подписке обычно предлагается на более длительный срок — скажем, на год. А в отличие от лизинга или кредита здесь не нужно вносить первоначальный взнос.

У Volvo, которая в России первой начала этим летом предлагать услугу по подписке под названием Volvo Car Drive, в настоящее время предлагается стать пользователем модели Volvo XC60 T5 в комплектации Inscription (двигатель 249 л. с., полный привод, автоматическая коробка передач). Услуга предоставляется сроком на один год по цене 59,5 тыс. руб. в месяц. Весь этот срок автомобилем можно пользоваться практически как своим, притом что юридически он числится на балансе компании.

В указанную месячную плату, как говорит автопроизводитель, включено все, кроме мойки и бензина: полная страховка (ОСАГО и каско), весь необходимый сервис и техническое обслуживание, сезонная замена колес и их хранение, оформление всех документов, налоги. Также в пакет нового сервиса включена

услуга помощи на дорогах Volvo Assistance и услуга доставки — при желании для технического обслуживания или для ремонта автомобиль заберут из удобного для клиента места и привезут обратно.

Хотя в условиях Volvo Car Drive есть и ряд существенных ограничений: начать с того, что здесь нельзя использовать автомобиль в коммерческих целях — в качестве такси или для выполнения иных платных услуг для третьих лиц. Еще одно важное ограничение связано с географией пользования: на взятой по подписке машине Volvo можно ездить только по территории Центрального или Северо-Западного федеральных округов. То есть на такой машине есть возможность, скажем, прокатиться из Москвы в Санкт-Петербург, но совершить, например, новогоднее путешествие из столицы к родственникам в Краснодар или Крым, не говоря уж о заграничном вояже, уже нельзя.

Еще одно неудобство для любителей автомобильных путешествий связано с жестким лимитом по пробегу. У сервиса Volvo по подписке пробег в год не должен превышать 30 тыс. км. В случае если пробег будет больше, с клиента будет запрошена внушительная доплата в 20 тыс. руб. за каждые дополнительные 2,5 тыс. км. Но даже с учетом доплаты годовой пробег в пользовании автомобилем не должен превышать 35 тыс. км.

СООТНОШЕНИЕ ЗАТРАТ ПОЛЬЗОВАНИЯ АВТО ПО ПОДПИСКЕ ПО СРАВНЕНИЮ С ВЛАДЕНИЕМ ЗА ОДИН ГОД

МАРКА, МОДЕЛЬ, КОМПЛЕКТАЦИЯ	ЦЕНА НОВОГО АВТО (МЛН РУБ.)	СТОИМОСТЬ ВЛАДЕНИЯ ПРИ ОФОРМЛЕНИИ АВТО В СОБСТВЕННОСТЬ ЗА ПЕРВЫЙ ГОД (ТЫС. РУБ.)					СТОИМОСТЬ ПОЛЬЗОВАНИЯ ПО ПОДПИСКЕ ЗА ОДИН ГОД	РАЗНИЦА (ПОДПИСКА ПО СРАВНЕНИЮ С ВЛАДЕНИЕМ)	
		ПОТЕРЯ ОТ ПЕРВОНАЧАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ ЗА ПЕРВЫЙ ГОД	СТРАХОВКА (КАСКО + ОСАГО)	ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ (ТО У ОФИЦИАЛЬНОГО ДИЛЕРА, 2 ТО ПРИ ОБЩЕМ ПРОБЕГЕ 30 ТЫС. КМ)	НАЛОГ	КОМПЛЕКТ РЕЗИНЫ			ИТОГО
VOLVO XC60 (КОМПЛЕКТАЦИЯ INSCRIPTION)	3,8	760	70	50	18,6	40	938,6	714	224,6
HYUNDAI CRETA (149 Л. С., ПОЛНЫЙ ПРИВОД, 6 АТ)	1,4	140	36	27	5,2	25	233,2	358	-124,8
HYUNDAI TUCSON (184 Л. С. AWD, 6 АТ)	1,85	185	50	45	9,2	30	319,2	430,8	-111,6
HYUNDAI SANTA FE (249 Л. С., AWD, 8 АТ)	2,8	280	60	50	18,6	40	448,6	550,8	-102,2
HYUNDAI H-1 (МОТОР 170 Л. С., 5 АТ)	2,3	230	55	45	7,6	35	372,6	598	-225,4

ТЕКСТ **Георгий Алексеев**
ФОТО **Ullstein bild/**
GettyImages.ru

Источник: расчеты «Коммерсанта».

Корейский вариант

С еще более широким размахом новую услугу по подписке в России запустила корейская компания Hyundai. В октябре официально стартовал ее сервис Hyundai Mobility, отличительная черта которого — более широкий выбор как по моделям, так и по условиям их временного использования.

В данном случае подписку можно оформить на четыре модели корейского автопроизводителя в топовых комплектациях — это Creta, Tucson, Santa Fe (пяти- и семиместная версии), а также восьмиместный H-1. Есть и большой выбор по времени пользования автомобилем. Самый длительный тариф Freedom рассчитан на срок от одного месяца до года. Представители автопроизводителя заявляют, что именно на него компания будет делать основную ставку, так как он, по мнению руководства Hyundai, способен изменить привычную схему владения автомобилем. Но для желающих взять авто на более короткий срок есть дополнительные опции: это тариф Country, когда автомобиль берется на срок от одного дня до месяца, что удобно, например, для людей, отправляющихся в отпуск или находящихся в командировке. И наконец, самый короткий тариф на подписку — это City, когда автомобиль берется на срок от 1 до 24 часов. Такой вариант, по мнению представителей компании, будет удобен, например, для краткосрочных поездок по городу.

ПОДПИСКА ШАГАЕТ ПО ПЛАНЕТЕ

В мире услуга подписки является молодой, но уже довольно распространенной формой владения автомобилем. Подобные сервисы автопроизводители начали активно создавать три года назад. В частности, широкую сеть услуг по подписке в разных странах имеют General Motors, Porsche, Ford, Mercedes-Benz, BMW, Jaguar Land Rover, Nissan, Toyota, а также упомянутые выше Volvo и Hyundai.

Автопроизводители принципиально выбирают разные стратегии развития услуг приобретения авто по подписке. Так, часть компаний предлагают пользование не конкретной моделью авто, а «подписку на марку», в рамках которой клиент, внося ежемесячный платеж, может по сво-

ему желанию пользоваться разными автомобилями. Наиболее заметным игроком в развитии этого вида услуг является General Motors со своей маркой Cadillac, который с начала 2017 года начал предлагать в ряде городов США (Нью-Йорк, Лос-Анджелес, Даллас) пользоваться на выбор одной из пяти моделей машин. Клиент мог выбрать между седанами Cadillac ATS-V, CTS-V, CT6 и кроссоверами XT5 и Escalade. В течение года можно было сделать смену из целых 18 машин. То есть, скажем, во время отпуска для поездки с семьей можно было выбрать вместительный внедорожник Escalade.

А, к примеру, для поездок в гости к родственникам — динамичный седан CTS-V. Для вызова желаемого автомобиля достаточно было позвонить в консьерж-службу, и курьер мог доставить машину к порогу вашего дома. Стоимость такого удо-

Теперь о ценах. При подписке на автомобили Hyundai на один год ежемесячная стоимость подписки Freedom на вместительный кроссовер Santa Fe составляет от 45,9 тыс. руб., на Tucson — от 35,9 тыс. руб., на Creta — от 29,9 тыс. руб. и на H-1 — от 49,9 тыс. руб. в месяц. На одни сутки по подписке Freedom автомобиль Creta можно взять за 3,6 тыс. руб., Tucson за 5 тыс. руб., Santa Fe за 6,8 тыс. руб., H-1 за 6,1 тыс. руб. в день. Ну и на час по подписке City модель Creta предлагается за 650 руб., Tucson за 700 руб., Santa Fe за 800 руб.

Что касается условий, то, так же как и у Volvo, в стоимость подписки

Hyundai включены регистрация автомобиля и транспортный налог, техническое обслуживание в официальной дилерской сети, помощь на дорогах. Такие же у Hyundai и ограничения по пробегу — 30 тыс. км в год и 2,5 тыс. км в месяц. Что же касается географии поездок, тут у Hyundai условия лучше: на автомобилях по подписке от этого автопроизводителя можно ездить по всей России, выезжать за границу, впрочем, нельзя.

Дополнительным удобством нового сервиса является возможность пользования им через специальное приложение Hyundai Mobility. Скачав его на смартфон, можно дистан-

ционно, без помощи сотрудников сервиса или менеджеров дилерского центра, подать документы на одобрение заявки на подписку, узнать о наличии доступных авто, выбрать модель, комплектацию и цвет автомобиля, выбрать ближайший дилерский центр, в котором удобно забрать автомобиль, и наконец, оплатить подписку онлайн. Далее в мобильном телефоне будет доступна информация о статусе подписки, приложение оповестит о необходимости продлить период подписки или сдать автомобиль, уплатить штраф ГИБДД, пройти ТО или сменить резину.

вольствия равнялась \$1,8 тыс. в месяц (итого в год получалось \$21,6 тыс.), что же касается ограничения по пробегу, то на взятом таким образом Cadillac можно было ездить до 2 тыс. миль в месяц или 38 тыс. км в год. Впрочем, бизнес-модель данной услуги была недавно признана General Motors не совсем удачной — невыгодной для автопроизводителя. В ближайшее время ее намерены свернуть. Неудачный опыт General Motors не останавливает другие компании. В частности, свою решимость в развитии услуг подписки демонстрирует компания Audi, которая развивает в США программу Select. Ее участники имеют возможность выбрать в пользование одну из пяти машин. Это могут быть седаны (Audi A4, S5 Coupe, A5 Cabriolet) или кроссоверы (Audi Q5 или Q7). Ограничений по пробегу нет. Цена услуги — \$1,4 тыс. в месяц.

Запустила свою подписку в ряде стран и марка Porsche, ее программа называется Passport. Здесь за сумму в \$2 тыс. предлагается пользоваться несколькими моделями немецкого автопроизводителя. Если же выбрать более дорогой тариф в \$3 тыс., то число моделей расширится — пользоваться на выбор можно будет также эксклюзивными мощными модификациями, включая спортивные модели Porsche 911.

