деньги

ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ — **Коммерсантъ** — 13.02.2020

НОВЫЙ ВЗГЛЯД МИШУСТИНА

№1

14 **ГОТОВИМСЯ К ЦИФРОВИЗАЦИИ** ВМЕСТЕ С НОВЫМ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ

28 **БЕРЕМ УРОКИ ЯПОНСКОГО** УПОРСТВА В СТРЕМЛЕНИИ К УСПЕХУ

44 **РЕФИНАНСИРУЕМ ИПОТЕКУ** ДЕШЕВЛЕ УЖЕ НЕ БУДЕТ

57 **ПОКУПАЕМ АВТОМОБИЛЬ** ПО КОШЕЛЬКУ И ПО ПОГОДЕ

62 **ИЩЕМ ДЕНЬГИ ПО ЗАПАХУ** ОЧЕНЬ ДОРОГИХ ПУЗЫРЬКОВ

65 **ВЫБИРАЕМ ПОДАРОК** ПО СЕМЕЙНОМУ ПОЛОЖЕНИЮ

66 **ТРЕНИРУЕМСЯ НА МУЛЬТИКАХ** ЗАРАБАТЫВАТЬ И МЕЧТАТЬ

CASIO

G-SHOCK

MT-G

ЕЩЕ ЛЕГЧЕ. ЕЩЕ КОМПАКТНЕЕ. ЕЩЕ НАДЕЖНЕЕ.

MTG-B1000-1A

РЕКЛАМА.

ФЛАГМАН ПРЕМИАЛЬНОГО НАПРАВЛЕНИЯ – НОВЫЕ G-SHOCK MT-G

“

К часам сегодняшние реалии диктуют свои условия, которые с каждым днем все больше и больше похожи на жесткий свод правил, список которых пополняется изо дня в день.

Современный мир определенно неравнодушен к часовым новинкам — этот факт который год доказывает крупнейшая часовая выставка BaselWorld. К часам сегодняшние реалии диктуют свои условия, которые с каждым днем все больше и больше похожи на жесткий свод правил, список которых пополняется изо дня в день. (Вы и сами без труда перечислите основные). Сложно представить себе часовую новинку без использования современных материалов, высокотехнологичной начинки, близких к интеллектуальным технологиям, ну и, конечно же, актуального дизайна.

С момента основания философией японской часовой компании Casio всегда являлось стремление к совершенству — как в применяемых для создания часов современных технологиях, так и в отвечающем внутреннему содержанию дизайне. Именно поэтому представленную на прошедшей выставке новинку сразу нарекли флагманом премиального направления.

Речь пойдет о модели MTG-B1000 бренда G-SHOCK. Часы являются переосмысленной, детально продуманной версией своих предшественников в более компактном, тонком корпусе. Воплотить такое решение в жизнь помогли инженеры Casio: благодаря принципиально новой стальной конструкции Core Guard Structure часы стали еще легче, еще компактнее и еще надежнее.

Специальная технология полировки Sallaz придала металлической поверхности корпуса часов ярко выраженный зеркальный блеск, что нашло отражение на его идеально отточенных гранях. Казалось бы, такая поверхность должна быть подвержена царапинам? Как бы не так! Полировка по этой технологии обеспечивает полную защиту поверхности часов от потертостей, царапин и других повреждений. А в некоторых версиях для дополнительной надежности помимо полировки используется и ионное напыление. За полную сохранность циферблата, как всегда, отвечает прочнейшее сапфировое стекло.

Ну и куда же без технологичной начинки! В списке умных способностей уместился приличный послужной список: это и система управления Smart Access, и механизм автоматической синхронизации стрелок часов Tough Movement, а также модуль Smartphone Link, позволяющий подключить часы к специальному ПО на смартфоне: часы подключаются к смартфону, а управление широким функционалом возможно благодаря приложению G-SHOCK Connected. С помощью приложения владелец часов сможет легко устанавливать на них сверхточное время в любой точке мира или, например, настраивать будильник.

Технические достоинства далеко не единственное, чем может похвастаться флагман.

Лаконичный и в то же время брутальный внешний вид модели, понятное назначение деталей и законченный по содержанию внешний вид позволили часам получить заслуженную награду в конкурсе «iF Design Awards».

Кстати, совсем нетривиальным, но вполне удачным решением для этих часов стал вариант модели на мягком полиуретановом ремешке повышенной износостойкости с уникальной системой крепления. Во-первых, это практично, а во-вторых, это позволило снизить общий вес часов.

Еще одним достоинством модели является широкий выбор стилистических решений, которые никого не оставят равнодушным. В линейке особое внимание заслуживает серебряный хронограф с красной доминантой на стальном ремешке, достойный конкурент предыдущей модели — вариант черного цвета с синими деталями на браслете из нержавеющей стали, весьма примечательные часы для любителей стиля милитари — с камуфляжным принтом на стальном браслете, а для кэжуал образа — модель на ремешке из полимера.

Результатом симбиоза высоких технологий и совершенного дизайна признаны еще две новинки от Casio. Модели полны очевидной, ставшей узнаваемой символики MT-G.

Они также входят в линейку с уже известной вам по-настоящему прочной конструкцией, в которой использовано сочетание металлов и полимеров. Интерес вызывает легкий, но при этом сверхпрочный карбоновый безель. Он состоит из двух слоев карбоновых листов и цветного, усиленного стекловолокном, полимера. Модель MTG-B1000XBD дополнена акцентами в виде слоев красного цвета, а MTG-B1000XB — синего.

Новинка с красными акцентами представлена на многослойном композитном стальном браслете с прочными полимерными вставками, а модель с синими получила мягкий полиуретановый ремешок повышенной износостойкости.

Оба исполнения имеют обширный технологичный функционал, включающий в себя возможность синхронизации со смартфоном.

www.g-shock.eu/ru/ **@gshock_russia** **@casiogshockrussia**

ДЕНЬГИ
ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ Коммерсантъ

В ЭТОМ НОМЕРЕ

№1
13.02.2020

ДОРОЖЕ ДЕНЕГ

МИХАИЛ МАЛЫХИН
выпускающий редактор

На страницах прошлого номера «Денег» накануне Нового года эксперты по экономике и финансам гадали на «черных лебедей», называя события, способные привести если не к глобальному кризису, то к большим проблемам на рынках. В числе рисков называли Brexit, ирано-американский политический конфликт, торговую войну США и Китая.

