



НАЦИОНАЛЬНОЕ СОСТОЯНИЕ

14

**ЗАЙМЕМСЯ
ФИНАНСОВЫМ
ОЗЕЛЕНЕНИЕМ**
НА ХАЙПЕ ГРЕТЫ ТУНБЕРГ

24

**ПОЗНАКОМИМСЯ
С ПРОЕКТНЫМ
ФИНАНСИРОВАНИЕМ**
С ЭКСПЕРТАМИ ГАЗПРОМБАНКА

28

**КАК ДОРАСТИ
ДО МИЛЛИАРДА**
УЗНАЕМ У МЕНЕДЖЕРА BCS GM

31

**ГАДАЕМ
НА БОНУСАХ:**
ДАДУТ ИЛИ НЕ ДАДУТ

40

**ХОДИМ
НАВСТРЕЧУ
ДЕНЬГАМ**
ВМЕСТЕ С АРИСТОТЕЛЕМ
ОНАССИСОМ

46

**ПЕРЕБИРАЕМ
БАНКИ**
В ПОИСКАХ НОВОГОДНИХ
ПОДАРОКОВ

75

**УЧИМСЯ
У ХЕМИНГУЭЯ**
НЕ ПИСАТЬ, А ИНВЕСТИРОВАТЬ



НАСТАЛО ВРЕМЯ ДОТЯНУТЬСЯ ДО ЗВЕЗДЫ

ZENITH-WATCHES.COM

БУДУЩЕЕ ШВЕЙЦАРСКОЙ ЧАСОВОЙ ИНДУСТРИИ С 1865 ГОДА. ДИФАЙ ЭЛЬ ПРИМЕРО 21. РЕКЛАМА



DEFY
EL PRIMERO 21



★
ZENITH

THE FUTURE OF SWISS WATCHMAKING SINCE 1865

ВОСЕМЬ ДНЕЙ ТИШИНЫ



МИХАИЛ МАЛУХИН
выпускающий редактор

Никогда не понимал людей, которые с радостью погружаются в предновогоднюю суету. Аврал на работе с несбыточным желанием сделать все быстро и качественно, и все это под аккомпанемент шушуканья коллег: дадут в этом году премию или нет. Бесконечные коммунальные хлопоты дома под фанфары звонков бесконечных банковских клерков с новогодними предложениями кредитов «на праздничных условиях». В интернете невозможно прочитать новости без рекламы продаж автомобилей и столичной недвижимости «с новогодним дисконтом». А тут, как назло, еще дети крутятся под ногами в надежде стонать за подарком к Деду Морозу в Великий Устюг или в Кострому к Снегурке, на худой конец — к карельскому Талви Укко, финскому Йоулупукки или китайскому Шань Дань Лаожену.

Никогда не понимал безудержного счастья от домашнего поедания оливье с шампанским в новогоднюю ночь под песни Баскова с Киркоровым, равно — встречи НГ в дорогих (а они все дорогие) отелях в дальнем и не очень зарубежье.

Что мне нравится в этом празднике, так это выходные после встречи Нового года. Выходные, когда можно, позабыв об украинской политике и зеленом хайпе Греты Тунберг, спокойно изучить истории взлетов и падений Онассиса или перечитать Хемингуэя. Или просто отдохнуть в тишине. В этом году у вас на это будет целых восемь дней.

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

ВЛАДИМИР ЖЕЛОНКИН — генеральный директор АО «КОММЕРСАНТЪ», главный редактор газеты «КОММЕРСАНТЪ»

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

АНАТОЛИЙ ГУСЕВ — автор дизайн-макета
СЕРГЕЙ ВИШНЕВСКИЙ — директор фотослужбы

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

ВЛАДИМИР ЛАВИЦКИЙ — руководитель службы «Издательский синдикат»

ТАТЬЯНА БОЧКОВА — рекламная служба
ТЕЛ. (495) 797-6996, (495) 926-5262

МИХАИЛ МАЛУХИН — выпускающий редактор
ОЛЬГА БОРОВАГИНА — редактор
КИРА ВАСИЛЬЕВА — ответственный секретарь
ПЕТР БЕМ — главный художник
ЕКАТЕРИНА ЛИПАНОВА,
ГАЛИНА КОЖЕУРОВА — фоторедакторы
ЕЛЕНА ВИЛКОВА — корректор

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

ТИРАЖ: 75000.
ЦЕНА СВОБОДНАЯ

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: РИА НОВОСТИ

16+

В ЭТОМ НОМЕРЕ

ЦЕНА СЛОВ

6 **ФОРМАТ РАЗБЛОКИРОВАН**
СОБЫТИЕМ ДЕКАБРЯ СТАЛ САММИТ ПО ДОНБАССУ

ТРЕНД

8 **ЛОКОМОТИВ РОСТА**
АКЦИИ «ГАЗПРОМА» ЗА ГОД ПОДРОЖАЛИ НА 62%

ТЕМА НОМЕРА

10 **В ЗОНЕ ОСОБОГО ВНИМАНИЯ**
МАНЕВРЫ «ГАЗПРОМА» В УХОДЯЩЕМ ГОДУ

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

14 **ЗЕЛЕННЫЕ ОЧКИ**
КЛИМАТИЧЕСКИЕ ФИНАНСЫ СТАЛИ ТРЕНДОМ ГОДА

19 **У ПОКУПАТЕЛЕЙ ВОЗРОСЛА ОТВЕТСТВЕННОСТЬ**
69% РОССИЯН ГОТОВЫ ДОПЛАТИТЬ ЗА ЭКОЛОГИЮ

20 **«ЧЕРНЫЕ ЛЕБЕДИ»**
ЧЕГО СТОИТ ОПАСАТЬСЯ В 2020 ГОДУ

22 **ГЛОБАЛЬНОЕ БЕГСТВО ИНВЕСТИЦИЙ**
КТО ПОДДЕРЖАЛ РОССИЙСКИЙ РЫНОК АКЦИЙ

24 **ИНВЕСТИЦИИ В ПОТЕНЦИАЛ**
БАНКИ ОЦЕНИЛИ ИНСТРУМЕНТЫ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

27 **РОССИЯНЕ БОГАТЕЮТ СВЕРХ ПРОГНОЗОВ**
БЛАГОСОСТОЯНИЕ РОССИЯН ДОСТИГЛО \$3,1 ТРЛН

28 **«BCS GM БУДЕТ СТОИТЬ МИЛЛИАРД»**
РАССКАЗАЛ ТОП-МЕНЕДЖЕР ИНВЕСТИБАНКА РОМАН ЛОХОВ

31 **ОЛИМПИЙСКИЙ ИГРОК**
КАК БЕЖЕЦ СТАЛ МИЛЛИАРДЕРОМ

36 **АЛЕКСАНДР ЧЕРНОЩЕКИН ИЗ ПСБ**
О КРЕДИТОВАНИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

СВОИ ДЕНЬГИ

38 **СЫГРАЛА СТАВКА НА АКЦИИ**
НАЗВАНЫ ЛУЧШИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОДУКТЫ ГОДА

40 **БОНУС НЕ ДЛЯ ВСЕХ**
ЧТО ЖДУТ НАЧАЛЬНИКИ И ПОДЧИНЕННЫЕ

41 **ОБ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОДУКТАХ**
ТОП-МЕНЕДЖЕР СБЕРБАНКА НАТАЛЬЯ АЛЬМОВА

42 **100 ДНЕЙ, КОТОРЫЕ ПОТЯЯСЛИ МИР**
КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ КРЕДИТНЫХ КАРТ ОБОСТРИЛАСЬ

44 **«ИЗМЕНЕНИЯ ПОВЫСЯТ ГИБКОСТЬ НАШЕЙ РАБОТЫ»**
ГОВОРIT ТОП-МЕНЕДЖЕР УК «СБЕРБАНК УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ» ЕКАТЕРИНА ЧЕРНЫХ

46 **ВКЛАДЫ В НОВЫЙ ГОД**
БАНКИ РЕШИЛИСЬ НА АКЦИИ В ПОСЛЕДНИЙ МОМЕНТ

48 **«МЕГАФОН» ПЕРЕСТАЛ БЫТЬ ПРОСТО ОПЕРАТОРОМ**
ГОВОРIT ТОП-МЕНЕДЖЕР КОМПАНИИ ВЛАД ВОЛЬФСОН

50 **ГЕНДИРЕКТОР УК «АЛЬФА-КАПИТАЛ»**
О ТОМ, КАК КОМПАНИЯ АДАПТИРУЕТСЯ К НОВЫМ УСЛОВИЯМ

52 **И НЕДУГ, И НЕ ВРАГ, А ТАК**
ПОЧЕМ ДОБРОВОЛЬНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ

54 **О ПОПУЛЯРНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ У БАНКОВСКИХ КЛИЕНТОВ**
ТОП-МЕНЕДЖЕР БАНКА «ОТКРЫТИЕ» КОНСТАНТИН ЦЕРАЗОВ

56 **КИНО ЗА РУБЛЬ И ДОРОЖЕ**
СКОЛЬКО СТОИТ ПЛАТИТЬ ЗА ВИДЕО

58 **ОБ ИНВЕСТИЦИОННОМ СТРАХОВАНИИ ЖИЗНИ**
МЕНЕДЖЕР «РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ» ВЛАДИМИР ТУРАЕВ

59 **АВТОМОБИЛЬНЫЕ СКИДКИ ОТ ДЕДА МОРОЗА**
СТОИТ ЛИ ПОКУПАТЬСЯ НА НОВОГОДНИЕ СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЯ

62 **ЦЕНА БОЛЕЗНИ**
ВО СКОЛЬКО ОБОЙДЕТСЯ ЛЕЧЕНИЕ ГРИППА

64 **ДАЧНЫЙ СЕЗОН ДЛЯ ПРОДАВЦОВ**
ВРЕМЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

66 **МОСКВА С ДИСКОНТОМ**
ДЕВЕЛОПЕРАМ ПРИДЕТСЯ НАРАСТИТЬ СКИДКИ

67 **ИНВЕСТИЦИИ В ИГРУШКИ**
ЕЛОЧНЫЕ УКРАШЕНИЯ РАСТУТ В ЦЕНЕ

70 **ПУТЕВКА В СКАЗКУ**
СКОЛЬКО СТОИТ ПОЕЗДКА К ДЕДУ МОРОЗУ

72 **КАЧАЙ БЕЗ ОГЛЯДКИ**
КАК ЭКОНОМИТЬ НА ИНТЕРНЕТЕ ЗА ГРАНИЦЕЙ

74 **САМЫЕ ДОРОГИЕ НОЧИ**
МОСКВА ЛИДИРУЕТ ПО РОСТУ ЦЕН НА РАЗМЕЩЕНИЕ

STORY

75 **ПО КОМ ЗВОНИТ БИРЖЕВОЙ КОЛОКОЛ**
КАК ВЕЛ ДЕНЕЖНЫЕ ДЕЛА ЭРНЕСТ ХЕМИНГУЭЙ

СТИЛЬ

79 **ХОРОШИЙ ХОД**
СКОЛЬКО СТОЯТ МУЖСКИЕ ЧАСЫ С БРИЛЛИАНТАМИ



ВАШ УЮТНЫЙ ДОМ

Клубный поселок Abrau Deluxe Club расположен в Краснодарском крае на берегу озера Абрау. В поселке всего 42 дома в стиле итальянской Тосканы. Южная архитектура, натуральный камень и черепица, современные инженерные системы и поразительная красота окружения: все это превращает поселок в место, где нетронутая природа Абрау-Дюрсо встречается с высоким уровнем комфорта.



РАЗВИТАЯ ИНФРАСТРУКТУРА
АБРАУ-ДЮРСО



В ЧАСЕ ЕЗДЫ ОТ АЭРОПОРТА
АНАПЫ



В 5 МИНУТАХ ОТ ЧЕРНОГО МОРЯ
С СОБСТВЕННЫМ ПЛЯЖЕМ



ЕДИНЫЙ АРХИТЕКТУРНЫЙ СТИЛЬ
ДОМОВ

Abrau Deluxe Club

Девелопер проекта — ООО «Территория Абрау-Дюрсо», входящее в группу компаний «Абрау-Дюрсо». Застройка осуществляется без привлечения средств участников долевого участия в строительстве. Наличие проектной декларации не требуется.

8 800 555 88 22

Офис продаж в Москве
Севастопольский пр., 43а, корп. 2

Офис продаж в Абрау-Дюрсо
коттеджный поселок Abrau Deluxe Club
adc@abraudurso.ru

www.abraudeluxe.ru



ФОРМАТ РАЗБЛОКИРОВАН

Ключевым событием декабря стал саммит по Донбассу глав России, Украины, Франции и Германии в формате «нормандской четверки». Не только политики, но и участники финансового рынка напряженно следили за подготовкой к встрече и за ее итогами. Нет, прорывных соглашений никто не ждал, но этого и не требовалось. Важен был сам факт «разблокирования „нормандского формата“» — возобновления диалога, прекращенного в 2016 году. Достижением саммита стало совместное коммюнике, которое представляет собой декларацию о намерениях по приверженности минским соглашениям, разведению сил, обмену пленными и установлению перемирия в Донбассе. На итоговом брифинге встречу позитивно расценили президент Франции и канцлер Германии. Украинский президент произнес: «Я не знаю, кто кого... Давайте пока скажем — ничья». Президент России был более сдержан, отметив: «Работа была очень полезной». Даже таких оценок хватило, чтобы курс рубля укрепился по отношению к доллару США на 0,2%, обновив месячный минимум. Движение украинской гривны было более существенным: американская валюта ослабла к ней на 0,4% и вернулась к минимуму с 15 января 2016 года •



ДИМИТРИЙ АЗАРОВ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КНР
СИ ЦЗИНЬПИН
(СООБЩЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО АГЕНТСТВА «СИНЬХУА»)

«(МЫ ДОЛЖНЫ... „ДЕНЬГИ“) УТОЧНИТЬ ОСНОВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ, УВЕЛИЧИТЬ ИНВЕСТИЦИИ, СОСРЕДОТОЧИТЬСЯ НА РЯДЕ КЛЮЧЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И УСКОРИТЬ РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН И ПРОМЫШЛЕННЫХ ИННОВАЦИЙ».



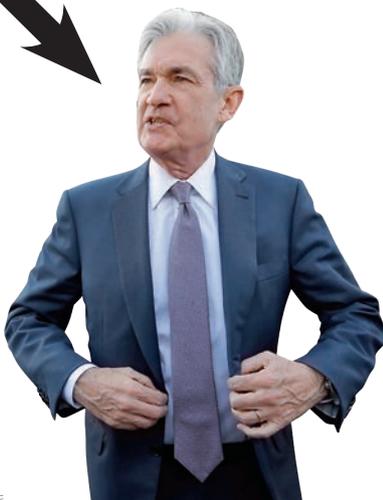
АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ГЛАВА ЦБ
ЭЛЬВИРА НАБИУЛЛИНА
(НА ЗАСЕДАНИИ КОМИТЕТОВ ГОСДУМЫ)

«ЕСЛИ МНОГИЕ ЦИФРОВЫЕ ВАЛЮТЫ ПРОЕКТИРОВАЛИСЬ КАК ЗАМЕНА ЧАСТНЫХ ДЕНЕГ, ЭТО МЫ ПОДДЕРЖАТЬ НЕ МОЖЕМ».

ГЛАВА ФРС
ДЖЕРОМ ПАУЭЛЛ
(НА ЭКОНОМИЧЕСКОМ КОМИТЕТЕ В КОНГРЕССЕ)

«НЫНЕШНИЙ ПОДХОД К ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКЕ ОСТАНЕТСЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНЫМ ДО ТЕХ ПОР, ПОКА ПОСТУПАЮЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СТАТДАННЫЕ В ЦЕЛОМ СОГЛАСУЮТСЯ С НАШИМ ПРОГНОЗОМ. ОДНАКО РЯД ЗАСЛУЖИВАЮЩИХ ВНИМАНИЯ РИСКОВ ДЛЯ ЭТОГО ПРОГНОЗА СОХРАНЯЕТСЯ».



→ 25 октября

ИНДЕКС ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ SHENZHEN INFORMATION TECHNOLOGY INDEX ПРИБАВИЛ 5,3%. БИТКОЙН ПОДОРОВАЛ НА 40%, ДО \$10 ТЫС.



→ 7 ноября

КУРС БИТКОЙНА СНИЗИЛСЯ НА СИМВОЛИЧЕСКИЙ 1%, ДО \$9,17 ТЫС.



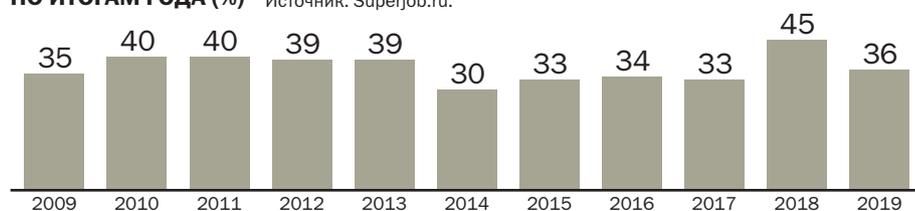
→ 14 ноября

ИНДЕКС DXY (КУРС ДОЛЛАРА ОТНОСИТЕЛЬНО ШЕСТИ ВЕДУЩИХ ВАЛЮТ) СНИЗИЛСЯ НА 0,2%, ДО 98,16 ПУНКТА



ДОЛЯ КОМПАНИЙ, ПЛАНИРУЮЩИХ ВЫПЛАТИТЬ ПРЕМИИ СОТРУДНИКАМ ПО ИТОГАМ ГОДА (%)

Источник: Superjob.ru.



К РАЗДАЧЕ ПРЕМИЙ ГОТОВЫ

В этом году более трети (36%) российских работодателей планируют выплатить своим сотрудникам бонус по итогам года, утверждают специалисты Superjob, опросив в начале декабря менеджеров более 500 компаний из различных отраслей. В прошлом году предоставить годовую премию были готовы 45% работодателей, что стало рекордом за десятилетие проведения подобных опросов.

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ОДНОКОМНАТНОЙ КВАРТИРЫ В МОСКВЕ (НОВОСТРОЙКИ, МЛН РУБ.)

По данным «Метриума».



СТОЛИЧНЫЕ НОВОСТРОЙКИ ДОРОЖАЮТ

Средняя стоимость новой однокомнатной квартиры в Москве в этом году поднялась с 6,9 млн до 7,4 млн руб., подсчитали в компании «Метриум». Удешевления столичной жилплощади, как в 2015 и 2016 годах, эксперты рынка не ожидают. Однако, учитывая параметры спроса, для поддержания продаж девелоперам придется пойти уже в этом году на значительные скидки, советуют участники рынка.

МИНИСТР ТОРГОВЛИ США
УИЛБУР РОСС

(В ИНТЕРВЬЮ FOX BUSINESS NETWORK)

«СЕЙЧАС НАМ ОСТАЛИСЬ ПОСЛЕДНИЕ ДЕТАЛИ (ПЕРВОЙ ФАЗЫ СОГЛАШЕНИЯ С КИТАЕМ.— „ДЕНЬГИ“».

ГЛАВА ЕЦБ

КРИСТИН ЛАГАРД

(В ХОДЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ НА ЕВРОПЕЙСКОМ БАНКОВСКОМ КОНГРЕССЕ)

«ЦЕЛЕЙ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ МОЖНО ДОСТИЧЬ БЫСТРЕЕ И С МЕНЬШИМ ЧИСЛОМ ПОБОЧНЫХ ЭФФЕКТОВ, ЕСЛИ ОДНОВРЕМЕННО ЗАДЕЙСТВОВАТЬ ДРУГИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОЛИТИКИ ДЛЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА».

ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ ENEL



АЛЬБЕРТО ДЕ ПАОЛИ

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ В РАМКАХ ДНЯ ИНВЕСТОРА)

«ТАК ЧТО ПОЗИЦИЯ ТАКАЯ: ВЛОЖИТЬ ЭТИ ДЕНЬГИ (ВЫРУЧЕННЫЕ ОТ ПРОДАЖИ РЕФТИНСКОЙ ГРЭС.— „ДЕНЬГИ“), ВМЕСТО ТОГО ЧТОБЫ НАПРАВЛЯТЬ ИХ АКЦИОНЕРАМ».



МИНИСТР НЕФТИ ИРАКА
ТАМЕР АЛЬ-ГАДБАН

(В ИНТЕРВЬЮ ИРАКСКОМУ НОВОСТНОМУ ПОРТАЛУ «АЛЬ-ИКТИСАД НЬЮС»)

«ОПЕК И ЕЕ СОЮЗНИКИ РАССМОТРЯТ ВОПРОС ОБ УВЕЛИЧЕНИИ ТЕКУЩИХ СОКРАЩЕНИЙ ДОБЫЧИ ПРИМЕРНО НА 400 ТЫС. БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ, ДО 1,6 МЛН БАРРЕЛЕЙ В ДЕНЬ».

ПРЕЗИДЕНТ США
ДОНАЛД ТРАМП

(В ПРЕДДВЕРИИ САММИТА НАТО В ЛОНДОНЕ)

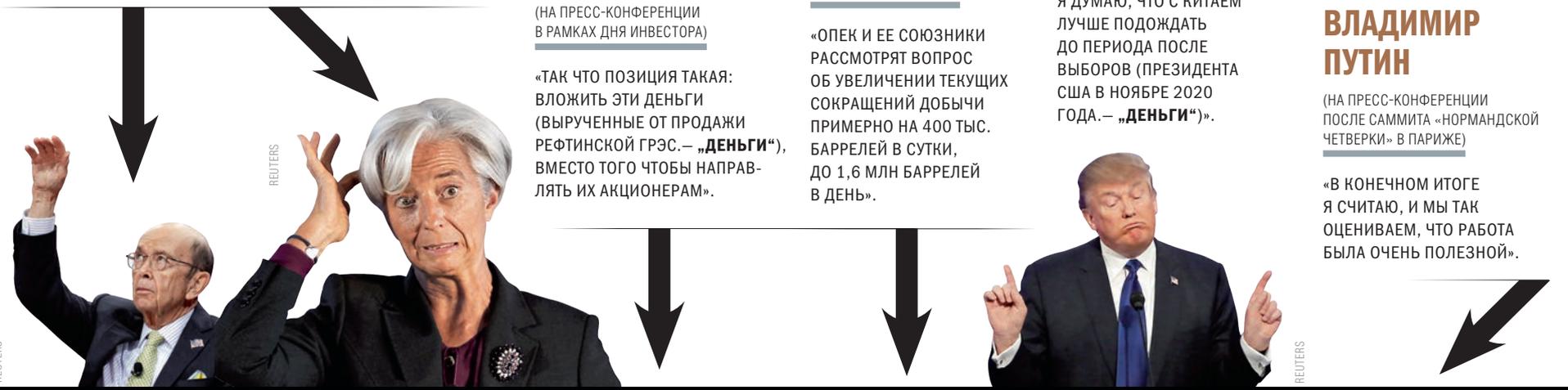
«У МЕНЯ НЕТ ДЕДЛАЙНА, НЕТ. В НЕКОТОРОМ СМЫСЛЕ Я ДУМАЮ, ЧТО С КИТАЕМ ЛУЧШЕ ПОДОЖДАТЬ ДО ПЕРИОДА ПОСЛЕ ВЫБОРОВ (ПРЕЗИДЕНТА США В НОЯБРЕ 2020 ГОДА.— „ДЕНЬГИ“».



ПРЕЗИДЕНТ РОССИИ
ВЛАДИМИР ПУТИН

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ ПОСЛЕ САММИТА «НОРМАНДСКОЙ ЧЕТВЕРКИ» В ПАРИЖЕ)

«В КОНЕЧНОМ ИТОГЕ Я СЧИТАЮ, И МЫ ТАК ОЦЕНИВАЕМ, ЧТО РАБОТА БЫЛА ОЧЕНЬ ПОЛЕЗНОЙ».



15 ноября → 22 ноября → 26 ноября → 1 декабря → 3 декабря → 9 декабря

СТОИМОСТЬ ЗОЛОТА СНИЗИЛАСЬ НА 0,5%, ДО \$1462 ЗА ТРОЙСКУЮ УНЦИЮ

ИНДЕКС EURO STOXX 50 ВЫРОС НА 0,8%, ДО 3706,8 ПУНКТА

СТОИМОСТЬ АКЦИЙ «ЕНЕЛ РОССИЯ» СНИЗИЛАСЬ НА 1%, ДО 0,918 РУБ.

НЕФТЬ МАРКИ BRENT ПОДОРОВАЖАЛА НА 1,2%, ДО \$61,24 ЗА БАРРЕЛЬ

СТОИМОСТЬ ЗОЛОТА ВЫРОСЛА НА 1,3%, ДО \$1481,8 ЗА ТРОЙСКУЮ УНЦИЮ

КУРС РУБЛЯ УКРЕПИЛСЯ К ДОЛЛАРУ США НА 0,2%, ДО 63,47 РУБ./\$

ДИНАМИКА МАКСИМАЛЬНОЙ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ ПО ВКЛАДАМ ТОП-10 БАНКОВ РОССИИ В 2019 ГОДУ (%)*

Источник: ЦБ. *Данные на конец месяца.



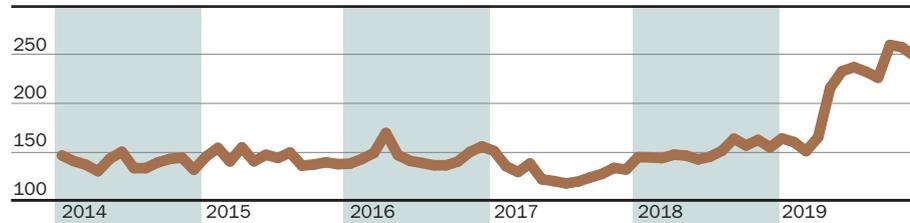
ДЕПОЗИТЫ ДЕШЕВЕЮТ НА ГЛАЗАХ

После февральского роста до 7,675% максимальная ставка по вкладам топ-10 банков России пошла на убыль и в ноябре достигла 6,126%, подсчитали в ЦБ. Компенсировать отток желающих хранить деньги на депозитах банки решили новогодними акциями. Правда, даже праздничные предложения вкладов едва дотягивают до февральских 7%. Поэтому в дополнение к повышенным ставкам многие кредитные организации предлагают розыгрыш призов, повышенный кэшбэк в «праздничных» категориях и другие подарки.

ПОДРОБНЕЕ О ПРЕДЛОЖЕНИЯХ БАНКОВ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ВКЛАДЫ В НОВЫЙ ГОД» НА СТРАНИЦЕ 46.

ДИНАМИКА СТОИМОСТИ АКЦИЙ «ГАЗПРОМА» (РУБ.)

Источник: Московская биржа.



АКЦИИ «ГАЗПРОМА» РЕКОРДНО РАСТУТ

Цена акции «Газпрома» к началу декабря достигла 248,7 руб., за год подорожав на 62%, а за пять лет — почти удвоив стоимость. «Газпром» в уходящем году стал локомотивом российского фондового рынка. Важным стало решение топ-менеджмента «Газпрома» поделиться прибылью с акционерами. По итогам 2018 года акционерам было выплачено почти 400 млрд руб., что на 60% выше прежнего ориентира. Выплаты стали максимальными за всю историю монополии и вдвое выше прежнего рекорда, установленного по итогам 2011 года.

ПОДРОБНЕЕ О СТРАТЕГИЯХ РОССИЙСКОГО ГИГАНТА ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «В ЗОНЕ ОСОБОГО ВНИМАНИЯ» НА СТРАНИЦЕ 10.

ЛОКОМОТИВ РОСТА

АКЦИИ «ГАЗПРОМА» ЗА ГОД ПОДРОЖАЛИ НА 62%

2019

год оказался очень успешным для российского фондового рынка. Уже в январе рублевый индекс Московской биржи обновил исторический максимум и в последующие месяцы постоянно его улучшал. В мае индекс впервые в истории превысил уровень 2600 пунктов, затем не устояли и следующие рубежи — 2700, 2800 и 2900 пунктов. В начале ноября индекс впервые в истории преодолел уровень 3000 пунктов. Удержать планку, правда, не удалось, и к 6 декабря он стабилизировался возле отметки 2928,76 пункта. Даже с учетом коррекции он прибавил с начала года более 20%. Долларовый индекс РТС вырос еще значительно, почти на 36%, но смог вернуться только к значениям декабря 2013 года — 1448,34 пункта.

Подъем наблюдался на большинстве фондовых рынков развивающихся и развитых стран, но рублевые активы продемонстрировали лучшую динамику. По данным агентства Bloomberg, в долларом выражении только афинский индекс показал сопоставимый рост. В это же время ведущие азиатские индексы прибавили с начала года 3–18%, европейские поднялись на 10–21%, американские выросли на 20–25%.

Глобальному подъему способствовало сразу несколько факторов. Во-первых, не реализовавшиеся опасения относительно рецессии мировой экономики и торговой войны между США и Китаем. Во-вторых, снижение ставок, а также начало выкупа активов со стороны Федеральной резервной системы США и ЕЦБ. Еще год назад представители ФРС заявляли как минимум о трех повышении ставки 2019 году, получилось все наоборот. «Накачка мировой финансовой системы дешевыми деньгами привела к притоку капитала на развивающиеся рынки, включая российский», — констатирует главный экономист Совкомбанка Кирилл Соколов.

Впрочем, подъему российского рынка способствовали и внутренние факторы: фундаментальная недооцененность и снижение санкционных рисков. По данным Bloomberg, российские компании торгуются исходя из коэффициента P/E (отношение капитализации компании к чистой прибыли) на уровне 6,1 при среднем значении по развивающимся рынкам 15. «Санкционная риторика со стороны США по отношению к РФ на фоне торговой войны с Китаем ушла из текущей геополитической повестки. Есть ощущение, что пока ситуация заморожена в текущем положении. Это благоприятно для рублевых активов», — полагает заместитель гендиректора по фондовым операциям УК ТФГ Равиль Юсипов.

Добавляет привлекательности вложениям в акции российских компаний их высокая дивидендная доходность. По индексу Московской биржи она составляет около 7%, это один из самых высоких показателей в мире. В этом году дивиденды увеличили многие нефтегазовые компании («Газпром нефть», ЛУКОЙЛ, «Рос-



нефть»), а также металлургические компании. О пересмотре дивидендной политики заявляли в Сбербанке и ГК «Норильский никель». Однако наиболее важным для рынка стало решение топ-менеджмента «Газпрома» поделить прибыль с акционерами. По итогам 2018 года акционерам было выплачено почти 400 млрд руб., что на 60% выше прежнего ориентира. Эти выплаты стали максимальными за всю историю монополии и вдвое выше прежнего рекорда, установленного по итогам 2011 года.

Изменение дивидендной политики стало полной неожиданностью для рынка, в том числе для портфельных менеджеров иностранных фондов, которые долги годы были недовольны акциями этой компаний. Поэтому очень быстро они вынуждены были ликвидировать этот «недовес», закрывая короткие позиции. «На фоне доходности ОФЗ ниже 6% ликвидная акция с дивидендной доходностью, стремящаяся к двухзначному значению, и прогнозируемым свободным денежным потоком просто стерла проблему выбора у инвесторов», — считает Равиль Юсипов. В таких условиях акции «Газпрома» подскочили в цене, прибавив с начала года 62% (на 6 декабря).

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

КАК ИЗМЕНИЛИСЬ ВЕДУЩИЕ МИРОВЫЕ ИНДЕКСЫ В 2019 ГОДУ (%)

Источник: Bloomberg (индексы пересчитаны в долларах США).





REUTERS

Учитывая, что акции газовой компании имеют в индексе Московской биржи максимальную для российских компаний долю 14,96%, повышение ее капитализации обеспечило более 9% роста индекса.

Несмотря на достигнутые уровни потенциал роста у российского рынка сохраняется, считают аналитики. «Рос-

сийский рынок и далее сохранит свою привлекательность относительно других развивающихся рынков. Этому будут способствовать дешевизна по мультипликаторам и высокая дивидендная доходность — 7%. Также повлияют планы компаний по увеличению дивидендных выплат», — отмечает Кирилл Соколов. При этом в числе

лидеров роста может остаться «Газпром», руководство которого планирует нарастить дивидендные выплаты до 50% чистой прибыли. «Акции „Газпрома“ остаются все еще дешевыми по мультипликаторам, а доведенная доходность может превысить отметку 10%, что дает наилучшую перспективу роста», — отмечает Равиль Юсипов.



«РОССИЙСКИЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ ВЕСЬМА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ»

ВЛАДИМИР ВЕДЕНЕВ,
управляющий
инвестиционными портфелями
Friedrich Wilhelm Raiffeisen

Российский фондовый рынок заканчивает 2019 год в номинации абсолютного мирового лидера — стоимость отечественных акций с учетом выплаченных дивидендов за 12 месяцев выросла более чем на 40% в долларах США. Для сравнения: глобальный рынок акций вырос чуть более чем на 20%, а индекс развивающихся стран прибавил лишь порядка 10%. Схожая ситуация сложилась на рынке облигаций: суверенные бумаги в долларах прибавили более

15%, также показав один из лучших результатов в мире. Локальный долговой рынок также не остался в стороне — инвестиции в ОФЗ принесли инвесторам более 18% в рублях, корпоративные бумаги дали около 13% дохода.

Даже несмотря на столь сильные результаты в уходящем году, российские ценные бумаги остаются весьма привлекательными для инвестиций. Акции многих российских эмитентов в настоящий момент оцениваются исходя из мультипликатора цена/прибыль на уровне 7, в то время как глобальные развивающиеся рынки имеют сходный мультипликатор на уровне 14, а в целом мировой рынок акций торгуется исходя из оценки в 17. Дополнительным аргументом в пользу российских акций является дивидендная доходность в среднем по рынку, которая в настоящий момент оценивается на уровне 7% против примерно 3%, на которые инвестор может рассчитывать при инвестициях на глобальных рынках. При этом российские компании за последние годы сделали множество шагов навстречу инвесторам как в корпоративном управлении, так и в вопросе распределения прибыли: подавляющее большинство

компаний утвердили прозрачную дивидендную политику и готовы платить не менее 50% от чистой прибыли.

Потенциал роста сохраняется и в российских облигациях, как государственных, так и корпоративных. На фоне резкого замедления инфляции ЦБ РФ начал цикл снижения процентных ставок в экономике, который, судя по всему, продолжится и в следующем году. Кроме того, благодаря монетарной политике удалось существенно снизить волатильность рубля, что заметно повысило привлекательность локальных бумаг для нерезидентов. Эти факторы должны способствовать дальнейшей переоценке рынка облигаций, которому вполне по силам показать по итогам следующего года доходность близко к двузначной. Стоит отметить, что на протяжении многих лет российский фондовый рынок имел крайне высокую зависимость от глобальных потоков капитала, которые во многом определяли направление его движения. Уходящий год в некотором смысле стал переломным: если в отношении ОФЗ глобальные инвесторы были настроены более чем позитивно, то в случае с акциями нерезиденты в целом были продавцами.

Тем не менее оба класса активов показали впечатляющие результаты. В чем же секрет?

Если успех долгового рынка во многом стал возможен благодаря притоку капитала с глобальных рынков, то рост российских акций стал возможен из-за действий локальных игроков — эмитентов, которые направили на выкуп собственных акций несколько миллиардов долларов, а также розничных инвесторов, резко увеличивших вложения в акции. Розничных инвесторов к инвестициям в российские акции подтолкнуло резкое снижение депозитных ставок вслед за снижением ключевой ставки ЦБ РФ. Во многом это повлияло на динамику российских акций в последние месяцы, и скорее всего, это влияние будет только расти. Дело в первую очередь в огромной диспропорции в структуре сбережений россиян: если совокупный объем депозитов оценивается в 30 трлн руб., то вложения в фондовый рынок в лучшем случае составляют порядка 2 трлн руб. Сокращение депозитов на 1 трлн будет означать их сокращение всего на 3%, в то время как объем инвестиций может вырасти на треть. Что это может означать для рос-

сийского рынка акций? Учитывая стоимость бумаг в свободном обращении в \$250 млрд, приток средств розничных инвесторов в объеме \$15 млрд способен привести к существенной переоценке российских акций. Почему такой переток средств вероятен в ближайшее время? Мы видим два ключевых фактора: во-первых, сохранение тренда на снижение процентных ставок в экономике, что снижает привлекательность депозитов, во-вторых, впечатляющую динамику российских активов в последнее время, которая выглядит особенно заманчивой на фоне невысоких ставок по вкладам. Каковы основные риски инвестиций на фондовом рынке для российских розничных инвесторов? Пожалуй, стоит выделить возможное углубление торговых споров между США и Китаем — это может спровоцировать глобальное замедление экономики и падение цен на товарных рынках, прежде всего на нефтяном. Тем не менее влияние этих рисков на российский рынок будет ограниченным по причине в целом невысокой оценки российских акций и заметного снижения зависимости российской экономики от динамики нефтяных цен.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В ЗОНЕ ОСОБОГО ВНИМАНИЯ

МАНЕВРЫ «ГАЗПРОМА» В УХОДЯЩЕМ ГОДУ ОПРЕДЕЛЯТ ЕГО БУДУЩЕЕ

Для «Газпрома» 2019 год был запрограммирован стать особенным. Внешнюю канву строго задавали параметры крупнейших экспортных проектов — газопроводов «Северный поток-2» и «Сила Сибири», запланированное завершение которых должно надолго определить место «Газпрома» на ключевых рынках Германии и Китая. На это наложились серьезные изменения внутри компании и принципиальный поворот в отношениях с акционерами.



«Газпром» в уходящем году был обречен быть в центре информационного поля хотя бы потому, что завершение его контракта на транзит газа через Украину с 1 января 2020 года — проблема, важная и сама по себе, — по касательной затрагивало целый ряд краеугольных вопросов российской внешней политики. С одной стороны, вопрос транзита газа неразрывно связан с общим клубком российско-украинских отношений, центральной нить которых — ситуация в Донбассе. С другой стороны, попытка «Газпрома» разрешить проблему украинского транзита через строительство обходных газопроводов — «Северного потока-2» и «Турецкого потока» — напрямую касалась отношений России как с «газовыми союзниками» в лице Германии и Турции, так и с «оппонентами» в лице стран Восточной Европы и США.

Именно поэтому успех или неудачу в вопросе украинского транзита будет сложно приписать одному лишь «Газпрому». Судьба договоренностей, видимо, будет ре-

шаться в традиционном для российско-украинских газовых переговоров стиле — в самом конце декабря. Тем не менее, судя по динамике двусторонних контактов, в частности по телефонным переговорам между Владимиром Путиным и Владимиром Зеленским в конце ноября, за которыми последовали первые после 2014 года прямые переговоры между «Газпромом» и «Нафтогазом Украины», стороны принципиально готовы найти компромисс. Проблема обсуждалась в ходе двусторонней встречи президентов в Париже 9 декабря, по итогам которой хотя и не было объявлено о договоренностях, однако позиции сторон, по данным „Ъ“, все же сблизились. Основные спорные моменты касаются объемов и сроков нового транзитного контракта, а также перспектив урегулирования судебных исков между «Газпромом» и «Нафтогазом», в том числе \$3 млрд долга российской компании по решению Стокгольмского арбитража. Судя по последней риторике российской стороны, она в принципе готова признать эту задолженность и оплатить ее газом, тогда как украинская сторона согласна на такой способ оплаты. Подобное реше-

ТЕКСТ **Юрий Барсуков**
ФОТО **Александр Коряков,**
Reuters

ние, если его удастся достигнуть, оказалось бы хорошим компромиссом: реальная себестоимость газа для «Газпрома», учитывая уже созданные мощности по добыче и транспортировке, составляет \$50–60 за 1 тыс. кубометров при его текущей рыночной цене в Европе около \$190 за 1 тыс. кубометров.

Вместе с тем со своей стороны «Газпром» сделал все, чтобы компенсировать возможные риски в случае провала транзитных переговоров. Компания, несмотря на сильнейшее противодействие США, завершает строительство «Северного потока-2» мощностью 55 млрд кубометров в год — хотя отсутствие разрешения Дании на прокладку трубы и затянуло проект, его предполагают запустить в марте-апреле 2020 года. «Турецкий поток» мощностью 32 млрд кубометров уже построен, а развитие газотранспортной системы на территории Болгарии, Сербии и Венгрии для поставки этого газа будет в ос-

новном завершено в 2020 году. Таким образом, как бы дальше ни развивалась ситуация с Украиной, с 2020 года транзитная проблема больше не будет угрожать положению «Газпрома» на ключевом для компании европейском рынке. Речь будет идти лишь о том, сколько дополнительного газа «Газпром» сможет поставить в Европу при наличии спроса через украинскую газотранспортную систему и сколько это будет стоить.

Потенциально даже более важным проектом, чем «Северный поток-2», является запуск поставок газа в Китай по газопроводу «Сила Сибири». «Газпром» сумел весьма быстро для подобных проектов — за 4,5 года — проложить трубу длиной 2,2 тыс. км по крайне сложным территориям со сложным рельефом с учетом непростой сейсмической обстановки. Хотя на полную мощность — 38 млрд кубометров — газопровод выйдет только в 2024 году, уже в 2020 году поставки в Китай могут при-

нести «Газпрому» \$1 млрд выручки. Более существенно то, что получение российского газа может подтолкнуть Китай к заключению новых импортных контрактов, в частности по расширению «Силы Сибири». Новые контракты, учитывая уже созданную инфраструктуру, позволили бы «Газпрому» заработать, поскольку рентабельность «Силы Сибири» и связанного с ней технологически Амурского газоперерабатывающего завода, учитывая высокие понесенные расходы, по-прежнему неизвестна.

Если намеченное на 2019 год завершение важных экспортных проектов было ожидаемым, то перемены в самом «Газпроме» стали сюрпризом. В марте компания произвела кадровую революцию: ее покинули три из пяти зампредов правления и шесть из пятнадцати членов правления. В числе ушедших — такие ключевые фигуры, как Валерий Голубев, курировавший внутренний рынок газа, и Александр Медведев, за-

нимавшийся его экспортом, а также Андрей Круглов, отвечавший за финансы. В результате в топ-менеджменте не осталось ни одного человека, пришедшего в «Газпром» вместе с его нынешним главой Алексеем Миллером в начале 2000-х годов. Сам господин Миллер остался в «Газпроме», несмотря на регулярно появляющиеся слухи о его уходе, а кадровые перестановки назвал устранением инерционных препятствий в развитии компании.

Параллельно с этим процессом шел и другой — Аркадий Ротенберг и Геннадий Тимченко, ключевые акционеры крупнейших подрядчиков «Газпрома» «Стройгазмонтаж» и «Стройтранснефтегаз» соответственно, решили выйти из бизнеса. Их доли, как предполагается, выкупят компании, связанные с «Газпромом», чтобы создать единого подрядчика монополии. Одновременно с этим «Газпром» решил избавиться от своих квазиказначейских акций, ко-

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



торые компания собирала разными способами и хранила более десяти лет. Летом «Газпром» провел на Московской бирже вторичное размещение 2,9% своих бумаг, продав их единственному покупателю, а в конце ноября аналогичным образом разместил еще 3,6%, всего заработав на этом около 327 млрд руб. Какие именно два новых акционера появились в «Газпроме», не раскрывается.

Тем не менее эти неизвестные инвесторы явно в правильное время воспользовались уникальной возможностью приобрести крупный пакет, поскольку «Газпром» в этом году решил резко изменить дивидендную политику, отказавшись от фиксированных выплат и перейдя на выплату доли от чистой прибыли. В 2022 году компания хочет, постепенно повышая эту долю, довести ее до уровня 50% от консолидированной чистой прибыли группы. При прочих равных это означает рост дивидендов от текущего уровня почти в три раза (за 2018 год компания выплатила 370 млрд руб.), хотя будет зависеть прежде всего от размера инвестпрограммы «Газпрома». Подобного подхода миноритарные акционеры компании ждали годами, жалуясь на то, что

«Газпром» наращивает расходы на стройки и увеличивает доходы подрядчиков вместо того, чтобы выплачивать деньги акционерам. Российское правительство, как крупнейший акционер компании, в последние годы даже регулярно прибегало к внеплановым повышением налога на добычу газа для «Газпрома», чтобы забрать у концерна деньги, которые тот не хотел выплачивать в виде дивидендов.

Подобное изменение политики «Газпрома» привело к тому, что акции компании, цена которых вяло колебалась в диапазоне 125–150 руб. за бумагу с 2013 года, подорожали к началу декабря до 257 руб.— это самый высокий уровень с мая 2008 года. Капитализация «Газпрома» с начала года увеличилась почти на 60%, до 6 трлн руб., и компания вернула себе позицию несомненного лидера российского фондового рынка.

Ответ на вопрос, сможет ли «Газпром» удержать это достижение, зависит прежде всего от динамики цен на нефть и газ на экспортных рынках, а также от размера инвестиционной программы компании. В этом году из-за обострившейся конкуренции в Европе цены на газ серьезно снизились — до минимума с 2009 года. Тем не менее «Газпром» по итогам девяти месяцев смог увеличить прибыль на 3%, до 1,05 трлн руб., во многом благодаря результатам своего нефтяного подразделения. Низкие цены на газ, вероятно, сохранятся в ближайшие два года, однако после 2022 года, когда будут введены основные мощности по сжижению газа в США, цены, как ожидается, начнут расти. При этом умеренный уровень цен на газ поддерживает спрос на него в Европе, ключевом рынке «Газпрома».

Что касается инвестпрограммы, то менеджмент «Газпрома» ожидает про-

хождения пика инвестиций в 2019 году, после чего они начнут постепенно снижаться. Вместе с тем для поддержания высокого уровня добычи газа в соответствии с ростом спроса — в этом году добыча «Газпрома» может превысить 500 млрд кубометров впервые с 2012 года — компании потребуется ввод новых месторождений, в основном на Ямале. «Газпром» уже начал обустройство Харасавейского месторождения с вводом в 2023 году, для подачи газа потребуются также расширение газопроводной системы Бованенково—Ухта. Параллельно «Газпрому» придется развивать месторождения Восточной Сибири, если компания договорится с Китаем об увеличении поставок газа. Наконец, «Газпром» должен определиться со стратегией развития производства сжиженного газа, которое до сих пор не являлось для компании приоритетом. Если компания решит всерьез входить в этот сегмент, ей едва ли удастся добиться снижения инвестиций по газовому бизнесу с нынешнего уровня 1–1,2 трлн руб. в год. Это, в свою очередь, отразится на размере дивидендов ●

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ «ГАЗПРОМА»

Источник: ПАО «Газпром».

ВЫРУЧКА ПО МСФО (МЛРД РУБ.)



ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ ПО МСФО (МЛРД РУБ.)



ДОБЫЧА ГАЗА «ГАЗПРОМОМ» (МЛРД КУБ. М)



ОБЪЕМ ЭКСПОРТА ГАЗА «ГАЗПРОМОМ» В ДАЛЬНЕЕ ЗАРУБЕЖЬЕ (МЛРД КУБ. М)

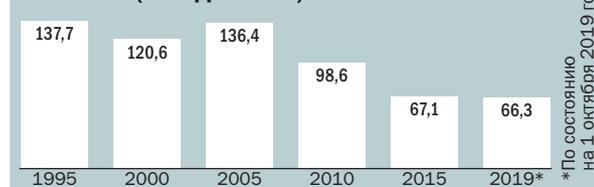


КАК МЕНЯЛАСЬ КАПИТАЛИЗАЦИЯ КОМПАНИИ (ТРЛН РУБ.)



2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019
*За 9 месяцев 2019 года. **За 10 месяцев 2019 года.

ТРАНЗИТ ПРИРОДНОГО ГАЗА ПО ТЕРРИТОРИИ УКРАИНЫ (МЛРД КУБ. М)

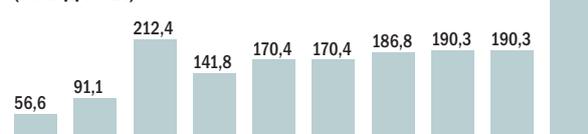


*По состоянию на 1 октября 2019 года.

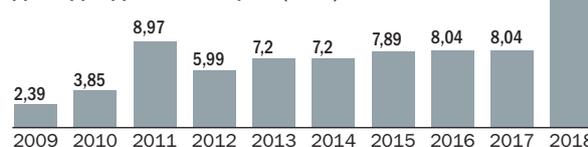
ДИВИДЕНДЫ ПО АКЦИЯМ «ГАЗПРОМА»

Источник: ПАО «Газпром».

ОБЪЕМ ОБЪЯВЛЕННЫХ ДИВИДЕНДОВ (МЛРД РУБ.)



ДИВИДЕНДЫ НА 1 АКЦИЮ (РУБ.)



ГТС УКРАИНЫ В ЦИФРАХ



ОСНОВНЫЕ ЭКСПОРТНЫЕ ГАЗОПРОВОДЫ «ГАЗПРОМА»

«ГАЗПРОМА»	ПРОТЯЖЕННОСТЬ (КМ)	ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ (МЛРД КУБ. М В ГОД)	ОПЕРАТОР	ДАТА ЗАПУСКА
«СИЛА СИБИРИ»	3000	38	ПАО «Газпром»	Декабрь 2019 года
ЯМАЛ—ЕВРОПА	2000	32,9	ПАО «Газпром», EuRoPol Gaz, WINGAS	1999 год
«СЕВЕРНЫЙ ПОТОК»	1224	55	Nord Stream AG	2011 год
«ГОЛУБОЙ ПОТОК»	1213	16	ПАО «Газпром», Blue Stream Pipeline Company B. V.	2003 год
«СЕВЕРНЫЙ ПОТОК-2»	1200	55	Nord Stream 2 AG	Конец 2019 года
«ТУРЕЦКИЙ ПОТОК»	930	31,5	ПАО «Газпром», Botas Petroleum Pipeline, South Stream Transport B.V.	Январь 2020 года
ГРЯЗОВЕЦ—ВЫБОРГ	900	55	ПАО «Газпром»	2013 год
МИНСК—ВИЛЬНЮС—КАУНАС—КАЛИНИНГРАД	155	2,5	ОАО «Газпром трансгаз Беларусь», Amber Grid	2005 год

ТОП-10 СТРАН, КУДА «ГАЗПРОМ» ЭКСПОРТИРОВАЛ ГАЗ В 2018 ГОДУ (МЛРД КУБ. М)

Источник: ПАО «Газпром».



Источник: «Нафтогаз».

ПОДЗЕМНЫЕ ХРАНИЛИЩА ГАЗА УКРАИНЫ



Источник: ПАО «Газпром».



МАГИЯ ПАРИЖА

ВЫИГРАЙ
ПУТЕШЕСТВИЕ
В ПАРИЖ ОТ
GUERLAIN

1 000 000
ПРИЗОВ
И СКИДОК

РИВ ГОШ
ПАРФЮМЕРИЯ И КОСМЕТИКА

С 1 ДЕКАБРЯ 2019 ГОДА ПО 10 ЯНВАРЯ 2020 ГОДА. ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОРГАНИЗАТОРЕ АКЦИИ, О ПРАВИЛАХ ЕЕ ПРОВЕДЕНИЯ, КОЛИЧЕСТВЕ ПРИЗОВ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ АКЦИИ, СРОКАХ, МЕСТЕ И ПОРЯДКЕ ИХ ПОЛУЧЕНИЯ - В МАГАЗИНАХ РИВ ГОШ, ПО ТЕЛЕФОНУ 8 800 333 20 20 И НА САЙТЕ RIVEGAUCHE.RU. РЕКЛАМА.

ЗЕЛЕННЫЕ ОЧКИ ДЛЯ ФИНАНСОВ

КЛИМАТИЧЕСКИЕ ФИНАНСЫ СТАЛИ ТРЕНДОМ ГОДА

В начале декабря 2019 года в Мадриде прошла юбилейная, 25-я Всемирная конференция ООН по проблемам изменения климата (COP25). Открывавший конференцию генеральный секретарь ООН Антониу Гутерриш призвал все государства более решительно бороться с изменением климата на планете. Призывы к изменению фискальной политики и экологический тренд, превращающийся в мейнстрим, безусловно, влияют и на финансовую сферу, где набирает популярность тема зеленого финансирования.