К последним стартапам в области подписки можно отнести компанию Toyota, недавно запустившую дочернюю компанию Kinto, в которую японская корпорация намерена вложить \$16 млн. Изначально сервис Kinto будет действовать на территории Японии, на выбор будет предложено два варианта подписки: Kinto One по цене \$400–900 в месяц позволит пользователям управлять автомобилем марки

Toyota в течение трех лет, выбор можно будет сделать из таких моделей, как Prius, Corolla, Alphard, Vellfire и Crown. Второй вариант Kinto Select по цене в \$1,6 тыс. предоставит пользователям доступ к шести моделям автомобилей Lexus опять же на три года. А в свою очередь компания Volvo, которая запустила свои услуги по подписке Care by Volvo в США, Швеции и ряде других стран в 2017 году вместе с премьерой нового компактного кроссовера XC40 развивает программы по подписке, в рамках которой можно пользоваться не несколькими, а одной конкретной моделью марки. За счет такого подхода стоимость услуги у шведской марки получается более доступной. Например, в США Volvo XC40 можно взять за \$650 в месяц, а седан Volvo S60 — за \$775, что почти вдвое дешевле, чем услуги от тех же Audi и Porsche.



ILLUSTRATION / GETTY IMAGES RU



В чем выгода, брат?

Среди автолюбителей новая услуга уже вызвала жаркие споры о том, выгодно ею пользоваться или нет. Подсчеты «Денег» показывают, что в премиальном сегменте в отношении автомобилей Volvo подпиской пользоваться в финансовом отношении выглядит привлекательно. Предлагаемый в подписку новый Volvo XC60 в комплектации Inscription сейчас стоит около 3,8 млн руб. Если покупать автомобиль в кредит (например, по действующей сейчас льготной кредитной ставке в 2,9%), нужно будет заплатить 1,9 млн руб. в качестве первоначального взноса плюс ежемесячно выплачивать 162 тыс. руб. (если брать кредит на год). Пользование же по подписке обойдется в упомянутые выше 59,5 тыс. руб.



НА ЧТО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ

ВИТАЛИЙ ОВЧИННИКОВ,
генеральный директор
агрегатора служб техпомощи
и эвакуации МЭТР

При рассмотрении возможности приобретения автомобиля по подписке важно тщательно просчитать стоимость всех альтернативных ва-

риантов, включая обычную покупку, традиционную аренду, оформление кредита или лизинга: какие потребуются затраты в течение планируемого срока и дополнительные расходы в случае досрочного расторжения или других экстренных случаях. И только после этого делать окончательный выбор. Необходимо также учесть ограничения, которые могут быть предусмотрены договором. В случае с подпиской надо обратить внимание на минимальный возраст и количество водителей, допускаемых к управлению, лимиты годового и ежемесячного пробега, регионы, в которых разрешается эксплуатация, и на возможность выезда на машине за границу.

С подпиской на автомобили Hyundai ситуация несколько иная. Важно, что эта марка относится не к премиальному, а к массовому сегменту, и потеря цены за первый год владения здесь не столь значительна. По оценкам участников рынка, такие машины за год пользования могут потерять порядка 10% от исходной цены. То есть в отношении Hyundai Santa Fe топовая модификация этой модели с мотором 249 л. с. и восьмиступенчатой автоматической коробкой сейчас стоит 2,8 млн руб. За год машина потеряет в цене примерно 280 тыс. руб. Стоимость же подписки на такую машину за год обойдется в 550,8 тыс. руб. Даже если добавить все расходы за первый год владения таким авто в личной собственности (это будет 168,6 тыс. руб.), то расходы на подписку будут превышать стоимость владения на 102,2 тыс. руб. То же самое с моделью Creta. В топе эта машина (149 л. с., полный привод, шестиступенчатый автомат) сейчас стоит 1,4 млн руб. При потере цены за

год в 10% и расходах на владение в общей сумме в 233,2 тыс. руб. подписка окажется дороже на 124,8 тыс. руб.

А в отношении микроавтобуса H-1 (сейчас его розничная цена в самой дорогой комплектации составляет 2,3 млн руб.) разница в пользовании подпиской составит 225,4 тыс. руб.

Судя по всему, сегодня, на начальном этапе развития услуг по подписке, пока этим сервисом выгоднее пользоваться в отношении машин премиального сегмента (в данном случае это марка Volvo). Что же касается машин массовых марок (в данном случае Hyundai), то финансовая выгода от подписки здесь не столь очевидна, зато очевидны организационные плюсы: не нужно самому думать о страховке, обслуживании автомобиля и других хлопотах.

Не исключено, что с развитием нового сервиса цены на него будут снижаться, и тогда финансовые весы в бюджетном сегменте будут склоняться в сторону пользования авто по подписке. Принимая во внимание такую возможность, участники рынка в целом позитивно оценивают перспективы развития услуг по подписке. В мире, по оценке международной компании Research and Markets, число пользователей таких сервисов пока не превышает 1 млн человек. Однако, согласно прогнозам, к 2025 году в Европе и США по подписке будут доступны более 10 млн автомобилей. В России же, по оценке представителей автодилера «Автоспеццентр», через три года доля продаж автомобилей по подписке может занимать 5–10% рынка, парк же суммарно может составить 100 тыс. автомобилей в год ●

два года составит 1 428 000 руб. В случае приобретения такой же машины и ее продажи через два года затраты за этот период будут несколько выше: 1 593 565 руб. При покупке в кредит или получении автомобиля в лизинг расходы будут еще выше — 2 078 772 руб. и 2 499 397 руб. соответственно. Однако с увеличением срока выгода использования подписки снижается, и при сроке пользования в несколько лет выигрышнее становится приобретение машины в собственность. Что же касается Hyundai, то при годовой подписке на самую доступную из предлагаемых моделей — Creta ежемесячный платеж будет равен 29,9 тыс. руб., что

фактически сопоставимо с ежемесячным платежом по автокредиту. Безусловно, услуга предоставления автомобилей по подписке найдет свое место на российском рынке, и первые результаты лишь убеждают в этом. Как только подписка станет доступна по стоимости для молодежной аудитории, которая уже успела приобщиться к различным формам шеринга, стоит ожидать увеличения спроса на эту услугу. Однако не следует сбрасывать со счетов и отсутствие в нашей стране устойчивой привычки к прокату и пока еще достаточно высокие тарифы. Это, по крайней мере на первых порах, будет сдерживать распространение подписки.



ПОДПИСКА: ЗА И ПРОТИВ

ОЛЕГ ЗАГЛЯДИН,
генеральный директор
компании Carcade

Модель подписки довольно похожа на лизинг для физлиц, который предлагают некоторые компании. На первый взгляд, это мечта потребителя, который может использовать автомобиль, но в любой момент сдать его назад и получить новый или отказаться от дальнейшей аренды. Однако понятно, что все прелести заложены в цену сервиса, где присутствует и удорожание (процент за пользование финансовыми ресурсами арендатора-лизингодателя), и резкое снижение стоимости автомобиля в течение первого года пользования. Кроме того, подписка не позволяет воспользоваться ключевым преимуществом лизинга — экономией на налогах. Если компания, которая платит НДС и налог на прибыль, способна сэкономить на лизинговом договоре до 40% от стоимости автомобиля, то физлицо, использующее аренду, заплатит полную цену. Так что можно утверждать, что пока этот тип сервиса достаточно сомнителен. Фактически аренда в более или менее массовом объеме прижилась только в США, где авторынок перенасыщен и производители хватаются за любую возможность продать еще один автомобиль. Однако даже там подписка не занимает значимой доли на фоне лизинга и автокредитования. Нужно понимать, что основными потребителями автомобилей по подписке являются люди, которые меняют машину раз в год-два, а такая модель потребления все-таки соответствует бурно растущей экономике, накачанной деньгами, что несколько не наш случай. Поэтому на российском рынке если подписка когда-нибудь достигнет хотя бы 1% от общих продаж — это можно будет считать большим успехом.



ПОДМОСКОВНЫЕ НОМЕРА

ВЛАСТИ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ РАЗВИВАЮТ ПРОГРАММУ ПОДДЕРЖКИ СТРОИТЕЛЬСТВА ГОСТИНИЦ

Увеличить туристический поток в регион вдвое за пять лет — таких показателей намерено добиться правительство Московской области. Данная сфера уже демонстрирует уверенный рост, однако путешественников недостаточно просто привлечь историей, архитектурой и событиями — их надо еще где-то разместить. Как решается «квартирный вопрос» для туристов в Подмосковье — в материале «Денег».



Сегодня туризм не составляет основу экономики Подмосковья, тем не менее эта сфера значима для региона. За прошлый год индустрия сгенерировала почти 5% от внутреннего регионального продукта Подмосковья, или 212 млрд руб. в денежном выражении. Число туристов в регион составило порядка 15 млн человек (для сравнения, в 2015 году этот показатель находился на уровне 11,5 млн человек). Через пять лет, к 2024 году, правительство Московской области намерено увеличить турпоток минимум в два раза, достигнув планки в 30 млн человек.

Значительную часть из приезжающих в регион туристов составляют иностранцы. Около трети (27%) приезжают из Китая, почти каждый пятый (19%) — иностранный путешественник — гражданин Белоруссии, 15% поездок совершаются с Украины. На четвертом месте — туристы из Армении, за ними следуют Азербайджан, Казахстан и Молдавия. Еще в регион активно приезжают итальянцы (5% от общего объема интуристов), но это в том числе бизнес-туристы.

Что касается среднего бюджета, который турист тратит во время поездки в Московскую область, то для россиян он равен в среднем \$300–500 на человека. Примерно 20% этих денег уходит на шопинг, четверть — на питание с проживанием, остальное составляют сопутствующие расходы: сувениры, проезд и прочее. Приблизительный бюджет для иностранцев — \$500–1000, разбивка в целом аналогична. Интересы и у тех, и у других сходятся.

Как правило, туристы посещают подмосковные города с богатой историей: Сергиев Посад, Истра, Клин, Коломна, Зарайск, Дмитров, Серпухов. Только объектов культурного наследия в регионе насчитывается почти 6 тыс. единиц. По меркам страны — колоссальная цифра. Чтобы посмотреть 1,8 тыс. церквей и монастырей, 320 усадеб и почти 400 памятников воинской славы, туристы совершили за прошлый год почти 26 млн поездок.

При этом сегодня в регионе наблюдается дефицит гостиниц и иных объектов размещения, констатирует заместитель председателя правительства Московской обла-

сти Вадим Хромов: «У нас 403 отеля, из них 160 не классифицированы. Гостиниц категории „пять звезд“ всего 13, „четверок“ — 67. Больше всего отелей — отмеченных тремя звездами, их 120. Номерной фонд составляет 28 тыс. номеров, нам надо его увеличивать минимум в полтора раза. Но рост должен быть качественным за счет отелей от трех до пяти звезд».