Никто и подумать тогда не мог, что буквально через месяц все эти факторы будут в той или иной степени отыграны, но не станут потрясением для рынков. Главной же угрозой глобальной экономике окажется эпидемия неизвестного ранее вируса, которая в первый же месяц года охватит почти 100 000 человек и унесет жизни более четырехсот.

Поскольку эпидемия разразилась не в маленькой стране третьего мира, а в центре экономической сверхдержавы, где сосредоточено производство товаров для половины жителей планеты, ее распространение сегодня реально угрожает финансовым рынкам и экономике всего мира. И рядом с этой катастрофой Brexit может показаться локальным событием регионального масштаба. Впрочем, политики поговаривают, что коронавирус по большей части «разносят журналисты», сея панику и повышая тем самым экономические риски. Ситуация может проясниться в течение ближайшего месяца, когда после первого шока станет ясна глубина проблемы и степень ее реального влияния на экономику Поднебесной. Народный банк Китая уже объявил о вливании ликвидности на местные финансовые рынки в размере 1,2 трлн юаней ($173 млрд). Но, скорее всего, здоровье глобальных рынков будет стоить гораздо дороже этих денег.

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

ВЛАДИМИР ЖЕЛОНКИН – ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «КОММЕРСАНТЪ», ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

СЕРГЕЙ ВИШНЕВСКИЙ – ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ

ВЛАДИМИР ЛАВИЦКИЙ – РУКОВОДИТЕЛЬ СЛУЖБЫ «ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СИНДИКАТ»

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

МИХАИЛ МАЛЫХИН – ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР
ОЛЬГА БОРОВЯГИНА – РЕДАКТОР
КИРА ВАСИЛЬЕВА – ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ
ПЕТР БЕМ – ГЛАВНЫЙ ХУДОЖНИК
ЕКАТЕРИНА ЛИПАТОВА, ГАЛИНА КОЖЕУРОВА – ФОТОРЕДАКТОРЫ
ЕЛЕНА ВИЛКОВА – КОРРЕКТОР

ПАО «АЭРОФЛОТ» – ОФИЦИАЛЬНЫЙ АВИАПОСТАВЩИК ИД «КОММЕРСАНТЪ»

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: ДМИТРИЙ ДУХАНИН

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

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

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

ТИРАЖ: 75000. ЦЕНА СВОБОДНАЯ

16+

ЦЕНА СЛОВ

6 **УШЛИ ПО-АНГЛИЙСКИ**
НА BREXIT РЫНКИ ПОЧТИ НЕ ОБРАТИЛИ ВНИМАНИЯ

ТРЕНД

8 **БИТКОЙН ВОЗВРАЩАЕТСЯ**
ЗА МЕСЯЦ КАПИТАЛИЗАЦИЯ КРИПТОВАЛЮТЫ ВЫРОСЛА НА ТРЕТЬ

ТЕМА НОМЕРА

10 **СЛИШКОМ МНОГО ВХОДЯЩИХ**
КРАТКОСРОЧНЫЕ ЦЕЛИ ПРАВИТЕЛЬСТВА МИХАИЛА МИШУСТИНА ЯСНЕЕ, ЧЕМ ДОЛГОСРОЧНЫЕ

13 **ПРЕМЬЕРЫ И РЫНКИ**
КАК ФИНАНСОВЫЙ МИР РЕАГИРОВАЛ НА СМЕНУ ПРАВИТЕЛЬСТВ

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

14 **ДЕНЬГИ НА ЦИФРУ**
КУДА ВЕДЕТ ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ В РОССИИ

16 **«НАША ЦЕЛЬ – 100% БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ ОНЛАЙН»**
БАНК ВТБ В 2019 ГОДУ НАЧАЛ МАСШТАБНУЮ ЦИФРОВУЮ ТРАНСФОРМАЦИЮ

18 **НЕРАВЕНСТВО ВЫШЛО ИЗ-ПОД КОНТРОЛЯ**
ЕГО РОСТ УГРОЖАЕТ ФИНАНСОВЫМ РЫНКАМ

21 **ВИРУС НА ТРИЛЛИОН**
ЭПИДЕМИЯ В КИТАЕ ГРОЗИТ СПАДОМ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

22 **ВЫХОД В РОЗНИЦУ: ИГРА СТОИТ СВЕЧ**
РОЗНИЦА ОСТАЕТСЯ ТОЙ НИШЕЙ, ГДЕ РАЗВОРАЧИВАЕТСЯ ОСНОВНАЯ БОРЬБА МЕЖДУ ВЕДУЩИМИ ИГРОКАМИ РЫНКА

26 **ПАНДЕМИЯ СПУГНУЛА ИНВЕСТОРОВ**
ЗА ПОСЛЕДНЮЮ НЕДЕЛЮ ЯНВАРЯ С РЫНКОВ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН ВЫВЕДЕНО $4 МЛРД

28 **САМУРАЙ ОТ ФИНАНСОВ**
КАК ДЕРЕВЕНСКИЙ СИРОТА СТАЛ БОГАТЕЙШИМ ЧЕЛОВЕКОМ ПЛАНЕТЫ

СВОИ ДЕНЬГИ

34 **МЕТАЛЛ ГОДА**
ПАЛЛАДИЙ СТРЕМИТЕЛЬНО РАСТЕТ В ЦЕНЕ

36 **ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОДЪЕМ**
ПРИБЫЛЬ В ЯНВАРЕ ПОКАЗАЛИ ВСЕ КАТЕГОРИИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

38 **ПИФЫ НАБИРАЮТ ВЕС**
ИНВЕСТОРЫ ВЛОЖИЛИ В РОЗНИЧНЫЕ ФОНДЫ 105 МЛРД РУБЛЕЙ

40 **ВИСОКОСНЫЙ БОНУС**
КАК НЕ ПОТЕРЯТЬ ВРЕМЯ И ДЕНЬГИ 29 ФЕВРАЛЯ

42 **«РОСТ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ – ЭТО САМЫЙ ВАЖНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ДЛЯ НАС»**
СЕРГЕЙ МАЛЫШЕВ ИЗ ПСБ О БОРЬБЕ ЗА РОЗНИЧНОГО КЛИЕНТА