Поправка на климат

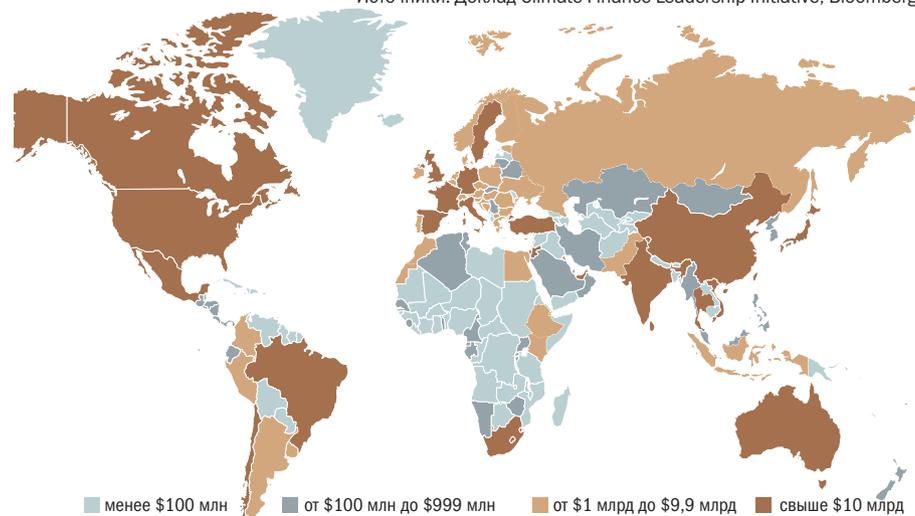
За прошедшие 4,5 млрд лет климат на третьей от Солнца планете менялся множество раз. Земля то превращалась в огромный «снежный ком», покрываясь льдом от полюсов до экватора (например, во время периода криогения 850–630 млн лет назад), то разогревалась до термических максимумов (например, 55 млн лет назад в конце палеоцена), когда содержание углекислого газа в атмосфере было в пять-семь раз больше, чем сейчас, а промышленность и нефтедобыча по понятным причинам полностью отсутствовали. Жизнь на Земле пережила пять периодов массовых вымираний, и ученые считают, что в настоящее время происходит шестое — наиболее значительное массовое вымирание видов в истории планеты. Эпоха, в которую живем мы, называется кайнозойская ледниковая эра, и сейчас лишь краткий по геологическим меркам период межледниковья, и впереди новое оледенение.

История человечества — это и история климата. Расцвет и гибель цивилизаций, миграции и войны, возникновение религий, распад империй и освоение континентов происходили в эпохи, когда средняя температура на планете менялась в пределах одного градуса. Оболочка жизни на планете очень тонкая и чувствительна к температурным колебаниям.

Даже сейчас, в век высоких технологий, атомной энергии и глобальной экономики, человечество все еще уязвимо перед стихией. Изменение климата приводит не только к ураганам, наводнениям и засухам, приносящим миллиардные убытки, но и к массовой миграции людей из субтропических зон в страны с бо-

ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ПРОЕКТЫ ЧИСТОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

Источники: Доклад Climate Finance Leadership Initiative, Bloomberg.



ИСТОЧНИК: ДОКЛАД CLIMATE FINANCE LEADERSHIP INITIATIVE, BLOOMBERG

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

ФОТО Reuters



REUTERS

лее благоприятным климатом, к многочисленным этническим конфликтам и социально-политическим явлениям, таким, например, как «арабская весна». Глобальное потепление в сочетании с замедлением мировой экономики и растущим имущественным неравенством способно изменить и экономический, и социально-политический ландшафт всего мира весьма неприятным образом. Именно поэтому политический истеблишмент развитых стран актуализировал зеленую тему, а экология и выбросы углекислого газа в атмосферу из прикладных научных проблем превратились в мощнейшее направление международной политики, способное значительно изменить баланс сил в мировой экономике и привести к власти различные партии, в том числе и откровенно популистские, или продвинуть интересы частных корпораций и банков.

И хотя физика климата имеет еще очень много белых пятен и пока не создана достоверная математическая модель атмосферы, даже несмотря на наличие суперкомпьютеров и технологий обработки огромных массивов данных, а естественные изменения климата определяются колебаниями достигающего Земли количества солнечной энергии (циклы Миланковича) из-за прецессии и нутации земной оси



и эксцентриситета орбиты Земли, «виновные» в глобальном потеплении уже назначены. Это промышленность, транспорт и энергетика, использующие углеводородное топливо и сырье, а также источники метана — крупный рогатый скот, рисоводство, сжигание топлива растительного происхождения, таяние вечной мерзлоты и многочисленные свалки.

И неважно, что главной причиной колебаний концентрации углекислого газа в атмосфере является вулканическая активность, а 60% парникового эффекта создается водяным паром.

Озеленение менеджмента

Всемирно известный американский писатель Лаймен Фрэнк Баум, работая в 1890 году редактором местной газеты в округе Дакота, опубликовал заметку о бедном фермере, который, сетуя на отсутствие корма для скотины, заявил, что придумал одевать коровам зеленые очки и кормить опилками. Так у писателя возникла идея для его Изумрудного города, в котором волшебник требовал от всех, кто находился в городе, носить зеленые очки, превращающие любую стекляшку в изумруды.

Несмотря на то что геополитический зеленый тренд уже набирает мощь тропического циклона, ни Парижское соглашение по климату (из которого США вышли в ноябре 2019

года), ни предыдущие конвенции не предусматривали каких-либо санкций в случае невыполнения государствами условно взятых на себя обязательств по выбросам парниковых газов и сокращению эмиссии углекислого газа. Но поскольку в мире финансового суперкапитализма инструментом кнута и пряника являются деньги, запущен процесс трансформации общего подхода к инвестиционной деятельности. Инвестиции в технологии и проекты по защите климата от углеводородной эмиссии (метан и CO₂) поощряются регуляторами и правительствами, и, напротив, звучат требования увеличить налоги и снизить финансирование для отраслей, вредящих экологии.

Западный истеблишмент активно популяризирует идею продвижения на финансовый рынок так называемых климатических облигаций для

Экология и выбросы углекислого газа в атмосферу из прикладных научных проблем превратились в мощнейшее направление международной политики

финансирования бизнеса с позитивным отношением к экологии, в том числе через льготы эмитентам и держателям таких облигаций, а также посредством технологий маркетинга и пиара, включая выступление будущего «черного лебедя», а пока почти андерсеновского «гадкого утенка» — Греты Тунберг.

Банкирам и финансистам предлагается надеть зеленые очки волшебника Изумрудного города из страны Оз и, прикрыв глаза на кредитные и рыночные риски, начать активно кредитовать проекты возобновляемых источников энергии, низкоуглеродный транспорт, энергоэффективное производство и строительство, технологии поглощения углерода и пр.

Поскольку ценность чистого воздуха бесспорна, уже сама идея финансирования процесса перехода мировой экономики к благоприятному для эко-

логии планеты состоянию выглядит позитивно и весьма прогрессивно.

Несколько лет назад на финансовом рынке появилось понятие ответственного инвестирования и принципы ESG (Environmental, Social, Governance — экология, социальное развитие, корпоративное управление), от которых топ-менеджмент компаний порой бросает в дрожь, ибо мало у кого получается полностью им следовать. Зато инвесторы теперь очень любят оценивать ESG-факторы при принятии инвестиционных решений, и даже создаются зеленые фонды для вложений в ценные бумаги ESG-позитивных корпораций.

С точки зрения финансового рынка зеленые облигации ничем не отличаются от обычных корпоративных облигаций, но в их проспектах эмиссии значится, что средства будут направлены на экологические и энергоэффективные проекты. При прочих равных условиях инвесторы призывают вкладываться именно в зеленые облигации, и такое инвестиционное поведение постепенно набирает популярность. Общие инвестиции только в сегмент чистой энергии в 2018 году составили \$354 млрд, а на зеленые облигации пришлось порядка 60% от этого объема финансирования. Правда, развивающиеся рынки привлекли лишь небольшую долю от этой во всех смыслах зеленой суммы. Ежегодный объем финансирования сектора услуг по повышению энергоэффективности сейчас оценивается в \$29 млрд, а девять крупнейших автоконцернов планируют направить на инвестиции в экологические технологии \$140 млрд в течение следующих пяти лет.

Озеленение рынков

Центральные банки пока не спешат погружаться в тему экологии, ставшую политической, поскольку обеспокоены потерей своей независимости, но уже активно участвуют в контроле зеленых финансов. Примерно 50 центральных банков мира участвуют в разработке правил и продвижении зеленых облигаций и ESG-финансов и даже создали сеть по экологизации финансовой системы, куда входят, в частности, центральные банки Англии, Канады и Китая. Федеральная резервная система США пока не присоединилась, но рассматривает возможность участия.

«Изменение климата является важным вопросом, но не для денежно-кре-



REUTERS

дитной политики ФРС», — заявил председатель Джером Пауэлл в своем выступлении перед конгрессменами в Вашингтоне в ноябре 2019 года. Тем не менее, по словам Пауэлла, ФРС США признает изменение климата как потенциальный риск и рассматривает его с финансовой точки зрения, используя методологию кредиторов в регионах, восприимчивых к сложным климатическим условиям, и гарантирует определенную поддержку.

Европейский центральный банк активно обсуждает свою политику в области изменения климата и даже пытается включить экологические цели в свою программу количественного смягчения, что пока вызывает сопротивление банкиров, но находит поддержку у европейских политиков. Внутри самого ЕЦБ мнения относительно зеленой экономики разделились. Так, член совета управляющих Франсуа Виллеруа де Гальбау заявил в интервью, что ЕЦБ должен интегрировать изменение климата и энергетический переход в свое прогнозирование и оценку залогового обеспечения, а Бенуа Коэре, член исполнительного совета, напротив, сказал, что центральные банки не могут быть на переднем крае борьбы с изменением климата.

Но в целом среди банкиров растет признание, что глобальное потепление будет ухудшать ситуацию в мировой экономике. По оценкам Moody's, изменение климата будет стоить странам \$69 трлн к концу XXI века. Эти затраты включают в себя послед-

ствия повышения уровня воды в различных регионах, негативные процессы миграции, изменения в поставках продовольствия и расходы на периодическое восстановление инфраструктуры. В исследовании Oxford Economics говорится, что повышение глобальной температуры на 2°C сократит мировой рост экономики на целых 7,5%.

Неудивительно, что новый глава МВФ Кристилина Георгиева также поставила экологические проблемы в центр внимания сразу с момента вступления в должность. Она заявила, что центральные банки должны разработать стресс-тесты, связанные с климатом, которые помогут выявить влияние потрясений на финансовую систему от глобального потепления.

Озеленение долгов

Процесс разработки стандартов зеленых облигаций начался в 2014 году. В работе над созданием правил приняты участие ведущие инвестиционные

и коммерческие банки, такие как Goldman Sachs, JPMorgan Chase, Bank of America Merrill Lynch, Citi, Deutsche Bank Morgan Stanley, BNP Paribas и пр. Дальше работу над стандартами продолжила Международная ассоциация рынков капитала (ICMA) — саморегулируемая организация и торговая ассоциация финансового рынка, играющая основную роль в создании правил и стандартов работы международного долгового рынка.

Чтобы создать инвестиционные стандарты для зеленых облигаций и обеспечить «ключевую роль рынков капитала в финансировании проектов, способствующих развитию экологической устойчивости», ICMA выпустила Green Bond Principles, или «Принципы зеленых облигаций».

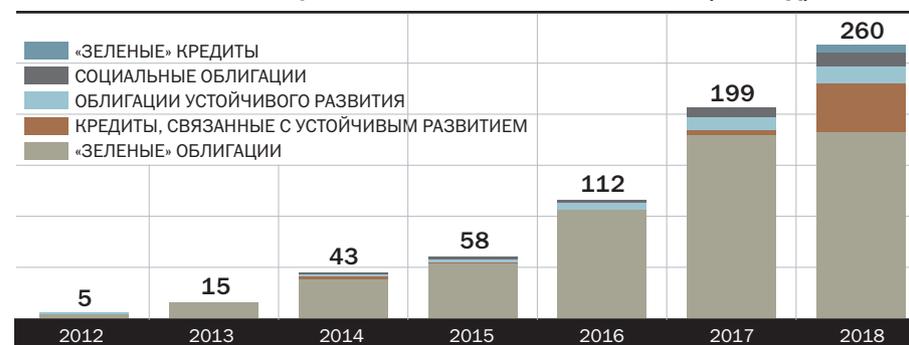
Главным критерием, по которому «Принципы» относят облигации к зеленому, является использование средств от размещения для реализации экологических проектов, включая связанные с ними дополнитель-

ные расходы, такие как НИОКР. К таким проектам относятся возобновляемые источники энергии (включая генерацию), энергосети и оборудование, эффективность использования электроэнергии (включая хранение), теплоснабжение и интеллектуальные сети, предотвращение загрязнения, переработка отходов и контроль состояния окружающей среды, экологически устойчивое управление живыми природными ресурсами и землепользованием, экологически чистый транспорт, управление водными ресурсами и очистка сточных вод, экологически эффективные продукты безотходной экономики и соответствующие производственные технологии и процессы.

Эти принципы предоставляют эмитентам рекомендации по раскрытию информации о целях, связанных с экологической устойчивостью и об использовании средств. Они устанавливают процедуру, с помощью которой эмитенты определяют соответствие своих зеленым категориям, включая независимую оценку проектов; а также устанавливают квалификационные критерии, позволяющие определить и управлять потенциальными существенными экологическими и социальными рисками, связанными с проектами.

Принципы помогают инвесторам оценить влияние их инвестиций на окружающую среду, а также облегчают жизнь андеррайтерам, устанавливая стандарты раскрытия информации, что облегчает организацию сделок.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В СЕГМЕНТ "ЧИСТОЙ ЭНЕРГИИ" (\$ МЛРД)



ИСТОЧНИК: ДОКЛАД CLIMATE FINANCE LEADERSHIP INITIATIVE, BLOOMBERG

В исследовании Oxford Economics говорится, что повышение глобальной температуры на 2°C сократит мировой рост экономики на целых 7,5%

Зеленые облигации могут быть классическими долговыми обязательствами, средства от которых направляются на экологические цели, могут относиться к категории проектного финансирования, а также могут появиться в результате секьюритизации банков кредитов, обеспеченных зелеными проектами или экологическими активами. Выпуски и программы зеленых облигаций получают собственные рейтинги по природоохранным и ESG-показателям. Рейтинговые агентства разрабатывают собственные методологии оценки зеленых финансов. Правда, президент Бундесбанка Йенс Вайдман предупредил, что «рейтинговые агентства несут основную ответственность за дальнейшее расширение своих инструментов анализа».

Кроме ISMA с ее «Принципами» существует некоммерческая организация Climate Bonds Initiative («Инициатива по климатическим облигациям»), которая создана для того, чтобы разви-

вать рынок зеленых и климатических облигаций внутри общего 100-триллионного рынка облигаций, чтобы снизить стоимость капитала для климатических проектов на развитых и развивающихся рынках и поддержать корпорации и правительства в их стремлении перейти к экологически устойчивой низкоуглеродной экономике.

Без зеленых очков

Несмотря на раскрутку темы зеленых финансов и растущий спрос со стороны инвесторов на экологические инвестиционные инструменты, на пути развития сегмента климатического финансирования стоит ряд проблем. В первую очередь это рентабельность и риски зеленых проектов, для финан-

сирования которых выпускаются облигации. К сожалению, многие «низкоуглеродные» и экологические инвестиции в ключевых секторах пока не являются прибыльными, а переход от углеродоемких технологий к зеленым может создать финансовый и социальный риск. Достаточно вспомнить, что продолжающиеся уже больше года протесты «желтых жилетов» во Франции возникли из-за того, что правительство увеличило акцизы на бензин и дизельное топливо, чтобы профинансировать проекты, связанные с возобновляемыми источниками энергии (ВИЭ).

Банки, несмотря на обвинения в финансировании «грязной» экономики, предпочитают кредитовать

компании нефтегазового сектора и традиционную энергетику, поскольку там понятна финансовая модель, денежные потоки, эффективность и рентабельность бизнеса, в то время как проекты ВИЭ зачастую дотируются правительствами и зависят от государственных программ стимулирования в условиях, когда долги государств находятся на очень высоких уровнях и бюджетные расходы могут быть сокращены. Климат климатом, но кредитные риски и здравый смысл пока никто не отменял. Финансистам нужны государственные гарантии. Европейская комиссия, например, пока только изучает вопрос о том, следует ли поощрять банки финансировать устойчивые отрасли промышленности путем потенциального смягчения правил ЕС в отношении капитальных сборов за их кредитование. Решение о финансировании связанных с экологией проектов банкиры будут принимать

СБЕР ЛОГИСТИКА

Новый игрок на рынке логистических услуг



Коммерсантъ

реклама 16+



с оглядкой на правительства и центральные банки своих стран, потому что для увеличения рискованного кредитования нужны реальные основания, в противном случае банки получат новые проблемы и увеличится нагрузка на их капитал.

Андреа Энрия, глава Европейской банковской ассоциации (ЕВА) — надзорного органа, координирующего банковские правила в странах Евросоюза, заявил, что «любое облегчение требований к капиталу для зеленых активов должно основываться на четких доказательствах того, что они менее рискованны, чем не зеленые активы».

Таким образом, просто надеть зеленые очки, чтобы обычные стеклышки превратились в изумруды волшебной страны Оз, не получится. Успех зеленых облигаций будет зависеть от взаимосвязи и партнерства правительств, банков, инвестиционных фондов, регулирующих органов, а также от государственного софинансирования экологических проектов.

Более того, текущие стимулы для зеленых финансов могут стать источником потенциальной слабости, добавив рискованные активы на балансы банков. Правила, разработанные Базельским комитетом по банковскому надзору, определяют, насколько кредиторы могут сократить свои потребности в капитале, используя свои собственные внутренние модели, но, во-первых, там достаточно жесткие требования, а во-вторых, правила будут полностью реализованы только к 2027 году, а текущая отчетность

европейских банков по показателям достаточности капитала демонстрирует признаки неустойчивости. И это вторая проблема зеленых облигаций.

Третья проблема состоит в том, что пока, несмотря на растущий интерес к инвестициям в чистую энергетику, возможности и объемы проектов, выпадающих под стандарты зеленых облигаций, недостаточно большие. Уголь по-прежнему самое дешевое топливо, и ввод новых угольных электростанций продолжается особенно на развивающихся рынках с быстро растущим спросом на электроэнергию.

В ряде развитых стран наблюдается стагнация в наращивании мощностей ВИЭ, в том числе за счет использования солнечной и ветровой энергии. Отчасти эта стагнация вызвана изменением дотационной политики или неопределенностью государственных программ поддержки инвестиций в чистую энергетику. Отчасти зеленые технологии на поверку оказываются не столь зелеными, поскольку само производство аккумуляторов или солнечных панелей оказывает даже большую нагрузку на экологию, чем черная или цветная металлургия, а низкая плотность потока солнечной и ветровой энергии и нестабильность генерации создают трудности для интеграции зеленых электростанций в общие энергосистемы.

Четвертая проблема — отсутствие методологии, помогающей интегрировать различные возможности, связанные с изменениями климата, в инвестиционные решения.

Перспективы тренда

Необходимость принятия мер в области изменения климата не вызывает сомнений, а финансовый сектор играет ключевую роль в глобальной экономике, и без его участия экологические проекты в полной мере реализовать не получится. Финансовые потоки и пути перехода к низкоуглеродной экономике должны идти параллельным курсом.

Но у этого перехода должно быть четкое научное основание без хайпа и политической ангажированности, без экологической мифологии и необоснованного пиара. В противном случае мир получит и негативные изменения климата, и колоссальные финансовые убытки, и серьезные социально-политические проблемы. Осторожность финансовых регуляторов и банкиров вполне объяснима и оправдана. Экология — это наука, опирающаяся на фундаментальные знания, а не на мнение девочки из Швеции с синдромом Аспергера, а истинные цели политиков зачастую расходятся со словами, которые они произносят.

В финансовом мире инвестиционная цепочка создания стоимости включает государственные субъекты и регулирующие органы, способные оказывать влияние путем создания благоприятных условий и политических рамок, влияющих на инвестиционный риск и доходность, корпорации реального сектора экономики, государственные и частные финансовые учреждения, инвестиционные

фонды, торговые платформы, биржи и рейтинговые агентства.

Успех рынка зеленых облигаций будет зависеть от степени взаимодействия финансового сектора, реальных секторов экономики (энергетика, транспорт, промышленность, строительство и пр.) и государственных органов. Наиболее успешно такое взаимодействие реализуется через так называемые банки развития, которые могут одновременно брать на себя риски долгосрочных инвестиций и масштабировать успешные практики, используя свои финансовые ресурсы. Это будет решением, например, для развивающихся экономик, где недостаток инвестиций в экологические проекты обусловлен, например, неразвитостью местных рынков капитала, недостатком опытных разработчиков проектов или малым количеством производственно-сбытовых цепочек, отсутствием политики и нормативных положений для поддержки чистой энергетики и пр., что увеличивает стоимость проектов и создает дополнительные риски для инвестиций.

Также важно для рынка зеленых облигаций, по какому пути будет направляться государственная политика в области чистой энергетики. Если это опять будут дотации и налоговые льготы для проектов ВИЭ и субсидии производителям электромобилей, то это тупиковый путь, который лишь увеличит риски финансового сектора, в случае если правительства начнут отменять льготы.

Если же государственная политика будет ориентироваться прежде всего на стимулирование НИОКР и технологических разработок в области энергетики, то научные достижения с высокой вероятностью будут монетизированы рынком и принесут прибыль, как в свое время принесли прибыль компьютерные технологии, биохимия и мобильная связь.

Какой из двух путей в итоге выберут политики, мы не знаем, но фундаментальная наука пока явно не в приоритете. Насколько оправдан переход на ВИЭ, если длительное извержение даже одного крупного вулкана способно перечеркнуть многолетние усилия энергетиков и спортсменов по сокращению выбросов CO₂, тоже предстоит понять. Поэтому пока финансовые рынки накапливают опыт и учащаются работать с зелеными облигациями, поглядывая поверх зеленых очков Изумрудного города ●

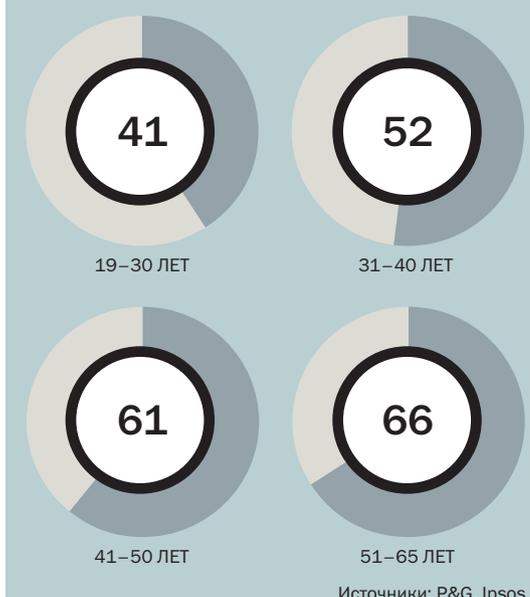
КРИТЕРИИ ЭКОЛОГИЧНОСТИ ТОВАРОВ, % РЕСПОНДЕНТОВ



ХАРАКТЕРИСТИКИ ОТВЕТСТВЕННОЙ КОМПАНИИ, % РЕСПОНДЕНТОВ



ИНТЕРЕСУЮТСЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИМИ СТАНДАРТАМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПЕРЕД ПОКУПКОЙ, % РЕСПОНДЕНТОВ



У ПОКУПАТЕЛЕЙ ВОЗРОСЛА ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

ТЕКСТ Антон Степанов

Забота об окружающей среде и ответственное потребление становятся все более популярными у российских покупателей. По данным недавнего исследования, для 55% из них этот фактор играет важную роль перед приобретением товаров, 69% россиян готовы платить за безопасную для экологии продукцию дороже.



Исследование об отношении россиян к ответственному потреблению, а также социальной и экологической деятельности бизнеса провела Ipsos Comcon по заказу Procter & Gamble (P&G). P&G — один из крупнейших производителей FMCG-товаров. Портфель брендов включает Gillette, Head & Shoulders, Lenor, Oral-B, Pampers, Tide, Fairy и др. Как следует из опроса, 98% российских покупателей считают, что производители должны заботиться об окружающей среде, а 86% верят, что упаковка должна содержать переработанные материалы.

Активно интересуются экологическими стандартами производителей, прежде чем приобрести их продукцию, 55% покупателей. Для 54% респондентов важно, чтобы товары были сделаны из натуральных ингредиентов, 52% считают приоритетным, чтобы продукция была безопасна для здоровья, а 49% хотят, чтобы упаковка была сделана из биоразлагаемого сырья или пригодна для вторичной переработки. При этом 80% опрошенных считают, что экопродукция может стоить дороже обычной, а 69% готовы платить больше за товары, безопасные для окружающей среды.

Глава P&G в Восточной Европе Сотирис Маринидис подтверждает, что ответственное потребление становится одним из главных факторов, определяющих выбор потребителя в пользу того или иного бренда, независимо от возраста, пола и социального статуса. По его словам, большинство россиян хотят получить не просто качественный продукт, отвечающий их потребностям, но и дополнительную социальную ценность, которая за ним стоит. «Яркий тому пример — запуск в 2019 году на российском рынке шампуня Head & Shoulders, упаковка которого полностью пригодна для переработки и частично состоит из океанического пластика, собранного на побережьях, который был раскуплен в считанные дни», — говорит господин Маринидис.

Сегодня P&G выводит на российский рынок средство для мытья посуды Fairy Ocean Plastic, которое сочетает в себе эффективную формулу и экологичную упаковку, — именно то, что ожидают от бренда потребители. В настоящее время продукт доступен только в сети гипермаркетов «Лента». Директор по связям с общественностью и государственными органами «Ленты» Мария Филиппова говорит, что компания видит растущий запрос покупателей на продукцию, упаковка которой не наносит вреда окружающей среде. Fairy в упаковке с переработанным океаническим пластиком также может выступить как способ обратить внимание покупателя на проблему пластикового загрязнения и возможные пути ее решения, отмечает Мария Филиппова. В P&G уверены, что в России новый Fairy станет столь же популярным, как и в Западной Европе.

Как отмечает координатор проектов WWF (Всемирный фонд дикой природы) России Оксана Никитина, пластиковое загрязнение — нарастающая экологическая угроза: «В Мировом океане уже более 300 млн тонн пластика. Ежегодно в наши океаны попадает около 8 млн тонн пластика: выходит, что каждую минуту в них поступает около одного самосвала пластикового мусора».

В России каждый год образуется от 3,6 млн до 5 млн тонн пластиковых отходов, говорит госпожа Никитина. При этом, продолжает она, на переработку поступает не более 12,5% этих отходов, а большая часть — 1,1 млн тонн — попадает в окружающую среду. «Это приводит к пластиковому загрязнению акваторий и прибрежных территорий России и негативно сказывается на состоянии нашей природы», — говорит Оксана Никитина.

Сотирис Маринидис отмечает, что с 1991 года P&G инвестировала в развитие экологически чистых технологий на своих предприятиях в России свыше \$30 млн. Сегодня все российские заводы компании имеют сертификат «Ноль твер-

дых производственных отходов на полигон», а упаковка 60% продукции компании, производимой в России, уже пригодна для переработки. В компании обещают, что к 2030 году 100% ее упаковки в мире будет пригодна для переработки или вторичного использования, расход первичного пластика сократится в два раза, а все производства перейдут на возобновляемые источники энергии.

В X5 Retail Group («Пятерочка», «Перекресток», «Карусель») также видят, что все больше покупателей разделяют идею ответственного потребления, и стремятся сокращать использование одноразовой упаковки. На кассах в магазинах X5 пластиковые пакеты не раздают бесплатно, что снижает объем потребления одноразовой упаковки, добавляет представитель компании.

«Магнит» также отмечает растущее внимание покупателей к вопросам экологии, которые стали задумываться о бережном отношении к природе и минимизации отходов. Для формирования экологической культуры компания тестирует в своих магазинах в Москве, Красногорске, Краснодаре, Туле устройства для сбора использованной тары, где в среднем собирается 4,7 тыс. бутылок и банок в месяц, рассказывают в «Магните». Руководитель по стратегическим коммуникациям Auchan Россия Мария Уткина говорит, что в сентябре 2019 года в гипермаркетах сети в Санкт-Петербурге был запущен тест по продаже многоразовых экосеток для упаковки овощей и фруктов. Директор программы WWF России «Зеленая экономика» Михаил Бабенко добавляет, что бизнес также может на уровне B2B работать с производителями упаковки и выставлять требования по содержанию вторичного сырья, а также использовать свою упаковку, сайты и пр. для информирования потребителя о том, из чего сделана упаковка и как с ней поступать после использования товара, чтобы она вернулась на полку в новом виде ●

«ЧЕРНЫЕ ЛЕБЕДИ» ФИНАНСОВ

ЧЕГО СТОИТ ОПАСАТЬСЯ ИНВЕТОРАМ В 2020 ГОДУ

В декабре «Деньги» попросили аналитиков и управляющих назвать ключевые риски, которые могут грозить экономике и финансовой системе в наступающем году. Страхи сосредоточены, как выяснилось, вокруг США и выборов там главы государства. Даже в случае победы действующего президента высока вероятность торговых войн и расширения антироссийских санкций. Впрочем, даже воплощение большей части страхов не приведет к повторению кризиса 2008 года.



Выборов в США

Основные «черные лебеди» в 2020 году будут связаны с выборами президента США. Ключевым претендентом остается действующий президент Дональд Трамп, хотя попытки демократов провести импичмент шансы на его переизбрание снижают. «Появление неожиданных фактов на слушаниях в Конгрессе может если и не привести к отставке президента, то ослабить его позиции на выборах», — отмечает главный экономист Совкомбанка Кирилл Соколов. США расколота на два политических лагеря, разногласия между республиканцами и демократами особенно сильны по важным экономическим вопросам, таким как справедливость система налогообложения, система здравоохранения, изменение климата. «Сильная поддержка демократов во время предвыборной кампании создает риски для финансового сектора», — отмечает главный валютный стратег Julius Baer Дэвид Коль.

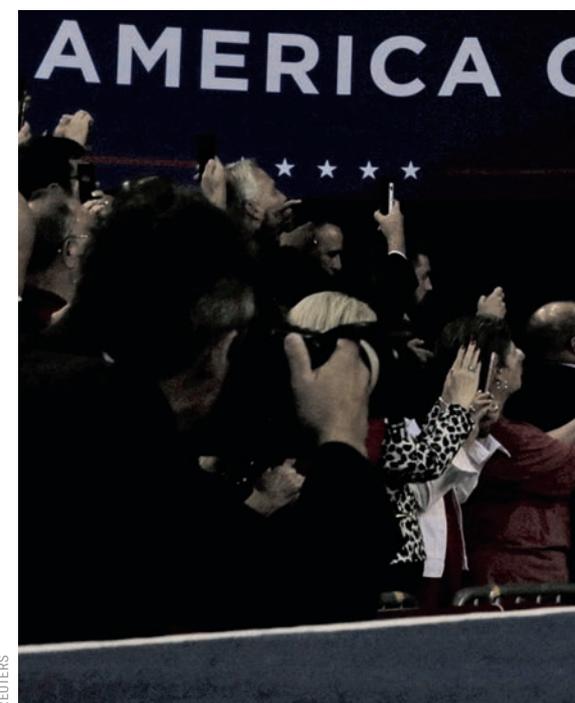
«Учитывая роль, которую играет экономика США в глобальной экономике, итоги американских выборов, вне сомнения, окажут влияние на все рынки, включая российский», — считает главный экономист BCS Global Markets Владимир Тихомиров. — Рост политического экстремизма в мире также затрагивает и США: в президентской гонке есть и неоконсерваторы, и неосоциалисты. К сожалению, сторонники умеренного подхода к экономике и свободы торговли явно в меньшинстве».

По словам гендиректора УК «Спутник — Управление капиталом» Александра Лосева, наиболее предпочтительным для рынков вариантом считается переизбрание Дональда Трампа на новый срок. В этом случае с высокой вероятностью администрация Белого дома продолжит использовать экономические стимулы и требовать от ФРС низких ставок и крайне мягкой денежно-кредитной политики. Любая неопределенность, связанная с приходом в Белый дом нового человека, поначалу будет восприниматься как негативный фактор. «Победа республиканцев-центристов и победа демократов-центристов воспринимаются как почти равнозначные для рынков варианты, потому что кардинального изменения монетарной политики в этом случае не ожидается, изменится лишь набор экономических и бюджетных стимулов. А вот четвертый вариант — избрание демократов-популистов, таких как Элизабет Уоррен, Берни Сандерс или Питер Буттиджич, мировые рынки могут не пережить», — пессимистичен Александр Лосев.

Санкций

Для России наибольшие риски лежат не в плоскости экономических предложений кандидатов в президенты США, а в расширении санкций или как минимум ухудшении риторики. По словам главного экономиста Альфа-банка Наталии Орловой, российский финансовый рынок живет в ожидании, что Трамп будет переизбран на второй срок, это ожидание предопределяет низкие опасения санкций и ожидание дальнейшего снижения процентных ставок в России. Иной сценарий может стать холодным душем для российского рынка, отмечает госпожа Орлова.

Предвыборная кампания и действующий закон 2017 года «О противодействии противникам Америки посредством санкций» — опасное сочетание, считает Александр Лосев. При обострении борьбы политических сил в США нельзя исключать ни одного из возможных вариантов антироссийских санкций, предлагаемых этим законом, включая запрет на покупку госдолга и крайне жесткие ограничения для финансового и энергетического секторов российской экономики. «Учитывая, что почти треть находящихся в обращении ОФЗ принадлежит иностранным инвесторам, учитывая приток инвестиций нерезидентов в российские активы, можно оценить масштабы возможного оттока в случае жесткого варианта санкций, например, под надуманным предлогом наказания России „за вмешательство в американские выборы“», — отмечает господин Лосев.



REUTERS

В таких условиях 2020 год может стать повторением сценария 2018 года, в течение которого санкционные риски полностью определяли настроения на рынках. «Как и в 2018 году, это вряд ли скажется на темпах экономического роста — в 2020 году рост экономики РФ будет определяться исполнением нацпроектов, финансирование которых должно ускориться, и их финансирование вряд ли будет чувствительным к повестке рынков, но зато динамика доходностей облигационных рынков и динамика курса будут сильно чувствительны к новостям из США. Негативная для России повестка может вывести курс рубля к 70 руб./\$ и сделать необходимым возврат ключевой ставки на уровень 7%», — считает Наталия Орлова. По мнению Кирилла Соколова, повышение ключевой ставки Банком России позволит сдерживать отток капитала, но негативный эффект все равно будет, курс рубля ослабнет до 68–70 руб. за доллар США, рост ВВП замедлится до 0–1%.

Мы снова можем столкнуться с резким снижением курса рубля на фоне значительного повышения процентных ставок

Торговых войн

По мнению опрошенных «Деньгами» экспертов, тема американской внешнеэкономической политики не отпускает рынки второй год подряд и сохранится в 2020 году. В будущем году она может выйти на новый уровень, поскольку перед выборами президента Дональд Трамп будет максимально давить на Пекин, чтобы показать электорату, что держит слово, данное перед выборами 2016 года. Возможно, он не будет спешить с подписанием догово-

рению процентной ставки в США, негативный эффект торговой войны будет отчасти купирован монетарными властями.

Подобный сценарий будет негативным для развивающихся рынков и вызовет отток капитала из этого класса активов. «Для России негативный эф-

без соглашения нанесет значительно более серьезный ущерб, чем запланированный выход Великобритании из ЕС с переходным периодом. В таком случае произойдет существенное ослабление экономики ЕС и рост бремени поддержки слабых и периферийных экономик на ведущие страны региона. «Негати-

Внутренних рисков

Беспокойство у аналитиков вызывают и возможные ответные шаги российской власти на западные санкции.

По словам начальника отдела аналитических исследований Института комплексных стратегических исследований Сергея Заверского, использование методов, опробованных в последние годы — резкое ужесточение условий ведения бизнеса как в денежно-кредитной сфере, так и в бюджетно-налоговой, — может создать настолько сильную атмосферу безнадежности, что отток капитала будет сложно остановить даже специальными мерами. «В таком случае мы снова можем столкнуться с резким снижением курса рубля на фоне значительного повышения процентных ставок. А с ними и с дальнейшим очередным сокращением спроса, инвестиций, ВВП», — отмечает Сергей Заверский.

Дополнительным риском может оказаться реализация национальных проектов. «Если государство не сможет разобраться с инвестированием имеющихся средств, предпочитая накапливать излишки в резервах, которые хранятся в иностранных активах за рубежом, то странно будет чего-то иного ожидать от частных российских и иностранных инвесторов. Подобный негативный сигнал для инвесторов будет значительнее любых слов», — отмечает Сергей Заверский. По словам Владимира Тихомирова, чрезмерное увлечение стратегией госкапитализма и накоплением госрезервов может спровоцировать усиление структурных проблем в РФ и вылиться в затяжную стагнацию или рецессию экономики.

Что спасет

Впрочем, даже в случае реализации негативных сценариев повторения 2008 года аналитики не ждут. Во-первых, за последние годы Россия накопила огромные резервы. Во-вторых, власти и бизнес приспособились к затяжным кризисам. В-третьих, емкости внутреннего рынка достаточно, чтобы абсорбировать бегство всех международных инвесторов, а значит, влияние внешних факторов будет носить непродолжительный характер. «Даже в худшем сценарии ВВП может упасть не более чем на 2–3% (в 2008 году было –9%), а рубль — ослабеть на 8–10%, до 70 руб./\$ (в 2014–2015 годах была двукратная девальвация)», — резюмировал Владимир Тихомиров ●



ра, так как к ноябрьским выборам электорат может о них подзабыть. С другой стороны, если сильно затянуть подписание, то у Китая появится желание подождать чуть дольше и сделать ставку на победу демократов, а значит, о сделке можно забыть.

В таких условиях торговое противостояние между США и Китаем может обостриться, что приведет к еще большему замедлению международной торговли и падению сырьевых рынков. «Если Китай из-за торговой войны откажется пускать на свой рынок продукцию американского высокотехнологического сектора, например полупроводники, процессоры, смартфоны Apple и пр., а также если Китай откажется собирать у себя айфоны и прочую похожую продукцию глобальных IT-компаний, американский рынок рухнет, остальные последуют по принципу домино», — считает Александр Лосев. По мнению Наталии Орловой, сценарий обострения торгового конфликта может привести к дальнейшему сни-

фект будет связан с торговым балансом (доля Китая во внешней торговле России за последние десять лет выросла с 8% до 16%). Замедление Китая приведет еще и к снижению цен на энергоносители на мировых рынках», — отмечает Наталия Орлова. По оценкам Кирилла Соколова, торговый конфликт может привести к падению цен на нефть ниже \$50 за баррель или даже до \$40 за баррель. «Тогда доллар может вырасти выше 70 в паре с рублем, а Банку России придется поднимать ключевую ставку для сдерживания оттока капитала. ВВП может снизиться на 2–3%», — отмечает Кирилл Соколов.

«Брексит»-эффекта

Определенные проблемы для мировой экономики в целом и российской в частности доставит выход Великобритании из Европейского союза. По словам Дэвида Коля, экономики почувствуют неблагоприятные последствия «Брексита» через временное ухудшение торговли. При этом «жесткий» «Брексит»

вопрос он станет и для экономики Великобритании за счет роста издержек в торговле-экономических связях с Европой, а также из-за оттока финансового капитала. Косвенно это также окажет влияние и на РФ, так как ЕС был и остается главным экономическим партнером России. В худшем сценарии европейская экономика может войти в рецессию, а из-за падения там спроса пострадают и российские экспортеры, в том числе и нефтегазовые компании», — отмечает Владимир Тихомиров.

Политические риски в Европе не ограничиваются Великобританией. По словам Владимира Тихомирова, растет конфликт между «старой» и «новой» Европой. Он затрагивает многие области — от экономики, бюджетной политики, торговли до политики и отношения к иммигрантам. «Если противоречия в ЕС продолжат усиливаться, то это может привести к существенному ослаблению союза и усилению протекционизма. Это негативно для рискованных активов», — считает господин Тихонов.

ГЛОБАЛЬНОЕ БЕГСТВО ИНВЕСТИЦИЙ

ВНУТРЕННИЕ ИНВЕСТОРЫ ПОДДЕРЖАЛИ РОССИЙСКИЙ РЫНОК АКЦИЙ



С начала 2019 года международные инвесторы вывели из российских фондов почти \$1,9 млрд — рекордный за последние шесть лет объем средств. Инвесторы сокращали вложения в большинстве региональных и страновых фондов акций, поскольку опасались рецессии мировой экономики на фоне торговых споров между США и Китаем. В целом такие фонды лишились с начала года более \$180 млрд.

Данные Emerging Portfolio Fund Research свидетельствуют о продолжающемся бегстве международных инвесторов из российских акций. По оценке «Денег», основанной на данных отчетов BofA Merrill Lynch (учитывают данные EPFR), отток средств инвесторов из фондов, ориентированных на российский рынок акций, за неполные 12 месяцев составил почти \$1,9 млрд. Это более чем вдвое выше оттока, зафиксированного за аналогичный период 2018 года, и максимальный с 2013 года (\$3,1 млрд). Текущий год станет третьим подряд, когда международные инвесторы преимущественно покидают российский рынок акций, и за это время они вывели из него почти \$4 млрд.

Негативный настрой иностранных инвесторов по отношению к российским акциям сохранялся большую часть года. В зимние месяцы из российских фондов ежемесячно забирали около \$90 млн, в весенние уже свыше \$240 млн, а в летние почти \$360 млн. Летнее бегство сменилось в начале осени робким возвращением инвестиций, которое продолжалось вплоть до декабря. В период с сентября по ноябрь российские фонды зафиксировали приток около \$120 млн. В начале зимы продажи вновь преобладали.

Рынок избранных

Хотя уход международных инвесторов из российских акций усилился, отечественные фондовые индексы демонстрировали в минувшем году лучшую динамику в мире. Долларовый индекс РТС вырос за неполные 12 месяцев на 34%. По данным Bloomberg, он занял второе место среди фондовых индексов развитых и развивающихся стран. Больше вырос только афинский индекс (+42,5%). Большинство индикаторов развивающихся и развитых стран продемонстрировали повышение на 12–25%.

Аномальное поведение российского индекса объясняется тем, что оттоки, о которых свидетельствуют данные EPFR, отчасти могли компенсироваться западными инвесторами, которые не попадают в ее статистику. Среди них — хедж-фонды, что

предпочитают спекулятивные стратегии — ищут способ быстро заработать на недооцененных активах. «Несмотря на то что некоторые инвесторы выводили деньги из российских фондов, другие игроки были готовы платить более высокую цену за российские бумаги с учетом их растущей инвестиционной привлекательности», — констатирует аналитик «Тинькофф Инвестиции» Кирилл Комаров.

Добавляет устойчивость российскому рынку активная популяризация инвестиционных продуктов, проводимая государством и профучастниками. По оценкам «Денег», с начала года физические лица вложили в акции через управляющие компании (розничные ПИФы, ДУ), индивидуальные инвестиционные счета, private banking 150–180 млрд руб. (\$2,4–2,8 млрд). Активно идет привлечение клиентов в рамках брокерского обслуживания. По последним данным Московской биржи, за десять месяцев число зарегистрированных частных лиц на фондовом рынке выросло на колоссальные 1,5 млн и превысило 3,5 млн человек — это 5% экономически активного населения страны. «Активное развитие брокерских услуг привело к тому, что население оказало поддержку российскому рынку ценных бумаг, но оценить данный эффект непросто», — считает Кирилл Комаров.

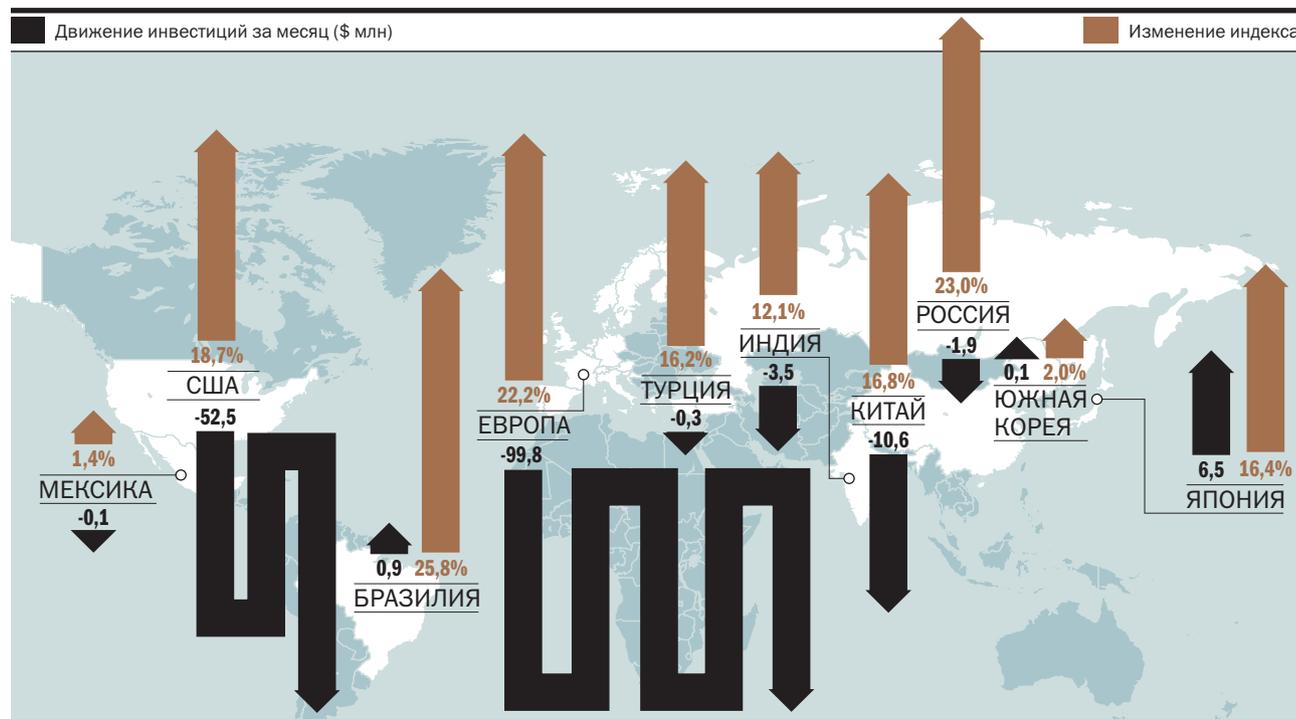
Торговый конфликт

Международные инвесторы сокращали присутствие не только на российском, но и на фондовых рынках других развивающихся стран. В первом квартале года в фонды emerging markets был зафиксирован приток инвестиций в \$13 млрд, но во втором и третьем кварталах резко выросло — отток составил \$43 млрд. Лишь в четвертом квартале спрос начал восстанавливаться, но компенсировать оттоки предыдущих кварталов времени не хватило. Суммарный отток из фондов emerging markets, по данным EPFR, составил с начала года \$24 млрд, что вдвое мень-

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

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ

Источники: Bloomberg, BofA Merrill Lynch, MidLincoln Research.





АЛЕКСАНДР ПЕТРОВИЧ

Цель Трампа очевидна — заключение сделки как можно ближе к выборам, чтобы ее достижение осталось в памяти электората

и Индия. По данным EPFR, фонды данных категорий потеряли с начала года соответственно \$10,5 млрд и \$3,5 млрд. По словам аналитика по международным рынкам General Invest Михаила Смирнова, фонды Китая пострадали ввиду замедления темпов роста китайской экономики, эффектов торговых разногласий с США и замедления глобального роста в целом. «Ситуация в Индии также не улучшается: агентство Moody's несколько раз понижало прогнозы по росту ВВП страны на 2019 год с 7,5% изначально до 5,6% в итоге», — отмечает господин Смирнов.

Фактор Трампа

Торговое противостояние между США и Китаем, а также усилившиеся опасения рецессии мировой экономики сильнее всего ударили по фондам развитых стран. По данным EPFR, суммарный отток с фондовых рынков developed markets в текущем году составил \$156 млрд, что почти в семь раз больше притока, зафиксированного годом ранее.

Второй год подряд основной отток средств был зафиксирован из Европы (\$100 млрд), что в полтора раза выше оттока 2018 года. Выходу из европейских активов способствовали проблемы европейских стран из-за торговых войн, снижение темпов роста экономики региона и неопределенность относительно «Брексита». Значительный отток инвестиций наблюдается и из американских фондов. По данным EPFR, из фондов данной категории было выведено с начала года \$52,5 млрд.

Только фонды Японии смогли удерживать инвестиции и привлечь новые. По оценкам «Денег», с начала года эти фонды получили инвестиций на сумму свыше \$6,5 млрд. По словам Михаила Смирнова, активы в японских иенах традиционно воспринимаются рынком как безопасная гавань. «Соединенные Штаты тоже считаются безопасной гаванью, однако текущий год выдался для них политически волатильным, и, так как к стране всегда приковано большое внимание, это в какие-то моменты могло пугать инвесторов в фонды», — отмечает господин Смирнов.

Прогнозы

Управляющие и аналитики высказываются весьма осторожно относительно перспектив будущего года. В 2020 году ожидают исхода сразу нескольких важных событий. Ожидают, в частности, разрешения торговой войны между США и Китаем, а также исхода президентских выборов все в тех же Штатах. Любой поворот по этим вопросам может привести к значительным движениям на фондовых рынках. Старший аналитик по акциям УК «Система Капитал» Андрей Ушаков говорит, что по основному сценарию прогнозов его компании торговые войны продолжатся как минимум до конца первого квартала 2020 года. Цель Трампа очевидна — заключение сделки как можно ближе к выборам, чтобы ее достижение осталось в памяти электората. «Если сильно затянуть подписание, у Китая появится желание подождать чуть дольше и сделать ставку на победу демократов, а в таком случае о сделке можно забыть», — считает господин Ушаков.

Большое значение для российского рынка акций будет иметь ситуация на нефтяном рынке. По мнению старшего аналитика ITS WM Георгия Окромчедишвили, в отсутствие мощных шоков на мировом рынке можно ждать «бычьей» динамики на рынке нефти за счет сокращения или стагнации добычи сланцевыми производителями и, как следствие, движения вверх российского рынка. «Нарушить этот сценарий способен кризис в Китае, если китайские власти либо не решатся вводить дальнейшие меры стимулирования внутренней экономики, либо не смогут эффективным образом воплотить их. Но в этом случае плохо придется не только российскому рынку, но и всем глобальным площадкам», — предупреждает господин Окромчедишвили.

В случае если торговый договор не будет достигнут долгое время, а замедление экономического роста не остановится, бегство инвесторов из рискованных активов продолжится. По мнению Кирилла Комарова, портфельные управляющие будут уменьшать долю акций и увеличивать долю облигаций в портфелях ●

ше притока, зафиксированного за тот же период 2018 года (\$50 млрд).

Падение аппетита к риску в середине года было связано с обострением торговой войны между США и Китаем. В мае президент США Дональд Трамп поднял до 25% пошлины на импорт китайских товаров и услуг на общую сумму \$200 млрд в год. В августе было объявлено еще о десятипроцентных пошлинах на товары из Китая стоимостью \$300 млрд, правда, их введение отложили. В ответ на первый пакет пошлин Китай объявил о повышении пошлин на американские товары на сумму \$60 млрд, на второй — Народный банк Китая начал девальвировать юань.

Жесткие заявления с обеих сторон повысили опасения инвесторов отно-

сительно перспектив мировой экономики. Об этом свидетельствуют весенние и летние опросы управляющих, проводимые аналитиками Bank of America (BoFA) Merrill Lynch. Пик опасений пришелся на середину сентября, когда 38% респондентов не исключили снижения мировой экономики в течение ближайших 12 месяцев. Более пессимистичными управляющие были лишь в августе 2009 года. Спустя два месяца настроения улучшились, оптимистов на рынке вновь стало больше, чем пессимистов. Этому способствовало возобновление переговоров между США и Китаем, а также активное снижение ставок в США и Европе.

Худшую динамику среди развивающихся стран демонстрировали Китай

ИНВЕСТИЦИИ В ПОТЕНЦИАЛ

Экономический рост в России напрямую зависит от реализации крупных проектов в реальном секторе экономики, однако для этого необходимы не менее крупные инвестиции. Значительно снизить риски в таких капиталоемких и долгосрочных проектах способны инструменты проектного финансирования, используемые для этих целей профессиональными финансистами во всем мире. Российские банки уже оценили преимущества использования данного механизма и отмечают его высокий потенциал.