Для поддержки и развития туризма в Московской области местными властями создан ряд программ. Одна из них — «Усадьбы Подмосковья» — была принята, в том числе, в связи с тем, что из 320 объектов культурного наследия региона порядка 30% находятся в неудовлетворительном состоянии и нуждаются в восстановлении. Сегодня они выставляются на торги, и по рыночной ставке инвестор может взять их в аренду сроком на 49 лет. При этом в течение семи лет после заключения контракта победитель торгов обязан разработать совместно с архитектурными и научно-исследовательскими бюро проект приспособления усадьбы под актуальную бизнес-деятельность и отреставрировать здание за свой счет.

После восстановления усадьбы арендатор получает почти нулевую арендную ставку — 1 руб. за 1 кв. м, а также возможность открыть в помещениях не только музей, но и ресторан, гостиницу, рекреационные объекты, чтобы окупить затраты. Запрещена только деятельность, которая может повредить историческим зданиям: связанная с вибрацией, химическими лабораториями и складированием взрывчатых веществ.

Такая схема, в частности, уже была опробована на усадьбе Аигиных в селе Талицы Пушкинского района и Доме Круминга в Люберцах. В ближайшее время региональные власти будут искать инвесторов еще для восьми требующих восстановления усадеб: одна находится в Зарайске, остальные — в Коломне.

ТЕКСТ **Татьяна Еремина**
ФОТО **Spaces Images/**
DIOMEDIA, Кристина
Кормилицына





КРИСТИНА КОРМИЛИЦЫНА

Восемь еще не отреставрированных усадеб входят в перечень из 51 пункта, составленный Московской областью. В нем также есть земельные участки, готовые к строительству туристических объектов (в основном гостиниц) или восстановлению с последующим приспособлением под те же цели. Четыре из них — ныне не используемые базы отдыха и пионерлагеря, готовые предоставить свою инфраструктуру для реконструкции на льготных условиях. Три из них расположены в Солнечногорском районе и одна — в городском округе Егорьевск.

На 38 участках из перечня будут построены гостиничные комплексы. Планируется, что дополнительные отели появятся как в высокоурбанизированных городах вроде Дубны, Долгопрудного, Красногорска или Химок, так и в пунктах с высоким туристическим потенциалом — Звенигороде, Талдоме, Солнечногорске, Рузе, Луховицах или Ликино-Дулево.

«Это не просто какие-то точки на карте — это земельные участки, по которым мы проработали градостроительные, архитектурные и другие ограничения, подсчитали стоимость подведения инженерной инфраструктуры, подключения к дорогам», — рассказывает Вадим Хромов. Выбранные участки будут предоставляться в аренду без проведения торгов на срок до десяти лет, продолжает он. При этом по факту создания объекта гостиничной инфраструктуры инвестору будет предоставлено преимущественное право выкупа земли за 15% от кадастровой стоимости.

Более того, в рамках этой программы правительство Московской области предоставляет ряд налоговых пре-

ференций предпринимателям, желающим развивать гостиничный бизнес в регионе. Так, бизнесмены могут рассчитывать на льготу в размере 4,5% по налогу на прибыль. Пониженная ставка в 15,5% будет действовать до 2023 года, если их вложения составят минимум 50 млн руб.

Также подмосковные власти готовы обнулить налог на имущество при создании новых туристических объектов на первые три года. Далее в течение двух лет для инвестиций от 50 млн руб. этот показатель составит 1,1%. Для вложивших более 500 млн руб. ситуация будет выглядеть так: с четвертого по шестой год — 0,5% и следующие два года — 1,1%.

«Впрочем, в том или ином виде похожие льготы существуют и в других регионах», — продолжает Вадим Хромов. — Что Московская область предлагает уникального — так это субсидирование двух видов затрат. Речь о возмещении затрат на проведение инженерной инфраструктуры и процентной ставки по кредиту в размере, не превышающем ключевую ставку ЦБ РФ».

Как пояснил зампред правительства Московской области, субсидирование затрат на инфраструктуру выглядит следующим образом: «Инвестор создает гостиничный объект, подключается к инженерным коммуникациям (электро-, газо-, водо-, тепло-, очистные сооружения), а его затраты в рамках технических условий от ресурсоснабжающих организаций до границ участка мы компенсируем в стопроцентном объеме, но не превышая порогового значения в 80 млн руб. на одного получателя и не более 15% от общего объема вложений

в строительство или реконструкцию объектов размещения туристов».

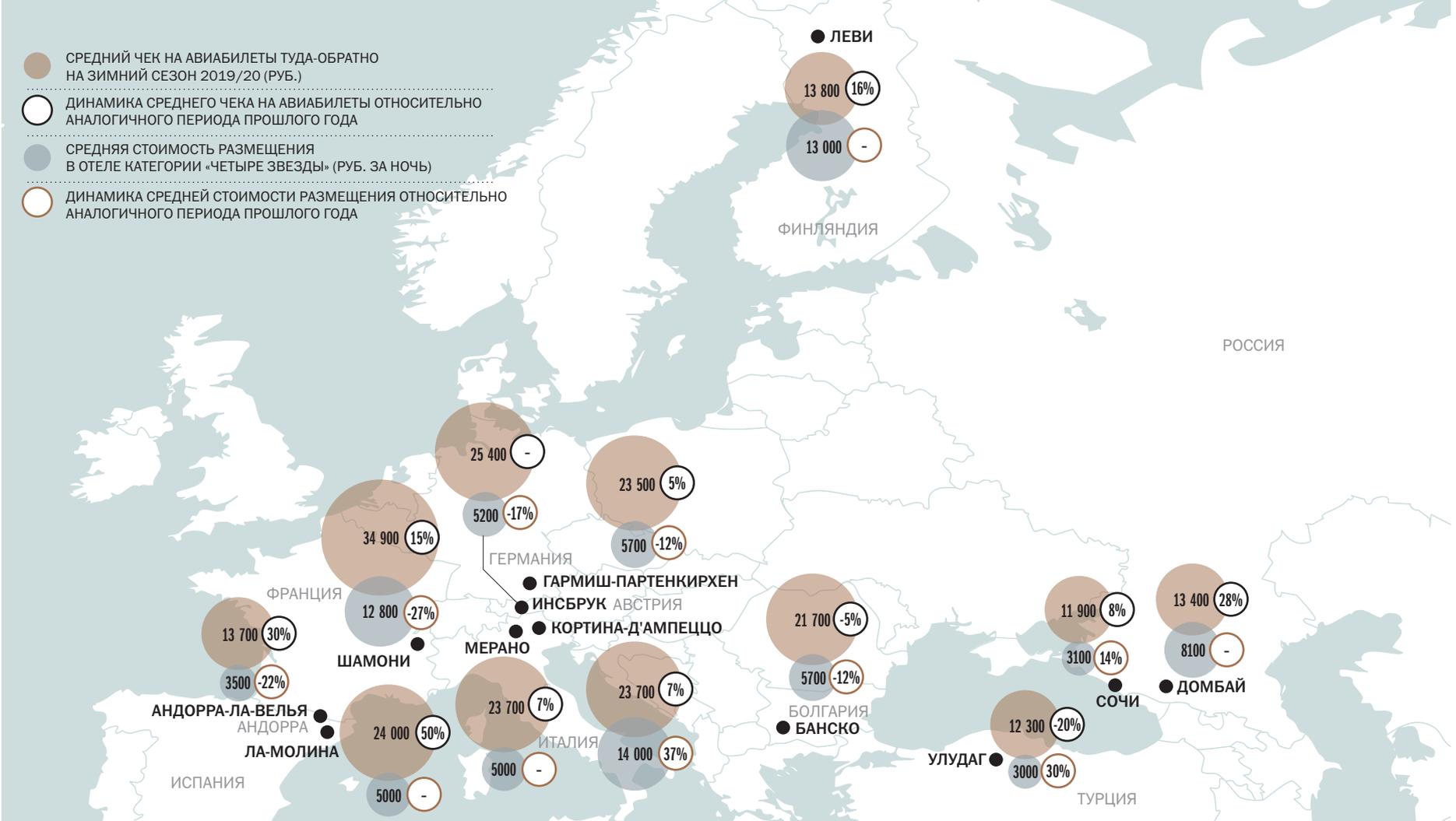
При этом объект субсидирования должен соответствовать некоторым критериям. Например, инвестиции в проект должны начинаться от 50 млн руб., гостиничный комплекс обязан состоять из не менее чем 20 номеров и соответствовать категории «три звезды» или выше. Кроме того, он должен быть зарегистрирован в Подмосковье, не иметь задолженностей по налогам и сборам, введен в эксплуатацию не ранее 2017 года.

Эта мера поддержки работает в регионе уже три года. В частности, ее применяли для проекта ООО «Пальмира» недалеко от аэропорта Шереметьево, для ООО «Лайн» под Домодедово или для проекта «Пересвет» в Сергиево-Посадском городском округе. «В 2020 году завершится строительство всех объектов „Пересвета“. Данный спортивный кластер, где мы сейчас строимся, развивается с 2013 года, и наши объекты, включая гостиничный комплекс, — это объекты заключительного строительства», — рассказал заместитель генерального директора по управлению активами АО «Промфинстрой» Михаил Морозов. По его словам, компания рассчитывает, что «Пересвет» будет пользоваться успехом у туристов и приезжающих туда спортсменов, так как это современный крупный спортивный комплекс, в котором можно проводить различные спортивные мероприятия круглый год. «В „Пересвете“ есть и большой лыжный комплекс, биатлонные стрельбища, лыжероллерные трассы, закрытый ледовый каток, футбольное поле, физкультурно-оздоровительный комплекс, где можно проводить соревнования по волейбо-

лу, гандболу, баскетболу и т. п. Есть на территории спортивного кластера открытые хоккейные коробки и многое другое. Он рассчитан для приема более 500 человек спортсменов и гостей комплекса в рамках проведения различных мероприятий как спортивного, так и туристического значения», — рассказал господин Морозов. По его словам, правительство Московской области компенсировало затраты, которые были понесены компанией при строительстве объектов комплекса в рамках проведения инженерных коммуникаций в размере почти 17 млн руб., включая НДС. «Затраты эти существенные, и по программам Московской области есть преференции по возмещению данных средств. Также в будущем мы планируем получить возмещение средств, связанных с прокладкой коммунальных сетей к комплексу, и льготу по налогообложению на недвижимое имущество по отсрочке платежа до восьми лет. Все эти пункты также предусматриваются в программах правительства», — заключил Михаил Морозов.