44 **ВРЕМЯ ПОКУПАТЬ КВАРТИРУ**
НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ СЛОЖИЛИСЬ УНИКАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ

46 **ПРАВО НА ВЫЧЕТ**
КТО МОЖЕТ ПРЕТЕНДОВАТЬ НА НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ

48 **МЕТРЫ В ТРЕЙД-ИН**
В ЧЕМ ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ

50 **МОСКОВСКИЕ АПАРТАМЕНТЫ ТЕРЯЮТ СПРОС**
ПРОДАЖИ ПАДАЮТ ПРИ РОСТЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

51 **НОВАЯ КАРТА ПУТЕШЕСТВИЙ**
КАК ТУРИСТАМ ОБОЙТИСЬ БЕЗ АЗИИ И БЛИЖНЕГО ВОСТОКА

52 **ПОЧЕМ ЗВЕЗДЫ ОТЕЛЕЙ**
НА ЧТО МОЖНО РАССЧИТЫВАТЬ В ОТЕЛЯХ РАЗНЫХ КАТЕГОРИЙ

54 **БАНКИ-ШОУ**
ЗАЧЕМ КРЕДИТАМ ЛИЦА ЗНАМЕНИТОСТЕЙ

57 **ЦЕНА 4Х4**
ОПРАВДЫВАЮТ ЛИ ЗАТРАТЫ НА ПОЛНЫЙ ПРИВОД ОЖИДАНИЯ

60 **ПОКУПАТЕЛЬНАЯ СПОСОБНОСТЬ**
ГДЕ ВЫГОДНЕЕ ДЕЛАТЬ ОНЛАЙН-ПОКУПКИ

62 **ОХОТНИКИ ЗА ДУХАМИ**
КАК ИНВЕСТИРОВАТЬ В ВИНТАЖНЫЙ ПАРФЮМ

65 **ДЕВАЛЬВАЦИЯ ВАЛЕНТИНОВА ДНЯ**
ПРОТИВ ДНЯ ВСЕХ ВЛЮБЛЕННЫХ РОССИЯНЕ ГОЛОСУЮТ РУБЛЕМ

STORY

66 **МУЛЬТИКМИЛЛИОНЕР**
КАК РАЗБОГАТЕЛ И ПРОСЛАВИЛСЯ УОЛТ ДИСНЕЙ

СТИЛЬ

71 **ЦИФЕРБЛАТ НА ДВОИХ**
О ЧАСАХ, КОТОРЫЕ ПОДХОДЯТ МУЖЧИНЕ И ЖЕНЩИНЕ

РЕКЛАМА. ГРУППА ПСН. ЗАСТРОЙЩИК АО «ТЕЛЕКОМ». ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ РАЗМЕЩЕНА НА САЙТЕ WWW.POLYANKA44.COM

Романтические вечера на крыше: 11 пентхаусов с просторными светлыми террасами.
Камерная атмосфера тихих особняков в динамичном мегаполисе.

УШЛИ ПО-АНГЛИЙСКИ

Январь, несмотря на традиционное сезонное снижение деловой активности в мире, оказался насыщен событиями, имеющих важное, а порой ключевое значение для глобальных рынков. Сперва США и Иран обменялись угрозами и ракетными ударами, затем в России произошла неожиданная для всех смена правительства, а под конец месяца Китай накрыла внезапная эпидемия нового коронавируса, которая стремительно распространяется и, по мнению экономистов, грозит мировой экономике кризисом масштабов 2008–2010 годов. В таком насыщенном новостном фоне почти незамеченным прошло событие, которое на протяжении последних лет будоражило умы политиков и не раз сотрясло финансовые рынки, а именно — выход Великобритании из состава ЕС. К этому событию Лондон мучительно шел три с половиной года, и почти каждый месяц оно сопровождалось громкими заявлениями, которые вызывали заметные движения на зависимых рынках. Когда же 31 января долгожданный выход состоялся, рынки его фактически проигнорировали. Лишь только фунт стерлингов скупо отреагировал на заявления премьер-министра Великобритании, который, как и обещал перед назначением, осуществил Brexit, хотя и с задержкой в три месяца •

REUTERS

ПРИНЦ ГАРРИ И МЕГАН МАРКЛ

(НА СВОЕЙ СТРАНИЧКЕ В INSTAGRAM)

«МЫ НАМЕРЕНЫ ОТОЙТИ ОТ ТОГО, ЧТОБЫ СЧИТАТЬСЯ „ВЫСОКОПОСТАВЛЕННЫМИ“ ЧЛЕНАМИ КОРОЛЕВСКОЙ СЕМЬИ, И РАБОТАТЬ НАД ТЕМ, ЧТОБЫ СТАТЬ ФИНАНСОВО НЕЗАВИСИМЫМИ, ПРОДОЛЖАЯ В ПОЛНОЙ МЕРЕ ПОДДЕРЖИВАТЬ ЕЕ ВЕЛИЧЕСТВО КОРОЛЕВУ».

НАЧАЛЬНИК ГЕНШТАБА ВС ИРАНА

МОХАММАД БАГЕРИ

(ПРОКОММЕНТИРОВАЛ АГЕНТСТВУ «ТАСНИМ» ОБСТРЕЛ ИРАНОМ АМЕРИКАНСКИХ ВОЕННЫХ БАЗ)

«ОТНЫНЕ ЛЮБЫЕ НОВЫЕ ВРАЖДЕБНЫЕ ДЕЙСТВИЯ США ПРИВЕДУТ К БОЛЕЕ СИЛЬНЫМ, РАЗРУШИТЕЛЬНЫМ И МАСШТАБНЫМ ОТВЕТНЫМ ДЕЙСТВИЯМ».