В погоне за ВВП

тобы отечественный ВВП по паритету покупательной способности достиг уровня Германии, как поручил правительству президент РФ Владимир Путин, чиновники всех уровней запланировали огромное число инвестиционных проектов, доходы от которых должны стимулировать темпы роста национальной экономики.

Бюджетные расходы на инфраструктуру всех видов в последнее время только увеличиваются. В августе запланированный объем средств только на реализацию «Комплексного плана по развитию магистральной транспортной инфраструктуры» в текущем году вырос с 325,2 млрд руб. до 378 млрд руб.

Инвестиции в магистральную инфраструктуру необходимы, но ее строительство должно идти синхронно с развитием промышленных предприятий и агломераций, для обеспечения роста которых она и предназначена. Крупными частными индустриальными холдингами анонсированы многомиллиардные проекты по развитию добывающих и перерабатывающих производств, за счет работы которых в ближайшие годы будет пополняться российская казна и увеличиваться экономический рост в стране. Эффективность вложений в эти проекты крайне важна, поскольку кроме частных компаний, инвестором также является государство — через различные формы специальных инвестиционных контрактов, концессионных соглашений и ГЧП-соглашений, включающих субсидии и бюджетные гранты.

ТЕКСТ **Елена Разина**
ФОТО **предоставлено**
ОХК «Щекиноазот»,
Александр Рюмин/
ТАСС



Финансист спешит на помощь

Для масштабных проектов, где одним из главных результатов является мультипликативный эффект от промышленного и социального развития территорий, во всем мире широко используются инструменты проектного финансирования, способные уже на старте значительно снизить риски и застраховать возможные потери на долгосрочный период. По усредненной оценке издательств PFI и IJGlobal, темп роста объемов предоставления этого банковского продукта в 2018 году в глобальном масштабе составил порядка 15%.

В России на принципах проектного финансирования строятся новые мощности по добыче углеводородов и другого минерального сырья, нефтехимические и газохимические заводы, расширяются металлургические и машиностроительные производства, модернизируются агропромышленный комплекс и энергетика. Такие проекты неизбежно становятся основой для экономического и социального развития регионов, что в свою очередь повышает налоговые отчисления в бюджеты не только от развития самих предприятий, но и за счет дополнительных доходов от роста несырьевых и сервисных секторов экономики в растущих агломерациях.



ПРЕДОСТАВЛЕНО БИОХИМИЧЕСКИМ ХОЛДИНГОМ ОРГКХИМ



АЛЕКСАНДР УШКОВ,
исполнительный
вице-президент Газпромбанка

— Как сейчас развивается проектное финансирование?

— Есть несколько устойчивых трендов развития этого инструментария в России. Один из самых ярких в текущем году — активное развитие синдикации на кредитных рынках. Это произошло благодаря принятому закону о синдицированном кредитовании, который определил взаимоотношения заемщика с несколькими банками-кредиторами и стал главным драйвером в развитии новых регуляторных и экономических механизмов.

— В чем преимущества «Фабрики проектного финансирования»?

— Сегодня она заработала на полную мощность. Сотрудничество долгосрочных и ответственных проектах оказывается гораздо выгоднее и полезнее, чем конкурентная борьба. Благодаря этому серьезно повышается эффективность бизнеса. Текущий год был позитивным и во многом прошел, как я уже сказал, под девизом синдикации.

Крупнейшим проектом «Фабрики» при участии Газпромбанка можно назвать инвестиции в развитие Удоканского медного месторождения. В активном пайплайне у нас еще порядка двух десятков проектов для совместной реализации с ВЭБ.РФ с бюджетами на сумму более 4,5 трлн руб. Это говорит о том, что процесс синдикации на финансовом рынке — стратегический тренд, который будет активно использоваться в будущем.

— Как вы оцениваете изменения, происходящие на рынке жилищного строительства?

— Поскольку покупателям-физлицам существенно сложнее комплексно оценивать риски работы строительных компаний и реализации конкретных проектов, в середине цепочки между дольщиком и застройщиком закон поставил профессиональную в части финансирования проектов организацию — банк. Средства покупателей квартир теперь привлекаются на специальные эскроу-счета в уполномоченных банках, которые уже и финансируют застройщиков. Большой опыт работы Газпромбанка на рынке финансирования недвижимости и сильная команда по проектному финансированию позволяют рассчитывать на рост сделок в этом сегменте.

Срок окупаемости проекта, по оценкам холдинга «Оргхим», может составить семь лет. Подписание кредитного договора о реализации проекта состоялось в конце 2017 года, после чего в феврале 2018 года началось строительство. Территориальное размещение завода выбрано с учетом непосредственной близости к конечным

Несмотря на то что проектное финансирование — достаточно молодой способ привлечения средств, российские компании уже используют его для реализации проектов за рубежом

В Газпромбанке, который является одним из лидеров проектного финансирования, в том числе в ряде сегментов международного рынка, отмечают, что значимость этого инструмента заключена прежде всего в уникальности и инновационности структуры финансирования, размерах и масштабности проектов, востребованности экономическими субъектами.

Под крылом синдиката: фабричные инвестиции

Благодаря новому закону о синдицированном кредитовании, принятому в конце 2017 года, конкурирующие между собой банки смогли расширить основу для совместных капиталоемких проектов, разделив между собой риски.

В качестве одного из инструментов поддержки крупных инвестиционных

проектов в России была создана «Фабрика проектного финансирования» при госкорпорации ВЭБ.РФ, которая сейчас выходит на проектную мощь. Проекты реализуются по схеме синдицированного кредита. Первые сделки с ее помощью были заключены в сегменте производства минеральных удобрений. По словам представителей Газпромбанка, выступающего одним из главных партнеров «Фабрики», уже пошло финансирование по проектам строительства химических производств «Куйбышевазота» с бюджетом 6,3 млрд руб. и «Щекиноазота» общим объемом €310 млн.

Еще один синдицированный кредит «Фабрики» был выдан Байкальской горной компании, входящей в многопрофильную группу USM. Деньги пойдут на разработку одного из крупней-

ших на планете Удоканского медного месторождения в Забайкальском крае (занимает третье место в мире по запасам медной руды). Общий бюджет проекта достигает \$2,9 млрд, из которых \$1,79 млрд приходится на 12-летний кредит от синдиката трех банков. В качестве организатора финансирования и финансового консультанта по сделке выступил Газпромбанк, который участвует в синдицированном займе в размере \$650 млн — наравне со Сбербанком. Третий участник синдиката ВЭБ.РФ предоставляет на четверть меньше — \$490 млн — и при этом взял на себя роль кредитного управляющего в синдикате.

Несмотря на то что проектное финансирование — достаточно молодой способ привлечения средств, российские компании уже используют его для реализации проектов за рубежом. В ноябре этого года в Малайзии состоялась торжественная церемония открытия завода российского биохимического холдинга «Оргхим» по изготовлению неканцерогенных технологических масел-наполнителей для производства шин, синтетических каучуков и резиновых смесей (мощность — 70 тыс. тонн продукции в год). Стоимость строительства составила \$59,2 млн, из которых более \$40 млн предоставил Газпромбанк на принципах проектного финансирования.



АЛЕКСАНДР РЮМИН / ТАСС

потребителям продукции, что позволит получить максимальную выгоду и повысит конкурентоспособность предприятия.

С помощью российских банков инструменты проектного финансирования и синдикации используются сегодня еще активнее зарубежными компаниями, в том числе в бывших советских республиках. Год назад проектная компания Uzbekistan GTL, АО «Узбекнефтегаз» и 11 международных финансовых институтов, организаций и коммерческих банков подписали в Ташкенте соглашение о привлечении финансирования на строительство современного завода по производству высококачественных топлив. Завод Oltin Yo'L GTL будет перерабатывать 3,6 млрд кубометров газа и производить 1,5 млн тонн синтетического жидкого топлива стандарта «Евро-5», в том числе 311 тыс. тонн авиакеросина, 743 тыс. тонн дизельного топлива, 431 тыс. тонн нефти и 53 тыс. тонн сжиженного газа.

Общая стоимость проекта оценивается в \$3,6 млрд, из которых \$2,3 млрд предоставляет консорциум международных финансовых институтов. Кроме представителей Газпромбанка, участвующего в синдикате инвесторов проекта, документы подписали представители Государственного банка развития Китая, Экспортно-импортного банка Кореи, Корейской торговой страховой корпорации (K-SURE), Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций, банка Credit Suisse, японских банков MUFG, SMBC и Mizuho, а также международных консультантов. Также \$740 млн предоставил Фонд рекон-

струкции и развития Узбекистана, а \$570 млн составляют собственные средства компании.

Есть примеры проектов, уже реализованных в рамках проектного финансирования, которые вышли из строительной фазы и введены в эксплуатацию. В 30 км от Баку на территории Сумгаитского химического промышленного парка заработал завод по производству полиэтилена высокой плотности компании SOCAR Polymer. Группа Газпромбанка профинансировала строительство в форме синдицированного кредита в размере \$489 млн на срок десять лет, соглашение об этом было подписано в рамках Петербургского международного экономического форума еще в 2015 году. Общая сумма бюджета проекта составила около \$800 млн. На эти деньги были построены целых два производства: по выпуску полипропилена мощностью 184 тыс. тонн в год и по производству полиэтилена высокой плотности годовой мощностью 120 тыс. тонн.

Жилье без опасности и экологический тренд

Еще одним важным трендом развития инструмента проектного финансирования в России в Газпромбанке называют процесс изменений правил игры на рынке жилищного строительства, где в этом году начали применяться поправки к закону 214-ФЗ, целью которого является полное замещение прямого финансирования застройщиков участниками долевого строительства на проектное финансирование банков.

Крупнейший на сегодня кредит Газпромбанка по новым правилам с применением эскроу-счетов был выдан

в сентябре компании «Главстрой-Санкт-Петербург» в размере 30 млрд руб.

Деньги пойдут на строительство многоквартирных домов ЖК «Северная долина» в Выборгском и ЖК «Юнтолово» в Приморском районе города. В «Северной долине» в настоящий момент уже введены в эксплуатацию восемь очередей общей площадью более 1,7 млн кв. м жилья, а к моменту завершения проекта в жилом комплексе будут проживать 80 тыс. петербуржцев. Кроме того, там будут работать 13 детских садов и 10 школ, подстанция скорой помощи на 8 машин, детская и взрослая поликлиники, пожарная часть, отделения полиции и связи. Новый жилой район «Юнтолово» возводится в северо-западной части Приморского района Санкт-Петербурга, где на участке площадью 437 га будет построено 2,2 млн кв. м жилья, рассчитанного на проживание 70 тыс. человек.

Экология является одним из принципиально новых векторов развития в России, поэтому все чаще появляются новые крупные проекты в сфере зеленой энергетики. В 2018 году практически завершилось распределение объемов программы по строительству ветровых и солнечных электростанций общим объемом 700 млрд руб., в которой Газпромбанк одним из первых начал финансирование проектов. Сегодня он финансирует крупнейший игрок отрасли, таких как «Росатом», «Хевел», СП «Фортум-Роснано», в руках которых находится портфель проектов на 74% от общего объема программы. В 2019 году Газпромбанк уже начал финансировать ветроэлектростанции, строящиеся на юге России совместно с предприятиями ПАО

«Фортум» и АО «Роснано», а также АО «ВетроОГК» (входит в «Росатом»).

Экологические условия при строительстве новых добывающих и перерабатывающих предприятий играют значительную роль при планировании инфраструктурных инвестиций. Механизмы проектного финансирования с глубоким погружением кредиторов в особенности и синергетические эффекты проектов частных инвесторов позволяют на раннем этапе захеджировать финансовое обеспечение под эти цели. В соответствии с самыми прогрессивными экологическими стандартами начиная с 2020 года Русская медная компания (РМК) будет разрабатывать Малмыжское золотомедное месторождение в Амурском и Нанайском районах Хабаровского края. Новый современный горно-обогатительный комбинат РМК мощностью 35 млн тонн руды в год, скорее всего, тоже будет построен с помощью «Фабрики проектного финансирования» ВЭБ.РФ и синдиката банков в лице Газпромбанка и Сбербанка: меморандум о намерениях был подписан между компаниями в сентябре на Восточном экономическом форуме.

Инновационные инструменты проектного финансирования и синдицированное кредитование могут особенно эффективно сработать для целей реализации национальных проектов. Сегодня кредитные ресурсы становятся все доступнее для реального сектора экономики за счет снижения ключевой ставки Банка России, а коммерческими банками установлены значительные лимиты риска на инициаторов масштабных инвестпроектов, среди которых преимущественно крупнейшие российские компании ●

РОССИЯНЕ БОГАТЕЮТ СВЕРХ ПРОГНОЗОВ

БЛАГОСОСТОЯНИЕ РОССИЯН ДОСТИГЛО \$3,1 ТРЛН

В 2019 году Россия вошла в топ-10 стран по количеству суперсостоятельных частных лиц. По оценкам Credit Suisse, общее благосостояние россиян выросло за год на 40%, до \$3,1 трлн, 83% которых приходится только на 10% населения.



Темпы роста богатства населения Земли замедлились, свидетельствует опубликованный в ноябре ежегодный доклад Global Wealth Report швейцарского банка Credit Suisse. Под «богатством населения» аналитики банка подразумевают суммарный размер стоимости недвижимости и финансовых активов за вычетом госдолга. В 2019 году мировое благосостояние выросло на 2,6%, до \$360 трлн, а благосостояние на одного взрослого человека достигло нового рекордного максимума в \$70,85 тыс., что на 1,2% выше уровня середины 2018 года. Темпы, с которыми в минувшем году приумножались богатства, стали самыми низкими за последние пять лет. «Этот низкий рост частично объясняется повышением курса доллара США», — отмечает автор доклада экономист Энтони Шоррокс.

Число миллионеров выросло в 2019 году на 1,1 млн (2,4%), до 46,8 млн человек — на них приходится \$158,3 трлн, или 44% от общего мирового объема. Основной прирост обеспечили США (675 тыс.), Япония (150 тыс.), Китай (150 тыс.) и Австралия (124 тыс.). США и Китай внесли наибольший вклад в рост мирового богатства. «Несмотря на торговую напряженность между двумя сверхдержавами, за последние 12 месяцев обе страны добились значительных успехов в создании богатства, доведя его до уровня \$3,8 трлн и \$1,9 трлн соответственно», — отметил главный инвестиционный директор International Wealth Management, глобальный руководитель отдела экономики и исследований Credit Suisse Наннет Хехлер-Файд'Эрбе.

В число лидеров роста глобального благосостояния уже не первый год входит Россия. За минувший год личное состояние в расчете на каждого взрослого гражданина составило почти \$27,4 тыс., что почти на 37% выше показателя прошлого года. Суммарное благосостояние россиян по итогам первого полугодия Credit

Suisse оценил в \$3,1 трлн, это на 40% выше прошлогоднего результата. За минувший год число миллионеров в России выросло на 43%, до 246 тыс. человек, что на 22% выше прогноза экономистов банка, сделанного в 2018 году на середину 2023 года.

По оценке Credit Suisse, Россия занимает одно из лидирующих мест в мире по уровню концентрации богатства. По итогам первого полугодия Россия заняла 7-е место по числу сверхбогатых людей (ultra-high net worth) против 13-го места годом ранее. К таким Credit Suisse относит обладателей состояния от \$100 млн и выше. К тому же на долю 10% самых обеспеченных россиян приходится 83% всего личного богатства страны, оценил Credit Suisse. Это выше, чем в США (76%) и Китае (60%). «Высокая концентрация богатства в России находит свое отражение и в том, что, несмотря на скромный уровень благосостояния на душу взрослого населения, в стране, по оценкам, насчитывается 110 миллиардеров (в 2018 году 74 миллиардера)», — отмечают аналитики Credit Suisse.

В ближайшую пятилетку объем мирового благосостояния будет расти и достигнет \$459 трлн, прогнозируют экономисты Credit Suisse. Основной рост ожидается за счет стран с низким и средним уровнем дохода, благосостояние населения которых вырастет на 38%. Число миллионеров также будет заметно расти и к концу пятилетки достигнет отметки 63 млн человек, а количество сверхсостоятельных частных лиц составит 234 тыс. Аналогичных трендов стоит ждать и в России ●

КОЛИЧЕСТВО ДОЛЛАРОВЫХ МИЛЛИОНЕРОВ (ТЫС. ЧЕЛОВЕК)



«ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНК BCS GM БУДЕТ СТОИТЬ МИЛЛИАРД ДОЛЛАРОВ»

Финансовая группа БКС проводит реструктуризацию своего инвестиционно-банковского направления. Для этого будет создан холдинг, объединяющий все компании, предоставляющие услуги инвестиционного банка. О том, какова стратегия развития инвестиционного банка, планируется ли выход на IPO, а также как отразилась на бизнесе нестабильная ситуация на рынке в конце прошлого года, в интервью «Деньгам» рассказал главный исполнительный директор BCS Global Markets Роман Лохов.



Какая у вас стратегия развития инвестиционного банка на ближайшие годы?

— Два года назад мы утвердили стратегию на ближайшие шесть лет. Основная ее цель — достижение стоимости инвестиционно-банковского подразделения группы БКС — BCS Global Markets в \$1 млрд к концу 2022 года. Наши финансовые цели 2023 года по годовой чистой прибыли — \$167 млн и по доходам — \$327 млн. Мы планируем, что в 2020 году наши доходы будут в районе \$150 млн, чистая прибыль — \$70 млн. К 2023 году нам нужно удвоиться — цели довольно амбициозные, как мы любим. Чтобы их достичь, в BCS Global Markets, как и во всей группе компаний БКС, сейчас ведутся масштабные инвестиционные программы.

BCS Global Markets состоит из нескольких бизнес-блоков. Это prime brokerage, global markets, investment banking, corporate banking, структурные продукты и структурное финансирование, а также Personal Investment Bank (подразделение для работы с HNWI). Они делятся на 18 основных бизнес-линий, по каждой из которых есть свой план и своя локальная стратегия развития, которая, разумеется, соответствует общим стратегическим целям инвестиционного банка.

— Юридически какие компании входят в инвестбанк?

— BCS Global Markets — это бренд инвестиционно-банковского подразделения группы БКС. Мы ведем бизнес практически на всех компаниях группы БКС, кроме управляющей компании.

На Кипре находится Холдинговая компания ФГ БКС, которая владеет кипрской инвестиционной фирмой с полным набором лицензий (BrokerCreditService (Cyrpus) Ltd), брокерской компанией в Лондоне (BCS Prime Brokerage Ltd) и брокером-дилером в США (BCS Americas, Inc). В России инвестиционно-банковская деятельность ведется через АО «БКС Банк» и ООО «Компания БКС» (бренд «БКС Брокер»). Международный бизнес инвестиционного банка в основном сосредоточен в Лондоне. Лондонская и американская компании были созданы исключительно для инвестбанковского бизнеса, на остальных компаниях пока ведутся несколько бизнесов группы.

— В рамках вашей стратегии вы планируете менять юридическую структуру бизнеса?

— Да, конечно, в настоящее время реализуется программа spin-off, которую мы планируем полностью завершить через два года. На данный момент создается отдельный субхолдинг на Кипре — BCS Global Markets Holding, который на 100% будет принадлежать Холдинговой компании ФГ БКС. Планируется, что он будет зарегистрирован до конца этого года. Субхолдинг станет основным владельцем всех юридических лиц международного бизнеса инвестбанка, включая американского брокер-дилера (BCS Americas, Inc) и лондонскую компанию (BCS Prime Brokerage Ltd) с ее филиалами в России и на Кипре. Последний мы открываем для снижения негативных последствий от «Брексита». Вследствие таких преобразований инвестиционный банк будет вести бизнес исключительно на собственных выделенных юридических лицах. В России мы создаем отдельный филиал нашего банка (АО «БКС Банк»), на котором будет консолидирован весь российский бизнес BCS Global Markets: корпоративный, инвестиционно-банковский и брокерский. В течение двух лет мы планируем реорганизовать этот филиал в самостоятельный банк. Таким образом, по заверше-



ПРЕДОСТАВЛЕНО «КОМПАНИЯ БКС»

нии реализации spin-off инвестиционно-банковский бизнес будет юридически и фактически самостоятелен, а также сегрегирован внутри ФГ БКС.

— Для чего делается это выделение?

— На то имеется ряд причин. Группа БКС сейчас сильно выросла. Розничный бизнес во многом отличается от институционального. Это разные потребности клиентов и, как следствие, абсолютно разные технологии, операционные процессы, бизнес-процессы, управление рисками и продуктовая линейка. Выделение инвестбанка позволит как нам, так и группе БКС в целом стать еще более гибкими и эффективными, лучше удовлетворять потребности клиентов, быстрее реализовывать проекты, быстрее запускать продукты.

После юридического выделения у инвестиционного банка появится возможность стать публичной компанией — мы сможем привлекать долговое финансирование и в будущем сделать размещение акций нашей новой структуры — либо это будет IPO, либо частное размещение. У нас нет задачи целиком продать бизнес. Но мы понимаем, что если наша стратегия роста реализуется, как мы планируем, то через три года для дальнейшего агрессивного развития нам потребуется больше капитала и сильные партнеры.

— Роман, в первом квартале 2019 года была проведена докапитализация BCS Prime Brokerage Ltd (лондонской компании инвестиционного банка) на \$30 млн. Это было сделано в рамках стратегии?

Мы достигаем синергии нашей бизнес-модели, предоставляя корпоративно-банковским клиентам полный спектр продуктов инвестбанка

— Конечно, это планировалось заранее. Как я уже говорил, мы сейчас переводим большой объем бизнеса на эту компанию, все основные торговые департаменты (блоков markets и prime brokerage) будут сосредоточены на ней. В апреле BCS Prime Brokerage Ltd получила от английского регулятора расширенную лицензию на проведение дилерских операций. До этого она работала только как агентский брокер. Расширение бизнеса требует большего капитала. К дилеру повышенные требования, поэтому мы и увеличили капитал компании. Вообще, наш лондонский офис значительно вырос — на сегодняшний день в Лондоне работает уже около 70 человек, в московском филиале — порядка 250, и кипрский филиал планирует также расширять свою команду.

— Насколько сильно эти изменения влияют на кадровую политику компании?

— Влияют довольно значительно. Происходят серьезные перемены — мы хотим быть миллиардной компанией. Из-за spin-off и нашей стратегии по диверсификации бизнеса инвестиционный банк находится в процессе трансформации. Мы реструктурируем и ди-

версифицируем бизнес, переводим его значительную часть в Лондон, развиваем новые направления, выходим на новые рынки вне России, запускаем новые международные бизнес-направления, расширяем целевые клиентские сегменты. Естественно, все это требует как перераспределения людей, так и найма новых сотрудников с международным опытом. Создать миллиардную компанию непросто. Тем более — стать публичной компанией. Это совсем другой мир, требующий других подходов к корпоративному управлению и ведению бизнеса, — нам необходимо будет многое поменять за следующие три года. И особенно в области кадров. Нужен сильный апгрейд персонала, привлечение лучших топ-менеджеров и сотрудников с новым опытом, если мы хотим удвоиться за три года. Мы развиваемся и инвестируем в бизнес, так же как и ФГ БКС. В прошлом году группа наняла около 700 человек, а в инвестиционном банке, в свою очередь, тоже был кадровый

прирост порядка 10%. Надеемся скоро удивить вас новыми именами.

— На каких направлениях бизнеса у вас сейчас основной фокус?

— У нас есть как наши ключевые и устоявшиеся бизнес-линии с органическим ростом, так и новые точки роста, которые должны обеспечить нам рывок в дальнейшем развитии.

К ключевым направлениям относятся prime brokerage, в котором мы исторически сильны. Наши основные задачи — удерживать лидерство в этом сегменте, обеспечить покрытие большого количества рынков, усилить диверсификацию и сохранить органический рост на уровне около 20% в год.

Второе направление — это global markets. Тут мы ожидаем рост за счет увеличения клиентской базы, расширения географии покрытия и количества инструментов. Например, из-за большого клиентского спроса мы расширили покрытие аналитики на рынки СНГ, развивающиеся и ключевые

международные рынки. Мы также расширили предложение брокерских услуг на развивающихся рынках, таких как Турция, Латинская Америка и Южная Африка. Также в данный момент мы рассматриваем возможность партнерства в странах Восточной Европы, чтобы предоставлять там не только брокерский сервис, а полный спектр услуг инвестбанка.

Три года назад в рамках нашей стратегии мы определили несколько новых точек роста.

Первая: мы зашли в корпоративный сегмент и создали подразделения корпоративного банкинга, инвестиционно-банковских услуг и структурного финансирования. К корпоративно-банковскому сегменту относятся услуги корпоративного кредитования.

Наш корпоративный банк нарастил портфель размером более 12 млрд руб. Важно заметить, что простое кредитование как монолайнерный бизнес не является целью корпоративного банка BCS Global Markets. Мы достигаем синергии нашей бизнес-модели, предоставляя корпоративно-банковским клиентам полный спектр продуктов инвестбанка: инвестиционно-банковские услуги, структурное финансирование, корпоративный брокеридж и т. д. Это очень важно. Монопродуктовый бизнес для нас ни смысла, ни перспектив не имеет. Важно зарабатывать на клиенте, удовлетворяя широкий спектр его потребностей, а не на каждом отдельном продукте.

Инвестиционно-банковское подразделение состоит из нескольких бизнес-линий — долговое финансирование, акционерный капитал и сделки слияния и поглощения.

В качестве нового ключевого клиентского сегмента мы выбрали компании со средней капитализацией. Мы верим, что в этом сегменте в России в ближайшие годы будет бурный рост, и хотим в нем участвовать. Мы хотим помогать таким компаниям выходить на рынки капитала, расти и становиться крупными. Нам удалось успешно развивать этот бизнес и занять в нем сильные позиции. Мы организовали несколько IPO, регулярно входим в топ-10 в рейтинге Sбonds по облигационным размещениям. Так, на данный момент мы являемся организатором 83 выпусков облигаций на 457,6 млрд руб. и \$500 млн. Также в этом году мы провели размещение рублевых облигаций с самой низкой ставкой среди всех выпусков корпоративных облигаций





ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ БКС

в РФ с начала 2011 года. Это было размещение ООО «Икс 5 Финанс» на сумму 5 млрд руб.

Еще одна точка роста в России — Personal Investment Banking, клиентами которого в основном являются физические лица с профессиональным бэкграундом — собственники или топ-менеджеры компаний, с которыми мы работаем. Это не бизнес private banking в его классическом понимании, нашим клиентам нужен спектр услуг и сервис, близкий к тому, что мы предоставляем нашим институциональным или корпоративным клиентам. За последующие три года мы надеемся привлечь 300–500 клиентов со средним счетом около \$10 млн.

— А какие у вас точки роста на Западе?

— Одна из них — это платежный сервис BCS Global Payments. Наша брокерская компания в Лондоне получила лицензию, позволяющую нам предоставлять клиентам платежные услуги. Мы уверены, что этот сервис будет востребован нашей клиентской базой, особенно family offices, небольшими корпорациями и, конечно же, клиентами Personal Investment Bank. Клиентам удобно получать услуги прайм-брокера и в то же время иметь возможность пользоваться платежным сервисом, на который мы уже видим большой спрос. В будущем мы также рассматриваем возможность выпуска пластиковых карт.

Вторым важным стратегическим сегментом роста является синтетический прайм-брокеридж (synthetic prime brokerage). Мы много инвестировали

в это направление и продолжаем его активно развивать. Целевой клиентской базой тут являются небольшие и средние фонды в \$50–300 млн активов под управлением. В связи с сильным ужесточением регулирования в Европе за последние годы (MiFID 2 и Basel III) сервис для небольших и средних фондов сильно упал из-за давления на капитал. Большие банки не заинтересованы работать с такими фондами, поэтому они либо понижают уровень сервиса, либо повышают планку входа. Будучи фондом в \$100 млн, очень сложно найти профессионального прайм-брокера. Мы видим большой потенциал в этом сегменте и планируем занять лидирующие позиции в данной нише. Наш девиз здесь — «Топовый прайм-сервис уровня балдж-брокетов для средних игроков».

Последней точкой роста на международном периметре является наш американский бизнес. Его стоит отметить отдельно. Год назад американский брокер BCS Americas получил аккредитацию на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE) с возможностью торговать «на полу» (floor broker). Я не знаю ни одного российского игрока, имеющего такую аккредитацию. Она дала нам возможность осуществлять лучшее исполнение заявок для клиентов и предоставлять клиентам доступ к американскому рынку по очень конкурентным ценам. В комбинации с нашими технологиями это дает нам значительное преимущество в данном сегменте.

— Каким для бизнеса инвестбанка был прошлый год?

— 2018 год был сложным для всего инвестиционно-банковского сектора. Произошло много событий: в апреле ввели санкции на «Русал» и «Ренову». Целый год рыночное сообщество находилось в ожидании ужесточения санкций, доминировал страх. Проводилась жесткая кредитно-денежная политика в Америке, что оказало давление на рынки развивающихся стран. Таким образом, российские активы оказались под двойным давлением — американских санкций и глобального снижения риск-аппетита. Все это привело к высокой волатильности рынков.

Учитывая эту ситуацию, мы резко снизили риск-аппетит и еще в мае сократили наши торговые лимиты. Также, применив консервативный подход, мы захеджировали свой бизнес от любых ожидаемых стрессов. К тому же во второй половине года почти не было сделок по размещению. Естественно, это отразилось на трейдинговых доходах: когда у вас мало лимитов и отсутствуют сделки и вам важно купить страховку от худшего случая, трейдинговый доход падает.

Мы работали в условиях ограниченного риск-аппетита и сокращенных лимитов до апреля 2019 года, а сейчас вернулись в свой стандартный режим. 2019 год, напротив, очень благоприятный — изменение политики ФРС, ралли на развивающихся рынках, снятие санкций с «Русала», увеличение спроса на Россию.

— Вы хеджировались против волатильности?

— Да, мы покупали инструменты хеджирования от плохой ситуации

в России, где до сих пор сосредоточен наш основной бизнес. Застраховав наш бизнес, мы уплатили премию за эту страховку. У нас очень консервативный подход, потому что мы должны быть всегда прибыльными. Лучше заработать меньше в отдельный год, но постоянно и стабильно оставаться прибыльными. Наш бизнес — клиентский, не нужно в казино играть и жадничать. Лучше — перестраховаться.

Кстати, агентство S&P Global Ratings также положительно оценило меры компании по снижению потенциальных убытков. В ноябре рейтинги компаний группы были подтверждены с «позитивным» прогнозом.

Но несмотря на непростой 2018 год, мы время даром не теряли — мы использовали его для инвестиций в проекты и создания новых продуктов и бизнес-направлений, о которых я говорил ранее, увеличили операционную эффективность, еще более усилили системы риск-менеджмента.

— Как оцениваете наступающий год и его перспективы?

— Мы с оптимизмом смотрим на окончание 2019 года и начало следующего. Как я уже сказал, рынки восстановились, санкции на госдолг не ввели, наблюдается приток средств иностранных инвесторов в российский рынок, ставка падает, что стимулирует рост интереса к инвестиционным продуктам. Все это, естественно, позитивно сказывается на нашем бизнесе, так что будем рады вскоре поделиться хорошими новостями ●



ОЛИМПИЙСКИЙ ИГРОК

КАК ГРЕЧЕСКИЙ БЕЖЕНОЦ СТАЛ АМЕРИКАНСКИМ МИЛЛИАРДЕРОМ

У него был собственный флот, собственная авиакомпания, собственный остров, роскошные дома и баснословные банковские счета по всему миру. Он дружил и ссорился с монархами и президентами, с ним боролись могущественнейшие спецслужбы. Он был одним из богатейших людей планеты, однако для многих он так и остался воздыхателем Марии Каллас и мужем Жаклин Кеннеди. «Деньги» продолжают цикл «Великие финансисты» рассказом об Аристотеле Онассисе.



Дело — табак

Когда у преуспевающего торговца табаком Сократа Онассиса родился сын, казалось, судьба мальчика предопределена — он унаследует отцовский бизнес. Отец сам носил имя древнегреческого философа, а сыну дал и свое имя, и имя другого философа — Аристотеля. Когда Аристотелю было 13, началась греческо-турецкая война. Город Смирна, в котором жили Онассисы, оказался в центре конфликта. Когда Онассису-младшему было 16, Смирну заняли турецкие войска. Началась резня христиан — греков и армян. Через четыре дня после взятия города вспыхнул жуткий пожар, унесший жизни десятков тысяч греков и армян. Сократ Онассис был арестован и обвинен в шпионаже в пользу Греции. Аристотель вместе с остальными членами семьи бежал в Грецию. Он сумел взять с собой имевшиеся в доме наличные деньги, но сам дом и весь семейный бизнес пропали безвозвратно. После заключения мира в 1923 году был произведен обмен населением — и отец семейства оказался в Греции.

Из-за ссоры с отцом в том же году Аристотель Онассис покинул Грецию. Он приплыл в Аргентину с нансеновским паспортом беженца без гражданства и \$250 в кармане (примерно \$3,7 тыс. в пересчете по нынешнему курсу). По другим сведениям, сумма была в четыре раза меньше. Он брался за любую работу, в том числе работал в ночную смену на телефонном узле. Слушая телефонные разговоры, он совершенствовал свой английский, а также, по легенде, узнавал информацию, которая могла пригодиться в бизнесе.

И она пригодилась, когда Аристотель помирился с Сократом. Отец и сын попробовали возродить семейный табачный бизнес и занялись поставками табака в Аргентину. В 1929

ПРАВИЛА ЖИЗНИ АРИСТОТЕЛЯ ОНАССИСА

- «Труднее всего заработать первый миллион»
- «Никогда не экономь, особенно когда денег совсем нет»
- «Если не можешь иметь то, что хочешь, научись хотеть то, что имеешь. Счастье — на стороне того, кто доволен»
- «В бизнесе нет ни друзей, ни врагов. Есть только партнеры и конкуренты»
- «Весь секрет бизнеса в том, чтобы знать что-то такое, чего не знает больше никто»
- «Чтобы преуспеть в бизнесе, необходимо заставить других видеть вещи так, как видишь их ты»
- «Никто не бывает настолько уродливым, насколько он о себе думает»
- «Даже полный идиот может разбогатеть, если он готов все потерять»
- «Если вы стремитесь к успеху, то не тратьте время на чтение о том, как другие преуспели. Лучше жить своей собственной жизнью, чем интересоваться тем, как это делали другие»
- «Чтобы быть успешным, выглядите загорелым, живите в элегантном здании (даже если вы на чердаке), будьте видимы в хороших ресторанах (даже если пьете один напиток) и, если вы занимаете, занимайте по-крупному»
- «Если бы не было женщин, все деньги мира ничего бы не значили»
- «Даже получать удовольствие ты должен с коммерческой выгодой для себя»
- «Не спите много и не рассказывайте никому о ваших проблемах»
- «Если вы будете спать на три часа меньше каждую ночь, у вас будет лишние полтора месяца в году для того, чтобы преуспеть»
- «Единственное, с чем сегодня считаются, — это деньги. Кто обладает ими — короли наших дней»
- «Чем большим ты обладаешь, тем больше знаешь, чем не обладаешь»
- «После определенной точки деньги перестают быть целью, они перестают вообще иметь значение. Сама игра — вот что захватывает»
- «Не гонись за деньгами — иди им навстречу»
- «Освободите себя от надежды, что море когда-нибудь успокоится. Нужно научиться плыть при сильном ветре»
- «Есть только одно правило — нет никаких правил»

ВЕЛИКИЕ ФИНАНСИСТЫ

Яхта Онассиса носила имя его дочери — «Кристина»

году, в 23-летнем возрасте Онассис получил аргентинское гражданство. Всего два года спустя стал миллионером. Три года спустя, в 1932 году стал владельцем флотилии, купив шесть грузовых судов, которые терпящая убытки канадская судоходная компания продала ему по \$20 тыс. за штуку. Так возникла компания Olympic Maritime («Олимпийское судоходство»). В дальнейшем Онассис неоднократно использовал в названиях своих компаний слово «олимпийский».

Число кораблей компании постоянно росло. Бизнес процветал до начала Второй мировой войны. Во время войны Онассис сумел избежать убытков, отдавая свои корабли в лизинг правительству США для перевозки военных грузов. Онассис потом любил хвастаться тем, что ни один из его кораблей не был потоплен странами нацистского блока.

То был только бизнес, ничего личного. В 1942 году директор ФБР Эдгар Гувер писал начальнику военно-морского транспорта вице-адмиралу Эмори Ленду со ссылкой на конфиденциальный источник, что Онассис недружелюбно отзывался о военных действиях США. Он предлагал установить за магнатом слежку в период его пребывания в Соединенных Штатах.

После окончания Второй мировой войны Онассис приобрел у правительства США несколько танкеров водоизмещением 16 тыс. тонн, ставших ненужными с наступлением мирного времени. По американским законам корабли могли быть проданы только гражданину США или корпорации, которую контролируют граждане США.

Онассис создал корпорацию. Бывший госсекретарь США Эдвард Стеттиниус, бывший конгрессмен Джозеф Кейси и бывший помощник командующего силами союзников генерала Дуайта Эйзенхауэра бригадный генерал Джон Холмс внесли в уставный капитал по \$1 тыс., а Онассис — все деньги, необходимые для покупки судов. Он просил продать ему 50 кораблей, но получил только 20. Зато по привлекательной цене — \$32 млн, тогда как стоимость этих кораблей обошлась казне в \$54 млн. Корабли были куплены в 1947–1949 годах, а в 1953 году власти США выдвинули против Онассиса обвинения в связи с этой сделкой.

1 февраля 1954 года Онассис добровольно прилетел в США, 5 февраля был арестован в роскошном ресторане Colony во время ланча. Виновным



себя не признал, был отпущен под залог в \$10 тыс. и подписку о невыезде из США, которая впоследствии была снята. Обвинения предъявлял министр юстиции Герберт Браунелл-младший, чья юридическая фирма в свое время и посоветовала Онассису создать фиктивную компанию. Магнат упомянул об этом факте в суде. Процесс закончился тем, что Онассису пришлось выплатить \$7,16 млн, обвинения против него были сняты. Прибыль, полученная им за счет 20 купленных кораблей, оценивалась к 1954 году в \$20 млн.

Satco против Aramco

История с кораблями, вероятно, всплыла не случайно. В 1954 году Онассис сильно рассердил американские власти и американских нефтяников.

В 1933 году компания Standard Oil Company of California подписала концессионное соглашение с королем недавно образованной Саудовской Аравии. Оно предусматривало исключительное право сроком на 60 лет на разведку, разработку, переработку и транспортировку нефти, найденной в Саудовской Аравии. В момент подписания концессии никакой нефти в королевстве не было. Впервые ее нашли только в 1938 году. В 1949 году Arabia American Oil Company (Aramco), владевшая в тот момент концессией на саудовскую нефть, добывала 500 тыс. баррелей сырой нефти в год, и объемы добычи постоянно росли.

В начале 1954 года король Сауд ибн Абдул-Азиз Аль Сауд оспорил довоен-

ный договор и эксклюзивное право Aramco на экспорт нефти. Он дал разрешение Онассису создать в порту Джидда компанию Saudi Arabian Maritime Tankers Company (Satco) и стать ее владельцем. Компания должна была управлять флотом нефтетанкеров общим водоизмещением не менее 500 тыс. тонн, зарегистрированных в Саудовской Аравии, плавающих под флагом Саудовской Аравии и носящих арабские имена. В Джидде также должна была быть создана мореходная школа, выпускники которой должны были получить работу на танкерах Satco. Компания Онассиса освобождалась от налога на прибыль, но должна была выплачивать в королевскую казну 1,5 шиллин-

га (21 американский цент) с каждой тонны нефти, отправленной на экспорт. Эта скромная сумма складывалась примерно в \$50 млн в год. Satco получала первоочередное право на транспортировку нефти сроком на 30 лет. Власти страны брали на себя обязательство заставить Aramco экспортировать всю добытую нефть только на танкерах Satco. Секретный дополнительный протокол контракта гласил, что создаваемая компания

Аристотель Онассис с детьми в день спуска на воду крупнейшего в мире нефтетанкера. В центре фото — министр торговли Саудовской Аравии шейх Мухаммед Абдулла Алиреза





GETTY IMAGES

На всевозможные квоты и запреты Онассис, мягко говоря, не обращал внимания



LILLSTEIN BILD VIA GETTY IMAGES

не будет иметь дел с Израилем и ни один еврей не должен иметь деловых интересов в компании.

Контракт с Онассисом был утвержден декретом короля и обрел силу закона. Агамсо отказалась ему подчиняться. Ее поддержали другие крупные нефтяные компании — Exxon, Standard Oil of California, Texaco and Mobil. Они пригрозили бойкотом нефтетанкерам Онассиса в случае, если его контракт с Саудовской Аравией не будет изменен.

Уинстон Черчилль (на фото слева) дружил с Онассисом и много времени проводил на его яхте, заявляя, что морской воздух продлевает жизнь

Спор разрешался в арбитражном суде в Женеве. Позиция Саудовской Аравии состояла в том, что концессионное соглашение не затрагивает вопросов экспорта, а Агамсо должна подчиняться законам страны пребывания. Агамсо заявляла, что она имеет эксклюзивное право на транспортировку

Китобаза Онассиса выходила в море под удобным панамским флагом, так как Панама не подписывала конвенцию о регулировании китобойного промысла

нефти, так что может выбирать, кто именно будет забирать добытую ею нефть из портов Саудовской Аравии. Решением арбитража Агамсо получила разрешение не подчиняться контракту Саудовской Аравии с Онассисом. Позднее, в 1973 году Саудовская Аравия приобрела 25% Агамсо, а к 1976 году довела свою долю в компании до 100%. А в 1955 году Онассису пришлось договариваться с Агамсо на менее выгодных, чем ему хотелось бы, условиях.

Идет охота на китов

В 1950 году Аристотель Онассис приобрел в США нефтетанкер Herman F. Whiton. Корабль подвергся серьезной переделке — он был удлинен и переделан в китобойную базу. В состав китобойной флотилии также вошли 12 малых судов — китобойцев-охотников.

Китобаза получила новое имя Olympic Challenger (то есть «Олимпийский претендент») и поступила в распоряжение американской компании Olympic Whaling (то есть «Олимпийский китобойный промысел»), которая передала его одноименной компании в Уругвае.

Аргентинский гражданин Онассис. Компания со штаб-квартирой в Нью-Йорке и филиалом в Монтевидео. Китобаза и часть судов плавали под панамским флагом, остальные — под гондурасским. Капитаны и моряки были гражданами Германии и Норвегии. То был настоящий интернационал.

Китобойный бизнес в начале 1950-х выглядел весьма привлекательно. Китовый жир стоил около \$40 за баррель (159 л). С одного кашалота, например, можно было получить 25–40 баррелей жира, с синего кита — еще больше.

Правда, с 1948 года действовала Вашингтонская конвенция по регулированию китобойного промысла, ограничивающая добычу китов во избежание их истребления. Ни Панама, где была зарегистрирована китобаза, ни Уругвай, где была зарегистрирована китобойная компания Онассиса, конвенцию не подписывали. Так что на всевозможные квоты и запреты Онассис, мягко говоря, не обращал внимания.

Онассис заявлял, что никогда бы не занялся этим бизнесом, если бы ему не повезло познакомиться с Ларсом Андерсеном и нанять его в качестве руководителя китобойных экспедиций. Андерсен обладал огромнейшим опытом, но в Европе ему грозил суд за сотрудничество с гитлеровским режимом, поэтому он перебрался в Аргентину.

Норвежские компании, почувствовав серьезного конкурента, пытались договориться с Онассисом, заплатив ему \$730 тыс. отступных за то, чтобы он вообще не получал квоту на промысел, но центробанк Норвегии отказал им в выдаче валюты, посчитав цену завышенной. Было предпринято еще две попытки договориться — обе закончились неудачей.

Китобойная флотилия Онассиса занималась китобойным промыслом с конца 1950 по конец 1955 года. При этом нарушались все возможные правила, предусмотренные Вашингтонской конвенцией. Китов били раньше и позже разрешенного сезона, на заповедных территориях, кормящих маток убивали вместе с детенышами. Нарушались границы территориальных вод. В 1954 году китобаза и несколько малых судов были задержаны военноморским флотом Перу. Выделенная Онассису квота не соблюдалась.

За все пять сезонов китобоями Онассиса было убито как минимум 2210 синих китов, 5920 финвалов, 4659 горбатых китов, 37 сейвалов, 1 гладкий кит и 9381 кашалот. Официально сообщались меньшие цифры, по кашалотам — примерно вдвое.

В ноябре 1955 года норвежская китобойная ассоциация обвинила Онассиса в том, что за пять сезонов его китобойи превысили квоту на 216 555 баррелей китового жира общей стоимостью \$8,68 млн (около 77 млн в современных долларах). МИД Норвегии обратился за разъяснениями к Панаме и США. У обвинителей были серьезные доказательства — показания работников флотилии и даже киноплёнки, на которых были зафиксированы нарушения.

Конфликт закончился соглашением сторон и выходом Онассиса из бизнеса. В начале 1956 года корабли были проданы японской китобойной компании Kyokuyo Hoge Kaisha Whaling Company за \$8,5 млн. Olympic Challenger стал называться «Киокуйо Мару №2».

Двадцатью годами позже стало известно, что к срыву контракта приложило руку ЦРУ, подслушивавшее Онассиса и публиковавшее негативную информацию о нем в тайно принадлежавшей агентству итальянской газете.

Фиаско в казино и военный куш

Пятидесятые годы XX века стали временем самых крупных и самых авантюрных деловых операций Аристотеля Онассиса. В 1953 году он скупил че-

СЕМЬЯ И НАСЛЕДНИКИ



Афина Мария «Тина» Онассис Ниархос

(урожденная Ливанос) (1929–1974)
Вторая дочь греческого судовладельца Ставроса Георгия Ливаноса. Состояла в браке с Аристотелем Онассисом с 1946 по 1960 год. Развелась, узнав о романе мужа с оперной певицей Марией Каллас. В браке с Онассисом родила двух детей — Александра и Кристину. Второй ее муж — Джон Спенсер Черчилль, маркиз Бленфорд, брак длился с 1961 по 1971 год, детей не было. В третий раз вышла замуж за вдовца своей старшей сестры Ставроса Ниархоса, конкурента Онассиса. Умерла, по официальной версии, от отека легких, по неофициальной — от передозировки таблетками.



Кристина Онассис (1950–1988)

Дочь Аристотеля Онассиса от первого брака. Потеряв в течение трех лет брата, мать и отца, встала во главе отцовской империи и отказалась от американского гражданства. Кристина четырежды была замужем. Первый муж — Джозеф Болкер, разведенный отец четверых детей, был на 27 лет ее старше. Брак, заключенный в 1971 году, продлился 9 месяцев. Вторым муж — Александр Андреадис, рядовой греческой армии, второй сын банкира, промышленника и судовладельца Стратиса Андреадиса. Брак был заключен в 1975 году и продлился 14 месяцев. Третий муж — Сергей Каузов, сотрудник советской компании «Совфрахт». Брак был заключен в 1980 году и продлился 16 месяцев. Четвертым муж — Тьерри Руссель. Брак был заключен в 1984 году и продлился менее трех лет. Кристина подала на развод, узнав, что в период брака ее мужу родила сына шведская модель и переводчица Марианна «Габриэлла» Ландхаге. В четвертом браке у Кристины в 1985 году родился единственный ребенок — дочь Афина. Умерла от отека легких.



Афина Онассис Руссель (р. 1985)

Внучка Аристотеля Онассиса, единственная оставшаяся в живых наследница его состояния. Воспитывалась отцом и Марианной Ландхаге, на которой Руссель женился после смерти Кристины Онассис. Имеет троих сводных братьев и сестер — Эрика (р. 1985), Сандрину (р. 1987), Йоханну (р. 1991). Афина профессионально занимается конным спортом. С 2005 по 2017 год Афина была замужем за дважды олимпийским медалистом по конному спорту бразильцем Альваро Альфонсо де Миранда Нето. В период брака носила имя Афина Онассис де Миранда. Причиной развода стало подозрение в супружеской неверности мужа.



Жаклин Кеннеди Онассис (1929–1994)

Бывшая первая леди США, вдова президента Джона Ф. Кеннеди вышла замуж за Аристотеля Онассиса в 1968 году. Брак продлился до смерти Онассиса. Жаклин Кеннеди Онассис умерла от рака в 1994 году.



Александр Сократ Онассис (1948–1973)

Сын Аристотеля Онассиса и Тины Ливанос. Родился в Нью-Йорке. Не получил официального образования. Несколько лет работал на отца в штаб-квартире в Монако. Позже был назначен главой греческой региональной авиакомпании Olympic Aviation. Погиб в авиакатастрофе в возрасте 24 лет. В память о нем был создан Фонд имени Александра Онассиса.

рез подставные панамские компании контрольный пакет акций Общества морских купаний (Societe des Bains de Mer, SBM) Монако, старейшей курортной организации мира. Компании принадлежало легендарное казино в Монте-Карло, яхт-клуб, отель Hotel de Paris и другая недвижимость, занимающая примерно треть территории карликового княжества. План Онассиса состоял в том, чтобы превратить Монако в курорт для самых богатых. Первоначально все шло по плану. Монако прогремело на весь мир в 1956 году, когда его правитель князь Ре-

нье III отпраздновал роскошную свадьбу с голливудской звездой Грейс Келли. Ходили слухи, что торжество оплачивал сам Онассис. Но в 1960-е отношения магната с князем испортились. Они разошлись во мнениях на стратегию развития турбизнеса в Монако. Князь хотел, чтобы туризм в княжестве был доступен не только богатым, но и представителям среднего класса, а для этого следовало строить больше отелей. Онассис же был против. Конфликт закончился тем, что князь Ренье III объявил о до-полнительной эмиссии акций SBM,



GETTY IMAGES

в результате которой Онассис превратился из обладателя контрольного пакета акций в миноритария. Он пытался оспорить эмиссию в суде, но проиграл. После вердикта суда Онассис продал княжеству свои акции за \$9,5 млн и покинул Монако. Позднее об истории с SBM он отзывался не иначе как: «Нас надули».

Еще в период безоблачных отношений с князем Ренье Онассис замыслил грандиозный проект, суливший грандиозные же прибыли. В 1947 году в мире начал резко расти спрос на нефть. Кораблей для перевозки нефти не хватало.

Свой первый нефтетанкер «Аристон» водоизмещением 15 тыс. тонн — крупнейший в мире на тот момент — он построил еще в 1938 году. За ним последовал второй, а третий не был закончен из-за разразившейся войны. Зато в пятидесятые годы Онассис, получив кредит в размере \$100 млн, заказал строительство 18 нефтетанкеров в Киле, Франкфурте и Бремене.

Учитывая, что тоннаж нефтетанкеров постоянно рос, Онассис предвидел, что настанет момент, когда новые корабли не смогут проходить через Суэцкий канал. Альтернативный маршрут через мыс Доброй Надежды был слишком долог и дорог — \$60 за тонну сырой нефти вместо \$4.

Онассис решил построить нефтепровод и два нефтяных терминала, расположенные на обоих концах канала, то есть дублировать Суэцкий канал на суше. К обоим терминалам могли бы спокойно подходить супертанкеры. План предполагалось осуществить за один год и \$35 млн. Онассис провел успешные переговоры в Египте. Но потом в действие вступили силы, которые он не мог контролировать.

21 сентября 1955 года в Праге была подписана так называемая чехословацкая военная сделка о поставке Египту советского оружия и военной техники для противостояния Израилю. В 1956 году Советский Союз предложил властям Египта финансовую помощь в строительстве Асуанской плотины. Сближение Египта с СССР очень не понравилось властям США. 19 июля 1956 года Госдепартамент США объявил о прекращении финансовой помощи Египту. Недели спустя президент Египта нанес ответный удар — заявил о национализации Суэцкого канала. В октябре того же года кризис привел к войне, судоходство через канал прекратилось.

Всем компаниям, в том числе нефтетанкерам Онассиса, пришлось взять нефть длинным путем — через мыс Доброй Надежды. Суэцкий кризис подарил Онассису \$100 млн.