Программа субсидирования процентной ставки заработает только с 2020 года. Размер возмещения — 6,5%.

Максимальный размер субсидии составляет 15% от общего размера инвестиций, но не более 1 млрд руб. Критерии схожи с теми, что применяются к претендентам на субсидирование «инженерных» затрат: регистрация на территории региона, разрешение на строительство получено не ранее 2018 года, инвестиции от 500 млн руб., создание не менее 50 новых номеров, а также принципиально наличие кредитного договора с системно значимыми банками ●



ОТПУСК НА ПИКЕ

КАК ПОДОРОЖАЛ ГОРНОЛЫЖНЫЙ ОТДЫХ

Российские путешественники начали активнее планировать горнолыжный отдых на зимний сезон, бронируя авиабилеты за несколько месяцев. Это привело к увеличению средней стоимости поездок. «Деньги» выяснили, сколько в этом году будет стоить отдых на востребованных направлениях.



Туристический поток из России на популярные горнолыжные курорты этой зимой может заметно вырасти. По данным OneTwoTrip, число авиабилетов, проданных в города, рядом с которыми расположены популярные горнолыжные комплексы, на зимние месяцы выросло на 70% относительно аналогичного периода прошлого года. Так, спрос на авиабилеты в Женеву, куда прилетают туристы, отправляющиеся на французский курорт Шамони, этой осенью вырос вдвое. В Барселону, откуда можно доехать до испанской Ла-Молины, собирается на 65% больше туристов. Высокий спрос на этих направлениях неминуемо привел к увеличению средней стоимости перелета, констатирует директор по маркетингу OneTwoTrip Алексей Теплов. Согласно оценкам сервиса, средняя стоимость перелета из России в Барселону в этом году выросла в полтора раза относительно прошлой зимы, до 24 тыс. руб. за билет туда-обратно. Билеты в Женеву на зиму подорожали на 15%, до 34,9 тыс. руб. Перелет в Жирону, откуда туристы отправляются на курорты Андорры, в этом году подорожал на 30%, до 13,7 тыс. руб.

Поездка и на российские курорты, судя по данным OneTwoTrip, будет немного дороже. Зимой средняя стоимость перелета из городов России до Минеральных Вод, откуда можно добраться до курорта Домбай, составит 13,4 тыс. руб.— это на 28% больше значения зимы прошлого года. Авиабилеты в Сочи за тот же период подорожали на 8%, до 11,9 тыс. руб. При этом господин Теплов отмечает, что популярность горнолыжного отдыха внутри России также растет: спрос на перелеты в Сочи в зимние месяцы увеличился на треть.

Самым популярным направлением для покупки организованных туров на горнолыжные курорты в Level.Travel называют Андорру — страна сейчас формирует 30% продаж. Средний чек при бронировании составляет 108,5 тыс. руб., то есть находится примерно на уровне прошлого года. Гендиректор Travelata.ru Алексей Зарецкий связывает высокий спрос на направление с хорошим соотношением цены и качества. «Отдых по уровню здесь может быть лучше альпийского, а цены все-таки ниже», — рассуждает он. Интерес к стране господин Зарецкий объясняет тем, что некоторые средства размещения на горнолыжных курортах можно забронировать только через туроператоров.

Еще 21% продаж Level.Travel сформировала Болгария. Сооснователь сервиса Дмитрий Малютин связывает это с наличием доступных предложений — средняя стоимость проданного тура составляет 72,4 тыс. руб. Это практически соответствует уровню России, где организованный отдых на горнолыжных курортах в этом году стоит в среднем 72 тыс. руб. Популярность внутренних направлений при этом снижается, констатирует господин Малютин: если в прошлом году по итогам ранних бронирований Россия формировала 36% продаж на горнолыжные направления, то сейчас ее доля уменьшилась до 23%. Аналогичную тенденцию спада интереса к российским горнолыжным курортам выявили в Travelata.ru. Как следует из расчетов этого сервиса, их доля в структуре продаж за год сократилась с 62% до 42% ●



ПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР

ФЕЛИКС ГАРИФУЛЛИН,
руководитель отдела продаж
в России и СНГ компании
Andermatt Swiss Alps AG
f.garifouline@andermatt-swissalps.ch

Несмотря на то, что швейцарские власти неоднократно обсуждали возможность либерализации Lex Koller — фактически дело до этого пока не дошло. Одним из немногих доступных вариантов для покупки иностранцами в Швейцарии остается проект Andermatt Swiss Alps, который возводит одноименная компания — Andermatt Swiss Alps AG. Еще 21 декабря 2007 года относительно него был установлен мораторий на действие закона, который продлится как минимум до 2030 года. Это означает, что в этот период иностранные инвесторы смогут без ограничений покупать и продавать здесь недвижимость. На Andermatt Swiss Alps не распространяется закон о «дополнительном месте жительства», который ограничивает строительство вторых домов. Недвижимость располагается в живописной деревне Андерматт, на территории одного из самых либеральных в своей налоговой политике кантона Ури. Здесь не придется делать взносы в случае получения наследства или оформления дарственной, а максимальная налоговая ставка на прибыль почти вдвое ниже, чем в Италии, Германии, Франции или Великобритании.

ПРЕДОСТАВЛЕНО ANDERMATT SWISS ALPS AG



ДОМИК В АЛЬПАХ

КАК КУПИТЬ НЕДВИЖИМОСТЬ В ШВЕЙЦАРИИ

ТЕКСТ **Ольга Мухина**
ФОТО **предоставлено**
Andermatt Swiss
Alps AG

Покупка собственной недвижимости в Швейцарии может стать выгодным вложением и одновременно непростой задачей из-за действующего в стране закона Lex Koller, ограничивающего иностранцев в возможности вкладываться в жилье. Выход из положения клиентам предлагает Andermatt Swiss Alps AG, чей проект в альпийской деревне Андерматт стал исключением из правил.



Для инвесторов в зарубежную недвижимость Швейцария — синоним стабильности. Эту славу страна получила за счет низкого уровня инфляции, стабильной экономической политики государства, которое стремится не допускать потрясений. Еще в 2015 году власти страны приняли решение отвязать швейцарский франк от евро, благодаря чему страна и, соответственно, располагающиеся в ней активы не зависят от решений Европейского центрального банка.

Но купить недвижимость в Швейцарии может быть не так просто. Еще в 1983 году в стране был принят специальный закон «О покупке недвижимости иностранцами». На рынке его чаще называют более органично — Lex Koller, по имени бывшего президента Швейцарии Арнольда Коллера. На момент составления закона политик был членом Национального совета Швейцарии и активно участвовал в его разработке. Основная цель документа — ограничить возможности для покупки недвижимости иностранцами: такая мера показала властям целесообразной из-за ограниченности земельных ресурсов.

Фактически Lex Koller считает иностранцами всех покупателей без постоянного вида на жительство в стране (тип C), хотя для граждан Евросоюза делается исключение — хватит годового (тип B). Эти категории покупателей могут свободно приобретать лишь коммерческую недвижимость, в то время как покупка жилья для инвестиций или земли для застройки под запретом. Единственный выход для них — покупка особой категории недвижимости, которую выделяет швейцарское законодательство, — курортного жилья для отдыха. Но и здесь придется обратить внимание на нормы, действующие в конкретных кантонах, — именно они определяют размер квот для иностранцев.

В Andermatt Swiss Alps есть из чего выбрать. В комплексе спроектировано 500 квартир, чья площадь варьируется от 51 кв. м до 239 кв. м, а бюджет покупки начинается от \$700 тыс. (44,5 млн руб.). Смарт-студии представлены в диапазоне от 35 кв. м до 91 кв. м. Минимальный бюджет покупки составляет \$410 тыс. (26,1 млн руб.). Кроме того, в комплексе предусмотрены 6 гостиниц, 25 вилл и многочисленные рестораны. И это не предел: всего в развитие проекта Andermatt Swiss Alps AG уже вложила более 1 млрд швейцарских франков. На ближайшие годы запланировано строительство новых домов и отелей. Под сделку частный инвестор может получить ипотечный кредит, ставка по которому составит 1–2%.

Андерматт — место притяжения туристов. Зимой привлекают 120 км построенных на курорте лыжных трасс, а летом их заменяют велоспорт, горные прогулки и скалолазание. Альтернативная возможность —

посещение спа-центров или гольф-поля с 18 лунками. За счет этого покупка недвижимости в Andermatt Swiss Alps позволит не только качественно отдохнуть, но и сдавать объект в аренду на время отсутствия. Andermatt Swiss Alps AG возьмет на себя все хлопоты по маркетинговому продвижению объекта, ведению бухгалтерии, мебелировке жилья, обслуживанию гостей, самой недвижимости и прилегающей территории.

Для дальнейшей капитализации средств такое вложение может оказаться выгодным. Согласно оценкам московского офиса Sotheby's International Realty, с начала 2000-х годов наблюдается стабильный рост цен на недвижимость в Швейцарии. В период с 2000 по 2016 год рост цен составил от 58% до 80% в зависимости от локации. В 2016 году рынок показал небольшой спад цен, но в 2017-м ситуация изменилась: цены стали расти на 2–3% в год. В Prian.ru такую инвестицию называют привлекательной для покупателя, который планирует вложить средства на срок более десяти лет. В компании объясняют: швейцарский рынок недвижимости дорогой и богатый, бюджетных предложений здесь нет, средняя цена по стране превосходит планку в €5,5 тыс. за 1 кв. м. ●

КВАРТИРА ДЛЯ ТУРИСТА

КАК ЗАРАБОТАТЬ НА КРАТКОСРОЧНОЙ АРЕНДЕ



Вместе с ростом въездного турпотока в крупных городах увеличивается популярность бизнеса по сдаче жилья в краткосрочную аренду. Уже сейчас окупить его приобретение в Москве и Санкт-Петербурге проще, чем в Краснодарском крае и Крыму. «Деньги» выяснили, сколько можно заработать на краткосрочной аренде жилья и какую недвижимость для этого лучше выбрать.

а первые три квартала года (период январь—сентябрь) в Россию приехало 4,3 млн интуристов — это на 10,2% выше показателя за аналогичный период прошлого года, свидетельствуют данные Погранслужбы ФСБ. Тенденция устойчивая: по итогам всего прошлого года зарубежный турпоток в Россию вырос на 10,3% (до 4,2 млн человек). По подсчетам участников туристического рынка, Москву и Санкт-Петербург посещают 90% приезжающих в страну иностранцев. Для жителей двух столиц это повод задуматься об организации собственного бизнеса по краткосрочной сдаче жилья.