AP

REUTERS

ПРЕЗИДЕНТ США

ДОНАЛЬД ТРАМП

(В БЕЛОМ ДОМЕ)

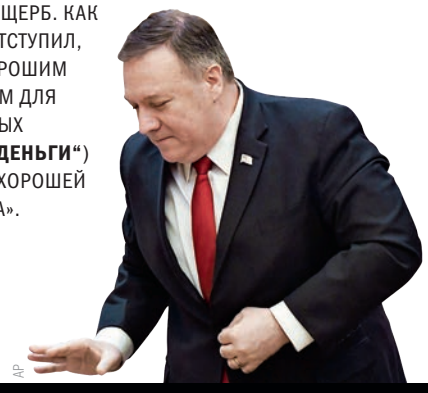
«У НАС НЕТ ПОСТРАДАВШИХ. ВСЕ НАШИ СОЛДАТЫ В БЕЗОПАСНОСТИ, А ВОЕННЫМ БАЗАМ ПРИЧИНЕН ЛИШЬ МИНИМАЛЬНЫЙ УЩЕРБ. КАК КАЖЕТСЯ, ИРАН ОТСТУПИЛ, ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ ХОРОШИМ ОБСТОЯТЕЛЬСТВОМ ДЛЯ ВСЕХ ВОВЛЕЧЕННЫХ (В КОНФЛИКТ.— **„ДЕНЬГИ“**) СТОРОН И ОЧЕНЬ ХОРОШЕЙ ВЕЩЬЮ ДЛЯ МИРА».

ГОССЕКРЕТАРЬ США

МАЙК ПОМПЕО

(ВЫСТУПАЯ В СТЭНФОРДСКОМ ЕУНИВЕРСИТЕТЕ)

«НАМ УДАЛОСЬ ЗАБЛОКИРОВАТЬ 80% ЭКСПОРТА НЕФТИ ИЗ ИРАНА, И МЫ ТВЕРДО НАМЕРЕНЫ РАЗОБРАТЬСЯ И С ОСТАЮЩИМИСЯ 20 ПРОЦЕНТАМИ».



AP

8 января

КУРС ФУНТА СТЕРЛИНГОВ ВЫРОС НА 0,2%, ДО $1,312

ЦЕНА ЗОЛОТА ПОДНЯЛАСЬ НА 0,5%, ДО $1593 ЗА ТРОЙСКУЮ УНЦИЮ

13 января

ЦЕНА ЗОЛОТА СНИЗИЛАСЬ НА 1,3%, ДО $1552 ЗА ТРОЙСКУЮ УНЦИЮ

СТОИМОСТЬ БЛИЖАЙШЕГО КОНТРАКТА НА ПОСТАВКУ НЕФТИ BRENT ПОДНЯЛАСЬ НА 1,2%, ДО $65 ЗА БАРРЕЛЬ

ОБЪЕМ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦПРОЕКТА «ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА» (НАКОПЛЕННЫМ ИТОГОМ)

Источник: futurerussia.gov.ru.

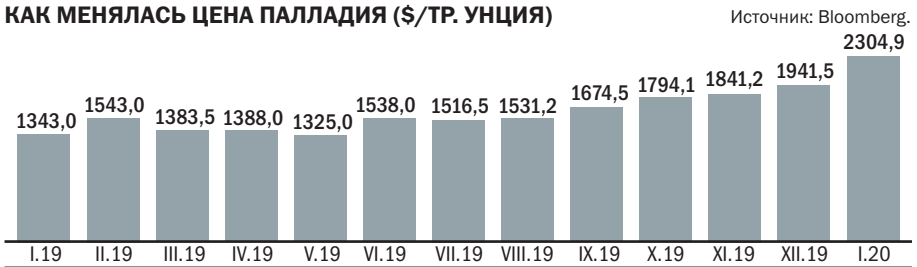
УКРЕПЯТ ЦИФРОВУЮ ТРАНСФОРМАЦИЮ

За цифровую трансформацию экономики, запланированную еще правительством Дмитрия Медведева, новый премьер Михаил Мишустин взялся с первых дней своей работы. Прежде всего поручил назначить заместителей руководителей, ответственных за цифровую трансформацию, во всех федеральных министерствах, службах и агентствах. По прежним планам, в общей сложности на «цифровую экономику» до 2025 года в России планируется потратить более 1,6 трлн руб., причем наибольшие средства зарезервированы на 2020 год — 498,2 млрд. руб. В этом году предполагается запустить сеть 5G в пилотном режиме, перевести на отечественный софт более 70% госучреждений и утвердить стратегии цифровой трансформации минимум 20 госкорпораций и компаний с госучастием.

ПОДРОБНЕЕ О ЗАТРАТАХ НА МОДЕРНИЗАЦИЮ ЭКОНОМИКИ ЧИТАЙТЕ В ЗАМЕТКЕ «ДЕНЬГИ НА ЦИФРУ» НА СТРАНИЦЕ 14.

КАК МЕНЯЛАСЬ ЦЕНА ПАЛЛАДИЯ ($/ТР. УНЦИЯ)

Источник: Bloomberg.



ПАЛЛАДИЙ ПОСТАВИЛ РЕКОРД

В январе палладий поставил ценовой рекорд: подорожав за месяц на 22%, впервые достигнув уровня в $2582,2 за унцию. По мнению экспертов, взлет цен обязан подписанию торговой сделки между США и Китаем, а также повышенному спросу на металл со стороны автопрома. Российские частные инвесторы также могут извлечь выгоду из тренда, при этом важно обратить внимание на особенности инвестирования. Пока, правда, дальнейший рост трудно прогнозировать — неизвестно, какой вклад в цену внесет эпидемия коронавируса.

ПОДРОБНЕЕ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «МЕТАЛЛ ГОДА» НА СТРАНИЦЕ 34.

ПРЕМЬЕР-МИНИСТР РОССИИ

ДМИТРИЙ МЕДВЕДЕВ

(НА ВСТРЕЧЕ ПРЕЗИДЕНТА С ЧЛЕНАМИ ПРАВИТЕЛЬСТВА)

«В ЭТИХ УСЛОВИЯХ (ИЗМЕНЕНИЙ, ПРЕДЛОЖЕННЫХ ПРЕЗИДЕНТОМ В ПОСЛАНИИ ФЕДЕРАЛЬНОМУ СОБРАНИЮ.— **„ДЕНЬГИ“**) Я ПОЛАГАЮ, ЧТО БЫЛО БЫ ПРАВИЛЬНО, ЧТОБЫ В СООТВЕТСТВИИ СО СТАТЬЕЙ 117 КОНСТИТУЦИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПРАВИТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ДЕЙСТВУЮЩЕМ СОСТАВЕ ПОДАЛО В ОТСТАВКУ».