Флот, принадлежавший Онассису, был больше, чем у многих морских держав

Шесть олимпийских колец

Часть заработанных на морских перевозках средств Онассис вложил в Грецию, приватизировав греческие авиакомпании и объединив их под брендом Olympic Airways («Олимпийские авиалинии»). В качестве эмблемы новой авиакомпании он хотел использовать пять олимпийских колец, но выяснилось, что это не позволяют зако-



BETTMANN / GETTY IMAGES

Онассис публично предложил награду в \$1 млн тому, кто докажет, что смерть Александра не была несчастным случаем

Если бы авиакомпаниям присуждались звезды, как отелям, Olympic Airways могла бы претендовать на шесть звезд

ны об авторском праве. Тогда он просто добавил к эмблеме шестое кольцо.

Olympic Airways начала действовать в 1957 году. Собственная авиалиния стала любимой игрушкой магната. Бывший генеральный директор компании Павел Иоаннидис рассказывал: «Мы говорили, что он тратит деньги, заработанные на море, на свою любовницу в воздухе». Сам Аристотель также употреблял слово «подружка», говоря об Olympic Airways.

Провинциальная авиакомпания благодаря Онассису превратилась в авиалинию мирового класса.

Обед в бизнес-классе напоминал обед в роскошном ресторане — фарфоровая посуда, хрустальные бокалы для вина, позолоченные столовые приборы. Отбор в стюардессы напоминал конкурс красоты. Дизайн униформы стюардесс заказывали Коко Шанель и Пьеру Кардену.

Но именно любимая авиакомпания нанесла Аристотелю Онассису смертельный удар. Его любимый сын Александр, президент авиакомпании Olympic Aviation («Олимпийская авиация»), дочернего предприятия Olympic Airways, 23 января 1973 года разбился в авиакатастрофе. Онассис публично предложил награду в \$1 млн тому, кто докажет, что смерть Александра не была несчастным случаем. Деньги не были востребованы.

Аристотель Сократ Онассис умер в Париже 15 марта 1975 года. На столике рядом с его кроватью лежала книга «Супертанкер», стояли фотографии детей — Александра и Кристины — и лежал калькулятор. Над кроватью висело расписание.

Оценки его состояния в момент смерти крайне распылчаты — от \$500 млн до \$10 млрд. Видимо, в акциях сотен

компаний, счетов в 217 банках и многочисленных объектах недвижимости по всему миру, коллекции произведений искусства и ювелирных украшений, оставленных им наследникам, очень сложно разобраться. 55% состояния перешло наследникам, 45% было направлено в Фонд имени Александра Онассиса. \$26 млн отсудила Жаклин Кеннеди.

В 2003 году, когда в права наследства вступила его внучка Афина Онассис Руссель, обретенное ею состояние оценивалось также не очень точно — от \$880 млн до \$4 млрд. По последним оценкам, состояние Афины не превышает \$1 млрд.

Остров Скорпиос в Греции, когда-то купленный Аристотелем Онассисом, перешел в 2013 году в распоряжение другой богатой наследницы — он был куплен «компанией, принадлежащей фонду, действующему в интересах Екатерины Рыболовлевой», дочери бывшего владельца «Уралкалия» Дмитрия Рыболовлева.

Компания Olympic Airways была в 2003 году реорганизована и переименована в Olympic Airlines, в 2009 году приватизирована и стала называться Olympic Air, в 2012 году куплена конкурирующей Aegean Airlines.

Компания Olympic Maritime в 1990 году была переименована в Olympic Shipping and Management. В настоящее время ее флот состоит из 21 нефетанкера и 10 балкеров (судов для перевоза грузов насыпью).

Фонд имени Александра Онассиса занимается как бизнесом судоперевозок, так и популяризацией греческой культуры за рубежом ●



INTERFOTO / TACC

Землячка и любовь Онассиса Мария Каллас стала причиной его первого развода

«ТРИ ГОДА НАЗАД СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ НАМ БЫ ПОКАЗАЛСЯ ФАНТАЗИЕЙ»

АЛЕКСАНДР ЧЕРНОЩЕКИН О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА



Еще несколько лет назад банки крайне неохотно кредитовали компании малого и среднего бизнеса. Зато сегодня мы наблюдаем настоящую конкуренцию за этих заемщиков. О том, как меняют этот рынок программы господдержки, цифровизация и банковские услуги, в интервью «Деньгам» рассказал старший вице-президент — глава дирекции среднего и малого бизнеса банка ПСБ Александр Чернощекин.

поддержке малого бизнеса всегда говорилось очень много, но по факту банки не стремились его активно кредитовать. Есть ощущение, что в последние два года ситуация принципиально поменялась и от деклараций банки все же перешли к активному сотрудничеству.

— Поддерживать малый бизнес прежде всего должно государство. Выражаясь фигурально, его функция — сажать цветы и удобрять их, чтобы они хорошо росли. А экономические субъекты рынка должны зарабатывать прибыль и этим вносить вклад в развитие экономики. Дальше уже подключатся банки: они пойдут в тот сегмент, где есть экономическая составляющая. С МСБ именно так история и развивалась. Примерно в 2014 году все участники рынка посмотрели и поняли, что МСБ в балансе — это антикризисная история. К примеру, когда рынок падает, а твой баланс в большей степени сформирован из крупных клиентов, то от одного падения ты получаешь большие проблемы. С МСБ же хорошо работают маркетинговые инструменты на привлечение, легче регулирование стоимости и объема привлечения.

Многое еще зависело от стратегии крупнейших игроков рынка. До 2015 года они этим сегментом особо не интересовались, зато на выходе из кризиса начали проактивно управлять тарифами. Тогда за клиента в малом бизнесе началась реальная конкуренция, которая всегда позитивно сказывается на самих компаниях — меньше комиссия, качественнее услуги, ниже процентные ставки. Появились специализированные продукты для МСБ, в частности начисление процента на остаток.

— Вы сказали о том, что основная поддержка должна идти от государства. Какие-то программы постоянно анонсируются, но насколько они эффективны?

— Прежде всего ситуация сдвинулась с мертвой точки, когда правительство на уровне госпрограммы заложило целевые показатели. Вклад МСБ в ВВП к 2025 году должен составить 40%, а число людей, работающих в этом сегменте, — увеличиться к 25 млн человек. Появились конкретные КРІ для чиновников, которые нужно достигать.

Конечно, и тут не все было гладко. В частности, программу субсидирования процентных ставок пришлось докручивать уже по ходу. Через полгода после ее запуска стало понятно, что ее результаты далеко не блестящи. Тогда Минэкономразвития и Корпорация МСП собрали банкиров, выслушали их предложения и замечания и поправили основные положения программы. Сейчас скорость освоения этой программы уже вполне соответствует ожиданиям участников.

— ЦБ со своей стороны тоже предлагает поддерживающие механизмы. Помогают ли они банкам?

— За последние два года было сделано многое. В частности, я лично в 2018 году на встрече в Бору говорил, что немисливо собирать отчетность с клиентов, у которых 1 млн руб. выручки, это сводит на нет всю экономику кредита, и нас услышали. После мероприятия меня и еще нескольких участников рынка собрали в ЦБ, выслушали наши предложения и согласились, что регуляторные требования надо менять в соответствии с реалиями времени. В итоге ЦБ выпустил разъясняющее письмо о том, что можно не требовать отчетность, а позже уже вышла новая редакция инструкции 390-П.

Тогда мы предложили оценивать клиентов по математическим моделям. Потому что у микробизнеса основная проблема — собрать отчетность и прийти в банк, ведь из-за высокого риска отказа тратить время на бессмысленные операции не хочется. Поэтому владельцу бизнеса проще или занять в МФО, или взять потребкредит как физлицо. Сейчас же выдача стала и быстрее, и технологичнее — заемщик в интернет-банке нажимает кнопку и за считанные минуты может получить кредит. Благодаря этому количество заемщиков по МСБ за полтора года только в ПСБ увеличилось в 2,5 раза.

— Требование предоставления отчетности, вероятно, было необходимо для снижения риска в этом сегменте?

— Формально да, но это требование давно устарело. Первый вариант инструкции был основан на финансовом анализе 80-х годов, когда не было никаких других инструментов для получения представления о деятельности клиента. Да и сейчас не нужно переоценивать информативность отчетности, особенно в микробизнесе. Эти компании имеют право сдавать отчетность раз в год, а то, что они делают раз в квартал, — творчество, которое никем не регулируется. За две недели в компании все может поменяться, то есть говорить о снижении рисков в этом случае бессмысленно. Поэтому нынешний процесс кредитования, когда мы видим транзакционную активность клиента и уже на основе этих данных делаем кредитное предложение, намного правильнее, логичнее.

— Какие проблемы все еще остаются в работе с малым бизнесом для банков?



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ПСБ БАНКА

«Объем промышленного бизнеса, который передается в залог, очень большой. Поэтому это вызов перед банковской системой — сделать процесс оценки залогов прозрачным и технологичным»

— Если говорить об отраслях МСБ, есть ли те, с которыми вы отказываетесь работать?

— В первую очередь игорный бизнес, конечно. Мы в меньшей степени обладаем экспертизой в области сельского хозяйства, там нужно хорошо понимать весь цикл по срокам, и мы не пытаемся конкурировать на этом поле. Зато мы изменили свое отношение к строительству. После мер, направленных на то, чтобы отрасль стала более прозрачной для оценки, мы начинаем верить в эту историю. То есть не только мегакомпании можно нормально финансировать, но и тех, кто строит два-три дома.

— Какие ключевые показатели по МСБ вы заложили в своей стратегии?

— В соответствии с нашей стратегией мы рассчитываем, что к 2023 году наш портфель кредитов МСБ в гражданском сегменте будет составлять не менее 180 млрд руб. В разрезе клиентов доля ПСБ банка в сегменте МСБ может составить не менее 4%, при этом 5% новых клиентов МСБ будут выбирать ПСБ в качестве своего первого банка. Еще один важный целевой ориентир нашей стратегии — добиться 80% проникновения цифровых решений.

Когда я на конференциях рассказываю: «Ребята, через три года у нас будет революция в малом и среднем бизнесе», часть аудитории соглашается, а часть воспринимает как несбыточные фантазии. Хотя три года назад нам и сегодняшний день показался бы фантазией...

— В чем вы видите суть этой революции?

— В том, что клиенту не нужно собирать никакие документы и приносить их в банк. Сегодня мы это реализуем только в микробизнесе, а в среднесрочной перспективе стоит задача — перевести на дистанционное обслуживание малый и средний бизнес. Чтобы все предложения были доступны в удаленном доступе

и можно было подписывать документы также в электронном виде. В части размещения средств клиенты давно перестали ходить в банк, но вот с кредитованием все оставалось как в 90-е: походы в банк с каждой бумажкой. Революция, о которой я говорю, кардинально меняет положение вещей, это сильно сократит издержки банков и издержки самих компаний, а это — актуальная история, особенно в свете увеличения налоговой нагрузки.

— Зачем тогда будут нужны офисы банков, если все услуги можно получать удаленно?

— Знаете, когда Олег Тиньков десять лет назад говорил о том, что банковские офисы людям не нужны, он не учитывал психологию. Люди привыкли к тому, что офис должен быть — даже не для того, чтобы туда ходить, а просто физически существовать и своим существованием как бы давать понять, что в любой момент с любым вопросом клиент может туда обратиться. Это паттерн поведения, который тяжело изменить: если категории 20+ абсолютно все равно, есть офисы или нет, им достаточно соцсетей, то люди 40+ привыкли к офисам. Поэтому офисы какое-то время будут нужны, тем более что пока отделения приносят прибыль и являются драйвером продаж. Это дополнительное преимущество в сравнении с онлайн-банками. Есть и еще один момент — офисы не только расходы, но и твой рекламный носитель, рекламное лицо.

Еще, кстати, из историй будущего можно отметить удаленную идентификацию. Пока это реализуется в отношении физиков, но нужно это расширять на все категории клиентов. Тогда цикл будет полностью закрыт — можно, не вставая с дивана, зарегистрировать компанию, открыть счет, получить кредит и многое другое. Это уменьшит количество офисов и курьеров ●

— Основная история связана с 115-ФЗ (закон о противодействии отмыванию денежных средств. — «Деньги»). Нам нужно бюро для малого бизнеса по аналогии с БКИ, которые сегодня существует для физических лиц. Когда 50–60% обслуживается в Сбербанке, а у других банков — 5–6%, то невозможно представлять всю картину. А всю картину видит ЦБ. Нам нужно не самим фантазировать, что это — обнал, транзит, серая компания, а иметь возможность сделать запрос в бюро и получить ответ на основе всех транзакций компании. Это позволило бы избежать двух ключевых ошибок. Первой — когда ты блокируешь клиента, которого не нужно блокировать. Второй — когда ты не блокируешь клиента, которого нужно блокировать. Хотя в первом случае блокировка законопослушного клиента может негативно повлиять на бизнес-процесс и снизить лояльность банку, последние должны соблюдать требования законодательства — они не могут рисковать лицензией. Я так понимаю, что сейчас этот проект активно движется в недрах регулятора.

— Могут ли банки сейчас запрашивать данные по заемщикам у ФНС?

— Над этой темой необходимо активно работать. Нам приходится доставать эту отчетность из СПАРК, где

данные уже сильно устаревшие. Обмен информацией очень важен для банков, так как доступ к налоговым декларациям в момент сдачи может существенно улучшить систему оценки заемщика. На их основе реально строить кредитные модели. Это сильно сократило бы нам расходы на оценку, а заемщикам позволило бы не держать штат сотрудников, которые готовят отчетность для банка. Я думаю, это вопрос уже ближайших трех лет.

— Еще, помнится, всегда очень проблемной историей в кредитовании МСБ были залоговые. Что-то меняется в лучшую сторону?

— Сейчас много говорится о цифровизации, но с регистрацией залогов все пока далеко от идеала. В первую очередь проблема даже не с регистрацией залога, а с его оценкой. Потому что если с оценкой недвижимости все более или менее понятно, то как оценить склад или курятник — это другая история. А объем промышленного бизнеса, который передается в залог, очень большой. Поэтому это реальный вызов перед банковской системой — как сделать процесс оценки залогов прозрачным и технологичным. Потому что это поле для дискуссии, ведь клиент всегда уверен, что оценка залогов занижена.

СЫГРАЛА СТАВКА НА АКЦИИ

ВЫЯВЛЕНЫ ЛУЧШИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОДУКТЫ 2019 ГОДА

«Деньги» подвели предварительные итоги эффективности различных финансовых инструментов в 2019 году. Как и прежде, мы оценивали доходность вложения 100 тыс. руб. По итогам минувшего года самыми прибыльными стали вложения в акции российских компаний, а также паевые инвестиционные фонды, на них ориентированные. Доход, существенно превышающий не только инфляцию, но ставки по депозитам, обеспечили вложения в золото. Убыточными оказались акции некоторых российских компаний, а также валютные вклады.



Второй год подряд лучшую доходность демонстрируют вложения в акции российских компаний. За неполные 12 месяцев, завершившиеся 6 декабря, индекс Московской биржи поднялся более чем на 20%, что на 4 процентных пункта выше результата за аналогичный период 2018 года. Вложив в конце прошлого года сумму в 100 тыс. руб., за год инвестор мог получить свыше 20 тыс. руб. прибыли. Сопоставимый результат обеспечили вложения в отдельные акции Сбербанка и «Роснефти».

Лидерами роста в 2019 году стали акции «Газпрома» и ГМК «Норильский никель». На этих бумагах инвестор мог заработать 52 тыс. руб. и 42 тыс. руб. соответственно. Акции газовой компании выросли в цене на фоне изменений дивидендной политики, которые произошли в уходящем году. Весной правление «Газпрома» предложило повысить выплаты по сравнению с прошлым годом в два раза, до 16,67 руб. на акцию, при этом аналитики ожидали дивидендов на уровне 10,4 руб. В последующие месяцы представители компании неоднократно отмечали, что в будущем продолжают пересматривать выплаты в сторону повышения.

Уверенному росту акций ГМК «Норильский никель» способствовала благоприятная конъюнктура на рынке цветных и драгоценных металлов. В первую очередь это касается рынка палладия, крупнейшим мировым производителем которого является российская компания. В начале декабря стоимость драгоценного металла впервые превысила уровень \$1,88 тыс. за тройскую унцию, что на 50% выше значений конца 2018 года. Это лучшая динамика среди не только драгоценных металлов, но и других сырьевых активов.

Впрочем, были среди российских акций и те, что стали для своих покупателей убыточными. Негативный результат принесли вложения в ценные бумаги «Магнита» и «Аэрофлота», потери по ним составили 13,8 тыс. руб. и 1,5 тыс. руб. соответственно. «Слабая динамика акций „Магнита“ связана с высокой конкуренцией в ритейле и невысоким потребительским спросом, частой сменой менеджмента, которая привела к тому, что компания проигрывает в инновациях основному конкуренту X5. „Аэрофлот“ отличает невысокая рентабельность бизнеса, к тому же акции справедливо оценены по мультипликаторам», — отмечает старший аналитик «БКС Премьер» Сергей Суверов.

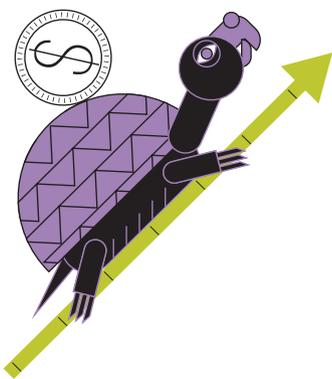
Аутсайдером минувшего года стали акции АЛРОСА, потери от инвестиции в 100 тыс. руб. за год составили бы более 22 тыс. руб. На акции АЛРОСА давит падение продаж алмазов, которые сократились на 33% в первом полугодии по сравне-

нию с аналогичным периодом прошлого года. «Это связано как со структурными изменениями на рынке (низкий спрос со стороны миллениалов), так и с проблемами с огранкой в Индии из-за конфликтов таможенной службы с импортерами алмазов», — объяснил Сергей Суверов.

В следующем году аналитики не ждут повторения рекорда 2019 года. Наиболее перспективными для инвестиций остаются бумаги компаний нефтегазовой отрасли, которые выглядят недооцененными по сравнению с Saudi Aramco, IPO которого прошло по высоким мультипликаторам. «К тому же „Газпром“ и ЛУКОЙЛ улучшают дивидендную политику, высокую норму дивидендных выплат имеет „Роснефть“ (50% от чистой прибыли по МСФО). Также на фоне высокого роста бизнеса и программы buy back могут быть интересны акции „Яндекса“, — резюмировал господин Суверов.

ПИФы

Высокую прибыль в минувшем году обеспечила большая часть крупнейших открытых паевых инвестиционных фондов. По данным Investfunds за неполные 12 месяцев, закончившиеся 3 декабря, 125 из 137 крупных фондов (стоимость чистых активов которых превышает 100 млн руб.) зафиксирова-



ТЕКСТ **Татьяна Палаева**
ФОТО **Анатолий Жданов**

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ (%)

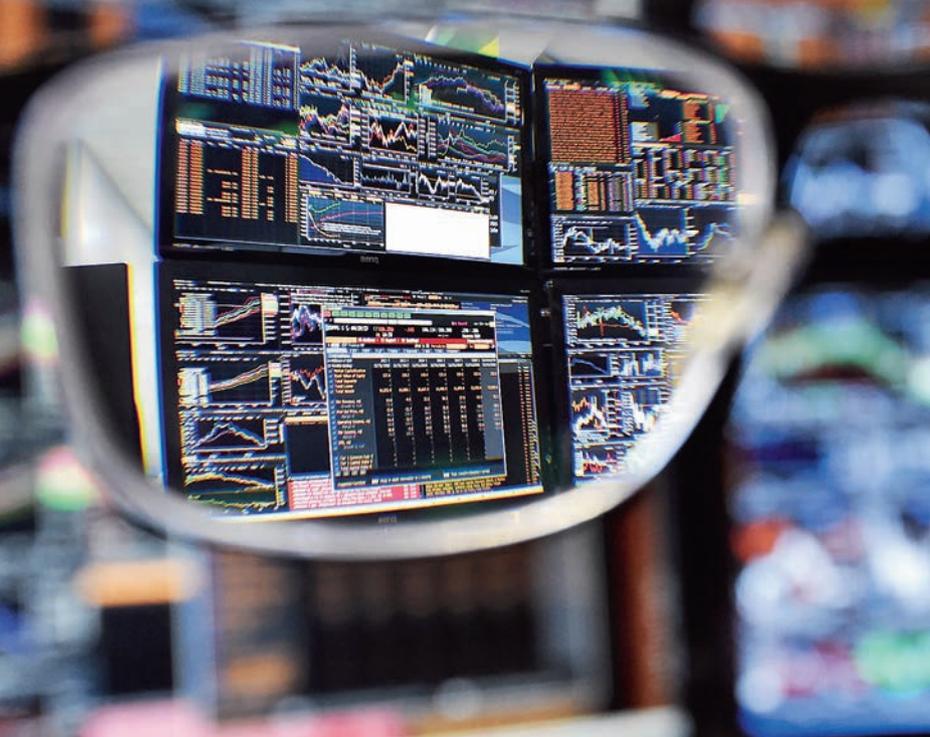
	1 ГОД	3 ГОДА	5 ЛЕТ
ИНДЕКС МОСБИРЖИ	20,46	35,70	61,36
СБЕРБАНК	20,58	45,13	242,77
«РОСНЕФТЬ»	20,46	35,70	91,52
«ГАЗПРОМ»	52,04	61,16	76,39
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	41,61	66,65	83,21
«РУСГИДРО»	4,38	-45,55	-8,96
«МАГНИТ»	-13,77	-69,60	-72,17
РОСТЕЛЕКОМ	13,24	-6,39	-20,06
АЛРОСА	-22,18	-18,15	48,30
«АЭРОФЛОТ»	-1,45	-26,47	167,75

Источник: Reuters.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ (%)

КАТЕГОРИЯ ФОНДА	1 ГОД	3 ГОДА	5 ЛЕТ
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	9-15	23-42	40-75
ЕВРООБЛИГАЦИИ	0,4-6,7	3-21	66-107
СМЕШАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	10-29	2,6-79	27-201
ИНДЕКСНЫЕ ФОНДЫ	28-31	58-62	130-137
МЕТАЛЛУРГИЯ	7-18	41-57	115-131
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА	7-13	-10-+16	45-57
ТЕЛЕКОМУНИКАЦИЙ	12-28	32-70	47-86
НЕФТЕГАЗОВЫЙ СЕКТОР	18-27	67-90	163-186
ЭНЕРГЕТИКИ	20-27	4,5-48	100-266
ФОНДЫ ФОНДОВ	-10-+23	-17-+40	17-84

Источники: Investfunds.



АНАТОЛИЙ ЯЗАНОВ

стояния между США и Китаем, а также усилившихся опасений рецессии мировой экономики международные инвесторы активно уходили в защитные активы. В результате в августе цена золота впервые с апреля 2013 года поднялась выше \$1500 за тройскую унцию. По данным агентства Reuters, 4 сентября стоимость благородного металла достигала отметки \$1557 — максимального значения с 14 апреля 2013 года. Даже с учетом последовавшей коррекции и снижения цены до уровня \$1460 за унцию за год рост составил 18%.

Впрочем, вложения в золото могли принести инвесторам и убытки, если бы они покупали металл в виде инвестиционных монет или слитков. Из-за высокой разницы между ценой покупки и продажи (которая нередко составляет 10–20%) такие инвестиции оправданны только на длинных горизонтах инвестирования.

В будущем году вложения в золото сохранят свою привлекательность, так как быстрого заключения сделки между США и Китаем мало кто ждет на рынке. Однако в долгосрочной перспективе более важное значение для цен имеет прогноз по глобальной экономике. «Несмотря на то что с лета опасения о начале рецессии снижались, темпы роста глобальной экономики остаются неуверенными и в следующем году должны снова замедлиться. Это поддержит спрос на золото как на защитный актив. На этом фоне мы сохраняем уверенность в долгосрочной позитивной динамике драгметалла и подтверждаем конструктивную позицию по рынку. Ожидаем, что котировки золота достигнут \$1500 и \$1575 за унцию на горизонте 3 и 12 месяцев и продолжат свой рост в дальнейшем», — отмечает руководитель направления перспективных исследований Next Generation Julius Baer Карстен Менке.

Вклады

В 2019 году возобновился процесс падения ставок по депозитам. По данным ЦБ, если в марте средняя макси-

мальная ставка составила 7,54% годовых, то в ноябре она впервые в истории опустилась ниже уровня 6,5%. Это снижение связано с действиями Банка России по смягчению денежно-кредитной политики. В летние месяцы регулятор дважды снизил ключевую ставку (каждый раз на 0,25 процентного пункта), осенью было осуществлено еще два понижения — на 0,25 и 0,5 процентного пункта, до 6,5%. Впрочем, снижение не повлияло на доходность депозитов, так как годовой депозит открывался в декабре прошлого года, когда ставки были заметно выше — на уровне 7,38%. С начала года вклад на 100 тыс. руб. принес бы своему держателю доход в размере 7,38 тыс. руб.

Убыточными были депозиты, номинированные в долларах США и евро. Открыв вклады в таких валютах в прошлом году, клиент банка мог потерять соответственно 3,8 тыс. руб. и 7 тыс. руб. Такому результату способствовала валютная переоценка (курс доллара с начала года потерял 2,85 руб., снизившись до отметки 63,75 руб./\$, курс евро упал на 5,25 руб., до 70,85 руб./€). Европейская валюта опередила по темпам снижения американскую из-за опасений относительно «Брексита», а также слабых статистических данных, которые выходили в этом году в зоне обращения евро.

В следующем году возможно дальнейшее снижение ставок по банковским вкладам. По оценкам главного аналитика банка ПСБ Дмитрия Монастыршина, инфляция в ближайшие шесть месяцев будет замедляться, и Банк России может снизить ключевую ставку с текущих 6,5% до 6,0% в первом квартале 2020 года. В таких условиях снижение ставок по рублевым вкладам населения также может составить примерно 50 базисных пунктов. «Российские банки снижают ставки по валютным вкладам в соответствии с трендами на глобальном рынке капитала. В следующем году мы ожидаем, что ставки в долларах снизятся на 25 базисных пунктов, в евро — на 10 базисных пунктов», — резюмировал господин Монастыршин ●

ли рост стоимости паев. Лучшую динамику продемонстрировали фонды акций, ориентированные на индекс Московской биржи. По оценке «Денег», с начала года вложения в такие фонды принесли бы прибыль на уровне 28–31 тыс. на 100 тыс. руб.

Неплохо заработать инвесторы могли на отраслевых фондах (электроэнергетика, нефтегаз, телекоммуникации), а также смешанных инвестиций. Фонды этих категорий смогли бы принести своим инвесторам от 10 тыс. руб. до 29 тыс. руб.

Минувший год оказался очень успешен для самой консервативной категории фондов — облигационных. Фонды данной категории смогли принести своим инвесторам 9–15 тыс. руб. против 2,7–8 тыс. руб. годом ранее. Вложения в фонды валютных еврооблигаций были менее успешными, лишь немногие из них были прибыльными, негативное влияние оказала валютная переоценка. За счет резкого роста прибыльности консервативных фондов произошло восстановление спроса на них со стороны частных инвесторов. По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, если в первом полугодии облигационные фонды зафиксировали отток средств в размере 11 млрд руб., то за последующие пять месяцев в них поступило более

22 млрд руб. В целом во все ПИФы россияне вложили за 11 месяцев почти 73 млрд руб.

В будущем году интересными останутся отраслевые фонды: нефтегазового, металлургического и финансового секторов. «Ощутимую поддержку стоимости компаний, занимающихся добычей сырья, окажут цены на нефть, а также рост мировой экономики. Кроме того, многие крупные банки на текущий момент выглядят недостаточно оцененными, а рост потребительской активности будет дополнительно стимулировать их капитализацию», — полагает начальник департамента коллективных инвестиций «Газпромбанк — Управление активами» Роман Слюсаренко.

Золото

Успешными в 2019 году были инвестиции в золото. По оценке «Денег», драгоценный металл принес бы частному лицу свыше 13,5 тыс. руб. дохода, что почти на треть выше результата 2018 года.

Если в прошлом году неплохой доход таких вложений был обеспечен валютной переоценкой, то в текущем году этому способствовало повышение стоимости металла. Основной рост цены золота пришелся на летние месяцы, когда на фоне торгового противо-

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО (%)

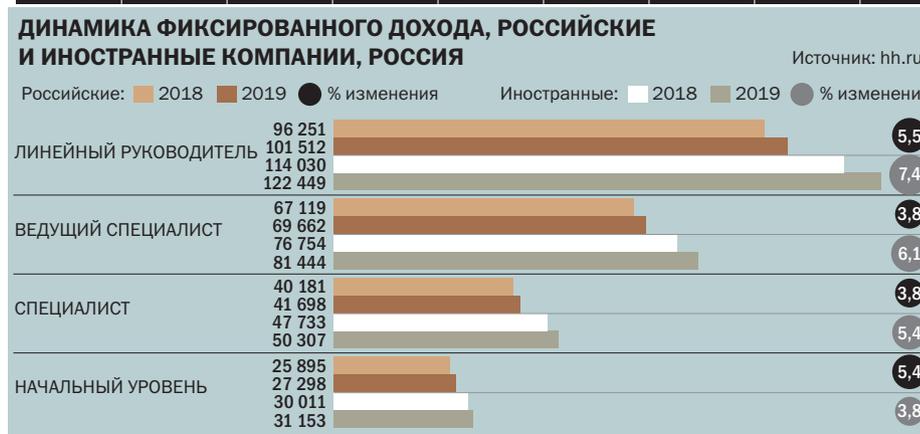
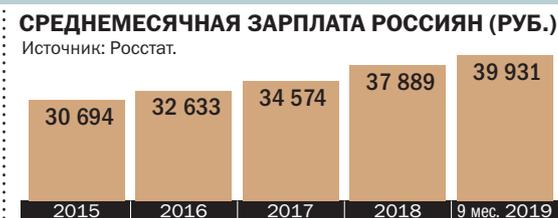
	1 ГОД	3 ГОДА	5 ЛЕТ
ЗОЛОТО	13,54	25,22	67,53
ФОНДЫ ФОНДОВ	12,19	23,54	61,68
КУРС ДОЛЛАРА	-3,80	0,26	38,24

Источники: Bloomberg, Reuters.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ (%)

	1 ГОД	3 ГОДА	5 ЛЕТ
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	7,38	25,47	52,50
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	-3,75	15,44	29,70
ВКЛАД В ЕВРО	-6,99	5,49	62,70
КУРС ДОЛЛАРА	-4,28	9,90	17,35
КУРС ЕВРО	-6,90	2,65	57,06

Источники: оценки «Денег», ЦБ.



БОНУС НЕ ДЛЯ ВСЕХ

ОЖИДАНИЯ НАЧАЛЬНИКОВ И ПОДЧИНЕННЫХ В ЭТОМ ГОДУ НЕ СОВПАДАЮТ



«Предчувствие денег» в компаниях частного сектора традиционно обостряется к концу года. Менеджеры и рядовые работники традиционно размышляют о перспективах повышения зарплат и получении бонусов. Представления начальников и подчиненных в этих вопросах не всегда совпадают.

Треть сотрудников российских компаний надеются получить премию по итогам 2019 года, выяснили аналитики Superjob, опросив в начале декабря 2500 взрослых работающих россиян в 451 населенном пункте страны. Причем чаще всего рассчитывают на бонус молодежь в возрасте до 24 лет (41%), реже — специалисты старше 45 лет (25%). Судя по прежним опросам, в этом году уверенность в материальном вознаграждении выросла: в 2018 году на премию рассчитывал каждый четвертый, а в 2014-м — каждый пятый.

Тем временем у работодателей тает уверенность в том, что платить годовые бонусы нужно. Судя по декабрьскому опросу Superjob менеджеров 500 компаний, в этом году премировать всех сотрудников собираются лишь 16% работодателей, хотя в прошлом году намеревались 21%. В каждой пятой компании еще планируют премировать сотрудников выборочно (годом ранее планировали в каждой четвертой).

По мнению куратора исследований Superjob Натальи Головановой, высокая уверенность работников, скорее всего, связана с тем, что в прошлом году компаний, выплативших годовые премии, было максимально много за последние десять лет (45%), а к хорошему быстро привыкают. «Прижимистость» работодателей на этот раз, скорее всего, связана с неуверенностью в завтрашнем дне на фоне угроз экономической нестабильности.

Судя по прогнозам Минэкономки, рост реальной (с учетом инфляции) среднемесячной зарплаты в этом году составит лишь 1,5% после 8,5% в прошлом. Средняя номинальная зарплата россиян, по данным Росстата, выросла с 37 889 руб.

(на конец 2018 года) до 39 931 руб. (9 месяцев 2019 года).

Исследователи из hh.ru предостерегают чуть более значительный рост зарплат в крупных российских компаниях. С учетом прогнозируемого Минэкономки уровня инфляции в 3–3,1%, рост зарплат в 5% не выглядит большим. По данным hh.ru, большую прибавку за год получают менеджеры среднего звена — в 5,8% (с 121 212 руб. до 128 298 руб.), самую низкую — рядовые специалисты, на 4,2% (с 49 337 руб. до 51 398 руб.). Для сравнения, специалисты начального уровня получают прибавку в 5%, а «ведущие специалисты» — в 4,3%.

«По большинству „зарплатных“ показателей 2019 год лишь закрепил тренды, продолжающиеся с 2018 года», — считает Наталья Данина, руководитель проекта «Банк данных заработных плат» hh.ru. Заметным исключением, на ее взгляд, являются зарплаты специалистов начального уровня, которые по темпам пересмотра скоро сравняются с линейными руководителями. Это характерно и для российских, и для иностранных компаний, и в целом отражает текущую ситуацию дефицита кадров среди молодых специалистов. «Пожалуй, это наиболее очевидный тренд, про который можно с уверенностью сказать о его продолжении в 2020 году», — говорит она. — В разрезе отраслей в течение года были сюрпризы в виде логистики, но тройка все же осталась прежней — ИТ, ритейл и финансы» ●

«НАША ЗАДАЧА — ПРЕДОСТАВИТЬ КЛИЕНТАМ ПРОСТЫЕ ПОНЯТНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ»»

Нынешний год стал знаковым для российского фондового рынка. В августе был открыт миллионный индивидуальный инвестиционный счет на российском рынке, а сейчас их число приближается уже к полутора миллионам. Однако проникновение инвестиций в портфели сбережений россиян все еще остается на низком уровне. О причинах, побудивших граждан наращивать вложения в инвестиционные продукты, о роли государства в вопросе популяризации инвестиций, а также о собственных сбережениях рассказала «Деньгам» старший вице-президент, руководитель блока «Управление благосостоянием» Сбербанка Наталья Алымова.



тоит ли ждать дальнейшего роста вложений физлиц в инвестиционные продукты? Что этому может способствовать?

— Ставки по депозитам снижаются, на разворот этого тренда в ближайшее время вряд ли стоит рассчитывать. Есть определенная психологическая граница, после которой люди начнут массово уходить из вкладов. Это примерно 3,5% годовых. Я не ожидаю, что ставки по депозитам достигнут этого значения в ближайшее время, но снижение продолжится. Значит, спрос на инвестиционные продукты будет расти, причем со стороны не только состоятельных инвесторов, но и рядовых вкладчиков. Рассчитывать на рост спроса населения на инвестиционные и накопительные продукты только под влиянием снижения ставок по вкладам можно, но на среднесрочном горизонте нужны и другие стимулы.

— Какие?

— С моей точки зрения, развитие массовых инвестиций сдерживает главным образом мнение людей о том, что инвестиции и накопления — это сложно, рискованно и требует больших первоначальных вложений. Наша задача — предоставить клиентам простые и понятные инструменты, которые подходят для каждого. Очень важен и первый положительный опыт инвестирования, на нас в этом смысле лежит большая ответственность.

— Может ли уровень проникновения инвестиций в структуру сбережений россиян достичь таких же значений, как в Восточной Европе?

— Я в это верю. Если мы обеспечим клиентов хорошими продуктами с понятной ценностью, то это только вопрос времени. На многих рынках развивающихся стран активное участие в популяризации инвестиций принимало государство. Интерес россиян к инвестициям объективно растет, и если государство подставит плечо этому тренду — введет дополнительные налоговые стимулы, устранив налоговый арбитраж между инструментами, которые предлагают разные участники финансового рынка, — мы увидим совсем другую картину проникновения инвестиционно-накопительных продуктов в структуру сбережений граждан.

— Какие еще факторы препятствуют широкому проникновению инвестиционных продуктов?

— К сожалению, пока что у большинства россиян короткие горизонты планирования. Даже если посмотреть на депозиты, подавляющее количество открыто на срок до одного года. Инвестиционные инструменты — это продукт долгосрочного пользования, на три, пять и более лет. И именно на таких долгих горизонтах нужно оценивать результаты. Чем больше горизонт инвестирования, тем выше шансы получить тот результат, к которому стремитесь.

— Многие участники рынка приводили в качестве негативного фактора низкий уровень финансовой грамотности. Вы согласны?

— Финансовая грамотность — это не только набор формальных знаний, что такое акция, облигация, волатильность. Это еще и опыт практического использования инструментов. После бума на рынке доверительного управления в середине 2000-х, когда люди повально вкладывались в инструменты, инвестирующие в акции, случился 2008



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПАО СБЕРБАНК

год, рынки рухнули, люди потеряли крупные суммы. Во время нового подъема инвесторы стали более сдержанными при выборе соотношения «риск-доходность» и выбирали фонды облигаций. После прошлогоднего спада на долговом рынке мы уже видим, что многие начали диверсифицировать свои вложения, распределяя деньги между облигациями и акциями. Можно сказать, что сейчас мы находимся на некоем начальном этапе в отношении науки вложений, который нужно пройти.

— Сами пользуетесь инвестиционными продуктами?

— Конечно.

— Какими продуктами?

— В этом году у меня не осталось валютных вкладов, разворота ставок по ним я не ожидаю. Мои накопления лежат в разных инвестиционных инструментах. ПИФы, облигации, есть немного акций. Также оформила два полиса накопительного страхования жизни. Я пользуюсь продуктами компаний, которые входят в блок «Управление благосостоянием» Сбербанка, считаю это обязательным условием для руководителя, но, конечно, не все мои деньги размещены там.

— На какие цели у вас НСЖ?

— На платное образование для детей. Накоплений по этим программам должно хватить на обучение и в России, и за рубежом. Где учиться, выберут уже сами дети. Моя задача — обеспечить им такую возможность ●

100 ДНЕЙ, КОТОРЫЕ ПОТРЕЯЛИ МИР

Конкуренция на рынке кредитных карт за последние два года серьезно обострилась. В этих условиях банкам приходится придумывать по-настоящему уникальные преимущества для своих продуктов, чтобы привлечь новых клиентов и сохранить лояльность существующих. Одной из самых популярных опций при выборе кредитки сегодня становится длительность грейс-периода.



Охота на заемщика

Кредитное кредитование стремительно набирает обороты во всех сегментах, и банки развернули настоящую охоту на заемщика. Сегодня все ключевые игроки осознали, что мало просто предложить клиенту кредитную карту. Он должен получить такой интересный и удобный продукт, преимущества которого повысят его лояльность к кредитной организации. Если залоговые кредиты — это все же продуманные решения для определенных целей, и, выбирая банк, клиент сначала смотрит на ценовые параметры, то кредитка — это в первую очередь продукт, который должен быстро и эффективно решать повседневные задачи. Поэтому его основные параметры — комфортный грейс-период (то есть срок, в течение которого на задолженность не начисляются проценты) и условия снятия наличных.

«Несколько лет назад появились карты рассрочки, и многие банки тогда заявили о планах выпустить такой продукт, однако эта история не получила развития. Такие карты так и остались у трех банков, — говорит глава Frank RG Юрий Грибанов. — Это сложная модель, которая далеко не всем оказалась по плечу. Однако именно этот продукт подстегнул банки внедрить альтернативу — кредитные карты с длинным грейс-периодом».

Многие годы стандартным грейс-периодом на рынке был срок 50–60 дней, однако несколько лет назад Альфа-банк первым предложил революционное решение — увеличенный до 100 дней грейс-период не только на покупки, но и на снятие наличных, то есть фактически предоставил клиенту бесплатное использование денег на срок более трех месяцев. «И наш продукт кардинально поменял рынок, можно сказать, что рынок изменился в пользу клиента», — комментирует директор по развитию кредитных карт Альфа-банка Николай Волосевич. Вслед за Альфа-банком аналогичные карты предложили многие банки.

При этом важно не то, что заявляется в рекламе, а то, что реально получает клиент на практике. «Если клиент видит, что заявленные условия не соответствуют действительности, он расстанется с банком, а привлечь нового клиента гораздо сложнее, чем удержать существующего, — говорит Волосевич. — Поэтому мы с самого начала сделали акцент на том, что у нас действительно честные и прозрачные условия по кредитной карте».

Особые условия

Сам по себе срок грейс-периода — это далеко не все, что нужно учитывать, когда выбираешь карту. Важно обращать внимание на дату отсчета грейс-периода и когда он возобновляется. Кредитная карта Альфа-банка в этом плане абсолютно прозрачна и удобна. Начало грейс-периода привязано к моменту совершения операции по карте, а не ее выпуску или активации банком, как это зачастую работает у большинства аналогичных продуктов на рынке.

Как это выглядит на практике? Если вы оформили кредитную карту в другом банке первого числа, а воспользовались картой 20-го числа, то ваш льготный период сокращается на 20 дней. В Альфа-банке отсчет льготного периода начинается именно с того момента, как человек воспользовался кредиткой, а не с момента оформления. Это важное отличие карты «100 дней без процентов» от аналогичных продуктов на рынке.

Второе преимущество — возобновление грейс-периода происходит на следующий день после полного погашения задолженности, в то время как у большин-

ства банков эти действия не взаимосвязаны, что делает расчет льготного периода неудобным для клиента.

Это значит, что, к примеру, если 20-го числа вы совершили покупку по кредитной карте, через пять дней, 25-го, положили деньги на карту, а 26-го числа снова их сняли или совершили безналичную покупку по карте, у вас снова с 26-го числа начинается льготный период 100 дней. Практически ни один другой банк таких условий по кредитным картам не предлагает.

Еще одна важная опция для кредитной карты — бесплатное снятие наличных. Напомним, что исторически такой возможности владельцы кредитных карт никогда не имели. Банки специально устанавливали высокие комиссии, как минимум 3–4% от суммы, чтобы клиенты использовали карту только для безналичных операций. У карты «100 дней без процентов» Альфа-банка есть опция — бесплатно снимать до 50 тыс. руб. каждый месяц. Это на сегодня уникальное преимущество, потому что даже те банки, которые анонсируют бесплатное снятие, по факту лукавят. У одних банков ограниченный срок бесплатного снятия, например семь дней, у других само снятие наличных бесплатно, однако грейс-период на эти операции не распространяется, то есть банк сразу начисляет проценты за пользование кредитными средствами. По карте Альфа-банка грейс-период действует не только на операции покупок в магазинах, но и на снятие наличных. Это особенно удобно клиентам в небольших городах, где не так развито POS-терминальное обслуживание. Средства с кредитной карты «100 дней без процентов» можно снять без комиссии в банкомате любого банка, в том числе за границей.

По всем кредитам в России действует единое правило — досрочно погашать их можно в любое время и без комиссии. Также и с кредиткой — в любой момент, когда у клиента есть возможность, он может закрыть задолженность перед банком. Однако в некоторых банках льготный период привязан к календарным дням, что ограничивает возможность клиента. Полностью погасив долг, начать заново пользоваться картой он сможет, например, только с первого числа следующего месяца. С картой Альфа-банка все проще — грейс-период возобновляется на следующий день после погашения задолженности.



По данным ЦБ РФ, портфель кредитных карт Альфа-банка вырос на 45% с начала 2019 года и обеспечил долю рынка в 10,35%. Доля по кредитам физлиц выросла до 3,63%. Альфа-банк уверенно сохраняет лидерские позиции по доле на рынке кредитов физлицам и по портфелю кредитных карт

«Банки заставляют улучшать продукты возрастающая конкуренция в сегменте, — указывает Юрий Грибанов. — Банки всеми способами борются за привлечение клиентов. Грейс-период — это один из важнейших элементов привлечения клиентов». По его словам, кредитная карта с длинным грейс-периодом, конечно, менее выгодна банкам, однако ее ключевая задача в другом. «Банк таким образом привлекает клиентов, чтобы иметь возможность предложить им другие продукты. То есть роль карты — сделать банк банком первого выбора для клиента», — уточняет эксперт.

Есть еще один важный момент формирования доверия со стороны клиента. Альфа-банк постоянно совершенствует свой карточный кредитный продукт, и в скором времени держателям карты будут приходиться уведомления не только о размере задолженности, но и о приближении окончания льготного периода. То есть банк будет сообщать заблаговременно, давая клиенту возможность уложиться в необходимый срок.

Скорость решений

Кредитная карта стала одним из флагманских продуктов в реализации новой розничной стратегии Альфа-банка, нацеленной на удвоение доли рынка к концу 2021 года. «Определяющим фактором в быстром и качественном росте является скорость обслуживания, — говорит руководитель розничного бизнеса Альфа-банка Майкл Тач. — Банк решил изучить и изменить клиентский путь и на основе полученного анализа поменять

сами принципы работы команды. Мы провели большую работу и в итоге за два года продажи карт увеличились в 2,5 раза».

При анализе существующей практики было обнаружено немало болевых точек, которые снижают уровень конверсии. Это касалось каждого этапа — и оформления заявки на сайте, и инструментов оценки качества заемщика, и сервисов доставки карты клиенту. Удивительным оказался факт, что многие клиенты, оставившие заявку на сайте, за ней в итоге не пришли. Альфа-банку пришлось провести колоссальную работу для улучшения качества работы.

Одной из важных задач стало улучшение кредитной анкеты для оформления заявки на карту. Каждый пункт анкеты команда анализировала буквально под микроскопом, рассказывают в Альфа-банке. Выяснилось, что немало информации можно почерпнуть из документов, которые предоставляет клиент при получении карты. В конечном итоге количество полей в ан-

кете удалось сократить до 23, что повысило конверсию в два раза.

В процессе работы над ошибками выяснилось много интересного. Например, с помощью новой метрики стало ясно, что через соцсети приходят хорошие заемщики. Команда провела много тестов, чтобы повысить отдачу от рекламных объявлений, — изучала, какие слова лучше использовать, какие картинки или цвета. Результат оказался впечатляющим: за прошлый год конверсия выросла в 1,5 раза, а маркетинговые расходы на привлечение одного клиента сократились вдвое.

Навстречу к цели

Отбор клиентов — это задача нетривиальная, ведь банк заинтересован в привлечении надежных заемщиков. Альфа-банк разработал новую систему оценки рисков, и в итоге удалось повысить процент одобренных карт без увеличения рисков — за счет более тщательной сегментации потенциальных клиентов. И наконец, отработав

Альфа-банк сделал новогодний подарок клиентам — до конца 2019 года можно оформить кредитную карту «100 дней без процентов» и не платить за ее обслуживание в течение года

технологии анализа клиента, необходимо было оптимизировать сроки получения карты. Альфа-банк активно развивает собственную курьерскую доставку: сегодня почти треть клиентов получают карту с курьером, в Москве таких около половины. Сегодня карту можно получить не только в отделении или у курьера, банк начал договариваться с партнерскими точками (например, крупными сетями магазинов). В следующем году Альфа-банк планирует выдавать вне отделений 80–85% кредитных карт. Сегодня карту Альфа-банка можно получить в 900 городах России, а средний срок доставки по всей стране сократился до полутора дней.

В следующем году, по оценкам экспертов, банки будут продолжать работать над тем, чтобы сделать кредитные карты еще более выгодными и удобными для клиентов. По мнению Юрия Грибанова, ключевых тренда будет два. Во-первых, все большую популярность набирают токеновые способы оплаты. То есть пластик постепенно вытесняется виртуальными картами, и в скором времени виртуальная карта может стать уже массовым продуктом. Второй тренд связан с усилением конкуренции на рынке кредитных карт. «Банки будут использовать всевозможные маркетинговые инструменты, чтобы выделиться среди конкурентов, — прогнозирует господин Грибанов. — И одним из преимуществ может стать уникальная процентная ставка. Я полагаю, что в скором времени кто-то из банков может выступить с дерзким предложением, например ставкой 15% годовых, тогда как сегодня ставки по кредитным картам начинаются от 22% годовых. Примечательно, что ставки по кредитным картам особенно не снижались, хотя по другим продуктам, например по ипотеке, снижались очень существенно. Отчасти это связано с тем, что держатели кредитных карт менее чувствительны к уровню ставки и подавляющее большинство из них вообще не помнят, сколько они платят по кредиту. Собственно, психология такова, что люди уповают на грейс-период, рассчитывая уложиться в этот срок, и о ставке особенно не задумываются» ●

«ИЗМЕНЕНИЯ ПОВЫСЯТ ГИБКОСТЬ НАШЕЙ РАБОТЫ»

В июле Госдума приняла во втором чтении законопроект, который внес значительные изменения в регулирование инвестиционных фондов. Появилась возможность осуществлять выход имуществом из закрытых фондов для квалифицированных инвесторов и раскрытия информации о таких фондах, повысилась гибкость при их формировании. О том, какие еще изменения были приняты, какие из них станут для отрасли наиболее революционными и к каким последствиям для рынка они приведут, рассказала директор по бизнесу УК «Сбербанк Управление Активами» Екатерина Черных.



Закон добавил возможность по передаче имущества пайщику при закрытии ЗПИФа. На-

сколько эти дополнения нужны клиентам? Как могут повлиять на рынок?
— Это долгожданное изменение и очень значимое для рынка. Ни для кого не секрет, что основная часть закрытых инвестиционных фондов используется не в целях коллективных инвестиций, а как удобный формат владения активами. ЗПИФ позволяет минимизировать риски недружественных захватов, но не исключает их совсем. Фонды имеют ограниченный срок жизни, и по его завершении управляющая компания должна продать имущество третьему лицу, а пайщику отдать деньги. Это риск; есть несколько способов его решения. Во-первых, при завершении срока жизни фонда пайщики продлевали его на очередной цикл. Во-вторых, осуществлялись попытки продать актив аффилированным лицам. В-третьих, создавались собственные управляющие компании. Последний способ считался самым эффективным и относительно недорогим. Именно из-за этого на рынке появилось много управляющих компаний, у которых было небольшое количество фондов. После того как Центральный банк стал мегарегулятором, требования к компаниям начали ужесточаться, что повысило стоимость их обслуживания и вынудило уйти с рынка около сотни небольших компаний. Этот процесс может ускориться, так как с появлением возможности получения интересующего актива из фонда необходимость держать собственную дорогую инфраструктуру в виде УК отпадает. Теперь можно работать с любой крупной или средней рыночной управляющей компанией и не опасаться за судьбу внесенного имущества.

— Есть ли возможность вносить в фонды валюту?

— Мы можем создавать валютные фонды, вести расчеты и выплачивать при закрытии фонда валюту. Но, к сожалению, мы все еще не можем принимать ее от клиентов, а значит, риски, связанные с конвертацией, сохраняются. Даже если инвестор в последний день эмиссии фонда вносит рубли, управляющая компания быстро размещает деньги на счет и конвертирует в валюту — это займет минимум два дня, за которые могут произойти изменения курсов. Мы над этой темой будем работать, и, надеюсь, со временем возможность внесения валюты появится в российских ЗПИФах.

— Другой важный технический аспект правок — отказ от типовых правил. Насколько это значимые изменения?

— Отказ от типовых правил предусмотрен только в отношении фондов для квалифицированных инвесторов. В рамках доверительного управления мы работаем с типовыми договорами, в которых участвуют три стороны — управляющая компания, спецдепозитарий и пайщик. Несмотря на такое договорное сотрудничество, мы очень мало условий можем вносить в договор: есть возможность изменить инвестиционную декларацию, срок действия фонда, выплату доходов. Однако для персональных финансовых холдингов этого функционала недостаточно. Нужны были дополнительные инструменты корпоративного управления, регламентирующие взаимодействие всех сторон соглашения. После того как ЦБ устано-

вит типовые требования к правилам доверительного управления, мы получим право составлять такой договор доверительного управления, который позволит более качественно и гибко обслуживать клиента. Поэтому я ожидаю в ближайшие годы существенного прироста количества таких персональных фондов.

— В рамках доверительного управления теперь есть возможность инвестировать средства клиентов в свои паевые фонды. В каких случаях это стало возможно?