Руководитель департамента аренды «Азбуки жилья» Роман Бабичев утверждает, что сейчас 80% предложения посуточной аренды в Москве формируют специализированные компании, на частных приходится лишь 20%, но уже в ближайшие годы цифры могут поменяться. Директор офиса продаж вторичной недвижимости Est-a-Tet Юлия Дымова рассказывает, что число ориентированных на краткосрочную аренду лендлордов в Москве стабильно растет с прошлого года — после проведения в городе чемпионата мира по футболу.

Прогнозируемый доход

«Краткосрочная аренда по определению более доходный бизнес, чем долгосрочная», — констатирует управляющий партнер «Метриума» Мария Литинецкая. Заработать на такой недвижимости за год, по ее мнению, можно 10–15% ее стоимости, то есть примерно в полтора раза больше, чем при сдаче квартиры постоянному арендатору. В «Мире квартир» называют меньшие цифры. По оценкам портала, купив квартиру в Москве стоимостью 13,3 млн руб., окупить ее в среднем получится за 13 лет при условии 67% загрузки в среднем по году. То есть доходность такого бизнеса составит в среднем 7,7% годовых. В Санкт-Петербурге этот показатель выше и оценивается в 9%. Гендиректор «Мира квартир» Павел Луценко объясняет, что принимать туристов в Северной столице выгодней за счет более низких цен на жилье: средняя стоимость квартиры составляет 8,1 млн руб.

В свою очередь, сдавать жилье путешественникам в Москве и Санкт-Петербурге уже сейчас выгодней, чем в популярных курортных регионах. По расчетам «Мира квартир», среднегодовая доходность бизнеса по краткосрочной аренде в Краснодарском крае составляет 5%, а в Крыму — 6,6%. Это связано с коротким сезоном:

СРЕДНЯЯ ДОХОДНОСТЬ БИЗНЕСА ПО СДАЧЕ В КРАТКОСРОЧНУЮ АРЕНДУ КВАРТИР У МОРЯ

ГОРОД	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВАРТИРЫ (РУБ.)	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ СУТОК АРЕНДЫ (РУБ.)	ДОХОД ЗА СЕЗОН (РУБ.)*	ДОХОДНОСТЬ	ОКУПАЕМОСТЬ (ЛЕТ)
СОЧИ	8822484	4278	385020	4,40%	23
ГЕЛЕНДЖИК	4825364	2629	236610	4,90%	20
НОВОРОССИЙСК	3659120	2136	192240	5,30%	19
АНАПА	4065236	2583	232470	5,70%	17
ТУАПСЕ	2864440	1947	175230	6,10%	16
КУРОРТЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ (СРЕДНЕЕ ЗНАЧЕНИЕ)	4847329	2715	244350	5,00%	20

Источник: данные mirkvartir.ru. *Сумма, полученная за три месяца в году.

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **Plainpicture RM/ DIOMEDIA**



PLAINPICTURE RM / DIOMEDIA

туристический спрос в регионах сохраняется всего три месяца. Впрочем, руководитель направления краткосрочной аренды «Авито Недвижимость» Артем Кромочкин советует не ограничиваться только Москвой и Санкт-Петербургом. Так, в Казани, по его словам, спрос на такое жилье сейчас в несколько раз превышает предложение: город активно посещают не только российские, но и иностранные туристы. В числе других перспективных районов эксперт выделяет Алтай, Забайкальский край и Дагестан.

Любому собственнику, сдающему жилье в краткосрочный наем, придется привыкнуть к нестабильному доходу. Согласно оценкам «Авито Недвижимость», в зависимости от времени года разница стоимости арендного жилья составляет 20–30%. А Павел Луценко добавляет, что на период новогодних праздников краткосрочная аренда квартир в Москве дорожает в полтора два раза. «Например, трехкомнатная квартира на Красной Пресне с дизайнерским ремонтом сдается в будни за 5 тыс. руб. в сутки, а на Новый год — за 22 тыс. за три дня», — поясняет он. Летом, по словам эксперта, жилье в столице дорожает лишь на 20–30% относительно зимних месяцев. В Санкт-Петербурге эта разница существенней и достигает 50–70%. «Тут „трешка“ на набережной Мойки сдается с сентября по апрель за 3,5 тыс. руб. в сутки, а с мая по август — за 6 тыс. руб.», — рассуждает господин Луценко.



Район на выбор

Основной секрет организации успешного арендного бизнеса — правильный выбор объекта. Господин Бабичев считает, что лучше выбирать однокомнатные квартиры — период простоя у них минимальный. Локация, по его мнению, может быть практически любой — подобные предложения все равно востребованы. Наиболее перспективными эксперт называет районы вокруг «Экспоцентра» и «Крокус Экспо»: в этих районах высокий спрос обеспечивают деловые мероприятия. В то же время директор департамента городской недвижимости Knight Frank Андрей Соловьев добавляет, что в случае, если речь идет о высокобюджетной недвижимости, внимание лучше фокусировать на центре города, выбирая недвижимость в районе Арбата, Тверской или в Замоскворечье. При этом он подчеркивает, что инфраструктурная составляющая здесь будет не так важна, как при выборе жилья для классической долгосрочной сдачи.

Мария Литинецкая говорит, что для краткосрочной аренды чаще выбирают недвижимость более дешевых форматов — небольшие апартаменты, студии и «евродвушки». Такой подход позволяет максимизировать доходность бизнеса. Юлия Дымова считает, что такой подход здесь работает, как и в случае с долгосрочной арендой. «Например, однокомнатная квартира у МКАД стоит 6,5 млн руб. и может сдаваться за 35 тыс. руб. в месяц, квартира ближе

СРЕДНЯЯ ДОХОДНОСТЬ БИЗНЕСА ПО СДАЧЕ КВАРТИР В КРАТКОСРОЧНУЮ АРЕНДУ В МОСКВЕ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

ГОРОД	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ СУТОК АРЕНДЫ ЗИМОЙ (РУБ.)	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ СУТОК АРЕНДЫ ЛЕТОМ (РУБ.)	ГОДОВОЙ ДОХОД (РУБ.)*	СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВАРТИРЫ (РУБ.)	ДОХОДНОСТЬ (%)	ОКУПАЕМОСТЬ (ЛЕТ)
МОСКВА	3710	4820	1023600	13342428	0,077	13
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	2398	3674	728640	8129062	0,09	11

Источник: данные mirkvartir.ru. *Сумма, полученная при условии, что жилье сдано восемь месяцев в году.

к центру будет стоить 10 млн руб. и оценивается в 40 тыс. руб. в месяц, в первом случае доходность составит 6,5%, а во втором — 4,8%», — поясняет эксперт.

Еще одним важным фактором доходности жилья для краткосрочного найма Роман Бабичев считает его обслуживание. Эксперт уверен, что этот бизнес будет маргинальным лишь в случае, если собственник будет самостоятельно заниматься его организацией: уборкой, встречей и выездом гостей. «Соответственно, человек не может себе позволить ни заболеть, ни в отпуск съездить без ущерба для себя», — объясняет эксперт.

Пока официального статуса у недвижимости для краткосрочного найма нет: ожидается, что в будущем этот рынок будет регулировать закон о туристическом жилье, разрабатывать который Минэкономразвития начало в этом году. Руководитель департамента контроля качества НЮС «Амулекс» Нурида Ибрагимова рассказывает, что сей-

час для «белого» ведения этого бизнеса собственнику необходимо платить налоги самостоятельно, сделать это могут как физические лица, так и индивидуальные предприниматели. В первом случае размер ставки составит 13%, а во втором 6%, но к ней добавятся обязательные платежи в Пенсионный фонд и Фонд обязательного медицинского страхования. Еще одна возможность в Московском регионе, Татарстане и Калужской области, по словам госпожи Ибрагимовой, регистрация в качестве самозанятого — налоговая ставка в этом случае снизится до 4%. Юрист объясняет, что в случае неуплаты налогов размер штрафа может составить от 20% до 40% от суммы задолженности.

Заграничная альтернатива

Альтернативой покупке московской квартиры для сдачи в аренду может стать инвестиция в аналогичный актив за рубежом. Эксперт Priam.ru Филипп Березин рассказывает, что воз-

можностью так или иначе получать доход от купленной за границей недвижимости интересуются 90% клиентов, хотя лишь 20% формулируют такую задачу как основную цель сделки. Хотя он добавляет, что начиная с 2014 года число собственников-инвесторов постоянно увеличивается. Самый популярный вариант — сдача курортной недвижимости, которой собственник пользуется сам, но лишь небольшой период в году, — больше всего таких предложений сейчас аккумулируется в Болгарии.

Первым секретом подбора подходящей квартиры для сдачи в аренду за рубежом господин Березин называет грамотный выбор локации: успешно сдаются объекты в крупных туристических зонах. По словам эксперта, самые востребованные направления для покупки недвижимости в Европе — приморские: испанское побережье, греческое, болгарское, кипрское. Но доходность в таких объектах может быть менее 3–4% из-за короткого туристического сезона. Самую большую прибыль на уровне 9–10% может обеспечить недвижимость в круглогодичных локациях. Но господин Березин называет такие случаи исключительными. Неплохой, по его мнению, можно считать уже прибыль на уровне с 4–5%.

Достаточно важным вопросом станет выбор управляющей компании. «Успех краткосрочной аренды, особенно если это пассивная инвестиция, зависит не столько от качества жилья, сколько именно от того, кто найдет клиента, кто его туда пустит и затем произведет уборку», — объясняет господин Березин. Найти такую организацию будет непросто: если в Болгарии и Таиланде такая услуга часто предусмотрена в продающихся жилых комплексах, то в Черногории, Испании и Турции помощника придется искать самостоятельно. «Основная трудность — взаимодействие, это должны быть те люди, которым вы будете всецело доверять», — уверен господин Березин. Затраты на услуги управляющей компании при этом могут оказаться значительными, составив не менее 25–30% от оборота сдающегося жилья.

Еще одной проблемой для потенциальных рантье станет местное законодательство, которое в разных странах существенно различается. Например, в Испании для сдачи квартиры в краткосрочную аренду нужно приобрести туристическую лицензию, которая выдается далеко не во всех регионах. Аналогичная схема действует в Таиланде, в то время как во Франции, по словам господина Березина, сдавать свою квартиру туристам можно в принципе не больше 120 дней в году ●

ЯРМАРКА САМОСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЮТ ТОНИ РОББИНС И ДРУГИЕ КОУЧИ С МИРОВЫМ ИМЕНЕМ

Они харизматичны, самоуверенны и передают эту уверенность всем, кто их слушает. Они оказывают помощь в выборе карьеры, переходе на другое место работы, дают советы по началу бизнеса, объясняют, как стать более организованным, усовершенствовать свои навыки маркетинга и продаж, улучшить отношения с детьми, родителями, противоположным (или своим) полом, похудеть, добиться успеха в любой другой сфере жизни, понять смысл жизни. Они — коучи.