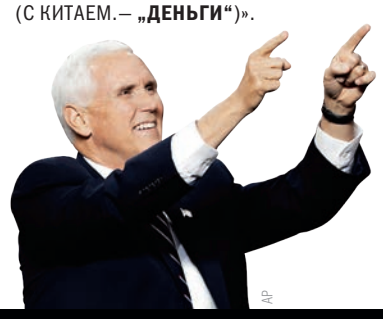
ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ США

МАЙК ПЕНС

(В ИНТЕРВЬЮ FOX BUSINESS NETWORK)

«МЫ УЖЕ ПРИСТУПИЛИ К ДИСКУССИЯМ ПО ВТОРОЙ ФАЗЕ СДЕЛКИ (С КИТАЕМ.— **„ДЕНЬГИ“**)».



AP

BLOOMBERG VIA GETTY IMAGES

ГЛАВА МЕЖДУНАРОДНОГО ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО АГЕНТСТВА

ФАТИХ БИРОЛЬ

(В ИНТЕРВЬЮ АГЕНТСТВУ «РИА НОВОСТИ»)

«КОГДА Я СМОТРЮ КАК МИНИМУМ НА ПЕРВУЮ ПОЛОВИНУ НЫНЕШНЕГО ГОДА, Я ВИЖУ ИЗБЫТОК ПРИМЕРНО В 1 МИЛЛИОН БАРРЕЛЕЙ НЕФТИ В ДЕНЬ, С УЧЕТОМ СОКРАЩЕНИЙ, КОТОРЫЕ УЖЕ СОГЛАСОВАНЫ (В РАМКАХ СДЕЛКИ ОПЕК+. — **„ДЕНЬГИ“**)».

ЗАМПРЕД ГОСКОМИТЕТА КНР ПО ДЕЛАМ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

ЛИ БИНЬ

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ)

«СУЩЕСТВУЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ МУТАЦИИ ВИРУСА (КОРОНАВИРУСА.— **„ДЕНЬГИ“**) И ЕГО ДАЛЬНЕЙШЕГО РАСПРОСТРАНЕНИЯ».

GETTY IMAGES

ПРЕМЬЕР-МИНИСТР ВЕЛИКОБРИТАНИИ

БОРИС ДЖОНСОН

(НА СВОЕЙ СТРАНИЧКЕ В TWITTER О ПОДПИСАНИИ ЗАКОНА О BREXIT ЕЛИЗАВЕТОЙ II)

«МЫ ОБЕЩАЛИ РЕАЛИЗОВАТЬ BREXIT, И МЫ НАХОДИМСЯ НА ПУТИ К ВЫХОДУ (ИЗ ЕС.— **„ДЕНЬГИ“**) 31 ЯНВАРЯ».

REUTERS

ГЛАВА ФРС

ДЖЕРОМ ПАУЭЛЛ

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ РЕГУЛЯТОРА)

«МЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО ТЕКУЩАЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ЯВЛЯЕТСЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОЙ ДЛЯ ПОДДЕРЖАНИЯ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА, СИЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА И ВОЗВРАТА ИНФЛЯЦИИ К СИММЕТРИЧНОМУ ЦЕЛЕВОМУ УРОВНЮ В 2%».

REUTERS

15 января — **КУРС ДОЛЛАРА ПОДСКОЧИЛ НА 0,8%, ДО 61,81 РУБ./$**

16 января — **ЦЕНА ЗОЛОТА СНИЗИЛАСЬ НА 0,3%, ДО $1551,5 ЗА ТРОЙСКУЮ УНЦИЮ**

21 января — **НЕФТЬ МАРКИ BRENT СНИЗИЛАСЬ НА 1,2%, ДО $64,2 ЗА БАРРЕЛЬ**

22 января — **КИТАЙСКИЙ ФОНДОВЫЙ ИНДЕКС SSE COMPOSITE СНИЗИЛСЯ НА 1,2%, ДО 3015 ПУНКТОВ**

23 января — **КУРС ФУНТА СТЕРЛИНГОВ ВЫРОС НА 0,2%, ДО $1,315**

29 января — **ДОЛЛАРОВЫЙ ИНДЕКС DXY (КУРС ДОЛЛАРА К ШЕСТИ ВЕДУЩИМ МИРОВЫМ ВАЛЮТАМ) СНИЗИЛСЯ НА 0,2%, ДО 98 ПУНКТОВ**

ДИНАМИКА РОСТА ЦЕН НА АПАРТАМЕНТЫ В НОВОСТРОЙКАХ * (%)

Источник: «Метриум».

*Цена за III квартал 2019 года.

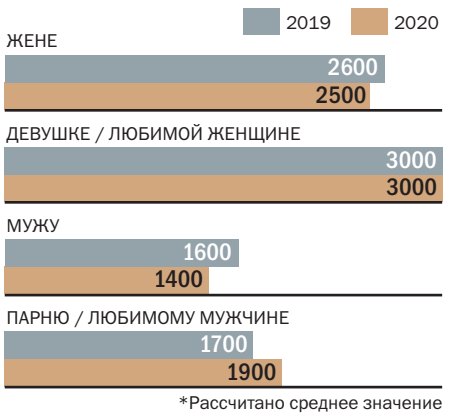
АПАРТАМЕНТЫ ДОРОЖАЮТ

Цены на апартаменты в новостройках весь прошлый год росли, выяснили аналитики агентства «Метриум». Динамика оказалась самой значительной за последние годы. Если в 2017 году рост составил всего 2%, а в 2018-м — 10%, то в III квартале 2019-го — на 15%. В целом в массовом сегменте апартаменты подорожали на 7%, а жилье — на 8%, в бизнес-классе — 3% и 6% соответственно. Но этого роста хватило, чтобы превысить цену на жилье. Эксперты отмечают, что наиболее доступные апартаменты дороже аналогичных квартир на 10 тыс. руб. за 1 кв. м и стоят в среднем 185 тыс. руб. за 1 кв. м. В бизнес-классе разница составляет 8,5 тыс. руб. за 1 кв. м — апартаменты подорожали до 250 тыс. руб. за 1 кв. м.

О ПРИЧИНАХ РОСТА ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «МОСКОВСКИЕ АПАРТАМЕНТЫ ТЕРЯЮТ СПРОС» НА СТРАНИЦЕ 50.