— Такая возможность появилась у открытых фондов, для закрытых запрет сохранился. В отношении ЗПИФов, как мне кажется, это неактуально, так как персональный траст лучше создавать напрямую, а продавать через доверительное управление розничный фонд недвижимости сложнее. Если со временем такая потребность появится, мы сформулируем ее и обратимся к регулятору.

— ЦБ переложил часть функционала на спецдепозитарии: порядок согласования правил доверительного управления, собраний пайщиков, отчетов о прекращении ЗПИФа. В связи с чем происходят такие изменения?

— В настоящее время управляющая компания, написав правила, отправляет их в ЦБ, и только после регистрации они поступают специализированному депозитарии, который принимает их в работу. Однако бывало так, что спецдепозитарий не понимал, как работать по полученным правилам, а проводимые им расчеты не сходились, но он обязан был присоединиться к договору, поскольку его зарегистрировал ЦБ. Это приводило к спорам и конфликтам между сторонами договора. Теперь же сами спецдепозитарии будут регистрировать правила, они будут понимать, как им исполнять этот договор. Изменения повысят гибкость нашей работы, а также минимизируют конфликты между сторонами договора доверительного управления.

— Поскольку спецдепозитарии будут выполнять больший объем работ, не приведет ли это к росту стоимости обслуживания фонда?



ПРЕДОСТАВЛЕНО «СБЕРБАНК УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ»

Теперь можно работать с любой крупной или средней рыночной управляющей компанией и не опасаться за судьбу внесенного имущества

информацию конфиденциальной, закрыть ее от любопытных глаз. Не исключаю, что владельцы таких персональных трастов будут прямо запрещать управляющей компании публиковать информацию о фонде.

— Какую информацию, по вашему мнению, стоит раскрывать на сайте?

— Обязательно стоит публиковать правила доверительного управления. Каждый клиент, будь то старый или новый, должен знать текст договора либо знать место, где он его может найти. Оценку имущества фонда, которая проводится каждые шесть месяцев, тоже надо публиковать. По аналогии с открытыми фондами можно отражать на сайте расчет стоимости чистых активов, стоимость пая, и не только текущие значения, но и исторические. Эту информацию, а также размер выплат клиенты каждый раз у нас спрашивают. И вместо того чтобы обслуживать сотни подобных запросов через личные кабинеты, мы могли бы ее публиковать на сайте. На сегодняшний день вся эта информация доступна в личном кабинете каждого клиента. Если же мы хотим, чтобы фонды росли дальше, публичное раскрытие информации обязательно.

— Мне кажется, такая открытость станет неплохим маркетинговым ходом.

— Согласна. За счет того, что информация будет доступна на сайте, она может заинтересовать более широкий круг клиентов, которые после квалификации смогут их приобрести. Сейчас, прежде чем получить такую информацию, клиент должен стать квалифицированным инвестором. Это непростая процедура, которая может отбить охоту у нового клиента изучить новый для него продукт.

— Был расширен круг лиц, которые могут быть агентами по выдаче, погашению и обмену инвестиционных паев. В их число включены страховые компании. Как данный шаг повлияет на развитие данной категории фондов?

— Расширение каналов продаж положительно сказывается на любых продуктах, не только инвестиционных, поскольку позволяет привлекать потенциально новых клиентов. С учетом того, что профиль клиентов страховых компаний обычно похож на профиль наших клиентов, им могут быть интересны паи ЗПИФов. Впрочем, большого эффекта от расширения списка агентов мы не ждем, поскольку у страховщиков нет собственных больших сетей продаж. Основным каналом продаж, как и прежде, останутся банки.

— Новое регулирование позволяет отказываться от аудита фонда. Некоторые компании начали исключать эту статью расходов из правил ЗПИФов. Будете отказываться от аудита? В каких случаях это оправданно, а в каких — нет?

— В случае фондов, где в состав имущества входят высоколиквидные биржевые ценные бумаги, аудит не нужен, поскольку дублирует работу спецдепозитария, которую он проводит ежедневно. А значит, это лишняя трата денег, причем немалых, так как все крупные управляющие компании пользуются услугами уважаемых, а следовательно, дорогих аудиторов. Поэтому от аудита таких фондов имеет смысл отказываться. Однако в случае ЗПИФов я бы не стала этого делать, поскольку это более сложный бизнес, где много неликвидных активов и аудиторское заключение для пайщиков — дополнительная проверка всех участников доверительного управления. Оно подтверждает для клиентов нашу выручку, результаты управления, минимизирует инфраструктурные риски.

— Когда внесенные изменения вступают в силу?

— Какие-то изменения уже вступили в силу, как, например, отказ от обязательного аудита, какие-то — в течение ближайших двух лет. Но прежде чем они вступят в силу, Центральный банк должен будет подготовить нормативные акты, которые позволят применять эти изменения на практике ●

— Приведет, но не из-за того, что спецдепозитарии получают рычаг влияния на УК, а в связи с тем, что после отказа от типовых правил мы будем договариваться с ними о более сложных операциях, хранении нетипичного имущества. Это может потребовать от спецдепозитария дополнительных функций, операций и неизбежно приведет к росту его расходов, которые нам придется компенсировать за счет средств фонда.

— Передача части функций ЦБ частной компании не повысит риски для клиентов?

— Спецдепозитарии не являются классическими кастодианами, учет и налоговая ответственность за продукт у нас лежит на управляющей компании. Конечно, ЦБ передал часть функционала, но он по-прежнему будет следить за исполнением закона, нормативных актов. Поэтому я не вижу увеличения рисков для клиентов. Скорее они получают более качественный продукт в рамках действующего законодательства.

— Изменения затронули распространение информации о ПИФах для квалифицированных инве-

сторов. Теперь она может публиковаться на сайтах управляющих компаний таких ПИФов и на сайте ЦБ. Сейчас раскрытие карается штрафами. В каких случаях управляющие заинтересованы в раскрытии информации?

— Нововведение востребовано в первую очередь розничными ЗПИФами для квалифицированных инвесторов. Оно упростит связь между компанией и клиентами, количество которых в таких фондах может достигать нескольких тысяч. И все эти пайщики хотят обладать актуальными данными о своих вложениях, но из-за действующего запрета на раскрытие информации нам приходится выстраивать постоянно какие-то специальные коммуникации для ее донесения. Теперь УК получили возможность по аналогии с фондами, паи которых не ограничены в обращении, размещать в открытых источниках общую информацию о фонде, которую нужно пайщикам знать.

В случае если ЗПИФ создан для одного или нескольких клиентов, управляющая компания, как и прежде, ничего и никому раскрывать не будет. Такие фонды создавались, чтобы сделать

ВКЛАДЫ В НОВЫЙ ГОД

БАНКИ РЕШИЛИСЬ НА АКЦИИ В ПОСЛЕДНИЙ МОМЕНТ



В этом году новогодние предложения банков по вкладам и кредитам несколько припозднились.

Если традиционно банки уже в начале ноября предлагали гражданам выгодно разместить у них деньги под Новый год, то в 2019 году основные предложения появились именно в декабре. И если еще две недели назад можно было утверждать, что новогодних накопительных подарков не будет, то сейчас рынок демонстрирует определенное разнообразие. По словам директора по продуктам и технологиям Почта-банка Григория Бабаджаняна, то, что банки не спешили заранее объявлять о новогодних вкладах, объясняется вниманием банков к политике регулятора по снижению ключевой ставки. «Еще одно снижение ожидается в декабре, — указал эксперт. — Это приведет к понижению ставок привлечения средств населения и в то же время уменьшению стоимости кредитных продуктов». По словам эксперта, в таких условиях банки не спешат выходить на рынок с новыми продуктами.

Вклады

Сбербанк ввел вклад «Новогодний бонус» со сроком вклада четыре—шесть месяцев со ставкой в 4,85% и девять месяцев со ставкой 5,25%, минимальная сумма вклада 50 тыс. руб. Кроме того, банк предлагает вклад «Выгодный старт» со ставкой до 5,85% для тех, кто не открывал вклады в банке с 20 октября 2018 года по 20 ноября 2019 года.

Декабрьское предложение от Россельхозбанка рассчитано на пенсионеров. «Доходный Пенсионный», ставка по вкладу 7% с минимальной суммой вклада от 500 руб., вклад непополняемый, срок действия от трех месяцев, однако обязательное условие — пенсию вкладчик должен получать на счет в Россельхозбанке.

Почта-банк предлагает вклад «Новогодний», здесь ставка 6,2% при минимальной сумме вклада от 100 тыс. руб. и сроке вклада 275 дней.

По условиям вклада «Время роста» ВТБ деньги можно разместить на 180 или 380 дней по ставке до 7,5% годовых (минимальная сумма вклада 30 тыс. руб.). Однако повышенная доходность предусмотрена для клиентов, активно рассчитывающихся «Мультикартой» этого банка.

Банк «Уралсиб» предлагает вклад «Прогноз отличный» со ставкой до 7%, минимальной суммой вклада от 100 тыс. руб. на срок от 200 дней.

В банке «Возрождение» можно разместить средства под 6,5%. Альфа-банк также предлагает открыть вклад «Еще выше» до 31 декабря на особых условиях — минимальная сумма от 50 тыс. руб., срок действия вклада полгода или год, ставка 6,5%.

Вклад «Денежное дерево» предлагает СДМ-банк, здесь можно разместить средства под 5,65–6,3% на срок от 91 дня при минимальной сумме вклада 3 тыс. руб.

В МТС-банке деньги на срок 367 дней готовы разместить во вклад «В вашу пользу» под 6,75%, проценты выплачиваются в конце срока, минимальная сумма 50 тыс. руб.

МКБ предлагает депозит под 7,7%, однако здесь обязательным условием является заключение в тот же день договора доверительного управления ценными бумагами на ведение индивидуального инвестиционного счета на сумму не менее суммы вклада, минимальная сумма инвестиций — 50 тыс. руб. во вклад и столько же на ИИС. До 15 января действует «Новогодний бонус» от ВБРР со ставкой 6,15% со сроком размещения от 181 до 270 дней. «Яркую зиму» обещает Экспобанк тем, кто готов разместить средства на длительный срок. Вклады принимаются на срок от 181 до 366 дней, ставка по вкладу на минимальный срок составляет 5,75%, начиная с 272 дней — 7,25%.

ХКФ-банк повысил ставку по вкладу «24 месяца плюс», принимая деньги под 6,3%. Банк «Зенит» размещает средства на 700 дней под 7,1%. Банк «Дом. РФ» предлагает вложить сумму от 100 тыс. руб. на срок 91–367 дней, обещая 6,5–7% годовых.

Кредиты

Тем же, кто предпочитает тратить, а не накапливать, банки также готовы предоставить новогодние возможности.

Например, Россельхозбанк предлагает кредиты наличными на срок до пяти лет (отдельным категориям клиентов до семи лет) под 7,5% годовых (максимальная ставка — 11,5%). Предложение в рамках акции «Новогодняя» действует до марта 2020 года.

В середине ноября в честь Нового года Сбербанк снизил ставки по потребительским кредитам на 1 процентный пункт. Кредиты на сумму от 300 тыс. руб. до 1 млн руб. банк предлагает по ставкам в диапазоне 11,9–16,9%, кредиты от 30 тыс. руб. до 300 тыс. руб. доступны по ставкам в диапазоне 12,9–19,9%.

Русфинансбанк в преддверии Нового года снижает ставки по автокредитам. Автомобили премиум-класса





можно будет приобрести в кредит под 5,9% годовых. До 8,9% годовых снижен процент по кредиту для желающих купить автомобиль иностранного производства. Оба продукта подразумевают обязательное оформление каско и страхования жизни.

Акибанк для работников бюджетной сферы и энергетики предлагает кредит наличными по ставке 9,9%.

Особые условия предлагает пенсионерам банк ПСБ (Промсвязьбанк). Тем, кто открыл в банке счета для получения пенсии, он готов выдавать кредиты наличными под 9,5%.

Банк «Восточный» по акции «Дед Мороз одобряет» дает кредиты со ставкой от 9%. Акция действует до 14 января 2020 года, срок кредитования 36 месяцев, сумма — от 80 тыс. до 1,5 млн.

Банк «Возрождение» в преддверии нового года снизил на 0,25 процентного пункта ставку по потребительскому кредиту «Для полного счастья» и по программам рефинансирования обязательств перед другими банками. Минимальная ставка в «Возрождении» теперь составляет 9,25% годовых.

Есть небольшие подарки и для ипотечных заемщиков.

В связи с праздниками банки активно меняют правила начисления кэшбэка, чтобы побудить своих клиентов тратить больше

Абсолют-банк предлагает до конца декабря 2019 года ипотечные кредиты по сниженной до 8,74% ставке.

В ВТБ в честь Нового года можно получить ипотечный кредит под 8,4%, если внести 50% первоначального взноса.

Альфа-банк предлагает клиентам, подписавшим ипотечный договор до 31 декабря, скидку за быструю сделку в размере 0,4% вне зависимости от даты одобрения кредита.

Банк «Санкт-Петербург» предлагает ипотечным заемщикам, заключившим договор ипотеки до Нового года, получить кредит по ставке до 8,5% годовых.

«Как правило, именно психологический фактор закончить важные дела до конца года и совершить крупные покупки до Нового года является ре-

шающим при совершении дорогих покупок в старом году, — считает председатель правления Абсолют-банка Татьяна Ушкова. — Экономика часто ни при чем, людям спокойнее закрыть ипотечную сделку до заветной даты, сделать себе или семье подарок в виде новой машины в кредит, считая, что цены вырастут». Госпожа Ушкова указала, что расчет этот не всегда верен, но традиция сильна.

Кэшбэк и другие подарки

Есть и другие акции и сюрпризы, что подготовили банки клиентам. Например, банк «Открытие» предлагает розыгрыш призов в рамках акции «Новый год на 100», где будут разыгрываться призы, включая кэшбэк 100% для тех,

кто до 31 декабря будет рассчитываться OpenCard (не менее пяти покупок на сумму от 300 руб.), акция рассчитана на новых и действующих клиентов. Совместная предновогодняя акция ВТБ и НСПК предлагает до 10% на остаток по счету до конца 2020 года клиентам, открывшим карту «Мир». ОТП-банк предложил кредитную карту «Добро» с бесплатным обслуживанием, грейс-периодом 120 дней, бесплатной гарантией на год на всю технику и электронику, купленные по карте, плюс 0,5% от всех покупок отчисляются в специальный фонд. Альфа-банк предлагает бесплатное обслуживание в первый год по карте «100 дней без процентов».

Банк «Русский стандарт» запустил предновогоднюю акцию для вкладчиков «Процент Плюс», в рамках которой по вкладу начисляется дополнительный процент при оборотах по дебетовой карте. Так, 0,5% начисляется при обороте от 30 тыс. руб. до 75 тыс. руб. при сумме вклада до 500 тыс. Если же клиент тратит более 75 тыс. в месяц по карте, то вкладчик получит плюс 1%.

Кроме того, в связи с праздниками банки активно меняют правила начисления кэшбэка, чтобы побудить своих клиентов тратить больше. Например, «Ренессанс Кредит» в декабре начислит баллы в размере 4% в категории «кафе и рестораны» при тратах по кредитной карте. Банк «Возрождение» увеличил количество категорий с повышенным кэшбэком с трех до семи, банк «Уралсиб» обещает зимний десятипроцентный кэшбэк.

Фора-банк по ряду карт предлагает повышенный кэшбэк до 7% при покупках в категории «подарки». Банк «Кубань Кредит» обещает в зимний период кэшбэк до 10% при тратах в категории «развлечения».

«Новый год побуждает больше тратить на покупку подарков и прочих необходимых для праздника вещей, в то же время многие в конце года получают премии, которые хотелось бы накопить, — рассуждает начальник управления по развитию розничных банковских продуктов банка «Ренессанс Кредит» Светлана Сурина. — И банки стремятся удовлетворить эти разносторонние потребности, предлагая к празднику специальные продукты или как минимум адаптируя условия текущих продуктов или программ лояльности так, чтобы тратить деньги в преддверии праздника можно было с повышенным кэшбэком и большим удовольствием» ●

«В РОССИИ НАЧАЛАСЬ КОНКУРЕНЦИЯ ЭКОСИСТЕМ»

Активное развитие технологий и конкуренция за потребителей заставляют крупный бизнес не стоять на месте, развивая новые сервисы. О том, почему «МегаФон» перестал быть просто оператором, превратившись в экосистему, и как компании в этом помогают банковские карты и другие финансовые инструменты, в интервью «Деньгам» рассказал коммерческий директор «МегаФона» Влад Вольфсон.



ва года назад «МегаФон» начал реализовывать стратегию цифровой трансформации.

Она идет успешно? Компании уже удалось увеличить долю дохода от новых сервисов в общей структуре?

— Мы предпочитаем называть это не цифровой трансформацией, а говорить именно о фокусе на цифровом абоненте, на интересах людей, которые постоянно пользуются мобильным интернетом. Да, у нас есть успехи. Мы первыми на российском рынке и одними из первых в мире выпустили тарифную линейку, которая полностью базируется на аналитике big data — «Включайся!». В результате люди стали чаще выбирать тарифы, где абонентская плата дороже, но опции лучше закрывают их потребности.

Если покупатель приходит в салон и обсуждает тарифы на связь, он, как правило, тяготеет к самым дешевым вариантам: чем ниже цена, тем проще принять решение, а если что-то понадобится — ничего, можно будет докупить. Но мы сделали тарифы с учетом предпочтений человека: он больше слушает музыку или смотрит фильмы? Играет в игры, общается в мессенджерах или говорит по телефону?

Люди стали выбирать не самое дешевое, а тарифы средней ценовой категории, понимая, что они лучше отвечают их потребностям.

Цифровые сервисы, такие как «МегаФон ТВ» или банковская карта, — уже часть нашей экосистемы, выручка от цифровых услуг растет на 50% в год.

— Экосистемы создают многие компании. Можно говорить, что у игроков рынка телекоммуникаций и «МегаФона» в частности есть какие-то преимущества?

— Всего несколько отраслей могут успешно справиться с этой задачей. Это банки, у которых есть данные о клиентах и их банковских счетах. Это интернет-компании, которые знают о том, как мы ведем себя в сети. Но лучшая связка для создания экосистемы именно у телеком-компаний. Здесь объединены знания о самих абонентах, их действиях в интернете, географических передвижениях, их тратах.

Возможность для создания полноценной экосистемы мы получили, объединив банковскую карту абонента и его мобильный счет. Пользователь МегаФон Банка может покупать продукты в супермаркете со счета телефона, а кэшбэк потратить на абонентскую плату за связь.

— Какую роль играют в экосистеме офлайн-решения?

— По сути, мы просто следуем за абонентами, их потребностями. Офлайн — неотъемлемая часть работы, которая играет не меньшую, а просто другую роль в жизни. Вам все равно нужно иногда зайти в офлайн-магазины, чтобы выбрать какой-то товар, услугу и забрать онлайн-заказ.

У «МегаФона» более 4 тыс. салонов связи по всей стране. Именно преобразование розницы — наш самый большой проект в офлайне за последнее время. Мы меняем выкладку товара, стиль одежды персонала, оборудуем цифровые витрины самообслуживания, модернизируем внешний вид и пространство торговых точек.

— Вы довольны банковской картой «МегаФона»?

— На сегодня мы уже выпустили больше 3 млн банковских карт. В свое время я в шутку сказал коллегам, что с момента, когда у Сбербанка появился «СберМобайл», наша задача стала предельно простой: сколько бы они ни продали сим-карт, банковских карт мы должны выпустить больше. Так что конкуренция в рамках рынка экосистем уже началась.

Транзакции по картам растут: сейчас каждый клиент тратит примерно 17 тыс. руб. в месяц, а для 40% пользователей карты «МегаФона» она является основной.

Карту «МегаФона» легко можно выпустить в «Личном кабинете», потратив на это 30–40 секунд. Когда вы подключались к сети «МегаФона» как абонент, мы уже получили ваши паспортные данные. Поэтому, если вам нужно выпустить банковскую карту, еще раз приходить в салон не нужно. Все происходит дистанционно.

— Цифра в 17 тыс. руб. кажется не очень большой, вы наращиваете этот показатель. Существует планка, дойдя до которой вы скажете, что цель достигнута?

— Вопрос не в сумме, а в частоте использования банковской карты. Если человек находится в экосистеме «МегаФона», он будет пользоваться и другими нашими продуктами.

— Высокий кэшбэк и процент на остаток средств — важные способы привлечения клиентов. Вы не опасаетесь, что в какой-то момент от них придется отказаться из-за законодательного регулирования или экономических соображений?

— Мы работаем в России и выполняем любые требования законодательства. Сегодня оно никак не регулирует величину кэшбэка, его регулирует сам рынок.

Кэшбэк, который мы платим на тарифе «Максимум», составляет 1,5%. Остаток на счет — 10%. Действительно, это выгоднее, чем у большинства банков. И мы можем себе это позволить: банковский продукт — часть экосистемы, мы не становимся кредитной организацией, а остаемся оператором связи.

Точно так же я не удивлюсь, если завтра виртуальный оператор какого-нибудь банка сделает более выгодные тарифы на связь, чем основные операторы. Для них это тоже дополнительный бизнес, а не основной.

— Какие каналы продвижения банковского продукта вы сейчас используете?

— Больше всего карт мы выпускаем через личные кабинеты абонентов



ИВАН ВОДОПЬЯНОВ

«МегаФона». Это цифровой продукт, вам необязательно получать пластик. Но при этом карта «МегаФона» — такая же полноценная карта MasterCard со своими CVV-кодом, номером и другими реквизитами.

Второй канал — офлайн, когда люди получают карты в салонах «МегаФон Ритейл» по всей стране.

Третий канал — customer value management (CVM). Это персональное предложение, которое мы отправляем абонентам по самым разным каналам: это могут быть СМС-сообщения, push-уведомления или сообщения по электронной почте.

— Вы рассматриваете вывод услуг кредитования?

— Мы запустили пилотный кредитный продукт в рамках нашей банковской карты. Сейчас он находится на стадии масштабного тестирования, в нем участвуют несколько крупных банков-партнеров (Райффайзенбанк, Газпромбанк). Параметры предложения кредита будут основываться на big data и нашей истории взаимодействия с клиентом.

— Вы планируете развивать сервисы для инвесторов?

— У нас уже есть «МегаФон Инвестиции», он сделан в партнерстве с БКС. Это мобильное приложение, где вы можете покупать акции, облигации и валюту. В приложении клиент видит структуру своего портфеля, может посмотреть котировки и почитать идеи аналитиков.

Чем сильнее конкуренция, тем выгоднее условия для потребителей и интереснее задачи для бизнеса

— Но вы пока не делаете ставку на приложение инвестиций?

— Принцип любой экосистемы достаточно простой: у клиента есть 1440 минут каждый день, и нам дорога каждая, которую он проведет в сервисах, которые ассоциируются с «МегаФон». В этом смысл экосистемы. Я бы не говорил, что у нас в банковском продукте есть только одно направление — карта, или, например, что инвестиции должны стать нашим ключевым сервисом. Мы просто будем следовать за потребностями аудитории.

— Совместное предприятие AliExpress Russia помогает развивать экосистему? Вы планируете сотрудничать с другими площадками?

— У нас есть возможность создавать особенные проекты с AliExpress. Например, накануне «Черной пятницы» мы открыли собственную площадку на Tmall в статусе единственного официального продавца смартфонов Apple в российском сегменте AliExpress.

Но мы открыты для всего рынка и готовы работать со всеми интересными площадками.

— В дальнейшем вы планируете сотрудничество скорее с маркетплейсами или ритейлерами?

— Маркетплейсом мы считаем сами себя. У нас уже есть полки с музыкальными сервисами, прессой, книгами и играми. Но это не означает, что мы не можем сотрудничать с другими экосистемами или маркетплейсами. Последний пример — это подписка Combo от Mail.ru. Mail.ru сделал набор различных спецпредложений для своих клиентов, в который входят и доставка еды, и услуги такси, и «МегаФон ТВ». Группа Mail.ru сама по себе экосистема, мы сами по себе экосистема, а этот продукт — результат нашего взаимодействия.

— Российский рынок финтех — один из самых сильных в мире. Вы чувствуете серьезную конкуренцию?

— Я восхищен тем, как выглядят наши дела с точки зрения финансовых сервисов.

Ernst & Young подсчитал, что в 2019 году Россия на третьем месте в мире по проникновению финтех-услуг. Я считаю, что наш финтех опережает все страны в мире, может быть, за исключением двух-трех азиатских государств. Усиливает ли это конкуренцию? Безусловно, в каких-то моментах работать нам достаточно тяжело. Но как человек коммерческий я поддерживаю эту ситуацию. Чем сильнее конкуренция, тем выгоднее условия для потребителей и интереснее задачи для бизнеса.

— У вас есть глобальное видение, как система платежей будет выглядеть через десять лет?

— У меня есть любимая фраза для новых сотрудников, которые приходят на работу в «МегаФон»: в тот момент, когда вы садитесь за парту, вы уже устарили. Глобальный тренд на рынке можно емко описать фразой «fast and pocket». Системам бесконтактных платежей Apple Pay, Samsung Pay и Google Pay нет еще и пяти лет, а по числу платежей с помощью NFC-чипа смартфона или часов мы занимаем первое место в мире. Хотя в США многие клиенты банков по-прежнему пользуются бумажными чеками! Первым телекоммуникационным компаниям для того, чтобы привлечь 100 млн абонентов, потребовалось 75 лет. А сейчас мы видим, как сервисы вроде TikTok или PokemonGo могут наработать аналогичную базу в течение месяца ●

« В ПОГОНЕ ЗА КОЛИЧЕСТВЕННЫМИ РЕКОРДАМИ ВАЖНО НЕ ПОТЕРЯТЬ В КАЧЕСТВЕ »

В России растет число частных инвесторов, они молодеют и переходят на цифровые каналы. «Деньги» побеседовали с гендиректором УК «Альфа-Капитал» Ириной Кривошеевой о том, как компания адаптируется к новым условиям и какие тренды старается задавать сама.



2019 году заметно усилился приток граждан на фондовый рынок. Почему у россиян растет к нему интерес?

— Действительно, наша индустрия приближается к выходу на новый количественный уровень, прежде всего с точки зрения охвата аудитории в массовом сегменте. Если раньше участники рынка исчисляли свои клиентские базы в тысячах и десятках тысяч человек, то теперь счет начинается идти на сотни тысяч. Конкретно у «Альфа-Капитала» число клиентов-физлиц достигло 1,18 млн к началу декабря, мы прогнозируем сохранение позитивной тенденции.

Расширению клиентской базы, безусловно, способствует снижение ставок по депозитам, которое стимулирует граждан искать альтернативу в виде инвестиционных продуктов. Немаловажную роль играет развитие цифровых продаж — только у нас число клиентов, открывших счета онлайн, превысило 50 тыс. Однако кратный рост производительности демонстрирует и банковский канал привлечения, то есть все факторы работают в комплексе.

— На данный момент достигнут ли потолок по темпам открытия новых счетов?

— Возможно, удалось бы добиться и более высоких темпов, но нам не кажется оправданным форсирование роста клиентской базы без учета ряда других параметров. Большое значение имеет динамика таких показателей, как средний чек, число продуктов на клиента, сроки инвестирования. И конечно, во время количественных рекордов важно не потерять в качестве управления активами, в уровне клиентского сервиса, особенно учитывая тот факт, что большинство приходящих на рынок инвесторов не обладает большим опытом. От того, какие первые результаты инвестирования они получают, не испытают ли разочарование, во многом будет зависеть продолжительность их дальнейшего пути в индустрии.

— В этом году вы договорились о партнерстве с несколькими крупными компаниями из других сфер — это «Теле2», «Вымпелком», «Перекресток». Как идет сотрудничество?

— Партнерство обеспечило нам охват миллионных аудиторий, в первую очередь клиентов new-to-product, пока не имеющих практики инвестирования. Была проведена интеграция розничной составляющей продуктовой линейки в онлайн-ресурсы партнеров, что обеспечило высокую доступность наших услуг по всей стране. Теперь предстоит повысить продуктивность, «раскачать» эти и другие цифровые каналы продаж, общее число которых у компании приближается к двум десяткам: сюда входят сайты, приложения, маркетплейсы.

Именно поэтому мы, например, ввели в эксплуатацию систему автоматизации маркетинговых кампаний SAS Marketing Automation, предназначенную для работы с клиентской базой на основе анализа поведения людей, событий жизненного цикла, продуктовой матрицы. Новые технологии дают возможность проводить многошаговые коммуникационные кампании в короткие сроки, персонализировать предложения и оперативно информировать клиентов о текущем состоянии портфеля. В ближайшее время мы интегрируем в данную систему модели предиктивной аналитики, после чего сможем выходить к каждому инвестору с теми продуктами, которые максимально отвечают его индивидуальным потребностям.

— Персонализацией занимаются и крупные брокеры, с которыми вы конкурируете за частных инвесторов. Насколько пересекаются ваши клиентские базы?

— Существуют международные исследования на тему среднего срока жизни брокерского счета: в большинстве случаев он не превышает год, а около 40% начинающих инвесторов прекращают практиковать биржевую торговлю через месяц. Сравните это с показателями в доверительном управлении (ДУ): в нашей компании средний пайщик и владелец инвестсчета остается клиентом больше 3,6 года, по индивидуальным портфелям ДУ срок жизни превышает четыре года, в сегменте высокостоятельных частных инвесторов достигает пяти лет и более.

Когда брокерская компания предлагает торговать на бирже самостоятельно, итоговый результат зависит прежде всего от квалификации самого клиента, поэтому зачастую и высокая вероятность убытков. В нашей индустрии управлением клиентскими портфелями занимаются профессиональные команды, которые прямо заинтересованы в достижении высоких результатов. Поэтому, несмотря на имеющиеся определенные пересечения по клиентским базам, у нас с брокерами идеологически несколько отличаются акценты в бизнес-подходах.

Кстати, некоторые расчеты показывают, что даже с точки зрения издержек самостоятельное управление портфелем не всегда экономичнее использования продуктов управляющих. Не говоря уже о том, что затрачиваемое на анализ рынка и биржевую торговлю личное время тоже имеет свою цену.

— Как показало недавнее исследование „Ъ“, средний возраст пайщиков открытых паевых фондов в России — 51 год, а в «Альфа-Капитале» — 39 лет. Чем объясняется такая разница?

— Исторически нашей согеаудиторией тоже были скорее представители поколения X по классификации Уильяма Штрауса, которым сейчас порядка 40–55 лет. В силу жизненного цикла это люди более самостоятельные, заинтересованные в инвестировании. По банковскому каналу продаж мы наблюдаем приток и более возрастных клиентов, которые обладают сформированными накоплениями и ставят первоочередной задачей их сохранение, а не преумно-



ПРЕСС-СЛУЖБА УН «АЛЬФА-КАПИТАЛ»

Активы под управлением «Альфа-Капитала» превысили 430 млрд руб., и мы нацелены на уверенный рост

факторы защиты окружающей среды, демонстрируют социальную ответственность, ориентируются на передовые практики корпоративного управления. Для «Альфа-Капитала» этот проект имеет репутационное значение: мы не только дебютируем на российском рынке в данном сегменте, но и надеемся создать сообщество клиентов, разделяющих ценности ответственного инвестирования, которые близки и нашей команде.

Другим вызовом является разработка инструментов для аккумулирования долгосрочных накоплений — задача, которая приобретает особую актуальность в свете пенсионной реформы. К тому же мировой опыт доказывает, что личные пенсионные сбережения могут стать одним из ключевых драйверов роста и национальной фондового рынка, и индустрии управления активами.

Также мы продолжаем тестирование инновационных инвестиционных стратегий с использованием элементов искусственного интеллекта (ИИ).

— Как оцениваете результаты в этой области?

— Большие данные, искусственный интеллект — это наш завтрашний, отчасти уже сегодняшний день, поэтому мы должны вести работу в данной сфере, в том числе своего рода исследовательскую. Тем не менее приходится соблюдать осторожность, внимательно анализировать итоги тестовых этапов и делать практические выводы. Как показывают несколько известных примеров, даже у наиболее технологически продвинутых западных игроков стратегии на базе ИИ не всегда приводят к должному эффекту. Хотя эти кейсы выглядят скорее как следствия точечных недоработок, все-таки рано говорить о полной автономизации алгоритмов — контроль со стороны человека по-прежнему необходим.

— Насколько востребованы услуги компании для корпоративных клиентов?

— Развитие корпоративного блока идет достаточно уверенно: здесь суммарные активы под управлением превысили 65 млрд руб., по этому параметру «Альфа-Капитал» поднялся на четвертую строчку в рейтинге «Эксперт-РА». Среди наших новых корпоративных клиентов — четыре

страховых компании, также мы управляем средствами НПФ, эндаументов, макрофондов.

— Сколько закрытых ПИФов находится под управлением?

— На данный момент уже 25, из них треть — персональные фонды, которые в том числе служат альтернативой размещению капитала состоятельных клиентов в зарубежных трастах. Также под управлением — в частности, три закрытых ПИФа недвижимости, и мы готовимся к запуску еще нескольких, ориентированных на розницу. Предполагается, что пайщикам будет выплачиваться рентный доход заметно выше, чем обеспечивают текущие ставки по депозитам, а реализация паев будет проводиться через сеть Альфа-банка. Параллельно работаем над механизмом повышения ликвидности розничных закрытых ПИФов.

— Ваш прогноз: что ждет компанию и отрасль в 2020 году?

— Активы под управлением «Альфа-Капитала» превысили 430 млрд руб., то есть примерно \$6,7 млрд, и мы нацелены на уверенный рост. Продолжим работу по созданию технологичной компании, лидера индустрии управления активами, что означает повышение скорости и качества сервиса, чуткости к задачам клиентов и вовлеченности в их комплексное решение, сокращение сроков разработки новых продуктов, построение системы сквозной аналитики и пр. Что касается динамики финансовых рынков, то здесь наши ожидания достаточно осторожные, консервативные. Впереди год очередных президентских выборов в США — события, которое не раз сопровождалось ростом геополитической неопределенности и усилением волатильности на биржах. Впрочем, зависимость российского рынка от мировых настроений несколько снижается, и не в последнюю очередь это происходит как раз благодаря активизации внутренних инвесторов. Многолетняя целенаправленная работа регулятора, законодателей и участников индустрии по совершенствованию нормативной базы, популяризации инвестиций, расширению удобного и доступного инструментария начинает давать абсолютно ощутимые позитивные результаты ●

жение. Как показал анализ распределения депозитов по возрастам в недавнем исследовании АСВ, на категорию 60+ приходится 34% от количества вкладчиков и 47,8% суммарного объема денежных средств — наверное, это достаточно красноречивая статистика.

В то же время у «Альфа-Капитала» как у одного из лидеров отрасли по части диджитализации идет пополнение клиентской базы по цифровым каналам во многом за счет молодого поколения. Конечно, у молодежи чаще бывают сравнительно небольшие доходы и соответствующие чеки, но она обладает наибольшей активностью, а также максимальным потенциалом дальнейшего роста спроса на инвестпродукты. Все три упомянутые группы клиентов заметно различаются по менталитету и приоритетным финансовым задачам, поэтому мы на каждом этапе сотрудничества стараемся понимать и учитывать их особенности.

— Что составляет основу линейки «Альфа-Капитала» для физлиц?

— Прежде всего это активно управляемые паевые инвестиционные фонды (ПИФы) и стратегии доверительного управления — как в виде готового коробочного продукта, так и в индивидуальном формате для высокостоятельных клиентов. На рынке ДУ физлиц компания является лидером, удерживая долю свыше 40% по объему

активов. В сегменте ПИФов мы входим в топ-3, продолжаем развивать и перспективное направление индивидуальных инвестиционных счетов.

2019-й стал годом становления нового для нашей страны инструмента — биржевых ПИФов. В аналогичных фондах на Западе сосредоточено уже более \$6 трлн, этот сектор стремительно растет. В России мы впервые вывели на рынок биржевые фонды в долларах и евро, упростив инвесторам задачу валютной диверсификации своих вложений без курсовых рисков. Для запуска долларового ПИФа «Альфа-Капитал Эс энд Пи 500» было заключено лицензионное соглашение с провайдером индекса — S&P Dow Jones Indices, ставшее прецедентным для российского рынка. Еще один наш фонд «Европа 600» на акции компаний из стран ЕС на данный момент является единственным БПИФом в евровалюте на Московской бирже. Кроме того, вскоре мы планируем перевести классический индексный открытый ПИФ в биржевой формат — этот процесс будет еще одной новацией в отрасли.

— Появляются ли еще какие-то новые продукты для физлиц?

— Недавно мы впервые стали предлагать клиентам стратегию ДУ с фокусом на социально преобразующие инвестиции. В портфель включаются бумаги компаний, которые стремятся соблюдать ESG-принципы: учитывают

И НЕДУГ, И НЕ ВРАГ, А ТАК

ПОЧЕМ СЕГОДНЯ ДОБРОВОЛЬНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ



Известная поговорка о том, что здоровье не купишь, мало отражает современную действительность. Следить за здоровьем модно, что подтверждают многочисленные сторонники здорового образа жизни (ЗОЖ) и демонстрируют растущие продажи экопродуктов. Но одно дело — бегать трусцой и покупать фермерские продукты, другое — тратить деньги на медобслуживание. Но и здесь, даже несмотря на мрачноватые экономические прогнозы, все растет, включая продажи всевозможных программ check-up и полисы добровольного медицинского страхования.

Покупка полиса ДМС не входит в традиционные ежегодные траты россиян из-за дороговизны, однако неэффективность государственной медицины и увлечение здоровым образом жизни все чаще приводят граждан в платную медицину.

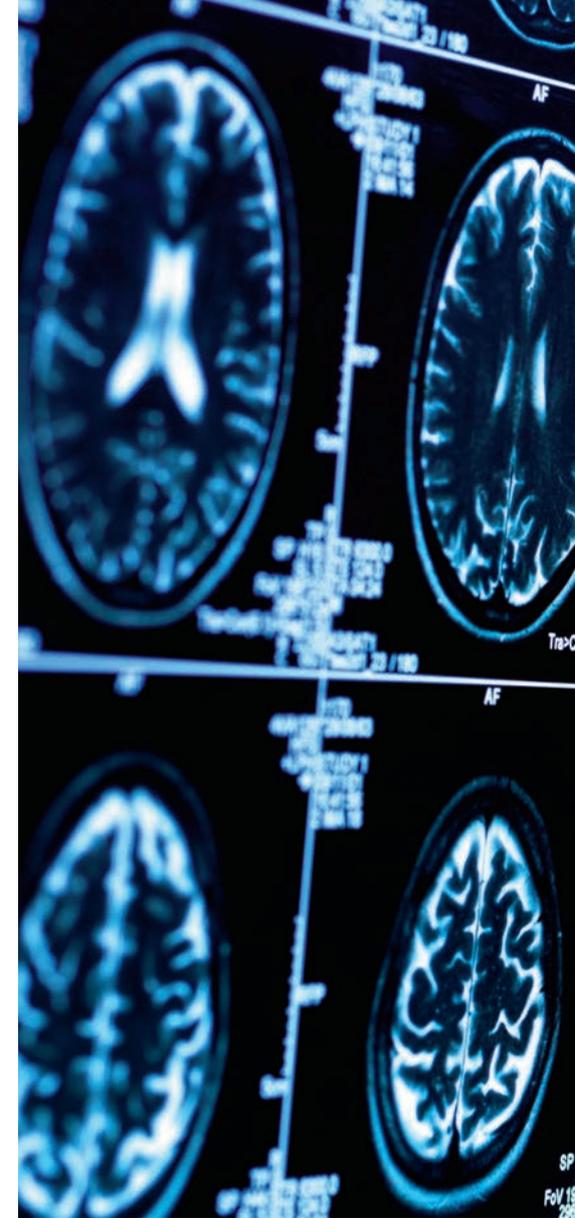
За первое полугодие 2019 года рынок добровольного медицинского страхования вырос на 11% к прошлому году, достигнув 115,5 млрд руб. При этом существенный рост наблюдался среди топ-10 страховщиков (14,2%), а ряд игроков продемонстрировали рост более 15%. Страховщики в который раз констатируют — ДМС остается преимущественно корпоративным. По словам управляющего продуктами добровольного медицинского страхования «РЕСО-Гарантии» Бориса Болдырева, если судить по объемам собираемой страховой премии, то 90% страховых премий рынка добровольного медицинского страхования приходится на корпоративных клиентов.

«Сегмент страхования физлиц по-прежнему относительно мал, но при этом значительно вырос — на 14,5% за шесть месяцев 2019 против 11% за аналогичный период 2018 года. Он сформирован в основном из родственников сотрудников компаний, в социальный пакет которых входит ДМС, а также из страхования мигрантов и недорогих коробочных продуктов, выступающих основным драйвером роста этого рынка», — рассказывает директор департамента развития продуктов и управления портфелем ДМС и страхования жизни СК «Альянс Жизнь» Алексей Вигдорчик. По словам управляющего директора по ДМС «Ренессанс страхования» Натальи Хариной, средняя стоимость полиса для сотрудников компаний при численности коллектива от 100 человек составляет около 20–30 тыс. руб. в год для комплексной программы.

Предложения ДМС для корпоративных клиентов с каждым годом все больше подстраиваются и индивидуально корректируются в соответствии с запросами конкретной компании. «Если десять лет назад клиенты подстраивались под объем услуг, которые давали СК, сейчас ситуация кардинально изменилась, и скорее крупные клиенты диктуют СК опции, которые хотят видеть в своем пакете ДМС», — отмечает директор департамента медицинского страхования компании «Ингосстрах» Андрей Копыток. По словам представителей СК, нынешние программы ДМС дополняются всевозможными сервисными опциями и бонусными услугами с целью повышения своей привлекательности. «Линия психологической поддержки, услуга „второе мнение“, программы и услуги в рамках ЗОЖ/Wellbeing (дни здоровья, лекции, чек-апы и т. д.)», — перечисляет Андрей Копыток. Корпорации, впрочем, сдержанно реагируют на подобные предложения, очевидно, понимая, что главная ценность полиса ДМС — это сам факт наличия платной медицинской страховки в мотивационном пакете сотрудников.

Тонкие настройки

«Резать кости» в случае чего бизнес обычно начинает именно с медицинской страховки. Страховщики констатируют — в секторе корпоративного ДМС сейчас наблюдается падение спроса у малого бизнеса (до 20 человек) и сохранение бюджетов на ДМС у крупных компаний, в то время как медицинская инфляция составляет минимум 6–10% в год. «Ситуация на рынке заставляет страховые организации конкурировать между собой буквально за каждую копейку, чтобы выиграть тендер, падая все ниже и ниже в размере предлагаемой страховой премии, зачастую понимая, что данный договор не принесет прибыль страховой организации», — рассказывает Борис Болдырев.



Крупнейшие клиенты стремятся сохранить наполнение договоров на прежнем уровне. Судя по недавнему исследованию «АльфаСтрахования», чаще всего обеспечивают своих сотрудников полисами ДМС компании ИТ, банковского сектора, ритейла и торговли. К примеру, по данным Агентства страховых новостей, НК «Роснефть» планирует вскоре потратить 1 млрд руб. на ДМС для 6,6 тыс. сотрудников, членов их семей и пенсионеров. Индивидуальная страховая сумма на каждого застрахованного составит 7 млн руб. «Аэрофлот» потратит 740 млн руб. на ДМС.

Любопытно, что, по оценкам страховщиков, введение франшизы на отдельные дорогостоящие клиники либо группы медицинских услуг (стоматология, физиотерапия и т. д.) положительным образом влияет и на поведение владельцев полисов. «Это вовлекает застрахованного в процесс оплаты медицинских услуг и в результате рационализирует их потребление», — говорит Алексей Вигдорчик. В корпоративном сегменте франшиза на 10–20% на поликлинические услуги позволяет работодателю сэкономить до 20–40% своего бюджета, отмечает Наталья Харина. По мнению Алексея Вигдорчика, введение франшизных медицинских программ может решить и проблемы, связанные с высокой стоимостью полиса ДМС для физических лиц.

«Трудно отрицать существование стереотипа о том, что классический полис ДМС — это престижная состав-



ляющая именно корпоративного социального пакета. Безусловно, это весомое преимущество любого работодателя, но стоит расширить привычные рамки — сегодня полис ДМС легко оформить самостоятельно», — отмечает Андрей Копыток.

Покупка полиса ДМС онлайн — удобная опция. И даже не смущает необходимость заполнить длинную анкету со списком вопросов о наличии у вас тех или иных болячек. По словам Алексея Вигдорчика, в зависимости от данных анкеты стоимость полиса в части поликлинического обслуживания может быть увеличена на 20–50%. Но и без этого цена ДМС для частных клиентов объективно кусается: по словам Натальи Хариной, для частных лиц стоимость начинается от 10–20 тыс. руб. по программам, не включающим стационарную помощь.

Покупка же полноценного полиса с базовой программой, включающей амбулаторную помощь, помощь на дому, скорую помощь и услуги телемедицины, обойдется взрослому человеку примерно в 36 тыс. руб. А если добавить к этому экстренную госпитализацию в ряд хороших стационаров — около 4 тыс. руб., стоматологию — порядка 11 тыс. руб. или check-up (11–13 тыс. руб.), цена вырастает почти вдвое.

По словам Алексея Вигдорчика, с учетом того, что полноценный полис стоит минимум в 50–60 тыс. руб., неудивительно, что среди физических лиц классический ДМС пока не сильно популярен. Устойчивый спрос

на ДМС для частных лиц, по словам Натальи Хариной, пока есть только для детских программ страхования, особенно детей до года, а также состоятельных частных лиц, привыкших к высокому уровню сервиса, либо у экспатов из-за отсутствия у них полиса ОМС. При этом стоимость детского ДМС может быть вдвое выше взрослого полиса и легко доходит до 100 тыс. руб. Но родители-миллениалы если и будут экономить, то на себе, а вот за ДМС для ребенка заплатят.

«Конечно, ввиду существенных изменений в системе ОМС мы наблюдаем некоторую тенденцию к росту спроса на такого рода полисы. Основные проблемы, с которыми сталкиваются потенциальные клиенты, пока остаются неизменными — это либо высокая стоимость полиса, которая в среднем в 2–2,5 раза превышает стоимость корпоративного предложения,

либо достаточно ограниченный продукт, ценность которого клиенту непонятна», — говорит Алексей Вигдорчик.

Многие страховщики делают ставку на развитие программ полисов ДМС с франшизой, которые могут стать одним из главных драйверов привлечения частных лиц в ДМС. Франшиза существенно удешевляет этот полис — допустим, по программам ДМС с франшизой «РЕСО-Гарантии» цена полиса начинается от 13,1 тыс. руб. Это в два-три раза дешевле цены стандартного полиса (правда, пока действие данной программы распространяется только на москвичей).

Коробочные продукты

Растет спрос и на другие недорогие коробочные продукты. Так, по словам страховщиков, сейчас набирает популярность медицинское страхование от критических заболеваний. К приме-

ру, заметно растет спрос на онкострахование по вполне понятным причинам. Во-первых, лечение онкозаболеваний крайне дорогостоящее, в то время как онкополисы предлагаются частным лицам по вполне приемлемым ценам и могут включать в себя полный цикл лечения онкологии как в России, так и за рубежом. Онкополисы предлагают многие страховщики — в частности, Allianz («План Б»), «АльфаСтрахование» (AlfaSynopsis, «АнтиОнко»), «Согаз-жизнь» («Онкопомощь»). Стоимость полисов онкострахования сильно различается в зависимости от величины покрытия и условий и составляет от 3–6 тыс. до 30–35 тыс. руб.

Пока подобных коробочных продуктов у страховых компаний не так много, хотя их список и расширяется. К примеру, у ВСК есть целая линейка страховок для тех, кто занимается просто активными видами спорта, и для спортсменов-экстремалов. Есть страховка и для работников опасных профессий. У ВСК и «Ренессанс Life» есть программы, страхующие от заболеваний, которые требуют организации качественной медицинской помощи за рубежом. Стоимость таких полисов составляет порядка 10 тыс. руб. — €145.

Именно за счет развития коробочных продуктов, на которые растет спрос не только среди частных лиц, но и со стороны корпоративных клиентов, а также за счет развития франшизных программ рынок ДМС будет развиваться в видимой перспективе.

Очевидно при этом, что развитию сектора добровольного медицинского страхования отчасти способствуют и действия государства, которое помимо сокращения социального пакета граждан мотивирует их пользоваться услугами платной медицины. Для этого была введена налоговая льгота, которой могут воспользоваться и покупатели полиса ДМС. Так, физлица могут воспользоваться налоговым вычетом в размере ставки НДФЛ 13% от 120 тыс. руб. и вернуть себе таким образом затраты на платное медицинское обслуживание в размере до 15,6 тыс. руб. в год. Для нынешнего поколения — миллениалов, которые любят экономить и не готовы тратить на медицину много денег и времени (в отличие, например, от путешественников), наличие подобного кэшбэка в сочетании с возможностью оформить полис онлайн и развитием программ check-up может сыграть решающее значение и заметно поменять в перспективе рынок ДМС ●

ВЧЕРА — ВКЛАДЧИК, СЕГОДНЯ — ИНВЕСТОР

Снижение ставок по вкладам вынуждает банки все более активно предлагать клиентам комиссионные продукты. О растущей популярности инвестиций у банковских клиентов, продуктах, доступных в «Открытие Инвестиции», планах развития рассказывает директор департамента инвестиционного бизнеса банка «Открытие» **Константин Церазов**.



Какие факторы, на ваш взгляд, позволили российскому фондовому рынку в 2019 году оказаться в мировых лидерах по доходности?

— Ключевая причина — смягчение санкционной риторики, которая давила на рублевые активы все последние годы. В 2019 году внимание инвестиционного сообщества в большей степени обращено к торговой войне между США и Китаем. Поскольку Россия находится вне торгового противостояния двух сверхдержав, а также с учетом недооцененности рублевых активов, мы увидели приток иностранных инвестиций. Немаловажным фактором роста для российского фондового рынка стало смягчение монетарной политики в США и ЕС, которое способствовало притоку капитала на развивающиеся рынки. Наш рынок относительно небольшой и не может похвастаться высокой ликвидностью, поэтому приток даже небольшого по международным меркам объема инвестиций ведет к сильным движениям индексов.

— Продолжится ли рост фондового рынка в 2020 году?

— Надеюсь, основные тенденции 2019 года сохранятся. Наш рынок с фундаментальной точки зрения еще не отыграл весь потенциал роста. У нас по-прежнему достаточно много компаний, которые недооценены по мультипликатору. Добавляет им привлекательности высокая дивидендная доходность, которая существенно превосходит показатели компаний с рынков не только развитых, но и развивающихся стран. Поэтому, если даже в следующем году начнется уход с emerging markets, инвесторы могут часть средств переложить в России, и это будет правильным инвестиционным решением.

— Ждать ли дальнейшего снижения доходности банковских вкладов? Сохранится ли приток частных инвесторов на российский фондовый рынок?

— Сомневаюсь, что доходность по вкладам сильно снизится. Ставки и так уже находятся на довольно низких уровнях. Но для дальнейшего притока инвестиций этого может и не потребоваться, так как банки, по моим ощущениям, готовы отказаться от дальнейшего роста депозитного портфеля и перенаправлять частных клиентов в инвестиционные продукты, доходность по которым заметно выше депозитной. К этому их подталкивает потребность в дополнительных комиссионных доходах за счет продуктов фондового рынка. Поэтому клиенты все больше будут смотреть в сторону фондового рынка.

— Какое влияние на наш фондовый рынок оказывают физлица?

— В последние годы роль частных инвесторов выросла, но не является доминирующей. По-прежнему динамика фондового рынка определяется действиями институциональных инвесторов: российских и иностранных.

— Какие инвестиционные продукты доступны клиентам финансовой группы «Открытие»?

— Используя ресурсы группы «Открытие», мы предлагаем клиентам большой выбор инвестиционных решений. Наша задача — дать наиболее простое погружение в фондовый рынок через продукты «Открытие Брокер», УК «Открытие» либо СК «Росгосстрах Жизнь». Дальше клиент сам выбирает, какой продукт ему комфортнее. Если он хочет активно участвовать в движении активов, ему лучше подойдет брокерский счет, с аналитикой, инвестиционной поддержкой, консультированием либо без дополнительных опций. Для пассивного инвестирования мы предлагаем паи ПИФов, доверительное управление, структурные продукты. Как правило, новые клиенты —



АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

это бывшие вкладчики. Поэтому чаще всего они покупают структурные продукты или паи фондов. После первого опыта инвестирования они открывают брокерские счета и начинают активно управлять своими деньгами.