Интернет переполнен статьями о том, что такое коучинг, как он работает, кому он может помочь и, безусловно, помогает, о том, как выбрать коуча, о том, как самому стать коучем. На последнюю тему пишут чаще всего практикующие коучи или кто-то по их заказу. Путь к успеху в их изложении выглядит так: пройти курс обучения у конкретного коуча или на курсах, после чего получить сертификат и выйти в свободное плавание. Писать книги по совершенствованию, читать мотивационные лекции, проводить семинары и тренинги, создавать сайты и приложения для смартфона, записывать аудиокурсы и подкасты, работать с частными и корпоративными клиентами лицом к лицу и по скайпу. А дальше все зависит только от тебя, ты сможешь, ты успешный и сильный, ты достигнешь того, чего ты на самом деле достоин, раскроешь свой внутренний потенциал, ты добьешься, просто поверь в себя... Но данная статья не об этом. А о деньгах.

Маркетинговое агентство Market Research.com в 2016 году оценило мировой рынок индустрии самосовершенствования и развития личности в \$9,9 млрд и спрогнозировало его ежегодный рост на 5,6% — до \$13,2 млрд в 2022 году.

В профессии коуча есть большой плюс и большой минус. Начнем с плюса. Для того чтобы начать работать коучем, не нужно по большому счету ничего. Ни стартового капитала, ни образования, ни справки о профессиональной подготовке. Если очень хочется, такую справку можно, конечно, получить. Курсов по обучению коучей существует чуть меньше, чем самих коучей. Но человеку без справки работать коучем не запрещено.

Вторая новость — плохая. Подавляющее большинство учителей жизни, вопреки распространенному мнению, зарабатывают не очень много, а то и вовсе мало. Кое-кто имеет другое место работы, а коучингом подрабатывает от случая к случаю. Но, как в любой творческой профессии, а коучинг, безусловно, профессия творческая, лишь некоторые счастливицы получают за свой талант большие деньги.

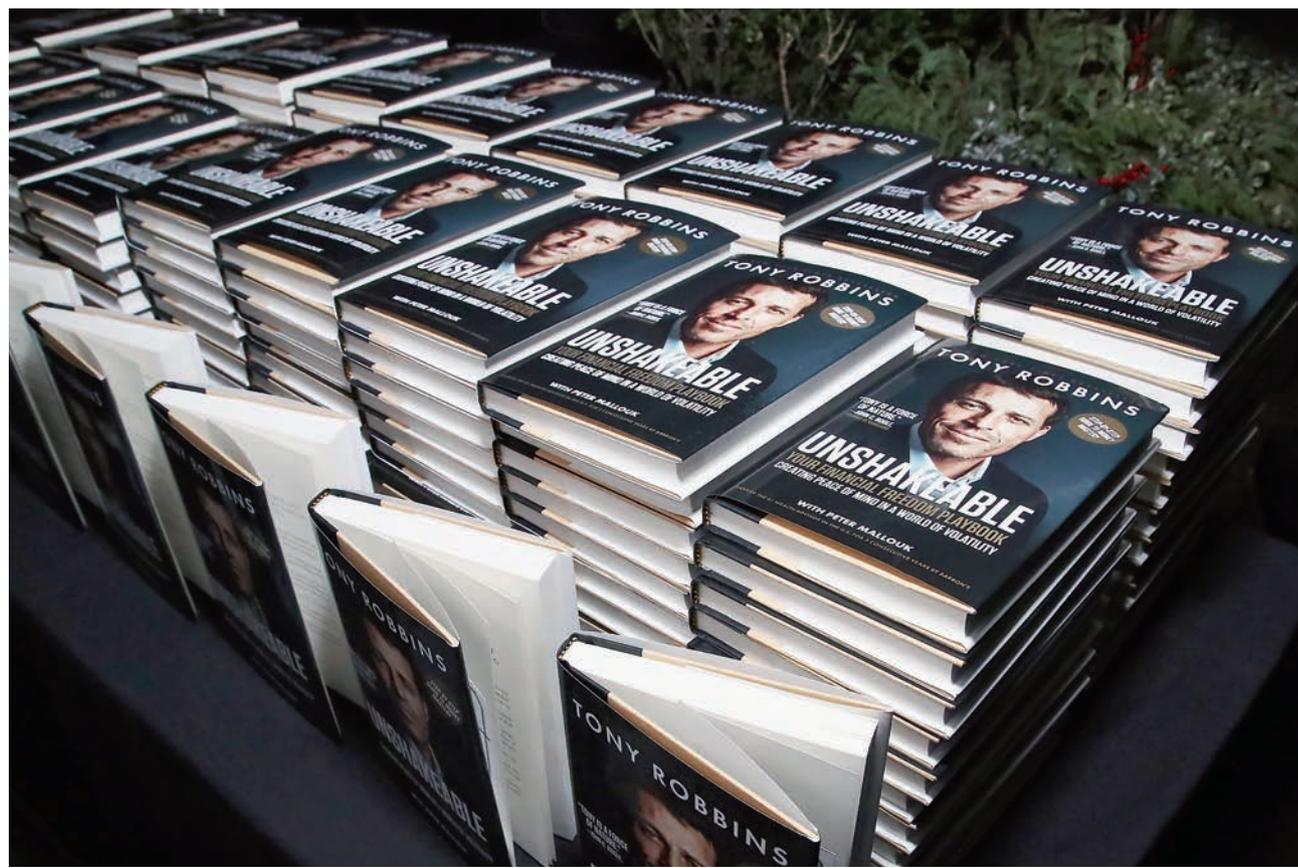
Рассмотрим биографии нескольких таких счастливиц. Они, если присмотреться, могут дать большее представление о профессии коуча, чем любые книжки-бестселлеры по самосовершенствованию, написанные лучшими коучами мира.

Исполни

Самым высокооплачиваемым и популярным коучем в мире принято считать Тони Роббинса. В России он стал широко известен после прошлогоднего выступления в московском спорткомплексе «Олимпийский». Билеты на его шоу стоили от 30 тыс. до 500 тыс. руб., а гонорар самого Тони составил \$1 млн. В соцсетях поднялась настоящая буря с сотнями тысяч отзывов в диапазоне от «феноменальный успех» до «необъяснимый лохотрон». В этом году Роббинс должен был приехать в российскую столицу снова, уже продавались билеты, но выступление было отменено. Вряд ли это сильно ударит по кошельку знаменитого коуча. В США он получает больше жалкого миллиона долларов, заработанного в Москве.

Энтони Джей Махаворич родился в Северном Голливуде, штат Калифорния, в семье хорватских иммигрантов 29 февраля 1960 года. Его родители развелись, когда ему было семь лет. Мать впоследствии неоднократно выходила замуж. Тони получил фамилию одного из ее мужей, Джима Роббинса. Из-за того что мать злоупотребляла алкоголем и таблетками, Тони еще

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **Getty Images**
for DuJour, Bloomberg
via Getty Images,
AP, Michael Serwa/
Facebook





BLOOMBERG VIA GETTY IMAGES

в школьные годы приходилось работать, чтобы обеспечивать себя, сестру Тару и брата Маркуса. В старшей школе из-за аденомы гипофиза Тони Роббинс неожиданно вырос на 25 см (его рост сейчас составляет 2 м 1 см).

Тони было 17 лет, когда мать выгнала его из дома. Учиться в колледже он не стал, нужно было зарабатывать деньги. Сначала он работал в клининговой фирме своего дяди, убираясь по ночам в помещениях банков. Но по просьбе матери дядя его уволил. Следующую работу он нашел по объявлению в газете — ходить по домам и продавать людям абонементы на музыкальные концерты в клубе. Роббинс показал себя успешным продавцом. Однажды один из клиентов сказал ему: «Ты очень талантлив, ты можешь использовать свои способности, чтобы менять жизнь людей к лучшему». Послушав совета, Тони отправился на семинар мотивационного оратора Джима Рона. После окончания семинара юноша пошел к Рону, сказал, что хочет работать у него. И получил эту работу.

В 18-летнем возрасте, рекламируя семинары Джима Рона компаниям

Однажды он подвозил на самолете Михаила Горбачева и задал ему несколько вопросов о том, как закончилась холодная война

в Лос-Анджелесе, Роббинс зарабатывал неплохие для молодого человека деньги — \$3 тыс. в месяц. В 19 лет он уже не околачивал чужие пороги, а работал по телефону из собственного кабинета — за \$10 тыс. в месяц.

Прошло пару лет, и Роббинс впал в депрессию. У него не осталось друзей, он сильно потолстел, потерял интерес к жизни. Днями напролет, сидя в своей квартире, смотрел сериалы. Вскоре пришел к решению — работать на себя. Собственные семинары по самосовершенствованию он начал проводить, когда ему было всего 22 года. Он познакомился с Джоном Гриндером, одним из создателей тогда еще малоизвестного нейролингвистического программирования. Изучил

эриксоновский гипноз. Научился ходить по раскаленным углям. Все это Роббинс использовал в своих семинарах. К 24 годам он стал безумно популярен. Его приглашали на телешоу, на его семинары записывались на несколько месяцев вперед. В 26 он выпустил свою первую книгу «Беспредельная власть», ставшую бестселлером. Пять последующих книг также стали бестселлерами.

В девяностые он уже был мультимиллионером и любимцем миллионов, а также духовным гуру элиты. К нему обращались за советами Билл Клинтон, Маргарет Тэтчер, Нельсон Мандела, Франсуа Миттеран и принцесса Диана. Однажды он подвозил на самолете Михаила Горбачева и задал ему несколько

вопросов о том, как закончилась холодная война. В Голливуде его услугами пользовались Арнольд Шварценеггер, Сильвестр Сталлоне, Памела Андерсон, Джулия Робертс, Энтони Хопкинс, Леонардо Ди Каприо. Из звезд спорта его советы слушали Уэйн Гретцки, Андре Агасси, Серена Уильямс.

Тони Роббинс рано оценил силу интернета и начал раздавать советы через глобальную компьютерную сеть.