КАКУЮ СУММУ ВЫ ПЛАНИРУЕТЕ ПОТРАТИТЬ НА ПОДАРОК СВОЕЙ ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ К 14 ФЕВРАЛЯ?*

Источник: опрос Superjob.ru



*Рассчитано среднее значение

ЭКОНОМЯТ НА ПОДАРКАХ

В этом году больше половины (53%) россиян не будут дарить подарки своей второй половине 14 февраля на День святого Валентина, следует из результатов опроса Superjob.ru проведенного 23–29 января 2020 года по заказу «Денег». Те же, кто дарить подарки собирается, в этом году потратят на них меньше, чем в прошлом, выяснили исследователи. Так, на подарок жене в среднем готовы потратить 2,5 тыс. руб. против 2,6 тыс. руб. в прошлом году, мужу — 1,4 тыс. руб. против 1,6 тыс. руб. За подарок любимой девушке готовы выложить те же 3 тыс. руб., что и год назад, а любимому парню — даже больше: 1,9 тыс. руб. против 1,7 тыс. руб. в 2019-м. Впрочем, такая динамика оказывается отрицательной с учетом инфляции.

ПОДРОБНЕЕ ЧИТАЙТЕ В ЗАМЕТКЕ «ДЕВАЛЬВАЦИЯ ВАЛЕНТИНОВА ДНЯ» НА СТРАНИЦЕ 65.

БИТКОЙН ВОЗВРАЩАЕТСЯ

ЗА МЕСЯЦ КАПИТАЛИЗАЦИЯ КРИПТОВАЛЮТЫ ВЫРОСЛА НА ТРЕТЬ

В январе стоимость самой известной цифровой валюты — биткойна — превысила уровень $9 тыс. Этому способствовали рост геополитической напряженности на Ближнем Востоке, запуск биткойн-опционов, а также традиционная переаллокация портфелей в начале года. В ближайшие месяцы курс биткойна не сможет повторить успех января, но имеет шанс удвоить свою цену к концу года, считают аналитики.

С первых дней 2020 года биткойн начал уверенный рост котировок. Уже по итогам первой недели курс самой известной цифровой валюты поднялся более чем на 10% и закрепился выше уровня $8 тыс. 29 января курс биткойна поднялся до отметки $9,4 тыс., прибавив с начала года почти треть своей стоимости. Капитализация основной виртуальной валюты поднялась до $170 млрд. Прибавили в цене и все ведущие цифровые монеты. В частности, вторая по востребованности криптовалюта — эфир (Ethereum) — подорожала на 34%, приблизившись к отметке $180. Суммарная капитализация всех виртуальных валют достигла $254 млрд.

В последний раз такой рост на рынке цифровых валют наблюдался в октябре 2019 года. Четыре месяца назад председатель КНР Си Цзиньпин заявил о том, что Китай должен «воспользоваться возможностями», которые дает технология блокчейна, на которой основан биткойн. На такой поддержке курс криптовалюты всего за два дня взлетел на 30% и приблизился к $10 тыс. Однако инвесторы быстро потеряли интерес к криптовалютам, так как шанхайское подразделение Народного банка Китая заявило, что видит большие риски при инвестировании в них. В результате в конце декабря курс биткойна упал до отметки $7 тыс. «За последнее время исключительные спекулянты вышли из криптовалюты, остались лишь инвесторы, которые действительно верят в фундаментальные факторы роста»,— отмечает руководитель департамента по работе с клиентами «Церих Кэпитал Менеджмент» Сергей Королев.

В условиях, когда на рынке почти не осталось продавцов, для начала нового роста нужен был лишь толчок, отмечает управляющий партнер EXANTE Алексей Кириенко. Поводов для покупок в этом году предостаточно: конфликт между США и Ираном, запуск биткойн-опционов на Чикагской товарной бирже CME. Торги производными инструментами начались 13 января и вызвали высокий интерес со стороны инвесторов. Ранее, в декабре 2017 года, CME Group запустила торги фьючерсами на биткойн, что так же приводило к сильному росту котировок. «Повышение спроса на защитные активы и запуск биткойн-опционов на фоне дефицита продавцов суммарно подействовали в пользу роста актива и притока интереса институциональных инвесторов как через опционы CME, так и через поставочные фьючерсы Bakkt»,— отмечает Алексей Кириенко.

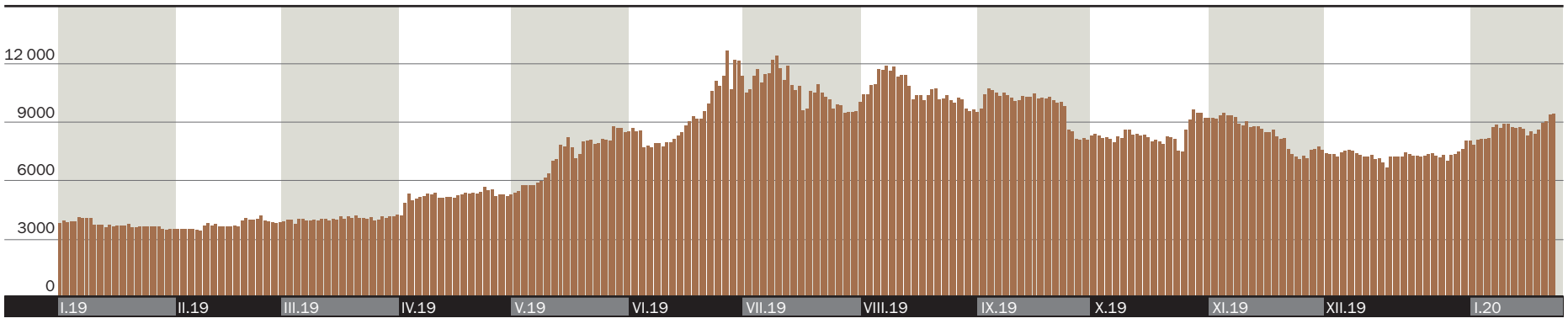
Очевидно, что часть портфелей клиентов с повышенным уровнем риска набирают позицию в криптовалютах, основная из которых — bitcoin, считает Сергей Королев. «В начале года крупные игроки принимают стратегию на год и распределяют активы»,— отмечает господин Королев. Часть средств инвесторы могли выводить с сильно выросшего в прошлом году долгового рынка. «Инвесторы фиксируют позиции на долговых рынках по причине безудержного роста почти весь январь и поиск активов с более высокой доходностью для тех, у кого высокий аппетит к риску»,— отмечает начальник аналитического департамента Aurora Blockchain Capital Олег Абелев.