— В 2018 году вы объявили о создании фабрики инвестиционных продуктов «Открытие Инвестиции». Как развивается этот проект?

— В 2019 году мы окончательно идентифицировали себя как продуктовую фабрику, которая работает через банковские каналы. После этого мы создали полную палитру продуктового предложения, запустили единую страницу проекта «Открытие Инвестиции» на сайте банка. Последние значимые изменения произошли в ноябре: мы сформировали единую фабрику структурных продуктов для всей группы. Теперь, приходит ли клиент в банк, к брокеру, в управляющую компанию, он везде может получить полный спектр наших услуг. Следующим шагом станет создание хаба «Открытие Research», единой аналитической поддержки клиентов группы. До конца года мы завершим его формирование.

— Какие ключевые показатели демонстрируют компании блока



«Открытие Инвестиции» — УК «Открытие» и «Открытие Брокер»?

— Управляющая компания показывает положительную динамику по всем основным показателям бизнеса. Количество частных инвесторов, доверяющих нам управление своими активами, на конец октября увеличилось на 67% в сравнении с аналогичным периодом 2018 года и превысило 77 тыс. В сентябре и октябре зафиксированы рекордные притоки средств клиентов через розничный канал банка «Открытие» — свыше 6,5 млрд руб. было инвестировано в ОПИФы и стратегии доверительного управления, которые предлагает УК. Уверенно растет и наш брокерский бизнес. На конец октября количество клиентов «Открытие Брокер» превысило 230 тыс. человек, что на 60% выше значений конца 2018 года. Число активных клиентов увеличилось на 35% — до 25,5 тыс. Объем активов клиентов составил 200 млрд руб. — рост на 61% по сравнению с 2018 годом. Важный показатель в брокерском бизнесе — прирост среднего счета клиента, поскольку в целом на рынке растет количество клиентов с небольшими счетами. Прирост среднего счета с конца прошлого года составил у нас 1,23%.

Основной синергетический эффект мы видим в совместной работе УК «Открытие» и «Открытие Брокер» как единой продуктовой фабрики инвестиционных продуктов для группы «Открытие»

— Как вы будете развивать проект «Открытие Инвестиции» в 2020 году?

— Основной потенциал мы видим в синергетическом эффекте от работы банка «Открытие», УК «Открытие», «Открытие Брокер», которые совместно разрабатывают инвестиционные продукты и стратегии для клиентов группы и действуют как инвестиционный хаб, а также в увеличении коэффициента проникновения инвестиционных продуктов в базу банка. Рассчитываем на существенное развитие диджитал-канала.

— Развитие какой части бизнеса будет для вас приоритетным в 2020 году?

— «Открытие Брокер» всегда был ориентирован на профессиональных

трейдеров. Мы продолжим развивать это направление, но не как приоритетное. Наш фокус сместится на массового инвестора, то есть на вчерашнего вкладчика. Брокер будет превращаться в продукт для банковского клиента. Изменения произойдут и с управляющей компанией. Долгое время она обслуживала физлиц, клиентов банка с точки зрения инфраструктуры, а также управляла деньгами «Росвоенипотеки». В ноябре к нам присоединился Константин Федюлинский из Россельхозбанка, который будет писать новую стратегию УК. Ее основная идея — оставить все лучшее, что есть в компании, развивать открытые и интервальные фонды. Мы хотим активнее продвигать закрытые фонды для квалифицированных ин-

весторов, заниматься структурированием активов для состоятельных клиентов, в том числе клиентов «Открытие Private Banking». Безусловно, будем развивать направления по работе с корпоративными и институциональными клиентами.

— Когда будет готова стратегия развития УК?

— Согласовать ее должны до конца первого квартала 2020 года.

— Поделитесь прогнозами финансовых результатов бизнеса на следующий год.

— Как и прежде, доминирующий вклад в бизнес будет вносить «Открытие Брокер». Наш план по доходам от брокерской компании — 6,6 млрд руб., по управляющей компании — порядка 700 млн руб. Но после того как мы согласуем новую стратегию развития УК, прогнозы будут пересмотрены.

— Сколько новых клиентов хотите привлечь?

— В 2020 году мы надеемся на амбициозный прирост — хотим привлечь 150 тыс. клиентов в ИИС и 400 тыс. обычных брокерских счетов. По более реалистичному сценарию удвоим показатели и доведем количество брокерских счетов до 500 тыс. Таких темпов можно добиться спокойно, поскольку сам рынок растет сопоставимыми темпами.

— Какие продукты будете предлагать массовому клиенту?

— Либо структурные ноты, либо инвестиции в паи ПИФов, где минимальная сумма инвестирования начинается от 1 тыс. руб., а клиент сам вправе выбирать размер рискованной части своих вложений и сроки. Нота может быть биржевая, внебиржевая, но простая, понятная, с защитой капитала. В розничном сегменте нельзя продавать продукты с неполной защитой капитала: для людей это первый опыт инвестирования, который не должен стать плачевным. Для более продвинутых клиентов, которые еще не стали квалифицированными инвесторами, предложение может быть более широким и интересным по наполнению.

— Конкурируют ли ваши продукты с предложениями страховой компании?

— По срокам они разделяются автоматически. Например, когда клиент хочет купить риск от одного до трех лет, то покупает структурный продукт или пай. Если более долгосрочный продукт — то, как правило, он ориентируется на ИСЖ или НСЖ ●

КИНО ЗА РУБЛЬ И ДОРОЖЕ

СКОЛЬКО СТОИТ ПЛАТИТЬ ЗА КАЧЕСТВЕННОЕ ВИДЕО



Больше четверти россиян уже платят за фильмы и сериалы в интернете. Росту платной аудитории способствует борьба игроков рынка с пиратством и снижение цен. «Деньги» разобрались в разнице между подписками на легальные сервисы и узнали, за какой контент чаще всего готовы платить.

Приценитесь к кинотеатрам

Глава Пиратской партии России Антон Ершов признался «Деньгам», что пользуется платной подпиской на видеосервисы. Причиной роста их аудитории он считает повышение доступности легального кино: даже последний сезон «Игры престолов» можно было легально смотреть «по цене проезда в метро».

Платить за подписку в онлайн-кинотеатрах можно разными способами. Можно — сразу за весь контент. Такая услуга действует, например, в ivi — 399 руб. в месяц, у tvzavr — 349 руб. у YouTube Premium — 199 руб., у недавно запущенного Apple TV — также 199 руб. в месяц. Есть возможность выбрать срок и заплатить чуть меньше за более длительные периоды, «Амедиатека», например, стоит 599 руб. в месяц, за три — 1499 руб., за полгода — 2699 руб. и за год — 4999 руб. Есть подписки на различные программы в зависимости от видов контента и сроков. В Okko, например, самая дорогая подписка «Сериалы Амедиатека» стоит 599 руб., самая дешевая «Авторское кино» — 99 руб. В Megogo цены в зависимости от доступа к контенту разнятся от 197 руб. в месяц за «Легкую подписку» до 597 руб. в месяц за «Премиальную».

Можно воспользоваться бандлированными подписками — когда сервисы объединяются, например «Кинопоиск + Амедиатека». Еще подписки на онлайн-кинотеатры крупные компании объединяют с подпиской на другие сервисы, например «Яндекс.Плюс» предлагает воспользоваться «Кинопоиском» и «Яндекс.Музыкой». Видеосервисы иногда заключают партнерские соглашения с компаниями из других сфер и договариваются о совместных акциях — например, новые абоненты «Тинькофф Мобайл» могут бесплатно смотреть фильмы и сериалы в онлайн-кинотеатре Okko в течение одного года. Много акций по просмотру кино перед покупкой подписки — tvzavr, например, предлагает купить первый период на 14 дней за 1 рубль.

Онлайн-кинотеатры дают возможность купить или арендовать отдельные видео. В Okko, например, покупка фильма обойдется в 399 руб. в full HD и в 349 руб. в SD, а прокат на 48 часов — в 149 руб. и 99 руб. соответственно. В сервисах, как правило, есть фильмы, которые нужно покупать отдельно, даже если уже есть подписка на сервис в целом. Как правило, это киноновинки. В Megogo, например, среди таких фильмов были российские «Гоголь-Вий», «Братство», «Сердце мира», «Гости».

В онлайн-кинотеатрах, что совмещают рекламную модель и подписку, можно посмотреть часть контента и бесплатно. Но будьте готовы, что просмотр будет прерываться рекламой.

Загляните в библиотеку

Помимо разницы в ценах у крупнейших онлайн-кинотеатров разные подходы к формированию библиотеки контента. Есть сервисы, которые делают акцент на сериалах, и в них, например, полностью отсутствуют фильмы и анимация для детей, другие игроки делают ставку на премьеры полнометражных фильмов — вариантов сформировалось довольно много.

Представитель «Амедиатеки» называет нишу сервиса «нишей премиального сериального продукта». Компания заключила эксклюзивные соглашения с HBO, Showtime, Sky и Starz, по которым «Амедиатека» является приоритетным партнером в России и СНГ. Так, в сервисе можно увидеть премьеры и архивные продукты этих студий. Нишу российского производства «Амедиатека» изучает, но «подходит к процессу избирательно», говорит представитель сервиса. Детского контента в сервисе нет.

В ivi считают своими конкурентными преимуществами наличие соглашений с шестью основными голливудскими мейджорами, среди которых Universal Pictures, Metro-Goldwyn-Mayer, Paramount Pictures, Warner Bros. Pictures, 20th



WESTEND 61 RF / DIOMEDIA

КТО ПЛАТИТ

По итогам первого полугодия 2019 года суммарная выручка легальных онлайн-видеосервисов в России составила 10,62 млрд руб. — видеосервисы уже получили 64% выручки полного 2018 года, посчитали в Telecom Daily. По их оценкам, рынок легального онлайн-видео будет расти на 30–35% ежегодно. Порядка 27% россиян за последние полгода платили за фильмы и сериалы в интернете, тогда как еще два года назад таких было лишь 12%, свидетельствуют данные BrandScience. 16% покупают подписку, 11% совершают разовые покупки фильмов и сериалов. Чаще всего видеоконтент приобретают люди 25–44 лет.

Century Fox, Columbia Pictures. Также в компании говорят, что владеют библиотекой контента в размере 80 тыс. единиц.

В Okko собрано порядка 43 тыс. видео, этот онлайн-кинотеатр не работает по рекламной модели, то есть смотреть фильмы можно только по подписке без рекламы. Видео на сервисе доступно в HDR, 3D и в качестве Ultra HD 4K, также в Okko впервые среди российских видеосервисов появилась возможность смотреть кино со звуком Dolby Atmos и Dolby Digital Plus.

В Megogo говорят о 90 тыс. единиц контента в библиотеке. Главным преимуществом сервис называет наличие доступа к 250 каналам: универсальная



подписка на TV-сервис и VOD-каталог включает в себя более 220 развлекательных и новостных телеканалов и более 30 интерактивных каналов собственного производства, также на видеосервисе доступен бесплатный просмотр федеральных телеканалов, говорят в компании.

Tvzavr заявляет о 50 тыс. единиц контента. Онлайн-сервис планирует делать ставку в том числе на авторское кино.

В основную подписку «КиноПоиск HD» входит больше 6 тыс. фильмов и сериалов, указали в сервисе. Помимо базового каталога в подписку входят фильмы и сериалы вселенных Marvel и DC, анимация Adult Swim, каталог сериалов и фильмов Vip Play, также с начала 2019 года «КиноПоиск» начал покупать права на показ более эксклюзивных премьер в разных жанрах, к примеру анимация для взрослых («Крайний космос», «Рик и Морти») и авторское российское кино («Дылда» Кантемира Балагова и «Сторож» Юрия Быкова).

Что другие смотрят

Самый явный тренд, который отмечают во всех онлайн-кинотеатрах, — увлечение аудиторией сериалами, причем россияне все чаще предпочитают иностранные. Например, число просмотров иностранных сериалов в онлайн-кинотеатре Okko в первом полугодии 2019 года выросло на 190% к аналогичному периоду 2018 года, до 19,8 млн — почти половину роста обеспечил выход финального сезона

ДОЛИ ОНЛАЙН-КИНОТЕАТРОВ ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2019 ГОДА (%)

ВИДЕОСЕРВИС	ДОЛЯ РЫНКА
IVI	26,4
ОККО	14,2
YOUTUBE	12,3
MEGOGO	7
РОСТЕЛЕКОМ	6,7
«АМЕДИАТЕКА»	5,7
ITUNES	4,8
RUTUBE	4,4
MEGAFON TV	4,1
PREMIER	3,8
TVZAVR	3,3
«СТС МЕДИА»	2,9
TVIGLE	1,4
MTC TV	1,1
GOOGLE PLAY	1,1
ОСТАЛЬНЫЕ	0,8

Источник: TelecomDaily.

«Игры престолов» HBO (права на него в России принадлежат партнеру Okko «Амедиатеке»), в топ-3 иностранных сериалов также вошли «Чернобыль» HBO и «Слуга народа» украинского «Квартала 95».

«Сериальный контент — драйвер роста мобильной аудитории, так, рост интереса к сериалам на mobile вырос на 22% в первом полугодии 2019 года по сравнению с первым полугодием 2018 года», — подтверждает директор по стратегической аналитике ivi Иван Гринин.

В tvzavr отмечают рост спроса на фильмы и мультфильмы отечественного производства, в частности советские. «Самая популярная плат-

форма по модели EST — Smart TV: на нее приходится более 80% всех покупок. Если говорить о SVOD и AVOD, то по этим моделям фильмы чаще смотрят на Web. По сравнению с прошлым годом востребованность подписной модели среди пользователей tvzavr выросла в два раза», — отмечают в компании.

Все хотят быть Netflix

В погоне за эксклюзивами в библиотеках контента российские онлайн-кинотеатры пришли к идее, что нужно начинать делать его самим, — производством фильмов и сериалов уже занялись почти все крупные участники рынка. «Яндекс.Студия» в 2018 году вы-

КТО ПОКАЗЫВАЕТ

Самые большие доли на рынке легального онлайн-видео, согласно предварительным данным Telecom Daily за первое полугодие 2019 года, занимают онлайн-кинотеатры ivi (26,4%) и Okko (14,2%), далее следует подписка на YouTube с долей 12,3%, онлайн-кинотеатр Megogo — 7%, сервисы «Ростелекома» — 6,7%, «Амедиатека» — 5,7%, iTunes — 4,8%, Rutube — 4,4%, MegaFon TV — 4,1%, TNT-Premier — 3,8% и др. «ТМТ-Консалтинг», аналитики которого считают рынок онлайн-кинотеатров, распределяет его по долям по итогам 2018 года так: ivi — 36%, Okko — 19%, AmEDIATEKA и Megogo по 9%, tvzavr — 6%.

ступила со продюсером нескольких картин. О готовности потратить до 1 млрд руб. на производство заявлял онлайн-кинотеатр ivi. Okko (входит в Rambler Group) заключил контракт на производство пакета сериалов. Онлайн-кинотеатр Megogo в сентябре открыл студию для производства видеоконтента.

«Сейчас начинается период, когда все будут конкурировать за счет своего эксклюзивного контента. Во-первых, локального зрителя, конечно, проще завоевать понятными и близкими ему историями, во-вторых, такой контент легче защитить в рамках российского законодательства, а в-третьих, это происходит по всему миру — это главный тренд мирового рынка», — комментирует управляющий директор «Амедиатеки» Елена Кирюшина. «Все начинают производить свой контент, бьются за таланты: шоураннеров, режиссеров, актеров. Эксклюзивный контент — король, это одно из основных преимуществ на рынке», — добавила она.

В 2019 году Okko выступил в качестве продюсера в пяти сериалах и десяти веб-сериалах, уточнил представитель онлайн-кинотеатра. «Самое главное для зрителя — это быстро найти и посмотреть интересный оригинальный контент. Именно поэтому все онлайн-кинотеатры инвестируют или будут инвестировать в собственные проекты», — уверен он.

По мнению экспертов, у новых кинопроизводителей есть большая опасность столкнуться с мировыми конкурентами, если те придут на российский рынок. В недавнем отчете компании Ampere Analysis аналитики прогнозировали, что на российский рынок может выйти Netflix, который до этого не производил русскоязычные сериалы, хотя регулярно покупает сериалы российских студий, которые показывает с субтитрами. Впрочем, зрители от подобной конкуренции, возможно, только выиграют ●

«ИСЖ ПЕРЕШЛО ОТ ФАЗЫ БУРНОГО РОСТА К ЭТАПУ ЗРЕЛОСТИ»

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **предоставлено**
пресс-службой СК
«Росгосстрах Жизнь»



О состоянии отрасли инвестиционного страхования жизни, изменениях, которые произошли с предложениями страховых компаний, актуальных стратегиях, а также перспективах развития рассказал «Деньгам» руководитель по развитию инвестиционно-страховых продуктов СК «Росгосстрах Жизнь» Владимир Тураев.

В последние годы вокруг ИСЖ формировался негативный новостной фон, низкие доходы, негативные отзывы со стороны ЦБ, которые закончились внедрением новых стандартов продажи. Какое влияние эти факторы оказали на отрасль?

— 2019 год оказался непросто для страхования жизни, ИСЖ в особенности — сборы упали более чем на 30%. Но есть и оборотные стороны медали. Во-первых, теперь ИСЖ не создает вокруг себя ажиотажный спрос за счет эффекта новизны, а привлекает в основном целевую аудиторию, которой инструмент действительно полезен. Это клиенты розничных банков, желающие познакомиться с фондовым рынком, но не готовые рисковать вложениями, а также опытные состоятельные инвесторы, находящиеся в поиске интересных стратегий для диверсификации портфеля. Во-вторых, страховщики тоже не стояли на месте. В 2019 году появились инновационные продукты в рамках ИСЖ — например, ИСЖ с регулярными взносами, где можно инвестировать, даже имея небольшие суммы — от 25 тыс. руб. в год.

— Можно говорить о том, что время ИСЖ подходит к концу, или еще рано ставить точку?

— Однозначно рано. Просто ИСЖ, как и любой финансовый продукт, перешло от фазы бурного роста к этапу зрелости. 2019 год стал достаточно успешным для фондового рынка и, следовательно, для ИСЖ. Многие стратегии показывают рост, заметно превышающий ставки по депозитам. А по купонным ИСЖ компании начисляют клиентам купоны — реальный доход, нередко на уровне до 13–15%. Скорее всего, это положительно скажется на притоке средств в ИСЖ в следующем году. Да и те меры, которые принял регулятор, помогли сделать страховые продукты еще более прозрачными.

— Почему нынешний продукт лучше тех, что продавались ранее?

— Все-таки прозрачность играет важную роль. Сегодняшние продукты существенно понятнее и ближе к клиенту. В первую очередь я говорю о прозрачности расчета потенциального, промежуточного и даже финального дохода по полису. При всех плюсах, которые были в первых версиях ИСЖ (они базировались на фьючерсных алгоритмических стратегиях), продукты того времени вызывали много справедливых вопросов со стороны клиентов. Например, на волатильном рынке доходность в них постепенно опускалась ниже нуля. В современных ИСЖ такого нет, а некоторые стратегии теперь даже позволяют клиенту извлекать выгоду из рынка, который «топчется на месте». Самое главное, что со временем накапливалась инвестиционная экспертиза. Сегодня весь этот опыт направлен на создание продуктов, которые должны оправдать ожидания и опытных, и начинающих инвесторов.

— Насколько разнообразнее стали стратегии?

— Несмотря на самобытность отечественного рынка инвестиций для частных лиц, на него большое влияние оказывают западные рынки. В 2014–2017 годах, на этапе активного развития программ ИСЖ, стратегии в портфелях большинства страховщиков представляли буквально несколько популярных направлений, ну и широко диверсифицированные индексы.

Сегодня клиент стал больше готов к диалогу, к более подробному обсуждению инвестиционных идей, и вариативность стратегий в продуктах ИСЖ стала гораздо шире. Появились и ИСЖ с фиксированным (но не гарантированным) купоном, где для получения заранее известного дохода выбранному активу даже не требуется расти, достаточно просто, чтобы стратегия не оказалась ниже первоначальных значений.

Большую лепту в инвестиционное разнообразие вносит плотное взаимодействие между страховыми и инвестиционными компаниями в крупных финансовых группах. Например, такое сотрудничество между «Росгосстрах Жизнь», УК «Открытие» и «Открытие Брокер» делает инвестиционные идеи доступными в разных оболочках: полис ИСЖ, доверительное управление или ИИС.

В современных стратегиях ИСЖ можно найти не только хорошо узнаваемые имена, но порой и небольшие компании, которые имеют огромный потенциал и все шансы в среднесрочной перспективе обогнать рынок.

— В последние годы растет интерес инвесторов к инновационным секторам, таким как биотехнологии, киберспорт, искусственный интеллект. Поэтому многие профучастники предлагают своим клиентам стратегии, ориентированные на эти отрасли (ПИФы, ноты). Проявляется ли интерес к подобным стратегиям в случае инвестиционных продуктов страховых компаний?

— Да, мы видим интерес к инновационным и молодым отраслям. В рамках ИСЖ теперь тоже можно инвестировать в такие отрасли. Например, есть варианты стратегий, связанных с киберспортом, вместе со всем рын-



ком мы сейчас ждем первых IPO киберспортивных организаций. Робототехника и искусственный интеллект также представлены в ИСЖ. Компании биотеха уже давно закрепились в продуктах ИСЖ в составе корзин стратегий на фармацевтическую отрасль и в целом на здравоохранение.

— Появления каких стратегий стоит ждать в ближайшие годы?

— Мы рассчитываем на рост популярности историй, связанных с экологическим вопросом, который звучит все громче. Феномен Греты Тунберг является хорошим медийным примером.

Также мы смотрим в сторону электромобилей и производителей батарей и стратегий, учитывающих ESG-факторы (Environmental, Social, Governance). Еще очень актуально выглядит сфера кибербезопасности.

— Какие отрасли, стратегии будут наиболее популярными в следующем году?

— В этом году хорошая динамика наблюдалась в секторе высоких технологий, в потребительском секторе и в телекоммуникациях. Здесь можно отметить впечатляющие результаты Apple (+69%) и Nvidia (+63%) из ИТ или Facebook (+54%) из телекомов. Как это часто бывает, инвестиционные продукты стараются успеть за рыночными трендами, поэтому в следующем году станет еще больше стратегий, ориентированных на самые успешные сектора глобальной экономики. К ним может присоединиться глобальный финансовый сектор.

Также я считаю, еще больше будет расти популярность продуктов ИСЖ с купонными выплатами. Я думаю, появятся новые вариации программ, которые дадут большую свободу выбора и управления капиталом для клиентов ●



ИВАН ВОДОПЬЯНОВ

АВТОМОБИЛЬНЫЕ СКИДКИ ОТ ДЕДА МОРОЗА

СТОИТ ЛИ ПОКУПАТЬСЯ НА НОВОГОДНИЕ СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЯ

Скидки в канун Нового года — особенно распространенное явление на автомобильном рынке. На этот раз машину в России можно купить с дисконтом от обычных 5% до сказочных 30%. «Деньги» разбирались, как воспользоваться акциями и какой подвох кроется в новогодних предложениях.



Холодный декабрь — традиционно жаркая пора для представителей автомобильного бизнеса: в России продажи новых автомобилей в последний месяц года обычно на 20–30% выше среднестатистических. Подобный всплеск потребительской активности объясняется новогодними премиями и отложенными на конец года средствами покупателей, а также подарками и скидками, которые в канун наступления нового года готовы предложить продавцы. Обычно в канун Нового года покупатель может рассчитывать на уступку в 5–10% от средней цены нового автомобиля. Но бывают и исключительные случаи, когда дисконт может достигать сказочных 20–30%. «Как-то я в канун Нового года выбирал супруге автомобиль и получил скидку в 500 тыс. руб. при его стартовой стоимости в 2,2 млн руб. Разве это не подарок под елку?!» — вспоминает Максим Васильев, директор отдела продаж компании «Авилон.Volkswagen».

Скидки премиальные и массовые

Те, кто не верят в Деда Мороза, знают, что традиционные предновогодние дисконты не связаны с проделками сказочного персонажа, как и со щедростью автомобильных продавцов. Все объясняется спецификой бизнес-процессов автомобильного бизнеса: под конец года официальные автомобильные дилеры отчитываются в штаб-квартиры автопроизводителей о выполнении годового плана продаж. И если новый год они встретят с максимально расчищенными складами, за это их ждут премии и бонусы. Частью этих «пряников» дилеры в канун праздников готовы поделиться со своими клиентами. «Новогодние скидки традиционно самые высокие в году, и они будут актуальны всегда», — комментирует Василий Кисенков, владелец компании по подбору люксовых автомобилей Luxcars. — Объясняются эти скидки, во-первых, тем, что дилерам необходимо «закрывать» год и надеяться на дальнейшие дотации от автопроизводителей. Стоимость на закупку автомобиля устанавливается в зависимости от выполненного или перевыполненного ими плана продаж. Во-вторых, именно в это время автодилерам нужны дополнительные средства, чтобы сотрудникам, топам и менеджерам обеспечить зарплаты, отпускные и премии по результатам года.

Что касается размеров скидки, то под Новый год они действительно могут достигать сказочных 30%. «На такую большую скидку вы можете рассчитывать, покупая авто, напри-

мер, у дилеров премиальной «немецкой тройки»: BMW, Mercedes-Benz и Audi, — продолжает Василий Кисенков. — Дилеры этих марок позволят продать автомобиль себе в минус. Этот временный убыток они компенсируют позже дополнительными дотациями от своего представительства или какими-то другими путями — например, за счет цены дополнительного оборудования. На машины «немецкой тройки» устанавливают немало дополнительного оборудования, цена которого иногда может превышать цену самого автомобиля. За счет этого продавцы могут достаточно гибко изменять цены на автомобиль. Конкретный пример: допустим, у дилера BMW в наличии есть семь единиц BMW 4-й серии средней стоимостью 3 млн руб., а задача от представительства продать десять автомобилей. Если они их продают, то получают бонус в размере 5 млн руб. Дилер понимает, что может продать автомобиль по закупочной цене без учета дополнительного оборудования по 2,2 млн руб. за машину. А оборудование, которое «висит» на авто, спишут в утиль или же перекроют минус из бонуса, который получат».

Но, увы, столь значимые скидки обычно можно получить только в премиальном и люксовом сегменте авторынка, в массовом же секторе предновогодний дисконт существует, но он гораздо скромнее: тут можно рассчитывать на уступку в 5–10% от изначальной цены. «Средняя маржа от продажи нового автомобиля в массовом сегменте составляет 17%, но не стоит рассчитывать на скидку, приближенную к этой цифре. Идеально, если вам удастся получить скидку в 10%, — говорит Евгений Шурыгин, консультант по подбору автомобилей. — Конечный размер скидки зависит от множества факторов: ликвидность авто, цвет и комплектация. К примеру, на Hyundai Solaris в средней комплектации, обычного черного или серебристого цвета скидка не будет большой, так как машина пользуется спросом, ее заберут и так. А вот на такой же Solaris, но уже в максимальной комплектации, еще и в красном цвете, скидка будет больше — люди не хотят переплачивать за опции. Продавец с продажи автомобиля без скидки получает с покупателя 17%, а со скидкой примерно половину этого процента. Но с другой стороны, если покупателю отказать в скидке, то дилер не получит ничего. Таким образом, чем больше

«Прежде чем подписывать какие-то документы, обязательно нужно внимательно читать все, что связано со скидками и подарками»

у него на складе останется автомобилей текущего года выпуска на следующий год, тем более значимые он терпит убытки».

Фейковый дисконт

Наряду с реальными скидками в канун Нового года на рынке появляется много скидок фальшивых. В этот период надо быть особенно внимательным к рекламным предложениям. Не случайно в конце подавляющего числа рекламы значится пометка: «не является публичной офертой», то есть такие объявления юридически не считаются публичным предложением. «Подвох с новогодними скидками может быть на каждом шагу. Как правило, чем больше обещанная скидка в рекламном объявлении, тем выше шансы потерять в первую очередь свое время, а вероятно, и деньги», — говорит Александр Разин, директор по административно-хозяйственной деятельности компании «Байкал-Сервис ТК». Он рассказывает, что «по классике жанра» в телефонном разговоре вам пообещают модель в базе со скидкой в 15–20%, что в цене не менее 100–150 тыс. руб., однако по приезду в автосалон выяснится, что машина эта уже в резерве, что условия эти были только при сдаче своего авто в трейд-ин по самой низкой цене, а если нет, то при оформлении полного пакета каско. Дисконт могут предложить на машину в полной комплектации с куцей ненужного оборудования, установленного не на заводе, а в автосалоне. «Вашу машину никогда себе в убыток салон не заберет, а в 99% случаев за

дооборудование в автосалоне вы переплатите вдвое или оно окажется невостребованным. Так что способов заманить вас в автосалон бесконечное множество, а дальше вы попадете в руки обаятельных продавцов», — предупреждает Александр Разин.

Подвох со скидками может крыться и в деталях различных подарочных сертификатов. «Прежде чем подписывать какие-то документы, обязательно нужно внимательно читать все, что связано со скидками и подарками», — говорит Александр Каминский, генеральный директор Академии водительского мастерства Kaminsky Driving Academy. Он подчеркивает, что особенно это касается разделов, помеченных звездочкой, и разного рода подарочных сертификатов. К примеру, в подарочном сертификате на техобслуживание может вдруг выясниться, что с его помощью вы сможете оплатить не более 20% от общей суммы чека. Это как с обещаниями различных путевок. «Обязательно уточняйте, что входит в уже оплаченную сумму и есть ли необходимость доплачивать дополнительно», — советует эксперт. — Особо пристально обратите внимание на предлагаемые в подарок страховки, внимательно изучайте, что попадает под страховую случай и страховые выплаты. Любой подарок от автосалона нужно проверять на предмет дополнительных выплат и расходов».

И конечно, самые большие фейковые скидки в канун Нового года могут предлагать неофициальные автомобильные дилеры, услугами которых специалисты пользоваться не совету-



ИВАН ВОДОПЬЯНОВ

ют. «В салонах неофициальных дилеров существует достаточно высокий риск для покупателя попасть в неприятную ситуацию, рассчитывая на рождественские скидки», — говорит Александр Захаров, руководитель направления по работе с ключевыми клиентами ГК «Автоспеццентр». — Видов непрозрачных манипуляций может быть достаточно много, начиная от указания продажной стоимости автомобиля без НДС, подписания кредитного договора с кабальными условиями вплоть до прямого шантажа в случае отказа от невыгодной покупки. Чтобы не испортить себе праздник от покупки нового автомобиля, обязательно перед посещением салона необходимо удостовериться, что вы выбрали официального дилера».

Скидки нового, 2020 года

По мнению участников рынка, в нынешнем году предновогодняя автомобильная лихорадка почти ничем не отличается от предпраздничных кампаний прошлых лет. Впрочем, в текущем году стоит принимать во внимание, что продажи автомобилей в России плавно сокращались весь год, так что к концу года дилеры особенно внимательно планировали свой склад. В связи с этим не стоит ждать больших скидок на ходовые популярные модели и модификации. «В этом году, к примеру, у автодилера «Автомир» в декабре можно получить скидку на модельный ряд Mazda от 150 тыс. до 350 тыс. руб. и комплект зимней резины в подарок», — перечисляет наиболее заманчивые предложения текущего года Алек-

АКТУАЛЬНЫЕ СКИДКИ НА НОВЫЕ АВТОМОБИЛИ В ДЕКАБРЕ 2019 ГОДА

МАРКА, БРЕНД	РАЗМЕР СКИДКИ (ТЫС. РУБ.)	ТИП СКИДКИ	ПОДРОБНОСТИ
SUBARU	200	скидка по трейд-ин	действует при покупке новых автомобилей SUBARU при сдаче подержанного авто в трейд-ин в дилерский центр
KIA	160	скидка на приобретение кроссовера KIA SPORTAGE	действует при покупке KIA SPORTAGE 2019 модельного года
TOYOTA	400	скидка на приобретение модели TOYOTA LAND CRUISER 200 в комплектации ELEGANCE	скидка действует при передаче текущего автомобиля в трейд-ин, а также при покупке автомобиля в лизинг
JEEP	250	скидка при покупке модели JEEP CHEROKEE	действует при приобретении автомобиля по программе «Лояльный трейд-ин»
AUDI	240	скидка на приобретение модели AUDI Q3 QUATTRO	действует при использовании программой лояльности для AUDI Q3 QUATTRO предыдущего поколения не старше пяти лет с момента покупки у официального дилера
HAVAL	220	действует при покупке модели Haval F7X	скидка действует при использовании программой Haval Finance
CADILLAC	700	действует для модели CADILLAC ESCALADE УХОДЯЩЕГО ГОДА	действительно только для автомобилей CADILLAC ESCALADE и CADILLAC ESCALADE ESV 2019 года производства в комплектациях LUXURY и PREMIUM
LADA	30	действует для модели LADA 4X4	скидка действует по программе «Зимнее предложение»
SKODA	200	действует для модели SKODA KODIAQ	скидка действует при покупке модели SKODA KODIAQ AMBITION с пакетом WH1 при условии сдачи своего автомобиля по системе трейд-ин



сандр Каминский.— Один из официальных дилеров Hyundai с покупкой авто предлагает каско в подарок, а также комплект дополнительных опций на выбор. Официальный дилер Kia при покупке любого автомобиля из представленного модельного ряда дарит покупателям два ТО в подарок, а также один из подарков: керамическое покрытие кузова, мультимедийный или противоугонный комплекс, опции в салон (тонировка, шумоизоляция, коврики), комплект резины, каско. А дилеры Toyota также предлагают ТО в подарок, охранный комплект и персональную скидку от директора по продажам».

Впрочем, не стоит забывать, что у приобретения автомобиля в декабре есть существенные недостатки даже с учетом возможных скидок. Речь идет о том, что уже через месяц наступит следующий год, и купленный вами автомобиль по документам сразу поставит на один год. «Этот недостаток следует принять во внимание, особенно в том случае, если автомобиль приобретается вами на небольшой период времени — год-два, — указывает Александр Разин.— В данном случае велика вероятность, что при продаже автомобиля на вторичном рынке он заметно потеряет в цене. К примеру, вы купили авто в декабре 2019 года, а будете продавать его в феврале 2021 года. Получается, что вы проехали на нем всего

год и два месяца, а автомобиль считается двухгодовалым. Если же автомобиль приобретается на три и более лет, то минус от деКаббрьского приобретения нивелируется — разница в годах при последующей продаже будет не так заметна».

Что же касается практических советов по получению новогодних скидок, то здесь специалисты прежде всего рекомендуют вести переговоры сразу с несколькими продавцами. «Схема получения новогодней скидки в нынешнем году может быть следующей, — перечисляет Василий Кисенков.— Нужно выбрать конкретный автомобиль, который вас интересует, собрать всю информацию о нем у какого-то конкретного официального дилера и получить от него лучшее предложение на этот автомобиль. Далее пойти к дилеру-конкуренту с этим предложением и получить у него еще более выгодный дисконт. После этого пойти к третьему дилеру по той же схеме. Если результат не удовлетворил, повторяете процедуру по кругу до получения необходимого результата. Особенно выгодно действовать по такой схеме к концу месяца. Дилеры понимают, что спрос на авто восстановится только в марте следующего года, поэтому будут идти на уступки. Особенно охотно они будут продавать то, что неликвидно, — кабриолеты с мягкой крышей, спорткары, модели с редкими комплектациями» ●



НОВОГОДНИЙ ФАКТОР

КИРИЛЛ ЩЕГЛОВ,
генеральный директор
коммуникационного агентства
«Лонгмедиа»

Перед Новым годом у дилеров обычно можно встретить предложения о пятипроцентных скидках на автомобили уже прошлого, 2019 года или тридцатипроцентных скидках на дополнительное оборудование. Но не стоит принимать все на веру. Прежде чем совершать «выгодную» покупку, проверьте, действительно ли скидка будет столь существенной. Для этого рекомендуем сравнить стоимость приобретения автомобиля и установки всех необходимых дополнений по акции и без нее. При этом обязательно учитывайте все факторы: производителя авто, модель, комплектацию, страхование по вашим параметрам, необходимые вам дополнительные опции и оборудование. Такой детальный анализ может показать реальную скидку, которую вы получите при покупке машины или дооборудования. Покупка может быть невыгодна в том случае, если вы приобретаете модель, которая будет обновлена в начале следующего года (с выходом новинки стоимость прошлогоднего авто будет снижаться). Конечно, цена не упадет на 50% (как, например, в случае выхода новой модели iPhone), но к снижению цены нужно быть готовым. Кстати, с января 2020 года налоговые (таможенные, утилизационные) сборы будут повышены, что скажется на стоимости автомобилей. Поэтому если вы планируете покупку машины, то имеет смысл совершить ее до Нового года. Самый главный совет: не бойтесь торговаться в автосалонах! Сравните предложения разных дилеров и попытайтесь получить для себя наиболее выгодное. Я лично дважды сталкивался с предложениями от Hyundai: в конце года бренд продавал Santa Fe по фиксированной цене от производителя. Вместе с авто клиент получал все необходимые дополнительные опции: комплект резины, коврики, сумку автомобилиста. При этом стоимость машины у двух крупных дилеров была одинаковой, а один небольшой дилер пытался допродать дорогостоящую опцию (вебасто), которая увеличивала цену авто на 100 тыс. руб.



РЫНОЧНЫЙ ФАКТОР

АРТЕМ БАДАЛЯНЦ,
исполнительный директор
рекламного агентства
«Траст Групп»

В последнее время ситуация на рынке легковых автомобилей ухудшается, поэтому компании все реже предоставляют покупателям машин скидки, которые, по моему мнению, уже не являются столь эффективным инструментом продаж. За одним исключением: в некоторых случаях производители приурочивают к Новому году вывод на рынок автомобилей нового поколения или рестайлинговых моделей. Один из примеров — старт продаж в конце 2019 года BMW X6. В такой ситуации приобретение BMW текущего, «неактуального» поколения может стать очень выгодным: скидка от рекомендованной розничной цены на некоторые модели производителя составляет до 1,5 млн руб. Поэтому в канун декабрьских распродаж рекомендую заранее изучить интересующую модель автомобиля, провести тест-драйв, определиться с ключевыми характеристиками: комплектацией, цветом и т. д. После этого можно посетить несколько салонов разных официальных дилеров, получить от них предложения с контактами ответственных менеджеров, а также уточнить информацию о планирующихся в предновогодний период скидках. С начала декабря стоит постоянно отслеживать предложения в интернете, а также связываясь с менеджерами, и сравнивать их с полученными ранее. Отлично работает тактика информирования менеджеров о предложениях компаний-конкурентов. За последние десять лет я несколько раз покупал автомобили, большинство из которых готовились к рестайлингу, и в таких случаях мне удавалось получить скидку в пределах 15% от розничной стоимости. Самым приятным опытом была покупка в далеком декабре 2012 года яркого заднеприводного исключительно летнего кабриолета. Не коснувшись снега, он был погружен на эвакуатор и отправлен в теплый гараж. Скидка составила почти 35% от рекомендованной розничной цены.

ЦЕНА БОЛЕЗНИ

ВО СКОЛЬКО ОБОЙДЕТСЯ ЛЕЧЕНИЕ ГРИППА ЭТОЙ ЗИМОЙ



В погоне за выгодой покупатели зачастую рискуют стать жертвой маркетинговых акций, не обращая внимания на реальные цены. Это касается и аптечной розницы, где стоимость одних и тех же лекарств у разных продавцов может существенно отличаться. «Деньги» решили разобраться в проблеме.

В канун Нового года Россию ожидает эпидемия гриппа. «Пик придется на январь — начало февраля», — предупредила министр здравоохранения Вероника Скворцова. Неожиданностью это не стало. Традиционно в осенние месяцы по мере ухудшения погоды растет заболеваемость гриппом и ОРВИ. Поскольку 2019 год отличился холодным летом, сезон начался практически с начала осени. Об этом свидетельствуют данные не только медиков, но и статистика продаж в аптеках. Лечение гриппа или ОРВИ обходится потребителям примерно в 909,1 руб. — столько, по подсчетам DSM Group, составляет средний чек при покупке необходимых лекарств.

По данным аналитиков, наиболее популярным препаратом является жаропонижающее средство «Терафлю» производства швейцарской Novartis, доля которого в сегменте лекарств для терапии гриппа и ОРВИ составляет около 5%. От кашля потребители чаще всего покупают АЦЦ немецкой компании Sandoz — его доля более 3%, а от насморка — «Снуп», производимый Stada и занимающий также более 3% рынка.

На что спрос

Большинство лекарств для терапии гриппа и ОРВИ являются безрецептурными. Чтобы приобрести их, не надо посещать врачей. При этом во многих аптеках стоимость одного и того же лекарства с одинаковой дозировкой и формой выпуска может отличаться.

Так, в крупнейшей аптечной сети «Ригла» (2600 точек продаж), по данным ее сайта, стоимость упаковки «Терафлю» из восьми пакетиков порошка дозировкой по 5 г составляет 552 руб. При этом в аптеках сети «36,6» аналогичную упаковку можно приобрести за 494 руб.

Упаковка 20 шипучих таблеток по 100 мг АЦЦ в «Ригле» и «36,6» стоит почти одинаково — 279 руб. и 276 руб. соответственно. При этом у владельцев «Риглы» помимо этого бренда есть также еще одна аптечная сеть — «Живика», которая позиционируется как дискаунтер, где цены ниже рыночных. Аналогичная сеть, работающая под брендом «Горздрав», есть и у «36,6». При этом если в «Живике» 20 таблеток АЦЦ с дозировкой 100 мг можно приобрести за 253 руб., то в «Горздраве» аналогичная упаковка продается по цене 276 руб. — такой же, что и в аптеке «36,6».

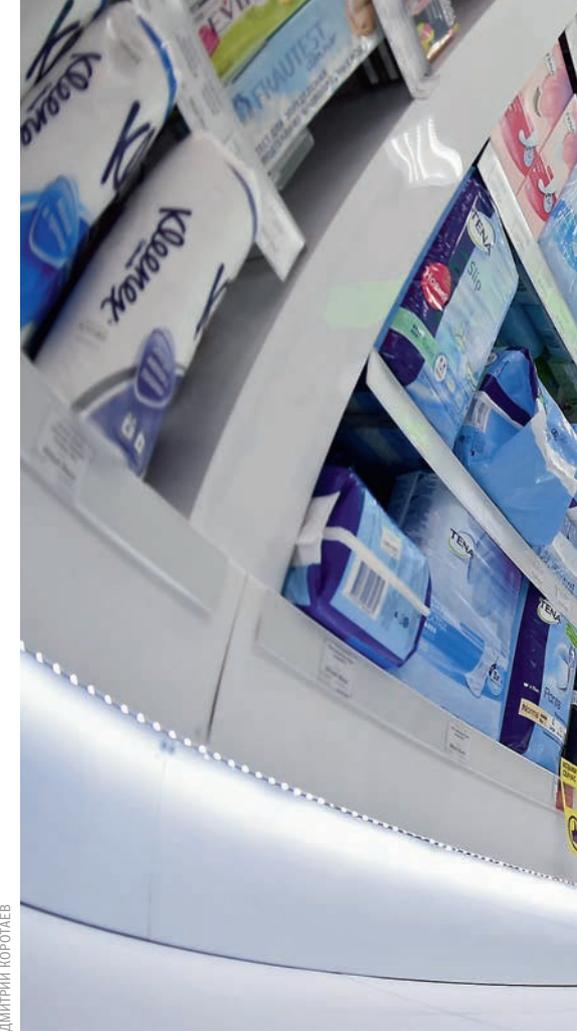
В то же время препарат от насморка «Снуп» в упаковке 15 мг и с дозировкой 0,1% в «Живике» и «Горздраве» стоит 102 руб. и 107,5 руб. соответственно. В «36,6» цена лекарства не отличается от его стоимости в дискаунтере и составляет также 107,5 руб., а в «Ригле» достигает 119 руб.

ДЕСЯТЬ САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ БРЕНДОВ ЛЕКАРСТВ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ГРИППА И ОРВИ

БРЕНД	ОБЪЕМ ПРОДАЖ (МЛРД РУБ.)	ДОЛЯ В СЕГМЕНТЕ
«ТЕРАФЛЮ»	3,005	4,80%
«ГРАММИДИН»	2,086	3,33%
АЦЦ	2,069	3,30%
«СНУП»	2,041	3,26%
«СТРЕПСИЛС»	2,025	3,23%
«РИНОСТОП»	1,85	2,96%
«ТИЗИН»	1,841	2,94%
«ОТРИВИН»	1,616	2,58%
«НАЗОНЕКС»	1,525	2,44%
«ЛИЗОБАКТ»	1,482	2,37%

ТЕКСТ Мария Котова
ФОТО Дмитрий Коротаев

Источник: DSM Group (январь–август 2019 года).



ДМИТРИЙ КОРОТАЕВ

«Большинство покупателей обращают внимание не на цены в аптеке, а на сообщения о том, что в ней дешево», — объясняет гендиректор DSM Group Сергей Шуляк. — Для этого сети проводят различные маркетинговые акции, сообщая о скидках в 20%, 30% или 40%. Потребитель при этом сравнивает не стоимость лекарств в разных аптеках, а рекламное сообщение — у кого больше скидки. Аптеки же просто поднимают перед распродажей цену на размер скидки, а затем продают лекарства якобы с дисконтом». Управляющий партнер «Проектирования систем управления» Павел Лисовский обращает внимание на то, что цены могут отличаться даже в разных аптеках одной и той же сети. При ценообразовании сеть подстраивает под окружающих каждую точку конкурентов: если в одном районе рядом, например, с «Риглой» будет дискаунтер «Столички», то цены в «Ригле» будут ниже, чем в «Ригле» рядом, например, с «Доктором Столетовым» (входит в ГК «Эркафарм»). Фармацевтическая розница, как правило, не выравнивает стоимость лекарств в рамках одной сети, считая это правильным подходом, отмечает господин Лисовский.

Дискаунтер без дисконта

Собственная сеть дискаунтеров есть практически у каждой крупной аптечной компании. Причем зачастую именно сеть с так называемыми низкими ценами приносит компании наибольшие выручки. Потребитель, будучи уверенным в том, что в аптеке-дискаунтере цены ниже, чем в любой другой специализированной рознице, предпочитает приобретать лекарства именно там, не сравнивая их с другими точками.

Цены на один и тот же препарат могут отличаться даже в разных аптеках



сети дискаунтеров. Так, в сети «Столички», которая, по данным собственного официального сайта, позиционируется как «сеть социальных аптек», стоимость «Терафлю» указывается «от 479 руб.». Но, например, в подмосковной Старой Купавне или Балашихе это лекарство стоит от 490 руб., а в аптеке в Москве на Кантемировской улице — от 479 руб. Поэтому, прежде чем отправиться за лекарствами в аптеку-дискаунтер, рассчитывая купить там необходимые препараты по более низким, чем в других сетях, ценам, следует сначала изучить цены ее конкурентов, в том числе традиционных аптек, не позиционирующих себя «социальными».

В каждом дискаунтере есть маркерные товары, на которые всегда делается минимальная наценка, рассказывает Сергей Шуляк. Из-за этого у потребителя складывается впечатление, что вся аптека дешевая, хотя ряд других позиций может стоить столько же, сколько и в обычной аптеке, или даже дороже. Например, в одной из старейших московских сетей-дискаунтеров «Самсон-фарма» стоимость «Снупа» составляет 121 руб. — дороже, чем в других дискаунтерах, а также в «Ригле»

и «36,6». При этом сеть, по данным ее сайта, позиционирует себя как работающую в сегменте «доступных цен».

По словам Сергея Шуляка, в большинстве случаев дискаунтеры являются маркетинговым ходом. Законодательно понятия «дискаунтер», «скидка» и «распродажа» не закреплены. Единственное, на что обращает внимание Федеральная антимонопольная служба (ФАС), — использование наименования «аптека оптовых цен». По мнению ведомства, рассказывает эксперт, это название вводит в заблуждение покупателей.

Так, например, в 2018 году московское управление ФАС оштрафовало на 150 тыс. руб. ООО «Аптека А.В.Е.», управлявшее точками «Горздрав», за использование обозначения «аптека оптовых цен». Цены в «Горздраве» не являются оптовыми, а формируются путем начисления торговой надбавки к фактической отпускной цене производителя, решило тогда ведомство.

«Дискаунтер не гарантирует, что в нем будет все по низким ценам, — поясняет Павел Лисовский. — Как правило, дешево там продаются только самые популярные препараты. Если же сеть не хочет продавать какой-либо

препарат, сотрудник аптеки будет специально переключать внимание покупателя на другой». По словам господина Лисовского, это может зависеть от ряда причин, в том числе от маркетинговых контрактов с производителем или от цены поставки.

Меньше аптека — дешевле лекарства

По словам аналитиков, самые низкие цены могут быть не у сетей с большим количеством точек и высокими выручками, а у небольших компаний. По словам Павла Лисовского, из-за большого количества жителей с разным уровнем дохода рынок фармацевтической розницы в Москве отличается более низкой конкуренцией, чем в регионах. Поэтому в Москве довольно много одиночных аптек или небольших сетей, где цены зачастую могут быть ниже, чем в известных брендированных компаниях.

По данным DSM Group, всего в Москве насчитывается 5,4 тыс. аптек, из них 1,2 тыс. — несетевые точки или небольшие сети из двух-трех аптек. Они занимают 23% всего московского рынка фармацевтической розницы. При этом зачастую у них может не быть даже сайта.

Наличие такого числа так называемых попаме-аптек связано с тем, что в ряде случаев поставщикам может быть выгоднее работать именно с не-

большими аптеками, поясняет Павел Лисовский. Он напоминает, что в прошлом году с целью снижения дебиторской задолженности дистрибуторы стали требовать от аптечных сетей банковские гарантии исполнения контрактов на поставки лекарств. Те представители фармацевтической розницы, которые не могут предоставить гарантии, а это, как правило, именно небольшие компании, работают по предоплате. В таких случаях дистрибутор получает деньги сразу, что ему наиболее выгодно, в то время как крупные сети, предоставляющие банковские гарантии, имеют отсрочку. Кроме того, в одиночных аптеках выше мотивация делать наценку ниже, так как они вынуждены бороться за покупателя, чтобы выжить на рынке, добавляет господин Лисовский.

Удобно не значит выгодно

Дистанционная торговля лекарствами в России пока что запрещена, хотя профильные министерства и ведомства уже два года разрабатывают законопроект, который легализует продажи препаратов в интернете. Несмотря на то что сейчас в стране действует прямой запрет на такой вид деятельности, купить лекарства в интернете все-таки можно. Для многих потребителей, например маломобильных групп населения, это удобный способ получения необходимых препаратов без прерывания терапии.

Одним из крупнейших интернет-ресурсов, доставляющих лекарства на дом, является сайт piluli.ru, управляемый компанией бывших акционеров аптечной сети «А5» Романом и Антоном Буздалиными. Эта онлайн-аптека доставляет безрецептурные лекарства (а еще в прошлом году и рецептурные) прямо на дом. Цены на отдельные препараты в этой интернет-аптеке даже ниже, чем в традиционной точке. Так, «Терафлю» на piluli.ru обойдется в 449 руб. Однако минимальная стоимость заказа не должна быть меньше 500 руб., а доставка при заказе стоимостью менее 900 руб. обойдется не менее чем в 150 руб. ●

ДЕСЯТЬ КРУПНЕЙШИХ ПО ОБОРОТУ В РОССИИ АПТЕЧНЫХ СЕТЕЙ *

НАЗВАНИЕ	ОБОРОТ (МЛРД РУБ.)	КОЛИЧЕСТВО ТОЧЕК	ДОЛЯ НА РЫНКЕ
АСНА	78,7	8 671	12,80%
«РИГЛА»	38,3	2 559	6,20%
«ЭРКАФАРМ»	30,2	1 194	4,90%
«36,6»	24,2	1 386	4,90%
«ИМПЛОЗИЯ»	22,3	2 508	3,60%
«НЕОФАРМ»	21,2	669	3,50%
«ВИТА»	20,8	1 683	3,40%
ИРИС	20,6	1 598	3,40%
«АПРЕЛЬ»	18,3	1 412	3,00%
«ПЛАНЕТА ЗДОРОВЬЯ»	18	1 663	2,90%

Источник: DSM Group. *По данным за первое полугодие 2019 года.