В 2007 году Тони Роббинс занял 67-е место в рейтинге Top Celebrity 100 журнала Forbes с годовым доходом \$30 млн. В 2019 году его личное состояние было оценено в \$500 млн. Его деньги вложены не только в индустрию самосовершенствования. Он является основателем или партнером более чем 30 компаний, работающих в таких сферах, как высокие технологии, спорт, киберспорт и гостиничный бизнес. Общий годовой оборот этих компаний превышает \$5 млрд. Созданный Тони Роббинсом и носящий его имя благотворительный фонд ежегодно на День благодарения, Пасху и Рождество раздает еду более чем 500 тыс. малоимущих.

КОУЧИНГ В ЦИФРАХ

Международная федерация коучинга (International Coach Federation) — крупнейшая мировая организация профессиональных коучей, которая по состоянию на май 2019 года объединила 36 848 членов в 145 странах мира. 26 345 человек в 119 странах являются обладателями сертификатов ICF: у 15 383 человек есть сертификат Associate Certified Coach (АСС, ассоциированный сертифицированный коуч), у 9888 человек — сертификат Professional Certified Coach (PCC, профессиональный сертифицированный коуч) и 1074 человека обладают высшим сертификатом — Master Certified Coach (MCC, сертифицированный мастер-коуч). По последним опубликованным данным российского отделения ICF, в 15 регионах нашей страны активно практикуют свыше 350 сертифицированных коучей, по данным ICF на май 2019 года, членами федерации являются 413 россиян. Обладателей сертификата MCC в России всего девять. Чуть больше половины практикующих коучей старше 50 лет. Средний возраст коуча — 50–54 года. 67% коучей — женщины. Ежегодный членский взнос ICF составляет \$245. По данным ICF, примерно каждый третий практикующий коуч в мире не состоит в ICF. Для России это соотношение неактуально. Число членов ICF в нашей стране, по разным оценкам, в 2,5–10 раз меньше общего числа коучей. Дело в том, что в России действует несколько школ коучинга, не аккредитованных на международном уровне, а также большое число коучей работает без какого-либо сертификата вообще.

Сын священника

Джеймса Артура Рэя одно время считали «преемником» Тони Роббинса на месте коуча номер один в США. Несмотря на непростой жизненный путь, сам Рэй, похоже, все еще пытается достичь этой цели.

Джеймс Артур Рэй родился 22 ноября 1957 года в штате Оклахома в семье священника. По его собственным словам, в детстве он испытывал сильный дискомфорт от того, что его отец отдает всю душу работе, помогает огромному числу людей, но при этом не может найти деньги, чтобы сводить сына к парикмахеру или купить ему бейсбольную варежку. К слову, по отзывам знавших Рэя, это неправда — мальчик всегда был хорошо одет.

Бросив колледж, Рэй сменил несколько мест работы, пока не попал



Практически весь срок коуч провел в камере-одиночке — из соображений обеспечения его безопасности. Другие заключенные оскорбляли Рэя и угрожали ему убийством

в отдел продаж компании AT&T, где сделал небольшую карьеру, попав в группу инструкторов, ведущих деловые тренинги.

Известность пришла к нему в 2006 году после выхода на экраны фильма «Тайна» (Secret). В этом культовом фильме последователей философии New Age звучит интервью с Рэем.

В 2007 году Джеймс Рэй получил награду международной образовательной организации Toastmasters International за выдающиеся лидерские и коммуникационные навыки.

Выпущенная им в 2008 году книга «Гармоничное богатство» (Harmonic Wealth: The Secret to Attracting the Life You Want) вошла в список бестселле-

ров по версии The New York Times. Первый тираж — 200 тыс. экземпляров — разлетелся моментально. Журнал Fortune посвятил ему статью «Человек, который будет Роббинсом, Кови и Чопрой». Автор статьи с восторгом отзывался о новичке, ворвавшемся в высококонкурентный мир ораторов-мотиваторов, и предвещал ему великое будущее. В статье описывается двухдневный семинар Джеймса Рэя в конференц-центре города Арлингтон в штате Техас. Несколько сот человек заплатили по \$1297 за то, чтобы провести уикенд в компании Рэя. Вот что они слышали со сцены: «Я могу помочь вам делать деньги. Деньги — это просто. Но если вы полностью забросите другие сферы вашей жизни, они вернуться и укусят вас за задницу, сильно укусят. Стабильность — вот в чем суть. Эта концепция называется гармоничным богатством».

Рэй рассказывал о гармоничном богатстве в популярных телешоу, в том числе у Опры Уинфри и у Ларри Кинга, его включали в состав жюри конкурса красоты «Мисс Америка».

В 2009 году принадлежащая Рэю компания James Ray International вошла в рейтинг 500 самых быстрорастущих компаний США, составляемый деловым журналом Inc. Темпы роста составили 547% за год, а годовой доход достиг \$9,4 млн.

Цена участия в проводимых им многодневных ретритах «Духовный воин» дошла до \$10 тыс. с человека. За эти деньги он выводил участников семинаров из зоны комфорта с помощью поста, медитации и физических упражнений на выносливость.

Доказывая превосходство духа над физической силой, Рэй заставлял участников своих семинаров ходить

по раскаленным углям и ломать доски и кирпичи ребром ладони. Одним из упражнений на семинарах было пребывание в традиционной индейской парной. Этому предшествовало другое упражнение — «просьба о видении»: участник должен был провести 36 часов на природе, не выходя из круга диаметром 3 м, без воды и питья.

Однажды участник семинара потерял в парной сознание. Коуч не обратил на это особого внимания. 8 октября 2009 года двое «духовных воинов» умерли в парной от остановки сердца. Восемнадцать человек были госпитализированы с ожогами, проблемами с дыханием, признаками обезвоживания. Еще один участник семинара скончался неделю спустя. Джеймс Рэй был арестован и осужден на два года тюрьмы за непредумышленное убийство. Кроме свободы Рэй потерял все деньги.

Практически весь срок коуч провел в камере-одиночке — из соображений обеспечения его безопасности. Другие заключенные оскорбляли Рэя и угрожали ему убийством.

Выйдя на свободу, Джеймс Рэй вернулся к коучингу. На своем сайте он заявляет, что намерен «позитивно воздействовать минимум на 1 млрд людей и компаний во всем мире».

Польский гастарбайтер

Самым востребованным и самым высокооплачиваемым коучем в Великобритании считается Майкл (урожденный Михал) Серва. В 17 лет он бросил школу в Польше, приехал на автобусе в Великобританию и первые две недели жил в сквоте в Лондоне. Продолжать образование он так и не стал, зато живет сейчас в собственном пентхаусе в престижном лондонском районе Мейфэр, где самая дешевая квартира стоит больше £1 млн. Зарабатывает Серва, по его собственному утверждению, около £500 тыс. в год как коуч богатых и знаменитых британцев. О нем писали The Times, Guardian, Forbes, GQ, делали репортажи BBC и Sky News.

В детстве Михал мечтал стать психологом. Но узнал, что для этого нужно поступать в мединститут, а там придется резать лягушек. Поскольку он не выносит вида крови, от идеи пришлось отказаться. О психологии Серва снова вспомнил уже в Лондоне, после того как его уволили из одежного бутика по сокращению штатов. Он создал сайт и начал предлагать свои услуги по психологическому консультированию по цене £20 за два часа. За три месяца ему



MICHAEL SERVA / FACEBOOK

ЗАРАБОТКИ КОУЧЕЙ

Согласно докладу «2016 ICF Global Coaching Study», средний годовой доход коуча в мире — \$51 тыс., в Восточной Европе — всего \$18,4 тыс.

В российских источниках обычно приводится не годовой доход, а ставка коуча за 60–90-минутную сессию (у сертифицированного коуча — от 2 тыс. руб. в регионах, от 5 тыс. руб. в Москве). ICF называет более высокие среднемировые ставки — \$231 в час, при этом у коуча с опытом работы менее года — \$128 за сессию, а у коучей с опытом работы свыше десяти лет — \$321 в час. Но эти цифры «усреднены» за счет сильного разрыва между расценками в разных видах коучинга. По данным из доклада «Sherpa Executive Coaching Survey 2018», коуч, работающий с топ-менеджерами, получает в среднем \$104,7 тыс. в год; обычный бизнес-коуч — \$61 тыс. в год, а лайф-коуч — \$37 тыс. в год. За последние два года расценки на лайф-коучинг сильно упали. Сейчас в США можно без труда найти лайф-коучей, берущих \$100 за сессию, а в сельских районах еще меньше, что мало отличается от российского уровня.

САМЫЕ ИЗВЕСТНЫЕ И БОГАТЫЕ МОТИВАЦИОННЫЕ ОРАТОРЫ МИРА. ТОП-8

ИМЯ	ДАТА РОЖДЕНИЯ	МЕСТО РОЖДЕНИЯ	ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ (\$ МЛН)
1 Тони Роббинс	29.02.1960	СЕВЕРНЫЙ ГОЛЛИВУД, США	500
2 Деймонд Джон	23.02.1969	НЬЮ-ЙОРК, США	300
3 Дипак Чопра	22.10.1946	НЬЮ-ДЕЛИ, ИНДИЯ	50
Ариана Хаффингтон	15.07.1950	АФИНЫ, ГРЕЦИЯ	50
5 Брайан Трейси	05.01.1944	ШАРЛОТТАУН, КАНАДА	16
6 Саймон Синек	09.10.1973	ЛОНДОН, ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	15
7 Лес Браун	17.02.1945	ЛИБЕРТИ-СИТИ, США	12
Мел Роббинс	06.10.1968	КАНЗАС-СИТИ, США	12
9 Джон Максвелл	20.02.1947	ГАРДЕН-СИТИ, США	10
Робин Шарма	16.06.1964	ПОРТ ХОКСБЕРИ, КАНАДА	10

Оценки состояния приведены по данным сайта Celebrity Net Worth, в рейтинг включены только те персоны, для которых коучинг является одним из главных занятий.

ЧИСЛО ПРАКТИКУЮЩИХ КОУЧЕЙ И МЕНЕДЖЕРОВ, ИСПОЛЬЗУЮЩИХ НАВЫКИ КОУЧИНГА

	ПРАКТИКУЮЩИЕ КОУЧИ	МЕНЕДЖЕРЫ, ИСПОЛЬЗУЮЩИЕ НАВЫКИ КОУЧИНГА	КОУЧИНГОВОЕ СООБЩЕСТВО
СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА	17500	3100	20600
ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА И КАРИБСКИЙ БАСЕЙН	4000	1000	5000
ЗАПАДНАЯ ЕВРОПА	18800	2700	21400
ВОСТОЧНАЯ ЕВРОПА	4500	1500	6000
БЛИЖНИЙ ВОСТОК И АФРИКА	2400	700	3100
АЗИЯ	3700	1500	5200
АВСТРАЛИЯ И ОКЕАНИЯ	2400	400	2800
ВСЬ МИР	53300	10900	64100

Источник: 2016 ICF Global Coaching Study. Цифры приведены с округлением до ближайшей сотни, поэтому окончательный итог может отличаться от суммы слагаемых.