Однако беспокойство у инвесторов вызывает ситуация с коронавирусом в Китае, которая может привести к развороту цен. По словам Олега

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

КАК МЕНЯЛСЯ КУРС БИТКОЙНА ($)

Источник: Reuters.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Абелева, закрытие авиационного и морского сообщения с КНР может повлиять и на торговые отношения в части оборудования для майнинга новых монет, которое на 80% производится именно в Китае. «Оборудование для майнинга новых монет под угрозой поставки из-за санитарного закрытия границ. В ближайшее время может повлиять путем снижения котировок на 10–15%»,— считает Олег Абелев. Алексей Кириенко считает, что коронавирус может привести к росту спроса инвесторов на биткойн как альтернативный способ сохранения ценности активов и возможности их перемещения.

Как только проблема с коронавирусом будет решена, дальнейшему росту курса ничто не будет мешать, считают участники рынка. Наиболее важное значение для рынка будет иметь намеченный на май халвинг биткойна. Это уменьшение в два раза размера вознаграждения майнерам за добавление ими нового блока в блокчейн. «Халвинг положительно влияет на рост стоимости биткойна, так как его становится труднее добывать и спрос увеличивается»,— отмечает Сергей Королев. «Вероятно усиление притока средств в актив в случае политической нестабильности. Также есть надежда, что власти США одобрят запуск биржевых фондов (ETF) на криптовалюты»,— говорит Алексей Кириенко.

Давление на котировки может оказать политика мировых регуляторов, которая препятствует масштабированию крипты. В первую очередь это касается решений Народного банка Китая и американской Комиссии по ценным бумагам и биржам (SEC) относительно биткойна и производных инструментов на его основе. По оценкам Олега Абелева, к концу первого полугодия курс биткойна будет на уровне $9,5 тыс. Сергей Королев не исключает, что на конец года цена биткойна окажется в районе $15–20 тыс. ●

«НЕ СУЩЕСТВУЕТ БОЛЬШИХ СЛОЖНОСТЕЙ ИНВЕСТИРОВАТЬ В КРИПТОВАЛЮТЫ»

АЛЕКСЕЙ ПИКУЗА,
начальник отдела анализа рынков альтернативных инвестиций ИК «Велес Капитал»

Криптовалюты и технология блокчейн вошли в новое десятилетие. Благодаря хайпу последних лет о данном явлении знают практически во всех странах — как профессиональные инвесторы, так и домохозяйства. Можно сказать, что именно благодаря криптовалютам слово «хайп» плотно вошло в обиход финансистов, чего нельзя сказать о самих криптовалютах.

С одной стороны, резко отрицательные предсказания о судьбе криптовалюты не сбылись: она не осталась вне закона, ее цена не стремится к нулю, а сама технология активно развивается. С другой стороны, не сбылись и оптимистичные прогнозы: четкого законодательства в мировом сообществе не появилось, качественного скачка в составе инвесторов так и не произошло.

Мнения экспертов, аналитиков, инвесторов разделились на два лагеря. Одни считают, что цены и капитализация криптоотрасли вернутся на минимальные уровни прошлого года, и не ожидают серьезных изменений в отрасли. Другие предполагают, что индустрия получит признание со стороны регуляторов и это поспособствует приходу качественных инвесторов и серьезному росту. Я остаюсь оптимистом как в отношении цен на криптовалюты, так и в отношении признания криптоиндустрии мировым финансовым сообществом. Вхождение криптовалют в мировую финансовую систему повлечет серьезное регулирование и контроль данной отрасли (AML, KYC и т. д.), что вызовет отток криптоанархистов, но позволит участвовать институциональным инвесторам, то есть произойдет качественное изменение состава участников рынка. Несмотря на это, курс основной криптовалюты за 2019 год вырос в четыре раза (с $3 тыс. до $12 тыс.), а в начале 2020-го держится в районе $9 тыс.

Говоря о криптовалютах, их курсах, регулировании и применении, не стоит забывать о самой технологии блокчейн, которая является основой данного направления. Технология постоянно развивается, применяется во многих отраслях, на ее основе разрабатываются высокотехнологичные решения. В решении некоторых задач данной технологии нет равных.

Необходимо понимать сложность задачи, стоящей перед финансовыми регуляторами многих стран в отношении криптоиндустрии: на одной чаше весов — скорость операций, дешевизна, прозрачность, на другой — суверенитет эмиссии, контроль финансовых потоков, пресечение преступной деятельности и т. д. Уверен, невзирая на сложность поставленной задачи, решение, устраивающее всех участников, будет найдено и криптовалюты войдут в мировую финансовую систему как полноценный инструмент.

В настоящее время существует много способов инвестирования в криптовалюты, появились профессиональные участники, биржи, аналитики, брокеры. В то же время идет постоянная борьба с мошенническими схемами, пресекается преступная деятельность, стремительно уменьшается количество взломов бирж и частных кошельков. По аналогии с фондовым рынком криптовалюты разделились на высоколиквидные (биткойн и ряд популярных альткойнов) и менее ликвидные — второго эшелона. Существует огромное количество аналитики и прогнозов, позволяющих разобраться во всем многообразии криптоактивов самостоятельно. Можно доверить управление профессиональным брокерам, в том числе лицензированным и отчитывающимся перед регулятором.

Сложно и неблагодарно давать советы инвесторам, учитывая, что многие из них уже имеют опыт вложений в криптовалюты, и не всегда положительный. Я оптимистично смотрю на криптовалютный рынок и верю в его органичный рост. Большая работа проделана участниками рынка (регуляторами, биржами, брокерами, аналитиками) по легитимизации отрасли. Многие страны рассматривают возможность внедрения национальных криптовалют, что будет только способствовать развитию индустрии и росту цен криптовалют. На данный момент не существует больших сложностей инвестировать в криптовалюты, минимизированы риски мошеннических действий. Потенциал как у технологии блокчейн, так и у роста цен на криптовалюты огромен. Уверен, что криптовалюты должны присутствовать в инвестиционном портфеле! Это могут быть как защитные активы (USDT), так и инвестиционные (BTC или альткойны).