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ СЕЗОННОЙ АПТЕЧКИ *

ГРУППА ПРЕПАРАТОВ	ЦЕНА (РУБ.)
СРЕДСТВА, Понижающие симптомы	266,4
НАЗАЛЬНЫЕ ПРЕПАРАТЫ	94,6
СРЕДСТВА ОТ БОЛИ В ГОРЛЕ И КАШЛЯ	167,4
ПРОТИВОВИРУСНЫЕ И ИММУНОСТИМУЛИРУЮЩИЕ	380,7
ИТОГО	909,1

Источник: DSM Group. *Рассчитана по средневзвешенной стоимости упаковки в каждой категории в июне–августе 2019 года.

ДАЧНЫЙ СЕЗОН ДЛЯ ПРОДАВЦОВ

ВРЕМЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Активный сезон продажи дач и коттеджей приходится на удобное для поездок за город время года с апреля по сентябрь. Но, чтобы рассчитывать на сделку в этот период, лучше подготовиться заранее, зимой. Адекватная оценка и опрятность дома и участка — главные составляющие быстрой продажи. Начать лучше со второго, используя низко сезонные для загородной жизни зиму и раннюю весну. Тогда будет достаточно времени, чтобы привести в порядок дом и документы. Если заниматься этим в сезон, его может не хватить на показы, и сделка затянется до следующего года.



Профессиональные продавцы загородной недвижимости говорят о двух типах активности в дачный сезон. Все знают, что с апреля по октябрь те, у кого есть дом в области, ездят туда на выходные, если не получается оставаться постоянно. Это же время — горячая пора для желающих продать дачу. То, что кататься по Подмоскovie в сухую и теплую погоду приятнее, чем в осеннюю слякоть и по зимнему бездорожью, напрямую влияет на настроение потенциальных покупателей и способствует покупке. В этом году к концу лета на вторичном рынке загородной недвижимости было продано 1325 лотов, на 9% больше, чем за тот же период годом ранее.

По словам руководителя аналитического центра «Инком-Недвижимости» Дмитрия Таганова, многие продавцы бессознательно затягивают продажу, недооценивая важность предпродажной подготовки. В сезон большинство непрофессиональных продавцов сравнивает цены на дома поблизости, прикидывает, как это соотносится с их представлениями о стоимости дома, исходя из этого назначает цену и размещает объявление в открытых базах данных. «Чистая психология», — говорит господин Таганов. Этот алгоритм верен, но является только частью необходимой для успешной продажи последовательности действий. На просмотры чаще всего ездят женщины, поэтому внешний вид и запахи могут влиять на решение покупателя в большей степени, чем думает продавец. «Если вы настроены сделать все необходимое, чтобы продать дом как можно быстрее, без существенного дисконта, необходима предпродажная подготовка», — говорит Дмитрий Таганов.

ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**
ФОТО **Ullstein bild via
Getty Images**

Объем предложения на вторичном рынке загородной недвижимости к осени этого года сократился на 29%, и впервые за несколько лет стала падать доля низкокачественных объектов на продажу. Она остается существенной и достигает 70%. Это означает, что выбор покупателей, нацеленных на приобретение готового объекта, ограничен. Риэлторы утверждают, что вторичный рынок загородной недвижимости активен. Но лотам приходится конкурировать с участками без подряда (УБП), выставленными на первичном рынке. Средний чек на покупку УБП, по оценке «Инком-Недвижимости», составляет 1,3 млн руб., в сегменте дач — 1,8 млн руб. При этом на 80% лотов на вторичном рынке цена завышена на 30–40%. Не находя подходящего предложения по адекватной цене на вторичном рынке, покупатели переключаются на поиск участка, на котором будут строить дом самостоятельно. По словам генерального директора «Гео Девелопмента» Максима Лещева, средняя цена покупки участка и строительства дома площадью около 130 кв. м с минимальной обстановкой обойдется в 6 млн руб. Расходы выше, но покупатель получает желаемое вместо устаревшего объекта по завышенной цене. Несмотря на то что доля УБП в предложении на первичном рынке достигает 75% и продажи статистически растут, объем качественного предложения в этом сегменте ограничен. По словам Дмитрия Таганова, число сделок по покупке УБП увеличивается из-за того, что на рынок постоянно выходят новые объекты, продажи в которых единичны. Новых застраиваемых поселков в предложении практически нет или они слишком дороги — девелоперы не уверены в спросе и предпочитают не рисковать или компенсировать риск высокой ценой. Плохой расчет и пренебрежение качеством строительства готовых коттеджей привели к формированию целого кластера заброшенных поселков. По оценке «Инком-Недвижимости», в Подмоскovie их около сотни, из них треть — с нулевыми шансами на достройку.

Обстановка за городом

Дачу ищет каждый десятый покупатель загородной недвижимости. Для сравнения: спрос на коттеджи и участки без подряда выше — 56% и 30% соответственно. Среди наиболее востребованных направлений — Новая Рига (12% сделок), Новорязанское шоссе (10%), а также Ленинградское, Егорьевское

и Варшавское (по 7% продаж). Сделок на расстоянии более 60 км от Москвы больше всего — 49%. 17% приобретенных объектов удалено от Москвы менее чем на 30 км, 34% — на 31–60 км.

Несмотря на то что объем неликвидного предложения вымывается, средняя стоимость дачи в Подмоскowie упала на 11%, до 5,6 млн руб. Это общая для рынка тенденция. УБП тоже подешевели — на 8%, до 3,5 млн руб. Исключения составляют современные дома на вторичном рынке — таунхаусы и коттеджи, они выросли в цене на 75% и 71% соответственно. Сейчас средний чек на таунхаусы — 20,8 млн, на коттеджи — 16 млн руб.

Участники рынка объясняют падение цен в сегменте дач в том числе снижением аппетита продавцов. Существенная часть предложения в этом сегменте представлена морально и технически устаревшими лотами, которые в условиях завышенных ценовых ожиданий не интересуют покупателей. Ориентируясь на статистику аналити-

ков и данные баз по продаже, следует иметь в виду, что средняя цена сделки отличается от заявленных цен. При покупке таунхаусов она составляет 11,9 млн руб., то есть в 1,7 раза меньше заявленной цены. Цена коттеджей — 6,7 млн руб. (в 2,4 раза), дачи — 1,8 млн (в 3,1 раза), а УБП — 1,3 млн (в 2,7 раза). Но добиться скидки не всегда легко. Дмитрий Таганов говорит, что, если речь идет о продаже современного дома, построенного до десяти лет назад, расхождение с адекватной ценой может достигать двух раз. «Мало кто помнит, что все затраты на ремонт — это прямые расходы, которые никогда не окупаются», — подчеркивает он.

Отсутствие гибкости в цене приводит к тому, что дом остается в экспозиции годами. Риэлторы отмечают, что среднего срока экспозиции, на который стоит ориентироваться, планируя сделку, не существует. Показатель очень зависит от сегмента. «Например, дорогой дом в Сколково продали за два дня, потому что о нем через знакомых

узнал покупатель, давно планировавший покупку в этой локации. Если этот срок усреднить с объектом, который висел в продаже год, получится шесть месяцев. Но за шесть месяцев не продается ни то ни другое», — объяснил Дмитрий Таганов. Но есть основные составляющие быстрой продажи — это адекватная оценка и опрятность объекта.

Ходовой товар

Хорошая новость для всех собственников — в том, что понятия «неликвид» в недвижимости не существует и все недостатки можно нивелировать ценой. «Если продавать участок с домом под снос как участок с домом под снос, а не стареньким домиком, покупатель точно найдется», — отмечает один из беседников. Дом или участок становятся неликвидными не из-за своих свойств, а в связи с неадекватной оценкой стоимости. Исключением можно считать сложные объекты, построенные в 1990-х годах и начале 2000-х. Характерная для этого периода избыточ-

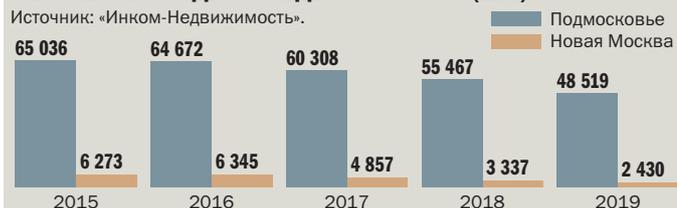
ность в отделке сейчас не востребована. При этом золотой унитаз, или лепнина, или обилие мрамора стоят объективно дорого. Если за время существования дома изменились параметры локации, например, рядом построили гипермаркет, трансформатор или возникла свалка, то ждать покупателя с таким же вкусом в интерьере можно годами. Возможности предпродажной подготовки таких лотов ограничены: из-за высокой натуральной стоимости отделки ее невыгодно демонтировать, но и включать ее в стоимость означает осложнять поиск покупателя.

В сегменте массового загородного жилья, к которому относятся дачи, предпродажная подготовка необходима для того, чтобы ускорить выход на сделку. Риэлторы рекомендуют привести в порядок документы: должна быть оформлена собственность на дом и землю, желательно на одного человека. Если дом перешел по наследству, перед продажей необходимо вступить в право наследования. Проследить, чтобы в доме не были прописаны несовершеннолетние дети. Многие потенциальные покупатели опасаются договариваться о продаже с пожилыми людьми, так как сделка может затянуться или не состояться совсем в силу естественных причин (болезни или смерти продавца). Справки о дееспособности и вменяемости, которые выдают психоневрологический и наркологический диспансеры, тоже лучше получить накануне сделки (они действуют в течение трех месяцев после выдачи).

Если на участке есть дом, его нужно привести в порядок. Не надо планировать масштабный ремонт. Достаточно выбросить морально устаревшую мебель, мусор, убрать вещи личного пользования, вымыть и проветрить помещения. «Запахи чужого дома, особенно старого, неряшливость не располагают к покупке», — отмечает Дмитрий Таганов. С участка тоже нужно убрать мусор и все неиспользуемые предметы. Это можно сделать собственными силами или обратившись в специализированные компании. По оценкам риэлторов, в зависимости от состояния дома в сегменте дач ценой около 2 млн руб. работы могут обойтись в несколько десятков тысяч рублей.

Вторая составляющая быстрой продажи — цена. По словам господина Таганова, адекватным считается превышение рыночной цены на 10%, которые продавец закладывает на торг ●

ДИНАМИКА ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (ШТ.)



ДИНАМИКА ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (ШТ.)



ДОЛЯ ГОТОВЫХ ДОМОВ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ (%)



ДОЛЯ УЧАСТКОВ БЕЗ ПОДРЯДА НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ (%)



ДИНАМИКА СРЕДНЕГО ЧЕКА ПОКУПКИ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ (МЛН РУБ.)



ДИНАМИКА СРЕДНЕГО ЧЕКА НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ (МЛН РУБ.)



РАСПОЛОЖЕНИЕ ЗАБРОШЕННЫХ ПОСЕЛКОВ



МОСКВА С ДИСКОНТОМ

ДЕВЕЛОПЕРАМ ПРИДЕТСЯ НАРАСТИТЬ СКИДКИ

За последние пять лет квартиры в московских новостройках подорожали в среднем на 20%. Чтобы на фоне падающей покупательной способности поддержать спрос, девелоперам придется увеличивать скидки в два-три раза.



Сегодня скидки предлагают в 85% проектов массового сегмента жилья в Москве. В 23% объектов дисконт нефиксированный, то есть скидку нужно согласовывать с застройщиком, а в 62% ее размер определен, узнали в «Метриуме». По словам Марии Литинецкой, управляющего партнера компании, доля проектов, в которых можно купить квартиру с дисконтом, в Москве за год не изменилась — остается на том же уровне, что и в прошлом году. «Дисконт был в 84% проектов комфорт- и экономкласса, но доля объектов с нефиксированной скидкой была в три раза меньше и составляла 8%», — поясняет госпожа Литинецкая.

По оценкам «Инкома», за год новостроек в старых границах Москвы, где можно рассчитывать на скидку, стало гораздо меньше — 42% против 66% в прошлом году. В Новой Москве — 32% вместо 68% проектов с дисконтом прошлой осенью. В Подмосковье объектов с постоянными скидками тоже стало меньше — 50% вместо 84%.

Мария Литинецкая говорит, что сейчас средний размер дисконта составляет 3–4% в рамках постоянно действующих акций. «Застройщику выгодно поощрять покупателей, которые сразу оплачивают 100% стоимости квартиры, в том числе с привлечением ипотеки», — отмечает она. В рамках акций, по условиям которых скидка распространяется на выделенный пул квартир, застройщики обычно

готовы уступить от 5% до 15%. В «Инкоме» утверждают, что в прошлом году максимальные скидки в Москве составляли 17%, а в ТиНАО — 10%. «Очевидно, общий объем сделок все еще остается на достаточно высоком уровне для выполнения планов продаж», — отмечает руководитель аналитического центра «Инком-Недвижимости» Дмитрий Таганов. По его словам, показательным будет конец декабря — если размер скидок и количество акций не увеличатся, значит, застройщики чувствуют себя уверенно.

Каким будет спрос в будущем году, определяют ставки по ипотеке, утверждают участники рынка недвижимости. «Сейчас базовые ставки в крупных банках 9% — ниже исторического минимума», — отмечает Мария Литинецкая. Если снижение продолжится, вернется спрос со стороны покупателей, которые откладывали покупку жилья из-за высокой стоимости кредита. «Но скачка активности клиентов, как в прошлом году, скорее всего, не будет, так как цены в этом году выросли на 5–10%», — заключает госпожа Литинецкая.

Дмитрий Таганов напоминает, что о снижении ставок по ипотеке говорят не первый год, и если они так и не снизятся, возможны два сценария — рост размера скидок от застройщиков или переход покупателей в Московскую область. По его оценкам, чтобы поддержать спрос в Москве, скидки на новостройки необходимо поднять до 6–7%, а в Подмосковье — до 8–10% (сейчас этот показатель на уровне 4%). Если этого не произойдет, то покупатели, которым необходима квартира, будут искать ее в Подмосковье. Как и было до 2014 года — тогда разница в цене между квартирами в московских и областных новостройках достигала 40%. К 2015 году порог входа на столичный рынок упал в среднем на 1 млн руб. (по стоимости средней однокомнатной квартиры). Сейчас спрос снова может вернуться в область.

Девелоперы к увеличению дисконта не готовы. «Сейчас у нас действуют скидки до 7%. Это максимум, который мы можем предложить в Москве без ущерба доходности проекта», — говорит директор по маркетингу и исследованию рынка ГК ФСК Ксения Цапина. По ее словам, дисконт действует весь период реализации комплекса. В период акций могут быть дополнительные скидки в размере 1–2% ●

ТЕКСТ Екатерина Герасченко

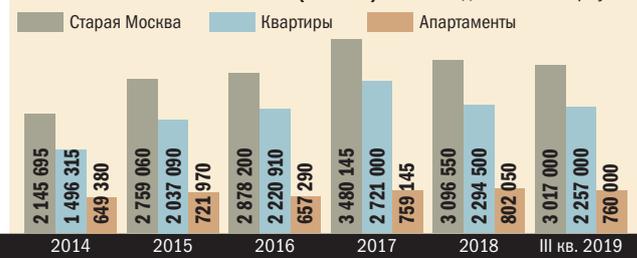
ДИНАМИКА ПРОДАЖ ЖИЛЬЯ В НОВОСТРОЙКАХ В ГОРОДАХ БЛИЖАЙШЕГО ПОДМОСКОВЬЯ*



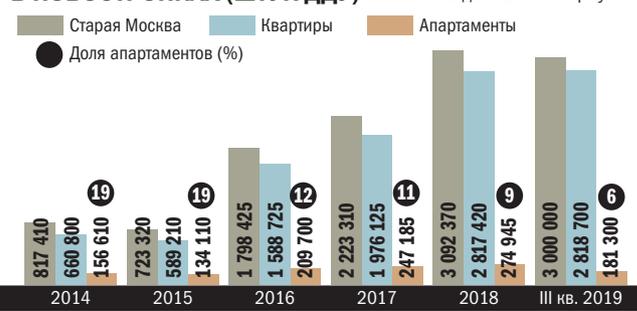
ДИНАМИКА СТОИМОСТИ КВАРТИР В МОСКВЕ (НОВОСТРОЙКИ, РУБ.)



ДИНАМИКА ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ (КВ. М)



ДИНАМИКА ПРОДАЖ КВАРТИР В НОВОСТРОЙКАХ (ШТУК ДДУ)



ИНВЕСТИЦИИ В ИГРУШКИ

АНТИКВАРНЫЕ ЕЛОЧНЫЕ УКРАШЕНИЯ РАСТУТ В ЦЕНЕ



SHUTTERSTOCK / REX FEATURES / FOTODOM

Новый год — время чудес и новых открытий. Одним из таких приятных сюрпризов вполне могут стать старые елочные игрушки, чья стоимость за последние десятилетия возросла в несколько раз. Какую драгоценность можно обнаружить на своих антресолях, и в какую сумму находку могут оценить — в материале «Денег».



От дорогих сердцу к просто дорогим

Украшения для елки являются, по сути, немymi свидетелями своего времени. В них отражаются события истории, мода и вкус их владельцев. В силу хрупкости материала и своей кажущейся незначительности жизнь этого новогоднего декора в большинстве случаев недолговечна. Во многом как раз за счет этой уязвимости новогодние украшения становятся все более востребованными на антикварном рынке. По решению Международной организации коллекционеров елочных игрушек Golden Glow старинными признаются игрушки, произведенные до 1966 года. Именно тогда были изготовлены последние полностью вручную сделанные и оформленные фигурки. Чтобы найти самые дорогие экземпляры, необходимо обратиться к истории вопроса.

Немного истории

Украшение новогоднего дерева — традиция, берущая свое начало в Германии XVI века. Историки утверждают, что идея декорирования елки принадлежит религиозному деятелю и инициатору Реформации Мартину Лютеру. В 1513 году он украсил ель свечами, дабы воссоздать огни рождественского неба. Известно, что в том же столетии в Центральной Европе в рождественскую ночь было принято ставить на середине стола маленькое дерево бука, украшенное сваренными в меду маленькими яблочками, сливами, грушами и лесными орехами. Во второй половине XVII столетия в немецких и швейцарских домах уже был распространен обычай дополнять украшение рождественской трапезы не только лиственным, но и хвойным деревом. Сначала небольшие елочки подвешивались к потолку вместе с конфетами и яблоками. Обычай наряжать в гостевой комнате одну большую елку установился позже.

В XVIII–XIX веках традиция декорирования распространилась и за пределами Германии: в Англии, Австрии, Чехии, Голландии, Дании. Благодаря немецким эмигрантам новогодние елки появились даже в Америке. К тому времени к фруктам, сладостям и свечам в качестве украшений добавились цветы и фигурки

из картона. В 1848 году тюрингские стеклодувы из города Лауша создали свои первые игрушки из стекла в форме сферы. Сверху шарики были покрыты блестками, а внутри начинены свинцом. С появлением газовой горелки в 1867 году мастера стали создавать стеклянных зверей, ангелов, изящные сосуды. Позже игрушками из стекла начали украшать ели Швейцарии, Польши, Чехии, а также деревья в других странах.

В России традицию украшения новогодней елки ввел Петр I также под влиянием своих поездок в Германию. Именно он издал указ отмечать Новый год как в просвещенной Европе и «учинить некоторые украшения от древ и ветвей сосновых и можжевельных...». После смерти Петра указ был подзабыт, а распространенным новогодним атрибутом елка стала лишь веком позже. В 1817 году Николай I женился на прусской принцессе Шарлотте, крещенной в православии под именем Александра. Супруга убедила двор принять обычай украшать новогодний стол букетиками из еловых веток, а в 1819 году по ее же настоянию в Аничковом дворце появилась первая новогодняя елка. Таким образом, в царской России украшенное дерево долгое время было атрибутом привилегированной дворянской культуры. Елка украшала дома купцов, врачей, адвокатов, профессоров и государственных служащих. Наличие праздничного дерева в доме свидетельствовало о принадлежности к европейской культуре, что весьма поднимало социальный статус. Публичная рождественская елка впервые появилась лишь в 1852 году в Санкт-Петербурге в помещении Екатерининского (ныне Московского) вокзала. Тогда же, со второй половины XIX века, ее стали ставить и в провинции, особенно в тех уездных городах, где сильна была немецкая диаспора.

С этого момента в стране начался елочный ажиотаж: из Европы выписывали дорогие елочные украшения, в богатых домах устраивали детские новогодние утренники. Поступающие в продажу елочные игрушки были только привозными и стоили очень дорого. Из-за недостатка и высоких цен на елочные украшения, а затем уже в силу укоренившихся традиций даже в аристократических семьях игрушки мастерили своими руками дома. Во время Первой мировой войны император Николай II посчитал традицию украшения елки «вражеской» и категорически запретил ей следовать.

После революции запрет отменили. Первую общественную елку при советской власти устроили в Михайловском артиллерийском училище 31 декабря

САМЫЕ ДОРОГИЕ НОВОГОДНИЕ УКРАШЕНИЯ

Рождественский венок за \$4,63 млн

В 2013 году компания VeryFirstTo выставила на продажу дизайнерский шестидесятисантиметровый праздничный венок. Он был изготовлен из редких и экзотических растений и дополнен 40 бриллиантами и рубинами. В стоимость изделия были включены его доставка и размещение в любом выбранном покупателем месте. Автор — финский цветочный дизайнер Паси Йокинен-Картер — советовал после Рождества композицию разобрать, а бриллианты и рубины доверить ювелирам для создания украшений.

Санта-Клаус за \$1,6 млн

В 2007 году японские ювелиры отлили из чистого золота статуэтку Санта-Клауса. На фигурку высотой 42 см пошло 20 кг драгоценного металла. Мешок, который Санта несет за плечами, был сплетен из тонких золотых нитей. Пряжку ремня украшали 23 бриллианта. Ювелирная компания готова была сделать копии произведения на заказ.

Рождественская звезда за \$922 тыс.

«Самая гламурная рождественская звезда» (The World's Most Glamorous Christmas Tree Star) в 2015 году из серебра с позолотой и 287 бриллиантами. В центре украшения — пятикаратный бриллиант, который можно было отсоединить от звезды и носить как кулон.

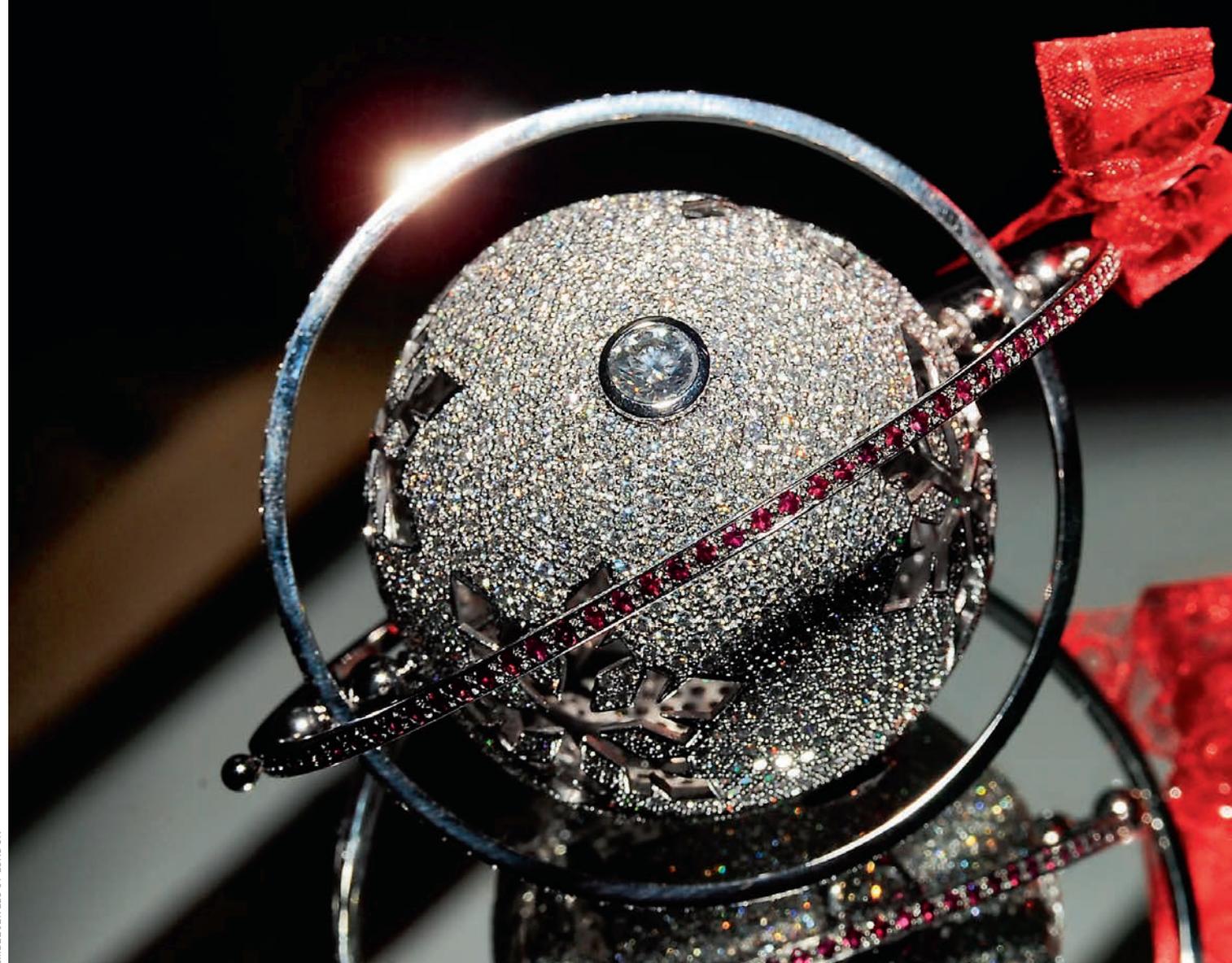
Елка за \$500 тыс.

В 2007 году американский ювелир Стив Квик создал настольную рождественскую елку из 18-каратного золота. Дерево было покрыто россыпью бриллиантов, исполнявших роль хрустящего снега. На верхушке установили платиновую звезду с алмазом весом 4,52 карата. Продана на онлайн-аукционе eBay. Все вырученные от покупки средства были направлены на благотворительность. Помимо лота за полмиллиона долларов ювелир изготовил уменьшенные бюджетные посеребренные и позолоченные копии елки, которые оценивались в \$20 и \$25 соответственно.

Шар на елку за \$136 тыс.

Игрушка ювелирного дома Hallmark Jewellers внесена в Книгу рекордов Гиннеса как самая дорогая в мире. Шар сделан из 18-каратного белого золота, инкрустирован 1500 бриллиантами и 188 рубинами и окружен двумя золотыми кольцами. На создание у британского ювелира Марка Хасси ушло 130 часов ручной работы. Украшение было оценено в £82 тыс. Единственный в своем роде шар хранится в британском замке в графстве Гемпшир.

EMBEE JEWELS OF LONDON



1917 года. С 1926 года украшение елки как атрибута Рождества стало считаться преступлением. Однако уже в 30-е годы прошлого века елку стали снова ставить и называть новогодней. Ежегодно с 1937 года тожественные празднества для детей проходили в Колонном зале Дома союзов. Стоит отметить, что игрушки с той самой первой елки ценятся сегодня особенно высоко. Например, шар с портретами членов Политбюро, выпущенный в 1937 году, несколько лет назад был продан за 58 тыс. руб.

Находка для коллекционера

Тематика елочных игрушек напрямую зависит от того периода, в который они были изготовлены. Так, поскольку в дореволюционной России елка была приурочена к Рождеству, большую часть игрушек составляли вифлеемские звезды, деды-морозы, ангелочки и фигурки детей. В 20-е годы прошлого века появились снежинки с серпом и молотом и красные пятиконечные звезды, затем пионеры с горнами и шары с портретами членов партии. В 1936 году на экраны страны вышел фильм «Цирк», который имел ошеломляющий успех. Это не замедлило отразиться в производстве елочных игрушек. В конце 1930-х — начале 1940-х годов на ветвях новогодних елей поселились акробаты, клоуны, цирковые животные. Во время войны на елки вешали стеклянные пистолеты, десантников, собак-санитаров и дедов-морозов с автоматами. Им на сме-

ну пришла эра воздухоплавания, запечатленная в игрушках-дирижаблях, самолетиках, парашютах и автомобилях с надписью «СССР». В период хрущевской оттепели советские елки стали украшать стеклянные хоккеисты, а также игрушки сельскохозяйственной тематики — кукуруза, овощи, фрукты и ягоды, трактора, вешались бусы, гирлянды и цветные бумажные флажки. Была отражена в елочных игрушках и тема освоения Вселенной с космонавтами и спутниками.

По словам экспертов, больше всего сейчас ценятся стеклянные игрушки царской России и 30-х и 40-х годов XX века. Изделия того времени были очень редкими. В основном игрушки тогда делались из папье-маше и прессованного хлопка с мастичной головкой и канифольными или текстильными масками. Для жесткости и блеска их покрывали крахмальным клейстером со слюдой. Тогда же появились монтажные елочные игрушки. Их собирали из стеклянных трубочек и бусинок с помощью проволоки в виде подвесок, парашютов, аэростатов, самолетов, вертолетов, звезд и т. д. С учетом драматичных революционных и военных событий вероятность сохранности даже таких экспонатов очень низка, а цена на подержанную игрушку из папье-маше начинается от 8 тыс. руб.

Кроме того, коллекционеры охотятся за игрушками ранних малоизвестных артелей, сообществ кустарей, а также моделями 1930-х годов, созданными талантливыми советскими художниками в качестве образцов

по заказу существовавшего в СССР Всесоюзного научно-исследовательского института игрушки.

Наиболее ценными также считаются украшения, которые расписывались вручную. Их цена в десять раз выше фабричной. Как правило, такие экземпляры из стекла относятся к 50-м годам. В особенности коллекционеры советуют обратить внимание на «сказочные» наборы этого периода. Например, «Сказка о Золотом петушке», «Руслан и Людмила», «Сказка о рыбаке и рыбке», «Сказка о царе Салтане», которые выпускали в честь 150-летия со дня рождения Пушкина, — предмет охоты коллекционеров. На аукционе одну фигурку можно приобрести за 22 тыс. руб.

Массовое производство игрушек началось с конца 60-х годов. С развитием фабричного выпуска изделия из стекла максимально стандартизировались, подешевели и практически утратили свое художественно-стилевое своеобразие, поэтому скупать все изделия того периода без разбора коллекционеры не рекомендуют.

Сказочные цены

Полные наборы, посвященные сказкам: «Доктор Айболит», «Серебряное копытце», «Иван-царевич» — и прочие подобные композиции имеют большую ценность. Причем, по словам коллекционера Екатерины Лонской, отдельные игрушки могут быть совсем недорогими, а в комплекте увеличиваться в цене в несколько раз. «Полный набор по конкретной сказке в хорошем состоянии и в оригинальной упа-



называемый Dresdener Papper — «Дрезденский картон». Сегодня тисненные изделия немецких мастеров того периода найти крайне сложно, а цена за них может доходить до нескольких тысяч долларов. «Чукча на олене», популярная игрушка 30-х годов из прессованной ваты, продается за 15 тыс. руб.

Но ценятся не только советские игрушки, но и украшения других стран, однако важно принимать во внимание исторический контекст и его коннотацию. Так, в прошлом году eBay заблокировал объявление датчанина, пытающегося продать дюжину елочных игрушек времен Третьего рейха с нацистской символикой за 100 тыс. руб.

В помощь коллекционеру

Главные критерии в определении елочной игрушки как предмета коллекционирования — ее уникальность, принадлежность к определенному временному периоду, основным подводам, фабрикам и коллекционным наборам, а также техника исполнения, степень сохранности и наличие реставрации.

Как было сказано выше, объем, в котором выпускалась игрушка, имеет прямое влияние на ее стоимость. Так, паровозы 40-х годов из картона с серебристым покрытием, коммунистической звездой и надписью «Паровоз И. Сталин» продаются сейчас от 3 тыс. до 5 тыс. руб. Столь высокая цена объясняется тем, что игрушка была выпущена ограниченным тиражом и до нашего времени их сохранилось очень мало.

К выходу фильма «Карнавальная ночь» в 1956 году несколькими фабриками было выпущено елочное украшение в форме часов, на которых стрелка указывала без пяти двенадцать, как и в известной песне Людмилы Гурченко. Несмотря на то что таких украшений достаточно много, они разнятся по дизайну и цветовой гамме, что повышает их ценность в глазах коллекционеров. Сегодня купить такую игрушку в не самом лучшем состоянии можно за 800 руб.

Трещины и сколы снижают стоимость игрушки, иногда на 90%. Потертая краска удешевляет украшение на 30%, а очень сильно осыпавшаяся — до 70% стоимости. «При покупке нужно обращать внимание на состояние игрушки и на оригинальность всех компонентов — если у стеклянной игрушки, к примеру, отсутствует ориги-

нальное крепление, коллекционеры-пуристы ее выбраковывают», — поясняет доктор исторических наук Анна Кан.

«Отход краски — главная проблема советского стекла. Краска отшелушивается, как скорлупа от яйца. И ценность пострадавших игрушек существенно снижается. Реставрация также ценности изделию не прибавит», — отмечает Екатерина Лонская.

Форма игрушки тоже имеет значение. «Чем она сложнее, тем сложнее сохранить игрушку, следовательно, тем украшение дороже. Формовые елочные украшения из тонкого стекла ценятся больше всего», — говорит коллекционер. Возраст игрушки определяют по специальным каталогам, так как маркировать изделия при изготовлении было не принято. Наиболее полным справочником такой продукции считается гид-каталог «Елочные украшения. 1936–1970 годы». В этом справочнике можно найти фотографии и подробные описания серийных елочных игрушек с указанием точной даты их выпуска и названием фабрики-производителя или артели. Именно с каталогом сверяются специалисты, когда оценивают изделие при покупке или продаже. Купить эту важную для коллекционера книгу почти так же трудно, как и найти раритетную игрушку. Эксперты советуют искать каталог в букинистических магазинах.

Сложнее с дореволюционными игрушками, которые практически не каталогизировались. «Большая часть игрушек делалась вручную. По историческим книгам, литературе, картинам и фотографиям можно предположить лишь общие темы и мотивы, на которые в тот период создавались елочные украшения, но, даже вооружившись этой информацией, найти, например, двух балерин будет невозможно», — говорит Екатерина Лонская.

Полезным будет посетить музей елочной игрушки «Клинское подворье», увидеть собрание Художественно-педагогического музея игрушки в Сергиевом Посаде и посещать тематические выставки.

Самые интересные игрушки советского периода можно приобрести на блошиных рынках (например, на Тишинке в декабре), однако цена там, как правило, выше, чем на сайтах «Мешок.net», «Авито.ру», eBay и других онлайн-аукционах. «Если говорить о советских елочных игрушках, то они, как и другие предметы того

времени (от значков до бижутерии и сувениров), часто появляются в бывших республиках СССР — ныне независимых странах, где нет ностальгии по советскому прошлому, а предметный мир был», — говорит Анна Кан.

В случае если раритет найти все же не удастся, эксперты советуют не упускать из виду и новые рождественские изделия, которые выпускаются ограниченным тиражом или в коллаборациях с известными модными домами. Обычно в список материалов для изготовления игрушек в таких проектах включаются драгоценные металлы, камни, хрусталь и т. д. Например, дизайнер Роман Зеленский напоминает про сотрудничество между компанией Rosenthal и модным домом Versace. С 1993 года они выпускают фарфоровые елочные игрушки. Австрийская компания Swarovski ежегодно выпускает новую коллекцию украшений для елки. Это шары и колокольчики ручной работы, украшенные кристаллами в технике Crystal Rocks, фигурки и наборы снежинок из прозрачных и цветных кристаллов, подвешенные на белых атласных лентах.

К игрушкам из лимитированной рождественской серии прилагается металлический ярлык, на котором указан год выпуска. В этом году основной темой Нового года от Swarovski стали орнаменты в форме звезд и снежинок. Цена на них варьируется от £50 до £120. Можно также приобрести изделия одного из старейших немецких производителей Krebs Glas Lauscha. Спустя почти два столетия принцип создания фигурок почти не изменился: они выдуваются и раскрашиваются вручную. Несколько лет назад Krebs Glas Lauscha создала одно из самых дорогих украшений в мире — ярко-красный стеклянный шар, помещенный в ажурную сетку из золота и 120 бриллиантов, общая масса которых составила 5,1 карата. Стоимость изделия — £20 тыс.

Большинство аукционеров признаются, что инвестиционная привлекательность коллекционирования для них вторична и при покупке елочных игрушек они обращаются в первую очередь к эмоционально-эстетической сфере. «У каждой игрушки из моей коллекции своя история, трагичная, веселая, загадочная, но всегда романтическая и очень интересная. И с годами ореол ностальгии становится все ярче. Стоимость коллекции вторична, эмоции, которые она мне дарит, бесценны», — говорит Екатерина Лонская. В этом и заключается главный парадокс елочных игрушек: хрупкие стеклянные ангелочки и шарики иногда оказываются прочнее и долговечнее, чем их владельцы ●

ковке может стоить 100 тыс. руб.», — отмечает Екатерина Лонская. Она также напоминает, что фигурки на прищепках, появившиеся в 1949 году, встречаются только в сказочных сериях игрушек и поэтому считаются уникальными. Сегодня такое изделие оценивается в два раза выше, чем на подвесе.

Очень востребованы среди коллекционеров игрушки из серии «Чиполлино», выпущенные небольшим тиражом в 50–60-х годах прошлого века, когда книгу впервые перевели на русский язык. Герои сначала продавались поштучно и стоили дорого. С появлением мультфильма начался настоящий бум. Набор выходил несколько раз, самый расширенный его вариант — это двухъярусные коробки, в которых лежали 23 сказочных персонажа, сделанные по ГОСТу. Наиболее известные из экземпляров были выпущены в Ленинграде артелью «Культигрушка». Таким образом, на сегодняшний день есть игрушки, которые встречаются часто: Земляничку и Чиполлино можно купить от 300 руб. до 1,5 тыс. руб. Другие же, например Синьор Помидор и Сыщик Морковь, довольно редкие, и на аукционах за них предлагают по 30–40 тыс. Собирателей интересует даже бумажная коробка без игрушек от этого набора. Пару лет назад она ушла с молотка за 57 тыс. руб.

Дорогими могут быть не только ватные и стеклянные елочные украшения. Среди коллекционеров также ценятся бумажные, картонные и даже пенопластовые игрушки. В частности, в 1880 году был очень популярен так

**Шар с портретами членов
Политбюро, выпущенный
в 1937 году, был продан
за 58 тысяч рублей**

ПУТЕВКА В СКАЗКУ

СКОЛЬКО СТОИТ ПОЕЗДКА К СИМВОЛУ НОВОГО ГОДА



оссийский Дед Мороз живет в Великом Устюге Вологодской области. Вотчину сказочного героя как туристический бренд региональные власти активно развивают с 1998 года. И, судя по всему, успешно. Из всех новогодних персонажей предпочитают посетить именно его 25% опрошенных «Туту.ру». И это при том, что выбор у респондентов был большим.

Самостоятельный путь

В этом году в период новогодних праздников входные билеты в вотчину Деда Мороза в Великом Устюге для взрослых будут стоить 1,3–1,5 тыс. руб., для детей — 0,9–1,3 тыс. руб., следует из информации на официальном сайте комплекса. Отдельно придется заплатить за транспорт и размещение. Прямого полноценного железнодорожного сообщения с Великим Устюгом нет. Путешественники первоначально добираются до станций «Ядриха» и «Котлас», расположенных в 54 и 70 км от города соответственно. Дальше — автобус или такси. Аналитики «Туту.ру» называют предпочтительным путешествие через Котлас — сравнительно крупный город, откуда часто ходят автобусы до родины Деда Мороза. По расчетам сервиса, сейчас средняя стоимость билета в Котлас из Москвы составляет 3,7 тыс. руб. — это на 9% дороже, чем годом ранее. Средний чек при бронировании из Санкт-Петербурга за год вырос на 1%, до 2,9 тыс. руб. В «Туту.ру» указывают, что 80% билетов на «московские» поезда в Котлас на период с 25 декабря по 13 января выкуплены для детей в возрасте до 15 лет. В случае Санкт-Петербурга таких путешественников 50%. Гендиректор компании UFS.Travel Алексей Астанин добавляет, что в этом году интерес к поездкам в Великий Устюг вырос примерно на 2% относительно прошлогодних новогодних праздников.

Еще один вариант добраться до Котласа — самолет. Сейчас у путешественников есть возможность долететь до города из столиц, сделав пересадку в Сыктывкаре. Но, по словам аналитиков «Туту.ру», такой вариант не пользуется популярностью.

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **Reuters, Reportage by Getty Images, HEMI/DIOMEDIA**



REUTERS



REPORTAGE BY GETTY IMAGES

Выходит дороже, а общее время в пути не сокращает. Дорога и на поезде, и на самолете с учетом времени пересадки занимает около 20 часов. Отдельно путешественникам придется решить вариант с размещением. На 10 декабря на платформе Booking.com были доступны только пять вариантов размещения на период с 1 по 3 января. Их стоимость варьируется от 10 тыс. до 27,6 тыс. руб. за две ночи.

Организованное путешествие

Еще один популярный вариант — покупка организованного тура. Представитель «Интуриста» Дарья Домостроева рассказывает, что в этом году на этапе раннего бронирования пакеты продавались по цене от 13 тыс. руб. на человека, к середине декабря остались варианты по 24,8 тыс. руб. Путешественников туроператоры отправляют на чартерных и регулярных поездах, где предполагается отдельная развлекательная программа.

Гендиректор туроператора «Дельфин» Сергей Ромашкин рассказывает, что в этом году поток путешественников в вотчину Деда Мороза снизился примерно на 10%. Основной причиной он называет высокую стоимость путешествия. Комфортное купе на пиковые даты, по его оценкам, стоит 8,7 тыс. руб. в одну сторону, то есть только транспортные расходы на двоих могут составить 35 тыс. руб. При этом, по словам господина Ромашкина, многие туристы остаются недовольны большими скоплениями народа. «В высокий сезон вотчину посещают 15 тыс. человек. Дед Мороз только один, поэтому возможности уделить внимание каждому ребенку у него физически нет», — рассуждает он. Его слова подтверждают многочисленные отзывы на туристиче-



К КАКОМУ НОВОГОДНЕМУ ГЕРОЮ ВЫ МЕЧТАЕТЕ СЪЕЗДИТЬ В ГОСТИ?

25%	К СНЕГУРОЧКЕ В КОСТРОМУ ИЛИ К ДЕДУ МОРОЗУ В ВЕЛИКИЙ УСТЮГ
16%	К ОДЗИ-САН В ЯПОНИЮ
14%	К ЙОУЛУПУККИ В ФИНЛЯДИЮ
9%	К САНТА-КЛАУСУ В США
9%	К МАЛЕНЬКИМ ДОМОВЫМ НИССЕ В НОРВЕГИЮ
7%	К БЕФАНЕ В ИТАЛИЮ
7%	К ЗЮЗЕ В БЕЛОРУССИЮ
4%	К ШАНЬ ДАНЬ ЛАОЖЕНУ В КИТАЙ
3%	К ДЕДУ ЮЛТОМТЕНУ В ШВЕЦИЮ
3%	ВО ФРАНЦИЮ, ГДЕ ПОДАРКИ ДАРИТ ПЕР НОЭЛЬ
2%	К ДЗМЕР ПАПИ В АРМЕНИЮ ИЛИ К ТОВЛИС БАБУА В ГРУЗИЮ
1%	К ЙЫУЛУВАНЕ В ЭСТОНИЮ

Источник: данные опроса Tutu.ru.



HEMI / DIONEDIA

симости от того, пользуется ли посетитель транспортом резиденции.

Усадьба удмуртского Деда Мороза — Тол Бабая — располагается в селе Шаркан, в 90 км от Ижевска. Ценовая политика достаточно демократичная, взрослый билет стоит 100 руб., а детский — 50 руб. Отдельно оплачиваются развлекательные услуги, самая дорогая из них — пятикилометровое путешествие на снегоходе — стоит 1 тыс. руб.

Маркетолог платформы «Туту Приключения» Елена Чубина называет поездки в альтернативные резиденции Деда Мороза достаточно востребованным продуктом. «На нашей платформе есть два тура на родину карельского Деда Мороза, на его день рождения и вотчину, почти все даты под бронью», — рассуждает она. Хотя, по словам госпожи Чубиной, альтернативные герои Нового года пока воспринимаются туристами скорее как экзотика.

Иностранные персонажи

Популярным альтернативным вариантом для российских туристов Сергей Ромашкин называет путешествия в Финляндию. Основная резиденция финского Деда Мороза — Йоулупукки — расположена в одноименной деревне, примерно в 9 км от Рованиеми, столицы Лапландии. Рованиеми находится в 8 км от полярного круга и в 800 км от столи-

цы Финляндии Хельсинки. Деревня Йоулупукки, или, как ее чаще называют, деревня Санта-Клауса, была построена в 1950 году к визиту супруги американского президента Элеоноры Рузвельт. Сейчас для туристов там доступны дом Санты, почта, Санта-парк, ледяная пещера, хаски-парк и пр. Есть рестораны, бары, магазины и несколько отелей. Дом Санты открыт каждый день, посещение бесплатно. Сфотографироваться с Сантой ничего не стоит, но, чтобы приобрести фотографию, потребуют заплатить от €45. Посещение Санта-парка обойдется примерно в €30.

В Лапландию есть автобусные туры из Санкт-Петербурга. Например, туроператор «Созвездие» предлагает поездку на четыре дня с 30 декабря по 2 января по маршруту Леппявирта—Кааяни—Рануа—Оулу—Рованиеми—Куопио по цене от 16,6 тыс. руб. на человека. Добраться до деревни Санта-Клауса можно самостоятельно из аэропорта Рованиеми, который расположен в 3 км от деревни, или на автобусе из Санкт-Петербурга. Перелет из Москвы с пересадкой в Хельсинки на 30 декабря—2 января по состоянию на 10 декабря стоил около 40 тыс. руб., хотя более экономичным вариантом может стать поездка на автобусе из Санкт-Петербурга. Размещение на три ночи в эти даты в Рованиеми для двух взрослых и одного ребенка обойдется примерно от €900, согласно Booking.com.

Еще один вариант — резиденция Деда Мороза в Белоруссии. Она находится в национальном парке в Беловежской пуще, недалеко от границы с Польшей. Добраться до резиденции можно автобусом из Бреста, который идет до ближайшей деревни Каменюки (55 км). Помимо дома Деда Мороза и терема Снегурочки в парке есть музей дикой природы, магазины, кафе, есть возможность проехать на поезде Деда Мороза. Поместье белорусского Деда Мороза работает ежедневно, экскурсии по парку — от 60 тыс. белорусских рублей. Прямой перелет Москва—Минск 30 декабря—2 января — около 10 тыс. руб., стоимость проживания в Каменюках для двух взрослых и одного ребенка на эти даты начинается от €300 ●

ских форумах. «Больше всего разочаровало посещение терема Деда Мороза. Группы идут так плотно друг за другом, что дети не успевают все рассмотреть. Дед Мороз тоже как на конвейере: сухое приветствие, не вставая с трона, вопрос о приготовленных подарках. Ни одной загадки, ни одной самой маленькой игры! Все формально, скучно. Может, пора менять дедушку?» — пишут на форуме портала TripAdvisor. В других странах, по словам господина Ромашкина, проблема решается за счет организации резиденций сказочного персонажа в разных городах.

Руководитель департамента контроля качества НЮС «Амулекс» Нурида Ибрагимов рассуждает, что законодательных преград для создания альтернативных развлекательных центров в России нет. Как произведение народного творчества, не имеющее конкретного автора, объектом авторского права сам Дед Мороз быть не может. «Если кто-то захочет открыть резиденцию Деда Мороза в Мытищах, это вполне возможно, главное, чтобы название организации или реклама не ассоциировалась у обывателей с другими резиденциями или вотчинами, наименования которых уже имеются в ЕГРЮЛ», — поясняет эксперт.

Альтернативный вариант

Дед Мороз не единственный российский сказочный персонаж. Альтернати-

вой может стать поездка в костромскую резиденцию Снегурочки. Билеты на новогодние праздники в местный развлекательный центр «Терем Снегурочки» сейчас стоят от 270 до 350 руб. за взрослого посетителя. Туристам предлагают номера в тематической гостинице и сопутствующие развлечения.

В карельском поселке Чална, в 25 км от Петрозаводска, располагается вотчина Талви Укко — карельского аналога Деда Мороза. Цены на различные программы сейчас там варьируются в диапазоне 0,6–3,5 тыс. руб. Отдельно гостям предлагают активный зимний отдых — катания на собачьих и оленьих упряжках, снегоходах и сопутствующие услуги.

У другого карельского Деда Мороза — Паккайне — постоянно действующей резиденции нет, но музей «Кижки» уже анонсировал тематическую праздничную программу «Игры с Паккайне» в квартале исторической застройки в Петрозаводске. Заявленная стоимость участия — 300 руб., проводиться мероприятие будет с 15 декабря по 15 января.

Еще один альтернативный вариант — татарские Дед Мороз и Снегурочка — Кыш Бабай и Кар Кызы. Их резиденция находится в селе Новый Кырлай, в 100 км от Казани. На официальном сайте комплекса стоимость билета для взрослых сейчас варьируется в диапазоне 2,1–2,45 тыс. руб. в зави-

СКОЛЬКО СТОИТ СЪЕЗДИТЬ ИЗ МОСКВЫ В ВОТЧИНУ ДЕДА МОРОЗА В ВЕЛИКИЙ УСТЮГ

ТРАНСПОРТ	3,7 ТЫС. РУБ.*
РАЗМЕЩЕНИЕ	10 ТЫС. РУБ.**
БИЛЕТ	1,3 ТЫС. РУБ. — ВЗРОСЛЫЙ, 900–1,05 ТЫС. РУБ. — ДЕТСКИЙ***

*Средняя стоимость выкупленного билета в поезд, по данным «Туту.ру».

**Самый доступный вариант размещения с 1 по 3 января на Booking.com.

***Минимальная стоимость билетов на официальном сайте вотчины.

КАЧАЙ БЕЗ ОГЛЯДКИ

КАК СЭКОНОМИТЬ НА ИНТЕРНЕТЕ ЗА ГРАНИЦЕЙ



Скачать карту и путеводитель, загрузить фото в Instagram, выслать видео друзьям — совсем недавно пользоваться интернетом за рубежом могли только состоятельные люди. После того как операторы связи ввели относительно дешевые пакеты для мобильного роуминга, объем трафика вырос в несколько раз. У кого наиболее выгодные предложения по интернету за границей и какие есть способы уменьшить свои расходы в поездке, подсчитали «Деньги».

Игры на миллион

2010 году сотрудница риэлторского агентства Penny Lane Realty отдыхала за границей. Ее ребенок запустил на iPhone онлайн-игры, в результате маме пришел счет от «Вымпелкома» на 522 тыс. руб. за услуги роуминга. Тогда за 20 килобайт трафика (а это очень маленький объем, примерно в 300 раз меньше обычной фотографии) в этой стране абонент платил 15 руб. В 2011 году молодая пара в свадебном путешествии на Крите решила скачать несколько серий популярного фильма. По возвращении матери девушки (на чье имя была зарегистрирована сим-карта) пришел счет от «МегаФона» на 1 млн руб. «Это самые показательные примеры, однако ситуаций, когда абонентам приходил счет на несколько десятков тысяч рублей за использование интернета за границей, в прошлом было немало», — рассказывает руководитель Content Review Сергей Половников. Для обозначения таких случаев есть даже отдельный термин — bill shock.

Подобные случаи, естественно, негативно сказывались на репутации операторов. В итоге они вынуждены были принять меры. Сначала компании ввели лимит по кредитованию трафика в роуминге, установив предельную сумму, по достижении которой услуги связи блокировались. Затем стали внедрять пакетные предложения для интернета за рубежом. Это стало своего рода революцией — абоненты начали пользоваться услугами мобильного интернета за границей, не опасаясь огромных счетов, которые могут прийти по возвращении домой.