удалось найти 20 клиентов. Каждые полгода-год он удваивал свою ставку. Сейчас за такую двухчасовую сессию он получает £2 тыс. За некоторых клиентов платят их компании.

Но чаще речь идет не о нескольких сессиях. Клиент платит мистру Серве фиксированную сумму (от £3 тыс. до £30 тыс.) за год работы. За эти деньги он получает возможность раз в две недели встречаться с коучем у коуча дома, а также в любое время суток связываться с ним через WhatsApp. В случае пропуска встречи без предупреждения клиент лишается возможности дальнейшего сотрудничества. Майкл Серва заявляет, что его клиенты улучшают свои показатели в 25 сферах жизни. Имена своих клиентов Серва не называет. Но джентльмену верят на слово. А по его словам, в число клиентов входят кандидаты в президенты, топ-менеджеры крупнейших компаний и просто «очень успешные деловые люди». Число клиентов, по утверждению Сервы, — 50 человек в год (из 200, пришедших на предварительную консультацию). Остальным он отказывает.

За £10–30 тыс. Серва готов обучать других коучей. Одна из его учениц, как он заявляет, за пер-

КОУЧИ О ДЕНЬГАХ

«Вы уже финансовый трейдер. Вы можете не думать о себе так, но вы работаете, чтобы заработать на пропитание, вы торгуете своим временем за деньги. Честно говоря, это самая плохая сделка, какую только вы можете заключить. Почему? Вы всегда можете получить больше денег, но вы не в состоянии получить больше времени» (Тони Роббинс)

«В конечном счете вы должны спросить себя: приносят ли вам ваши расходы, крупные и мелкие, то удовольствие, какое они раньше приносили?» (Тони Роббинс)

«Бедные люди слишком мало ценят себя и свои усилия» (Деймонд Джон)

«Я научился совершать ошибки, рискуя своими деньгами и на низком уровне, чтобы не совершать крупных ошибок, когда нужно отвечать за деньги или активы партнера» (Деймонд Джон)

«Помогать другим делать деньги и исполнять их желания — надежный способ добиться того, чтобы и у тебя получалось делать деньги и с большей легкостью исполнять свои мечты» (Дипак Чопра)

«Деньги — это жизненная энергия, которой мы обмениваемся и которую мы используем после услуг, которые мы предоставили Вселенной» (Дипак Чопра)

«Деньги и власть сами по себе — это стул на двух ножках. Вы можете на нем какое-то время балансировать, но рано или поздно опрокинетесь» (Ариана Хаффингтон)

«Чтобы прожить такую жизнь, какую мы действительно хотим и заслуживаем, а не такую жизнь, на которую мы спохватились, нам нужно третье мерило, третий критерий успеха, который выходит за рамки двух привычных мер измерения — денег и власти — и состоит из четырех компонентов: благополучия, мудрости, чуда и дарения» (Ариана Хаффингтон)

«Командная работа так важна, что практически невозможно достичь вершины своих возможностей или заработать столько денег, сколько вам хочется, не будучи очень способным в ней» (Брайан Трейси)

«Суть денег в том, что вы можете иметь их столько, сколько захотите, и заработать их честно, если вы будете создавать прибавочную стоимость другим людям. Делать то, что для этих людей ценно, важно, помогать им достигать результатов, к которым они стремятся, и они будут вам за это платить» (Брайан Трейси)



MICHAEL SERWA / FACEBOOK

У Сервы есть свой собственный коуч. Ради него он периодически летает в Аризону и платит по \$5 тыс. за часовую сессию со Стивом Хардисоном



MICHAEL SERWA / FACEBOOK

вый год самостоятельной работы уже заработала £100 тыс.

Свою профессию самый высокооплачиваемый коуч Великобритании определяет как «No B.S. Life Coach», что примерно можно перевести как «лайф-коуч без балды» или «конкретный лайф-коуч». Серва говорит по-английски без акцента, но при этом постоянно ругается нехорошими словами. С топ-менеджерами он говорит на равных, напрямую, в лоб, режет правду-матку. Клиенту, как-то спросившему «Как я могу заработать миллиард за пять лет?», он иронично ответил: «А почему не за три?» Один из популярных мотивационных девизов, предлагаемых Сервой, звучит так: JFDI (just f... do it, просто... сделай это).

У Сервы есть свой собственный коуч. Ради него он периодически летает в Аризону и платит по \$5 тыс. за часовую сессию со Стивом Хардисоном.

В ICF Серва не состоит и утверждает, что нарушает все установленные федерацией правила. И у Джеймса Рэя никто не спрашивал данный сертификат, которого, разумеется, и не было. У Тони Роббинса — сюрприз, сюрприз! — тоже нет сертификата ICF, даже начального уровня. Видимо, все они поняли что-то такое, чему никакой коуч не научит ●

ЦЕЛЬНОКЕРАМИЧЕСКАЯ ОБОЛОЧКА

ЧАСЫ В КОРПУСЕ ИЗ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ КЕРАМИКИ

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

Часовые компании постоянно экспериментируют с материалами для изготовления корпуса часов, в ход идет все от стали до карбона. В последние два-три года все больше компаний используют керамику. Часовщиков в этом материале привлекают три качества — легкость, устойчивость к царапинам и постоянство цвета во времени. Часовых коллекционеров, помимо этого, греет мысль о долгом цикле изменения температуры этого материала. А значит, в мороз или жару часы в корпусе из керамики будут приятно сохранять температуру тела обладателя.

Для начала разберемся с терминологией. Керамикой называют любой твердый материал неорганического происхождения, не являющийся металлом. Керамика, которую используют для часового производства, отличается от той, из которой делают посуду. По составу она гораздо ближе к той, что используют в аэрокосмической промышленности. Американцы покрывают керамическим слоем детали спутников и космических кораблей для защиты от жары и других внешних воздействий в космосе.

Часовая керамика гораздо прочнее любого металла, например, тверже стали в три-четыре раза. Ее практически невозможно поцарапать, на нее не действует ультрафиолет, и для владельца часов это означает, что они останутся в первозданном виде и цвете в течение многих лет. Она легче самых легких металлов — алюминия и титана, а значит, часы будут невесомо сидеть на запястье. Из-за того, что керамика не содержит металлов, она не ржавеет, как сталь, гипоаллергенна и устойчива к химической эрозии. То есть даже у обладателей очень чувствительной кожи не вызывает раздражений или аллергии. По сравнению с титаном и сталью керамика гораздо дольше нагревается и охлаждается, поэтому керамические часы часто предпочитают шеф-повара, много времени проводящие на кухне.

Так почему же этот чудо-материал только сейчас нашел широкое применение у часовых мануфактур? Основная причина — технологически сложное производство. Чаще всего часовую керамику сегодня делают из диоксида циркония. В порошок вещества добавляют 20% раствора, полученную жидкость нагревают и заливают в формы. Затем запекают при температуре 1500 градусов Цельсия и остужают. Так несколько раз подряд. За это время раствор испаряется и происходит усадка формы, которая требует дальнейшей обработки и полировки. Все это долгие и трудоемкие процессы, их сложно контролировать с помощью машин, поэтому часто часы из керамики стоят дороже стальных аналогов. Изначально керамика черная или белая, нужны технические навыки и научные знания для получения цвета, особенно яркого. Прогресс только в этом году достиг

уровня, позволяющего создавать часы из ярко-красной, желтой или оранжевой керамики, хотя керамические часы производят уже полвека.

Первыми эксперименты с керамикой начали Rado, выпустив в 1962 году Diastar, первые в мире «нецарапающиеся» часы. В 1973 году Omega начала разработку корпусов из металлокерамического сплава карбида вольфрама и оксида алюминия, а через восемь лет представила Seamaster Cermet в характерном для керамики черном цвете. В 1986 году IWC доказали, что керамика может использоваться и в люксовом часовом сегменте, выпустив Da Vinci 3755, первый хронограф с функцией вечно-го календаря, черного и белого цветов. В 2000 году Chanel представили J12, первые полностью керамические часы (корпус и браслет), ставшие модным бестселлером. В 2003 году Rolex выпустили GMT-Master II 1157610, часы с керамическим безелем черно-синего цвета, а Omega — Speedmaster Dark Side of the Moon, первый керамический хронограф с циферблатом, заводной головкой, кнопками и застежкой ремешка из керамики. Чтобы предоставить покупателям выбор цвета, марка выпустила Grey Side и White Side of the Moon.

Сегодня в часовых бутиках можно найти часы с керамическим безелем, корпусом или одновременно корпусом и браслетом. Это могут быть спортивные дайверские модели, хронографы, классические трехстрелочники или скелетонные с осложнениями. Часовщикам пока не удалось достичь только глянцевого блеска в сочетании с ярким цветом. Но эксперименты продолжаются ●

- 1 **Omega, часы Seamaster Planet Ocean Big Blue**, 45,5 мм, керамика, белое золото, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 60 часов
- 2 **Ulysse Nardin, часы Executive Skeleton Tourbillon**, 45 мм, керамика, розовое золото, механизм с ручным подзаводом, запас хода 170 часов
- 3 **Bvlgari, часы Octo Finissimo Skeleton**, 40 мм, керамика, ультратонкий механизм с ручным подзаводом, запас хода 65 часов
- 4 **Jaquet Droz, часы Grande Seconde Skelet-One Ceramic**, 41,5 мм, керамика, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 68 часов
- 5 **Bell & Ross, часы BR 03-92 MA-1**, 42 мм, керамика, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 40 часов
- 6 **IWC, часы Pilot's Watch Chronograph Top Gun Edition «Mojave Desert»**, 44,4 мм, керамика, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 46 часов
- 7 **Chanel Fine Jewelry, часы J12 Phantom**, 38 мм, керамика, сталь, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 70 часов
- 8 **Rado, часы True Thinline Les Couleurs Le Corbusier**, 39 мм, керамика, кварцевый механизм





mkb private bank



Видеть скрытый потенциал

Время – ваша главная ценность.
Индивидуальный сервис и экспертная
поддержка помогут достичь большего.

private.mkb.ru