Пакетные игры

Объем трафика мобильного интернета за границей в последние годы постоянно растет, перетягивая на себя часть голосовых вызовов и СМС. С развитием цифровых технологий россияне стали охотнее пользоваться в роуминге мессенджерами, соцсетями, картами, поиском, онлайн-сервисами, рассказывает коммерческий директор «МегаФона» Влад Вольфсон. Голосовым звонкам пользователи все чаще предпочитают общение в мессенджерах — явный тренд, соглашаются в «Теле2». «Если в 2017 году россияне в роуминге за одну поездку выкачивали около 18 МБ, в 2018-м — 120 МБ, то за полгода 2019-го средний показатель достиг уже 300 МБ. Мы ожидаем, что объемы потребления трафика в 2020 году достигнут 500–600 МБ на одного путешественника за одну поездку», — говорит Влад Вольфсон. В пресс-службе «Билайна» сообщили, что по сравнению с первыми девятью месяцами 2016 года в 2019 году интернет-трафик вырос в семь раз. Ежегодно он практически удваивается, рассказывают в «Билайне».

Объем трафика резко вырос после введения адекватных пакетных предложений. В «Билайне» утверждают, что сделали это первыми, представив в 2014 году пакеты интернета без абонентской платы во всех популярных странах, снизив, таким образом, цену одного мегабайта в 150 раз. «Еще несколько лет назад интер-

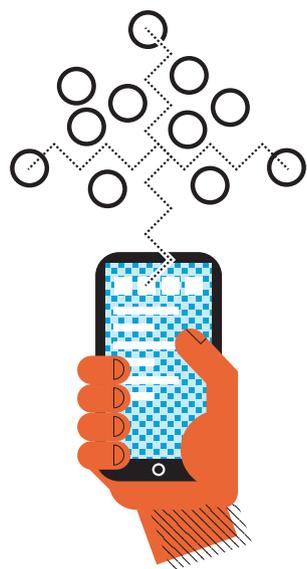


EYESWIDOPEN / GETTY IMAGES

нет в роуминге тарифицировался только помегабайтно, сейчас все основные операторы предлагают различные пакетные опции, что делает услугу существенно доступнее», — соглашается заместитель директора аналитического агентства АКРА Екатерина Можарова.

Расходы на связь внутри страны составляют около 1–2% от бюджета семьи, в роуминге они повышаются до 10% — и это очень хороший показатель по сравнению с другими странами, считает руководитель аналитического агентства Content Review Сергей Половников. «У российских операторов сейчас одни из самых лучших условий на мобильный роуминг в мире», — утверждает эксперт. — Это было достигнуто благодаря тому, что операторы стали заранее закупать большие объемы трафика у своих зарубежных партнеров, чтобы потом продать российским абонентам. Соответственно, при такой оптовой покупке трафика его цена существенно снизилась».

«Деньги» проанализировали предложения по мобильному интернету от крупнейших операторов для жителей Московского региона — как в рамках пакета, так и при покупке трафика после его окончания (см. таблицу). Для этого мы выбрали три популярных туристических направления для поездок — Турция, Греция, Таиланд. Как видно из таблицы, все операторы предоставляют довольно приемлемые цены за мобильный интернет. У «Билайна» пакет на 1 гигабайт стоит 350 руб., и по его окончании можно докупить еще 1 гигабайт за 99 руб. Интересным можно назвать предложение и от «МегаФона» — 349 руб. в указанных странах с объемом трафика до 1 гигабайта. Правда, по достижении порога доступ к услуге ограничивается. Пакеты от



ТЕКСТ Алексей Савкин
ФОТО EyesWideOpen /
Getty Images

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОТ ТУРИСТИЧЕСКИХ СИМ-КАРТ

DRIMSIM	747 РУБ. ЗА 1 ГБ	0,73 РУБ. ЗА 1 МБ	747 РУБ. ЗА 1 ГБ	0,73 РУБ. ЗА 1 МБ	1121 РУБ. ЗА 1 ГБ	1,1 РУБ. ЗА 1 МБ
GLOBALSIM		16,4 РУБ. ЗА 1 МБ	НЕСКОЛЬКО ЛЬГОТНЫХ ПАКЕТОВ: ОТ 32,75 РУБ. ЗА 10 МБ В СУТКИ	16,4 РУБ. ЗА 1 МБ		16,4 РУБ. ЗА 1 МБ
«Гудлайн»	ПАКЕТ «ТУРЦИЯ»: 655 РУБ. ЗА 1000 МБ НА 14 ДНЕЙ	1,25 РУБ. ЗА 1 МБ	ПАКЕТ «ЕВРОПА»: 1900 РУБ. ЗА 5000 МБ НА 14 ДНЕЙ	1,25 РУБ. ЗА 1 МБ	ПАКЕТ «АЗИЯ»: 2555 РУБ. ЗА 3000 МБ НА 30 ДНЕЙ	1,25 РУБ. ЗА 1 МБ

Источник: официальные сайты компаний. Тарифы действительны по состоянию на 07.10.19 г.



как в домашних условиях», — говорит директор по продажам «Тинькофф Мобайл» Виталий Бриедис.

Местная альтернатива

Что делать тем, кто не готов тратить даже 300–500 руб. в день на мобильный интернет за рубежом? Есть несколько способов сэкономить. Самый надежный — купить сим-карту местного оператора в аэропорту прямо по прилете. В некоторых странах специально для туристов местные операторы создали линейку удобных тарифов. Например, в Таиланде пакет безлимитного интернета со скоростью 4 мегабайта в секунду (хватит даже на просмотр фильмов) на неделю от оператора Dtac обойдется в 537 руб. (лимит по трафику — 7 гигабайт). За месяц надо будет заплатить 1612 руб. (максимальный лимит — 20 гигабайт). Однако для этого придется удалить из сим-слота сим-карту своего оператора. Многие предпочитают этого не делать, ведь на телефон приходят СМС-оповещения о тратах от банков, звонят родные и т. д. Телефонов же с двумя сим-слотами на рынке не так много, говорит Сергей Половников. «Плюс надо тратить время, возможно, идти в салон связи, преодолевать языковой барьер — в общем, это сопряжено с рядом сложностей, которых люди, выехавшие на две недели в отпуск, стараются избегать», — отмечает эксперт.

Есть еще один вариант, который подойдет для часто летающих за рубеж людей, — купить туристическую сим-карту. Такие сим-карты не привязаны к определенному оператору и работают во многих странах мира. «Деньги» проанализировали предложения от некоторых компаний, предоставляющих такие услуги (см. таблицу). Правда, по мнению экспертов, туристиче-

ские сим-карты неинтересны обычным отпускникам. «Если турист и будет покупать вторую сим-карту, то будет делать это в стране пребывания и приобретать услуги местного оператора — они дешевле», — говорит Сергей Половников. В «МегаФоне» не считают подобные предложения конкурентоспособными. Но если человек посещает несколько разных стран за одну поездку и проводит за рубежом достаточно длительное время, в этом случае туристические симки могут приносить выгоду, отмечает Екатерина Можарова.

Тем, кто хочет сэкономить, Сергей Половников советует купить мобильный роутер за 1,5–2 тыс. руб. Приехав в страну, можно купить сим-карту местного оператора, вставить ее в роутер и раздавать интернет всей семье. «Оптимальное решение для тех, кто хочет сэкономить и не вынимать „родную“ сим-карту», — говорит он.

Не исключено, что в будущем для этого появится еще одна возможность. В смартфоны новейших моделей сейчас начинают встраивать электронные сим-карты. Их отличие от обычных в том, что они встроены в аппарат и могут быть быстро перепрограммированы на работу с другим оператором. Это избавит пользователей от необходимости идти в салон связи — достаточно будет заключить контракт и купить eSim через интернет. «Наиболее продвинутые пользователи, вероятно, смогут использовать телефон с eSim вместо покупки туристической сим-карты или роуминга от российского оператора в тех странах, где это позволяет законодательство и есть предложение от операторов. Но полагаю, что в ближайшее время доля таких абонентов не будет достаточно большой», — считает Екатерина Можарова ●

«Теле2» и МТС примечательны тем, что абонентам предоставляется безлимитный интернет, правда с одним существенным условием. У «Теле2» интернет на максимальной скорости ограничен 200 мегабайтами — затем скорость снижается до 128 килобайт в секунду. Этого достаточно разве что для обмена сообщениями и небыстрой загрузки страниц. У МТС предложение скромнее — 100 мегабайт на высокой скорости, далее скорость падает до тех же 128 килобайт в секунду. «Тинькофф Мобайл» предоставляет своим абонентам 100 мегабайт в сутки за 149–299 руб. в зависимости от страны. При этом купить 1 мегабайт вне пакета уже нельзя. Правда, у «Тинькофф Мобайл» есть интересные опции — можно купить безлимитный доступ к мессенджерам и онлайн-картам и пользоваться только ими. Например, в Таиланде можно купить опцию «безлимитные мессенджеры» на сутки за 79 руб. (доступны обмен текстовыми сообщениями и голосовые звонки).

Все операторы в один голос утверждают, что цена на интернет за границей будет и дальше уменьшаться.

«Снижение стоимости единицы трафика и рост его объемов — глобальный мировой тренд», — рассказывает Влад Вольфсон. — «МегаФон» ведет переговоры с партнерами о снижении себестоимости абонентского трафика и расширении географии покрытия роуминговыми услугами». Однако не все в этом вопросе зависит от российских операторов, напоминают в «Билайне». «Роуминг — это трехсторонняя экосистема, в которой участвуют принимающие наших клиентов за границей операторы, мы и наши клиенты. Все три участника одинаково важны, и от каждого из них зависит работоспособность этой системы. То есть цена 1 мегабайта будет продолжать снижаться до тех пор, пока будет расти потребление», — рассказывают в «Билайне».

Возможно, будут расти объемы трафика в одном пакете, а цена останется прежней. «Объем трафика в роуминге растет и будет продолжать расти. При этом стоимость для абонента не изменится. Это объясняется тем, что всем комфортнее сохранять свой привычный уровень потребления интернета,

СТОИМОСТЬ МОБИЛЬНОГО ИНТЕРНЕТА ЗА ГРАНИЦЕЙ

	ТУРЦИЯ — ПАКЕТ	ТУРЦИЯ — ИНТЕРНЕТ БЕЗ ПАКЕТА УСЛУГ	ГРЕЦИЯ — ПАКЕТ	ГРЕЦИЯ — ИНТЕРНЕТ БЕЗ ПАКЕТА УСЛУГ	ТАИЛАНД — ПАКЕТ	ТАИЛАНД — ИНТЕРНЕТ БЕЗ ПАКЕТА УСЛУГ
«БИЛАЙН»	350 РУБ. ЗА 1 ГБ, ПО ОКОНЧАНИИ ПАКЕТА ЕЩЕ 1 ГБ ЗА 99 РУБ.	5 РУБ. ЗА 1 МБ	350 РУБ. ЗА 1 ГБ, ПО ОКОНЧАНИИ ПАКЕТА ЕЩЕ 1 ГБ ЗА 99 РУБ.	5 РУБ. ЗА 1 МБ	350 РУБ. ЗА 1 ГБ, ПО ОКОНЧАНИИ ПАКЕТА ЕЩЕ 1 ГБ ЗА 99 РУБ.	5 РУБ. ЗА 1 МБ
«МЕГАФОН»	349 РУБ.*	КОГДА 1 ГБ ЗАКОНЧИТСЯ, ДОСТУП В ИНТЕРНЕТ БУДЕТ ПРИОСТАНОВЛЕН	349 РУБ.*	КОГДА 1 ГБ ЗАКОНЧИТСЯ, ДОСТУП В ИНТЕРНЕТ БУДЕТ ПРИОСТАНОВЛЕН	349 РУБ.*	КОГДА 1 ГБ ЗАКОНЧИТСЯ, ДОСТУП В ИНТЕРНЕТ БУДЕТ ПРИОСТАНОВЛЕН
МТС**	450 РУБ.*** В ДЕНЬ БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЯ ТРАФИКА, НО С ОГРАНИЧЕНИЕМ СКОРОСТИ. 100 МБАЙТ НА ВЫСОКОЙ СКОРОСТИ, ДАЛЕЕ СКОРОСТЬ ОГРАНИЧИВАЕТСЯ 128 КБИТ/С	40 КБ ЗА 35 РУБ.	450 РУБ.*** В ДЕНЬ БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЯ ТРАФИКА, НО С ОГРАНИЧЕНИЕМ СКОРОСТИ. 100 МБАЙТ НА ВЫСОКОЙ СКОРОСТИ, ДАЛЕЕ СКОРОСТЬ ОГРАНИЧИВАЕТСЯ 128 КБИТ/С	40 КБ ЗА 35 РУБ.	450 РУБ.*** В ДЕНЬ БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЯ ТРАФИКА, НО С ОГРАНИЧЕНИЕМ СКОРОСТИ. 100 МБАЙТ НА ВЫСОКОЙ СКОРОСТИ, ДАЛЕЕ СКОРОСТЬ ОГРАНИЧИВАЕТСЯ 128 КБИТ/С	40 КБ ЗА 35 РУБ.
«ТЕЛЕ2»	350 РУБ. В ДЕНЬ БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЯ ТРАФИКА, НО С ОГРАНИЧЕНИЕМ СКОРОСТИ. 200 МБ НА ВЫСОКОЙ СКОРОСТИ, ДАЛЕЕ СКОРОСТЬ ОГРАНИЧИВАЕТСЯ 128 КБИТ/С	25 РУБ. ЗА 1 МБ	350 РУБ. В ДЕНЬ БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЯ ТРАФИКА, НО С ОГРАНИЧЕНИЕМ СКОРОСТИ. 200 МБ НА ВЫСОКОЙ СКОРОСТИ, ДАЛЕЕ СКОРОСТЬ ОГРАНИЧИВАЕТСЯ 128 КБИТ/С	25 РУБ. ЗА 1 МБ	350 РУБ. В ДЕНЬ БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЯ ТРАФИКА, НО С ОГРАНИЧЕНИЕМ СКОРОСТИ. 200 МБ НА ВЫСОКОЙ СКОРОСТИ, ДАЛЕЕ СКОРОСТЬ ОГРАНИЧИВАЕТСЯ 128 КБИТ/С	25 РУБ. ЗА 1 МБ
«ТИНЬКОФФ МОБАЙЛ»	149 РУБ. ЗА 100 МБ В ДЕНЬ ИЛИ 999 РУБ. ЗА 1 ГБ	ЕСЛИ ТРАФИК ЗАКАНЧИВАЕТСЯ, МОЖНО ПОДКЛЮЧИТЬ ЕЩЕ ОДИН ПАКЕТ	149 РУБ. ЗА 100 МБ В ДЕНЬ ИЛИ 999 РУБ. ЗА 1 ГБ	ЕСЛИ ТРАФИК ЗАКАНЧИВАЕТСЯ, МОЖНО ПОДКЛЮЧИТЬ ЕЩЕ ОДИН ПАКЕТ	299 РУБ. ЗА 100 МБ В ДЕНЬ ИЛИ 1299 РУБ. ЗА 500 МБ	ЕСЛИ ТРАФИК ЗАКАНЧИВАЕТСЯ, МОЖНО ПОДКЛЮЧИТЬ ЕЩЕ ОДИН ПАКЕТ

Источник: официальные сайты компаний. Тарифы действительны для жителей Московского региона по состоянию на 07.10.19 г. *При 1-м выходе в интернет. Доступен 1 ГБ трафика в сутки.

Для тарифа «Тарифище». *Опция «БИТ за границей».

САМЫЕ ДОРОГИЕ НОЧИ

МОСКВА ЛИДИРУЕТ ПО РОСТУ ЦЕН НА РАЗМЕЩЕНИЕ



Почти 80% путешественников не готовы экономить на жилье в отпуске. «Деньги» выяснили, какие отели российским туристам в этом году обошлись дороже всего.

а доступность путешествий заметно влияет не только стоимость перелета, но и размещения. Пока в Европе тренд в этом сегменте один — постоянный рост цен. Согласно оценке trivago Hotel Price Index (tHPI), средняя стоимость стандартного двухместного номера в ноябре 2019 года относительно аналогичного периода прошлого года снизилась только в 2 из 17 исследуемых европейских городов: в Дублине (на 1%, до €136) и Рейкьявике (на 20%, до €110). Во всех остальных случаях наблюдался рост на 3–19%. Причем 19% — самая значительная динамика — зафиксированы в Москве, где средняя цена стандартного номера на двоих составила €61 за ночь.

Но далеко не все путешественники выбирают доступные варианты размещения: экономить на нем готовы только 23% путешественников, утверждают исследователи Momondo. Как следует из расчетов сервиса OneTwoTrip, в этом году 11% путешественников выбрали средства размещения категории «пять звезд». Больше всего на высокий сервис рассчитывают туристы, отправляющиеся в Азию: здесь дорогие гостиницы формируют 20% продаж. Самое дорогое бронирование, которое, по данным Ostrovok.ru, российские путешественники сделали за первые десять месяцев года, было в итальянском поселке Портофино: ночь в Belmond Hotel Splendido обошлась путешественникам в 193 тыс. руб. Для сравнения: Бангкок находится только на 15-м месте. Ночь в местном Mandarin Oriental обошлась путешественникам всего в 93 тыс. руб.

В России самый дорогой номер был выкуплен в Москве. Ночь в отеле Four Seasons недалеко от Кремля стоила гостям 51 тыс. руб. Сочи с ценником 46 тыс. руб. находится на втором месте — столько туристы заплатили за ночь в Rodina Grand Hotel & Spa. В двадцатку самых дорогих бронирований внутри страны вошли сразу три крымских отеля. Ночь в Krimskiy Briz Hotel в одноименном поселке стоила путешественникам 30 тыс. руб., за номер в Mriya Resort & Spa Hotel заплатили 27 тыс. руб., за размещение в Villa Elena Hotel в Ялте — 24 тыс. руб.

В Ostrovok.ru поясняют, что самые дорогие номера премиальные отели обычно не выставляют для бронирования на общедоступные площадки. Спрос на эти номера обычно на месяцы или даже годы вперед гарантирован от постоянных клиентов,

которые предпочитают бронировать размещение напрямую. Обычно для отелей важно сохранить лояльность наиболее обеспеченных клиентов, поэтому вместе с дорогими номерами гости часто получают дополнительные услуги: например, ранний заезд или поздний выезд, комплимент в номер.

Аналитики Ostrovok.ru добавляют, что стоимость размещения в каждом из отелей зависит от сезонности и уровня спроса. На пике бронирования среднесуточная стоимость номера может прибавлять до 50% к среднегодовым показателям, в период же низкого спроса цена может опускаться на 20–30% от среднегодовой. Эту динамику также можно легко проследить по tHPI, где, к примеру, самый выгодный месяц для путешествия в Амстердам — январь. Средняя стоимость стандартного двухместного номера в этот период в этом году составляет €108 за ночь, в то время как в апреле, сезон цветения тюльпанов, показатель вырос почти в два раза — до €184. При поиске экономичного размещения важно учитывать и глубину бронирований. Аналитики Momondo оптимальным сроком для поиска размещения в Европе ранее называли 118 дней, а за пределами континента — 115 дней. Согласно их расчетам, в этот период путешественникам удавалось рассчитывать на самые выгодные цены: средняя стоимость была ниже на 49% и 69% соответственно ●

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**

САМЫЕ ДОРОГИЕ ОТЕЛИ, ЗАБРОНИРОВАННЫЕ ВНУТРИ РОССИИ В ПЕРИОД С ЯНВАРЯ ПО ОКТЯБРЬ 2019 ГОДА

FOUR SEASONS HOTEL MOSCOW	МОСКВА	51 000
RODINA GRAND HOTEL AND SPA	СОЧИ	46 000
FOUR SEASONS HOTEL LION PALACE ST. PETERSBURG	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	44 000
THE RITZ-CARLTON, MOSCOW	МОСКВА	37 000
BARVIKHA HOTEL & SPA	МОСКВА	34 000
ARARAT PARK HYATT MOSCOW	МОСКВА	33 000
KRIMSKIY BRIZ HOTEL	ПАРКОВОЕ	30 000
ROCCO FORTE ASTORIA HOTEL	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	27 000
MRIYA RESORT & SPA HOTEL	ОПОЛЗНЕВОЕ	27 000
THE ST. REGIS MOSCOW NIKOLSKAYA	МОСКВА	27 000
VILLA ELENA HOTEL	ЯЛТА	24 000
LOTTE HOTEL MOSCOW	МОСКВА	24 000
RUSSO-BALT HOTEL	МОСКВА	24 000
BELMOND GRAND HOTEL EUROPE	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	21 000
HYATT REGENCY SOCHI	СОЧИ	20 000
LOTTE HOTEL ST. PETERSBURG	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	20 000
TALION IMPERIAL HOTEL	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	19 000
RADISSON ROYAL HOTEL, ST. PETERSBURG	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	19 000
SO SOFITEL ST PETERSBURG	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	18 000
HOTEL NATIONAL, MOSCOW	МОСКВА	18 000

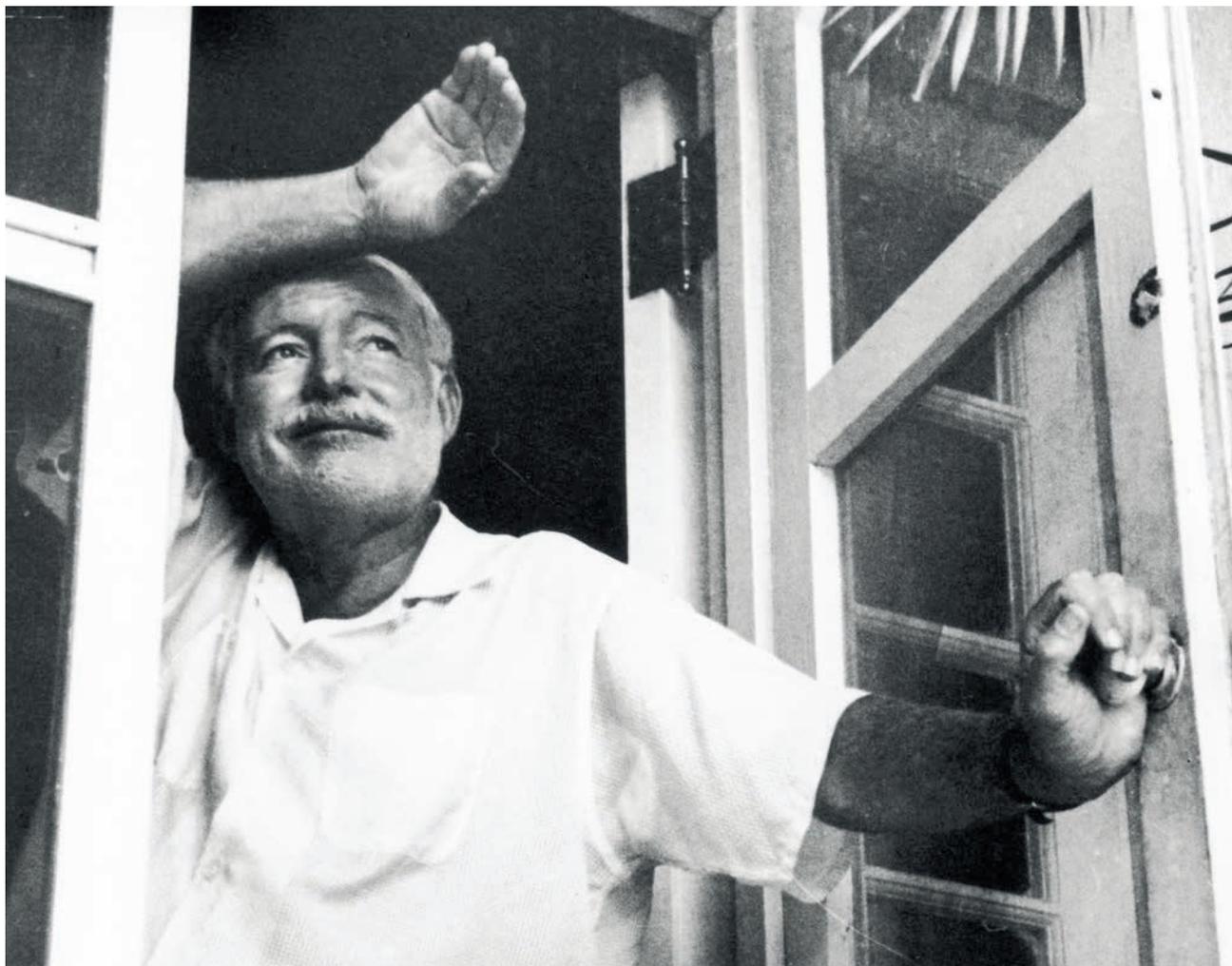
Средняя стоимость ночи (руб.)

САМЫЕ ДОРОГИЕ ОТЕЛИ, ЗАБРОНИРОВАННЫЕ ЗА РУБЕЖОМ В ПЕРИОД С ЯНВАРЯ ПО ОКТЯБРЬ 2019 ГОДА

BELMOND HOTEL SPLENDIDO	ПОРТОФИНО	193 000
BURJ AL ARAB JUMEIRAH	ДУБАЙ	148 000
THE RITZ-CARLTON NEW YORK, CENTRAL PARK	НЬЮ-ЙОРК	123 000
FOUR SEASONS RESORT SEYCHELLES	СЕЙШЕЛЫ	119 000
FOUR SEASONS MAURITIUS AT ANAHITA	МАВРИКИЙ	114 000
MANDARIN ORIENTAL, LAGO DI COMO	БЛЕВИО	110 000
MAXX ROYAL KEMER RESORT - ALL INCLUSIVE	КЕМЕР	109 000
FOUR SEASONS HOTEL KYOTO	КИОТО	108 000
THE ST. REGIS BAL HARBOUR RESORT	БЭЛ-ХАРБОР, МАЙАМИ	101 000
MANDARIN ORIENTAL BARCELONA	БАРСЕЛОНА	100 000
ROSEWOOD MIRAMAR BEACH	МОНТЕСИТО, САНТА-БАРБАРА	100 000
HOTEL HERMITAGE MONTE-CARLO	МОНТЕ-КАРЛО	96 000
SHUTTERS ON THE BEACH	САНТА-МОНИКА	94 000
FORTE VILLAGE RESORT - IL CASTELLO	САРДИНИЯ	94 000
MANDARIN ORIENTAL, BANGKOK	БАНГКОК	93 000
RITZ PARIS	ПАРИЖ	93 000
FOUR SEASONS HOTEL BOSTON	БОСТОН	92 000
FOUR SEASONS HOTEL NEW YORK	НЬЮ-ЙОРК	92 000
ROYAL MANSOUR MARRAKECH	МАРРАКЕШ	92 000
MANDARIN ORIENTAL, MILAN	МИЛАН	92 000

Средняя стоимость ночи (руб.)

Источник: данные Ostrovok.ru.



FOTORESEARCH / GETTY IMAGES

ПО КОМУ ЗВОНИТ БИРЖЕВОЙ КОЛОКОЛ

КАК ВЕЛ СВОИ ДЕНЕЖНЫЕ ДЕЛА ЭРНЕСТ ХЕМИНГУЭЙ

Эрнест Хемингуэй — это коррида, Килиманджаро, рыбалка, охота, стрельба, спорт, война. Во всяком случае, такое впечатление создается об авторе по его книгам. С деньгами у Хемингуэя были странные отношения, но, как выяснилось уже после его смерти, певец яростных страстей, острых ощущений и опасных приключений был еще и грамотным инвестором. В доходах и расходах великого писателя «Деньги» решили разобраться подробнее.

Алиментщик

литературный, и финансовый успех пришел к Эрнесту Хемингуэю с его вторым романом — «И восходит солнце» («Фиеста»). Книга была написана в 1925 году, опубликована — в 1926-м. То было временем перемен и в личной жизни автора. Он развелся с первой женой, Хэдди Ричардсон, и женился на Паулине Пфайффер.

По совету Пфайффер книга была отдана в издательство Charles Scribner's Sons. Но все авторские отчисления за роман по распоряжению Хемингуэя выплачивались бывшей жене, воспитывавшей его первого сына Джона Хэдди Никанора (Бамби), в качестве алиментов.

Алименты оказались весьма щедрыми. Первое издание — 5090 экземпляров по \$2 за книгу — быстро разошлось. Два месяца спустя издателю пришлось допечатывать еще 7 тыс. экземпляров.

5 февраля 1927 года Хемингуэй писал матери: «Мы с Хэдди больше не живем вместе (мы живем порознь с сентября, Хэдди уже развелась со мной), но мы лучшие друзья. У нее и Бамби все хорошо, они здоровы, счастливы, а все деньги за „И вос-

ХЕМИНГУЭЙ О ДЕНЬГАХ

«Так или иначе, за все, хоть отчасти хорошее, платишь. Многое из того, за что я платил, нравилось мне, и я хорошо проводил время. Платишь либо знанием, либо опытом, либо риском, либо деньгами. Пользоваться жизнью не что иное, как умение получать нечто равноценное истраченным деньгам и сознавать это. А получать полной ценой за свои деньги можно. Наш мир — солидная фирма. Превосходная как будто теория. Через пять лет, подумал я, она покажется мне такой же глупой, как все мои остальные превосходные теории». (*«И восходит солнце», 1926*)

«Если денег в достатке и хочется не то что посмотреть бой, а просто побывать на нем и в любом случае — хоть понравилось, хоть не понравилось — уйти после первого быка, то сделайте доброе дело: купите билет на барреру, чтобы кто-то не столь богатый мог быстренько перескочить на ваше дорогущее место, когда вы отправитесь восвояси вместе со своими предубеждениями». (*«Смерть после полудня», 1932*)

« — Нет, вы сначала скажите, что именно, что конкретно губит писателей. Мне надоел этот разговор, превращавшийся в интервью.

— Политика, женщины, спиртное, деньги, честолюбие. И отсутствие политики, женщин, спиртного, денег и честолюбия, — глубоко-мысленно проговорил я». (*«Зеленые холмы Африки», 1935*)

«Мне нужно писать, чтобы быть счастливым, независимо от того, платят мне за это или нет. Это кошмарная врожденная болезнь. Мне нравится этим заниматься. И это еще хуже. Это превращает болезнь в привычку. Затем мне хочется делать это лучше, чем кто-либо другой когда-либо делал, что превращает это в одержимость. Одержимость ужасна». (*Письмо издателю Чарльзу Скрибнеру, 1940*)

«Если у меня есть деньги, то я не могу придумать ничего лучше, кроме как потратить их на шампанское». (*Из интервью Лиллиан Росс, 1950 год*)

«Надо покупать либо одежду, либо картины, — сказала она. — Вот и все. Никто, кроме очень богатых людей, не может позволить себе и то и другое. Не придавайте большого значения одежде, а главное, не гонитесь за модой, покупайте прочные и удобные вещи, и тогда у вас останутся деньги на картины». (*«Праздник, который всегда с тобой», 1964*)

ходит солнце“... выплачиваются напрямую Хэдди, и из Америки, и из Англии. Книга выдержала уже... 5 изданий... и по-прежнему хорошо продается... Хэдди весной приезжает в Америку, так что ты сможешь увидеть Бамби благодаря деньгам за „И восходит солнце“. Я не беру себе ни цента из авторских отчислений, которые достигли уже нескольких тысяч долларов, ничего не пью, кроме обычных вина и пива, веду совсем монашеский образ жизни и пытаюсь писать настолько хорошо, насколько способен».

Реакция Хэдди на такой способ выплаты алиментов была выражена в письме



ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **Fotosearch/Getty Images, Mondadori via Getty Images, Anthony Potter Collection/Getty Images, AP, Bettmann/Getty Images**

словами «вполне приемлемо». Со временем «вполне приемлемые» алименты достигли уровня \$30 тыс. в год.

Издатель

Среди многочисленных занятий, которые перепробовал за свою жизнь Эрнест Хемингуэй, — издательский бизнес.

К италоязычному читателю книги Хемингуэя пришли гораздо позже, чем к англоязычному. В фашистской Италии двадцатых-тридцатых они были нежелательной литературой. Хемингуэй познакомился с Бенито Муссолини в 1922 году и взял у него интервью для газеты Toronto Star, в котором дуче хвалился, что «фашистов уже полмиллиона» и «нам хватит силы сбросить любое правительство, которое попытается противостоять нам или запретить нас». Но уже год спустя в другой статье для Toronto Star Хемингуэй назвал итальянского лидера «главным обманщиком Европы», «трусом», «великим мастером облекать мелкие мыслишки в громкие слова». Молодой репортер заметил: «С человеком, который надевает белые гетры к черной рубашке, что-то не в порядке». В 1927 году Хемингуэй написал несколько коротких зарисовок для журнала New Republic, в которых посмеялся над фашистской Италией. Наконец, после романа «Прощай, оружие!», опубликованного в 1929 году, книги Хемингуэя были в Италии запрещены. Правда, их все равно завозили в страну контрабандой.

Запрет продержался столько же, сколько режим Муссолини — до 1943 года. После этого несколько итальянских издательств вступили в борьбу за право переводить произведения Хемингуэя на итальянский и издавать их. Уже летом 1944 года малоизвестное издательство Jandi Sapi выпустило «И восходит солнце». На следующий год в Италии было издано еще несколько книг. Качество переводов оставляло желать лучшего, с авторскими правами творилась какая-то неразбериха. Хемингуэй поручил своему литературному агенту договориться с серьезным издателем.

Агент сумел заключить договор на публикацию большинства хемингуэевских книг с издательством Giulio Einaudi. Издательство носило имя владельца, Джулио Эйнауди, чей отец, Луиджи Эйнауди, с 1948 по 1955 год был президентом Италии. Einaudi позиционировалось как «европейский родник



Хемингуэй побывал военкором на обеих мировых войнах

хорошей литературы, интеллектуальной мысли и политической теории».

Эйнауди не достались права только на две книги — «Прощай, оружие!» и «По ком звонит колокол». О праве издавать их на итальянском заявил Арнольдо Мондадори, утверждавший, что подписал соответствующий договор в нейтральной Швейцарии во время войны. Мондадори был готов их издать и написал письмо, в котором пообещал автору сделать его самым популярным в Италии писателем. Проблема была в том, что Мондадори был бывшим членом фашистской партии, успех к его издательству пришел в период правления Муссолини. Придерживавшемуся левых взглядов Хемингуэю не хотелось, чтобы его имя было связано с именем фашиста. На письмо издателя он не ответил. Спор о правах на публикацию двух книг в Италии решался в суде. Суд принял сторону Мондадори.



ANTHONY POTTER COLLECTION / GETTY IMAGES

Осенью 1948 года Хемингуэй путешествовал по Европе со своей четвертой женой Мэри Уэлш. После Фултонской речи Черчилля, ставшей сигналом к началу холодной войны, политический расклад в Италии изменился. Теперь ориентировавшийся на Запад Мондадори выглядел предпочтительнее связанного с Компартией Италии Эйнауди. Поэтому, когда Мондадори пригласил писателя на свою виллу на ланч, Хемингуэй согласился. За ланчем выяснилось, что авторские отчисления за «Прощай, оружие!» и «По ком звонит колокол» достигли 1 млн итальянских лир. 40% этой суммы Мондадори немедленно выдал наличными. В переводе на американскую валюту это составляло около \$650 (в современных долларах — примерно в десять раз больше). Для Америки сумма была не очень крупной, но для послевоенной Италии — весьма неплохой.

Вскоре с Хемингуэем встретился и Джулио Эйнауди. Он был намерен заранее купить права на новую книгу Папы. Но у того не было новой книги, а был вопрос: где его деньги за проданные старые книги? И он привел в пример конкурента, только что заплатившего 400 тыс. лир. Чтобы окончательно не проиграть в конкурентной борьбе, Эйнауди выписал чек на полмиллиона. Но в последующие годы, благо автор был за океаном, Эйнауди всячески избегал выплат авторских отчислений. К 1954 году долг издательства перед Хемингуэем достиг 9 394 244 лир. У издателя не было денег для погашения этого долга.

В 1955 году совет директоров компании Einaudi принял решение о дополнительной эмиссии акций на сумму 80 млн лир с целью исправления финансового положения фирмы. Джулио Эйнауди решил воспользоваться этой возможностью, чтобы в очередной раз отложить выплату авторских отчислений. Он предложил Хемингуэю купить часть акций. К удивлению издателя, тот согласился. Более того, писатель заявил, что готов приобрести акции на сумму 5 млн лир.

В 1956 году Эрнест Хемингуэй стал совладельцем издательства Einaudi. Он нанял бухгалтера. Тот составил план возврата долгов ежемесячными платежами по 300 тыс. лир.

Но финансовое положение издательства продолжало ухудшаться. В 1958 году Хемингуэй осознал, что инвестиция

Оставленное Хемингуэем наследство было оценено в \$1 430 310. Из этой суммы \$418 933 приходилось на акции и облигации, в \$801 766 было оценено имущество, общая сумма наличных денег и денег на банковском счете составляла \$189 611

Фидель Кастро встречался с живущим на Кубе автором «Старика и море» лишь однажды, всего на несколько минут. Говорили они о рыбалке

оказалась убыточной, и решил продать свои акции. До самой смерти ему так и не удалось это сделать.

Издательство Einaudi умирало долго. В 1994 году оно было куплено старым конкурентом — издательством Mondadori, которое к тому времени принадлежало уже не семье Мондадори, а миллиардеру Сильвио Берлускони.

Командированный

Еженедельник Collier's, в котором уже печатались репортажи Хемингуэя с гражданской войны в Испании, в начале 1944 года заключил с ним новый договор — на цикл статей, посвященных высадке союзных войск в Нормандии и боевым действиям во Франции. По условиям этого договора за каждую статью размером от 2,5 тыс. до 3,5 тыс. слов будет выплачиваться гонорар в размере \$3 тыс. Кроме того, автору будут компенсированы «в разумных пределах» расходы, связанные с подготовкой статей.

В мае 1944 года Хемингуэй вылетел в Лондон. Его третья жена Марта Гелл-



AP

хорн, также работавшая на Collier's, отправилась в Европу морем. В ее отсутствие в Лондоне Хемингуэй много пил, ухаживал за своей будущей четвертой (и последней) женой Мэри Уэлш, а также попал в автокатастрофу, в которой повредил колено и получил черепно-мозговую травму. Добравшись до Лондона, Марта Геллхорн инициировала развод.

Хемингуэй был недоволен редакторами еженедельника и жаловался, что они вырезают из его статей «все хорошее, все живое». В еженедельнике были недовольны им и его репортажами. Из Европы он прислал всего шесть статей.

В США Хемингуэй вернулся в марте 1945 года. После посещения редакции Collier's он жаловался Мэри Уэлш в письме: «Ла Коссит, ред. Collier's, теперь БОЛЬШАЯ ШИШКА — сказал мне вчера, что мой материал о беспилотных самолетах-снарядах (имеется в виду статья о том, как британские летчики борются с германскими самолетами-снарядами „Фау-1“. — „Деньги“) был одной из самых отстойных статей, что он когда-либо читал, но при этом читательская реакция на него была сильнее, чем на все, что у них когда-либо было опубликовано. Это его озадачило». Хемингуэй также был недово-

СТАРИК И НОБЕЛЬ

В 1954 году Эрнесту Хемингуэю была вручена Нобелевская премия по литературе «за повествовательное мастерство, в очередной раз продемонстрированное в „Старике и море“, а также за влияние на современную прозу». Врачи запретили ему ехать на церемонию вручения премии в Стокгольм. Он был против того, чтобы получать премию поехала Мэри. В итоге премию получил американский посол, чтобы потом передать деньги и медаль лауреата Хемингуэю. Денежная составляющая премии в тот год была эквивалентна \$35 тыс. (примерно соответствует \$330 тыс. в 2019 году). «На \$35 тыс. можно здорово развлечься», — говорил Хемингуэй. Медаль нобелевского лауреата он решил подарить Кубе, у берегов которой происходит действие повести «Старик и море». Но отдал ее не правительству Батисты, а католической церкви. Медаль была выставлена на всеобщее обозрение в базилике Пресвятой Девы Милосердия в Эль-Кобре. В 1986 году она была украдена. Воров быстро нашли, а реликвию вернули, но с тех пор церковь ее больше не выставляет. Что касается денег, то часть из них пошла на возврат долгов торговцу кубинскими сигарами Ли Сэмюэлсу. Что сделал Хемингуэй с оставшимися деньгами — неизвестно.

лен, что ему не пересылали в Европу письма от родных, отправленные на адрес журнала.

В конце августа 1945 года Хемингуэй отправил Ла Косситу по почте отчет о расходах, которые он понес при подготовке статей. Список расходов занял три страницы формата А4. В Лондоне он потратил \$680 на аренду машины с шофером, \$220 на стирку, газеты и чаевые и \$1824 на угощение и развлечения офицеров и три ужина с британскими политиками и владельцами газет.

Во Франции он нанимал двух секретарш, снова арендовал машину с шофером, а также конные повозки для непродолжительных поездок. Расходы на угощение военнослужащих на континенте оказались выше — в общей сложности \$2,2 тыс. Хемингуэй объяснял это тем, что во Франции все приходилось покупать по ценам черного рынка.

В расходы он записал также разбитый полевой бинокль и поврежденную пишущую машинку.

Скрупулезно подсчитанная общая сумма расходов «в разумных пределах» составила 13 436 долларов и 75 центов (почти \$200 тыс. в современных деньгах).



GETTY IMAGES

Эрнест Хемингуэй со своей второй женой Паулиной после поездки в Африку



BETTMANN / GETTY IMAGES

При этом Хемингуэй милостиво не стал включать в список расходов деньги, потраченные на лечение в Лондоне, а также цену двух автомобилей, уничтоженных огнем противника.

Редактор Collier's назвал претензии Хемингуэя «завышенными сверх всякой меры» и согласился оплатить расходы в размере \$1 тыс. за каждую статью. Поскольку корреспондент перед отлетом в Европу получил \$4,5 тыс. авансом, ему было выплачено лишь \$1,5 тыс. сверх обговоренных гонораров.

Инвестор

В 1928 году произошло событие, наложившее отпечаток на всю дальнейшую жизнь Эрнеста Хемингуэя. Его отец Кларенс Эдмонд Хемингуэй застрелился из револьвера. Кларенс, врач по профессии, всю жизнь страдал от резких перемен настроения. Но толчком для самоубийства могла стать потеря крупной суммы денег.

Эрнест Хемингуэй покончил с собой 2 июля 1961 года. Единственной наследницей была его вдова Мэри. Как выяснилось из завещания, сын оказался более удачливым инвестором, чем отец.

Оставленное Хемингуэем наследство было оценено в \$1 430 310. Из этой суммы \$418 933 приходилось на акции и облигации, в \$801 766 было оценено имущество, общая сумма на личном счете составляла \$189 611. После выплаты старой задолженности налоговым органам на сумму \$58 529 и оплаты похорон, которые обошлись в \$62 545, осталось \$1 289 336.

После уплаты налогов на наследство (федерального налога и налога штата) вдова получила около \$1 млн.

Почти треть состояния писателя приходилась на ценные бумаги. Эрнест Хемингуэй владел акциями 36 компаний,

в основном самых крупных и надежных, — «голубыми фишками». В том числе — 304 акциями Eastman Kodak на сумму \$32 233, 540 акциями General Motors на сумму \$24 088, 240 акциями Bethlehem Steel на сумму \$10 081, 336 акциями AT&T на сумму \$39 447, 50 акциями Gimbels на сумму \$3581.

Неизвестно, давал ли ему советы по инвестициям какой-то брокер-доброжелатель или сам писатель обладал еще и талантом инвестора, но в последние пять лет жизни ценные бумаги приносили Хемингуэю больший доход, чем продажи его книг. В 1957–1961 годах издательство Charles Scribner's Sons выплачивало писателю авторские отчисления на сумму \$179 135, в том числе \$61 429 за его последнюю крупную опубликованную работу «Старик и море».

Хемингуэй также завещал жене две рукописи — «Прощай, оружие!» и «Иметь и не иметь», которые были

У Хемингуэя было несколько сверхкоротких рассказов. Один из них: «Продаю парашют. Никогда не открывался. Слегка запятнан»

оценены в \$4,5 тыс. и \$5 тыс. соответственно. В распоряжении вдовы также остались его неопубликованные произведения.

Издатель Чарльз Скрибнер после смерти Хемингуэя говорил, что обычно смерть писателя приводит к снижению продаж его книг. В этом случае правило не сработало.

Мэри Хемингуэй умерла в 1986 году. Ее состояние на момент смерти оценивалось примерно в \$3 млн. Согласно ее завещанию, почти все состояние, кроме специально обговоренных сумм и имущества, было поделено на три равные части, которые получили Американский музей естественной исто-

ХЭМ ИДЕТ С МОЛОТКА

В 2000 году аукционный дом Christie's продал рукописи двух рассказов Хемингуэя: «Недолгое счастье Фрэнсиса Макомбера» за \$220 тыс. и «Свет мира» за \$110 тыс.

В 2013 году компания Paul Fraser Collectibles продала пишущую машинку Хемингуэя, на которой были написаны «Опасное лето» и «Праздник, который всегда с тобой», за \$65 тыс. В 2018 году аукционный дом Nate D Sanders продал за \$28 тыс. письмо Хемингуэя 1935 года, в котором он описывает поимку голубого марлина (судя по всему, именно эта рыбка вдохновила его на создание повести «Старик и море»).

В 2017 году на Sotheby's были проданы два письма, написанные 19-летним Хемингуэем знакомой девушке Фрэнсис Коутс, — за \$20 тыс.

На аукционе Bonhams в 2019 году письмо Хемингуэя отцу, написанное в парижском кафе, было продано за \$25 075. Тот же аукционный дом продал в 2017 году первое издание книги «По ком звонит колокол» с автографом за \$81 250.

В 2019 году на аукционе Doyle были проданы 10 страниц, написанных рукой Хемингуэя, — наброски заключительной главы «Опасного лета» — за \$37,5 тыс.

рии в Нью-Йорке, Объединенный фонд негритянских колледжей и медицинский колледж Мехарри в Нэшвилле, штат Теннесси (первый колледж на юге США, давший возможность афроамериканцам получать медицинское образование). \$100 тыс. получили четыре благотворительные организации (две природоохранные, юридическая и медицинская). В президентскую библиотеку в Бостоне были переданы рукописи писателя, его портрет работы Уолдо Пирса, все книги и произведения искусства из нью-йоркской квартиры Мэри. \$200 тыс. были переданы в Фонд Эрнеста Хемингуэя для выплаты ежегодных премий писателям, издавшим свою первую книгу. В завещание были также вписаны внуки Эрнеста от первой и второй жены. Марго, дочь старшего сына, получила чайный и кофейный сервиз XIX века, столовое серебро, старинное венецианское ожерелье и другие ювелирные украшения. Ее сестра Джоан получила серебряный канделябр и золотую брошь с бриллиантами и сапфирами. Ванесса, дочь Грегори Хемингуэя, третьего ребенка писателя, получила набор золотых сережек с бриллиантами ●

Сыновья Хемингуэя не любили фотографироваться. Эта фотография — редкое исключение. Крайний слева — Грегори, рядом с ним — Патрик



AP

ХОРОШИЙ ХОД

СКОЛЬКО СТОЯТ МУЖСКИЕ ЧАСЫ С БРИЛЛИАНТАМИ

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

Для тех, кто много трудился в уходящем году, настало время вознаградить себя за усилия. Вместо того чтобы положить кругленькую сумму на депозит или вложить в ценные бумаги, быть может, стоит в честь новогодних праздников побаловать себя покупкой часов с инвестиционными характеристиками.

Бриллиантовые часы — такое же вложение средств, как и сам бриллиант. Носиться будут долгие годы, а если и упадут в цене, то незначительно — спасибо спросу на драгоценные камни. К тому же для джентльменов с развитым чувством стиля часы представляют собой нечто большее, чем просто механизм для определения времени — с этой функцией отлично справляются смартфоны. Тщательно подобранные часы — это акцент в избранной эстетике, аксессуар, который позволяет знающим людям увидеть в их обладателе успешного человека. А лучшего способа для мужчины показать respectable публике свой высокий статус, чем часы с инкрустацией бриллиантами, пожалуй, трудно придумать.

Любителям графики наверняка придется по душе часы Hublot, созданные совместно со швейцарской студией дизайна Sang Bleu. По эскизам основателя студии, известного мастера татуировок Максима Плесчия-Буши, мануфактура создала уникальный механизм, в котором роль стрелок выполняют три диска с геометрическими узорами. Бриллиантами классической круглой огранки здесь инкрустирован не только bezель часов, но и ушки корпуса. А часовая марка Zenith обрела свой революционный хронограф Defy El Primero 21, делающий измерения времени с точностью до 1/100 секунды, в корпус из титана с 288 бриллиантами круглой огранки и 44 бриллиантами огранки «багет».

Накануне Нового года мануфактура Vacheron Constantin представила новинки в своей самой художественной коллекции Les Cabinotiers. Вместе с моделями с расписными эмалевыми циферблатами (преимущественно для женщин) есть и скелетонированный турбийон с инкрустацией бриллиантами (очевидно, для мужчин). Этот механический шедевр с открытым циферблатом впечатляет арабскими калибра 2260 с ручным заводом. Механизм обладает запасом хода 14 дней за счет четырех барабанов, закрепленных попарно, а в декоративной отделке деталей задействованы техники гравировки и ювелирной заправки 330 бриллиантов багетной огранки и 12 сапфиров.

Этому красавцу вторит еще один искусный скелетон. Полностью гравированный вручную механизм часов Blancpain Villeret Squelette и без драгоценной

инкрустации является шедевром часового искусства, но бриллианты добавляют ему блеска и ценности.

Коллекция часов Harry Winston Ocean позиционируется как спортивная, так как помимо убедительно роскошного дизайна в ней есть и повышенная надежность механизма. Двойной ретроградный указатель дней недели и секунд, децентрированная индикация часов и минут, водонепроницаемость

до 100 м и циферблат из сияющего рутения дополняют 127 круглых бриллиантов и 24 багетных. Модели выпущены в версии из белого и розового золота ограниченной серией в 20 экземпляров каждая.

Вечный календарь Patek Philippe на часовых аукционах занимает топовые позиции последние пять лет точно. Приобретая модель этого часового дома с усложнениями и бриллиантами в придачу, можно быть уверенным в надежном вложении средств. А черный лаковый циферблат только добавляет им шика. Факетированный корпус художественных часов Master Graff GyroGraff

Universe хранит внутри расписной циферблат из авантюрина (на создание одного такого у мастера уходит 50 часов работы), трехмерный индикатор лунных фаз и двухосный турбийон. Их bezель украшают бриллианты фантазийной огранки, которую может себе позволить только компания с собственным месторождением и гранильной мастерской. А законодательи спроса на крупные заметные и сверкающие часы Jacob & Co создали уникальную комбинацию двойного трехосного турбийона с минутным репетиром в достойном обрамлении 344 бриллиантов багетной огранки. Сверкать так сверкать! ●

1 **Hublot, часы Big Bang Sang Bleu Titanium Pave**, 45 мм, титан, 256 бриллиантов, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 72 часа

2 **Vacheron Constantin, часы Les Cabinotiers Openworked Tourbillon High Jewellery**, 46 мм, белое золото, 238 бриллиантов, скелетонированный механизм с ручным подзаводом, запас хода 336 часов

3 **Zenith, часы Defy El Primero 21**, 44 мм, титан, 332 бриллианта, скелетонированный механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 50 часов

4 **Blancpain, часы Villeret Squelette 8 Days**, 38 мм, белое золото, бриллианты, скелетонированный механизм с ручным подзаводом, запас хода 192 часа

5 **Harry Winston, часы Ocean Sparkling Biretrograde**, 42,2 мм, розовое золото, 151 бриллиант, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 65 часов

6 **Patek Philippe, часы 5271P Chronograph Perpetual Calendar**, 41 мм, платина, 58 бриллиантов, механизм с ручным подзаводом, запас хода 65 часов

7 **Graff, часы GyroGraff Universe**, 48 мм, розовое золото, бриллианты, авантюрин с росписью, механизм с ручным подзаводом, запас хода 65 часов

8 **Jacob & Co, часы Twin Turbo Furious Baguette**, 57x52 мм, белое золото, 344 бриллианта, механизм с ручным подзаводом, запас хода 50 часов



Реклама



«КРАСОТА КРОЕТСЯ
В ДЕТАЛЯХ ГРАНДИОЗНЫХ КОНСТРУКЦИЙ
И В ИЗЯЦЕСТВЕ».

ОРА ИТО,
СОЗДАТЕЛЬ ФОРМ, В ЧАСАХ
VACHERON CONSTANTIN PATRIMONY.


VACHERON CONSTANTIN | ОДИН
GENÈVE | ИЗ НЕМНОГИХ.