СЛИШКОМ МНОГО ВХОДЯЩИХ

КРАТКОСРОЧНЫЕ ЦЕЛИ ПРАВИТЕЛЬСТВА МИХАИЛА МИШУСТИНА ЯСНЕЕ, ЧЕМ ДОЛГОСРОЧНЫЕ

В январе президент России Владимир Путин принял отставку кабмина Дмитрия Медведева. Сдержанный, но очень уверенный оптимизм корпоративного сектора в отношении нового правительства, возглавляемого Михаилом Мишустиным, основывается на очень простой идее — в Белом доме почти классическая управленческая культура имеет шансы трансформироваться в более близкую бизнесу. Это наверняка произойдет, однако о содержательной повестке, об экономическом курсе нового правительства вряд ли в ближайшие месяцы сможет рассказать даже оно. Ясно лишь одно — в момент появления эти долгосрочные цели не могут не быть проблемой для существующей сейчас модели госуправления.

РИА НОВОСТИ

Новое правительство России — рекордсмен по скорости создания, премьер-министру Михаилу Мишустину понадобилась всего пара дней для того, чтобы его создать. Главная причина этого успеха, которую тут же отметило большинство комментаторов,— экс-глава Федеральной налоговой службы без какого-либо сопротивления существующей административной машины Белого дома, равно как и администрации президента, смог расставить на ряд ключевых мест, в том числе в аппарате правительства, профильных сотрудников ФНС, этого раньше не позволялось ни одному премьер-министру. И хотя значительная часть Белого дома сохранила прежнюю структуру, можно констатировать, что процесс, начавшийся в мае 2018 года созданием последнего правительства под руководством Дмитрия Медведева, вчерне закончен: в январе 2020 года в Белом доме ставят не на традиционные «сдержки и противовесы», как это было принято единственно возможной логикой формирования кабинета министров еще в 1994 году, а на другой управленческий принцип — функциональное разделение обязанностей. Или, если хотите, систему «винтиков и шестеренок», ранее реализованную в большей степени в аппарате Белого дома,— не так важна личность управленца, как его команда и взаимодополняемость с другими командами.

В какой-то мере этот исход был предрешен увлечением и правительством, и в Кремле с 2016 года идеей проектного управления, а с 2018 года

ТЕКСТ **Дмитрий Бутрин**
ФОТО **РИА Новости**

НАСЛЕДСТВО КАБМИНА МИШУСТИНА

Как менялись экономические показатели России

НАТАЛЬЯ ИЛЬИНА

Российская экономика за восемь лет работы прежнего правительства столкнулась с резким падением цен на нефть, что привело к проседанию показателя ВВП в 2014–2015 годах, затем с медленным возвращением к росту. В итоге увеличение реальных доходов населения зафиксировано лишь по итогам прошлого года.

После увеличения на 2,5% в 2018 году в прошлом рост ВВП России, по оценке Минэкономики, составил 1,4%, то есть выше официального прогноза министерства (1,3%). Бюджет на ближайшие три года сформирован, исходя из прогноза роста ВВП в 2020 году на 1,7%, а затем — на 3,1% и 3,2% в 2021–2022 годах соответственно. Это ниже, чем в 2012 году,— 3,7%, но до этого он снижался вплоть до 2015 года (тогда ВВП сократился на 2,3%). Это оказало давление на реальные располагаемые доходы, которые в 2019 году, по данным Росстата, выросли на 0,8% после роста на 0,1% в 2018 году и снижения в 2014–2017 годах. Вместе с тем уровень

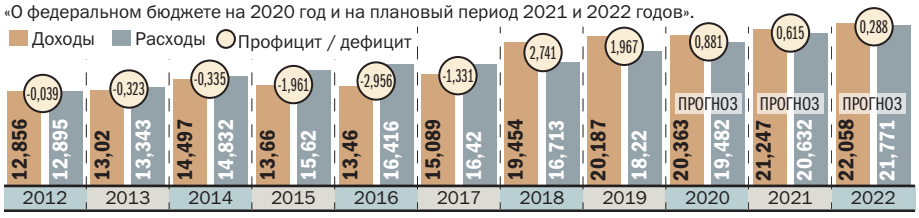
ДИНАМИКА РОСТА ВВП (ТРЛН РУБ.)*

Источники: Росстат; пояснительная записка к проекту закона «О федеральном бюджете на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов».

*В текущих ценах.

ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РФ (ТРЛН РУБ.)

Источники: Росстат; пояснительная записка к проекту закона «О федеральном бюджете на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов».



заседания проектных комитетов нацпроектов стали для членов правительства и Госсовета чуть ли не более привычным форматом работы, чем традиционные в старой административной культуре рабочие совещания. Проектный подход, сопряженный с соответствующими изменениями в бюджетной политике и бюджетной практике, во многом сделал то, чего с трудом добивались главы правительства в течение четверти века: «сильная личность» и ее всегда политические (в прямом смысле этого термина) единоличные решения в Белом доме стали все менее уместны. Правительство с января 2020 года существенно больше напоминает правление крупного многопрофильного госхолдинга. Именно это обстоятельство, видимо, и вызвало определенный энтузиазм в деловых кругах — как работает правление, в компаниях знают, тогда как работает совещание у вице-премьера — об этом обычно рассказывают вполне фантастические байки.

Это скорее аванс, чем здравая оценка: как должно работать правительство, в котором аппаратно-бюрократические ресурсы упакованы в матрицы проектного управления не только на уровне должностей, но и на уровне конкретных кадровых решений, на самом деле никто не знает. Михаилу Мишустину и его подчиненным лишь предстоит это попробовать (предыдущие опыты 2016–2019 годов были скорее позитивными, но масштабы скрытых конфликтов двух систем были весьма велики) и узнать, что из этого выйдет. К тому же два ключевых поста на вершине административной пирамиды нового типа в правительстве заняли первый вице-премьер Андрей Белоусов и «топливно-промышленно-оборонный» вице-премьер Юрий Борисов — оба скорее ассоциируются с классическим административным управлением, несмотря на то что господин Белоусов стоял и у истоков Агентства стратегических инициатив, и проектной деятельности Белого дома, и в целом является важным промоутером новых управленческих идей в российской власти.

Тем не менее задачи для правительства на ближайшие полтора-два года настолько очевидны, что Белому дому даже нет необходимости в каких-либо публичных заявлениях на этот счет. В 2018–2019 годах федеральный бюджет был почти полностью (в той мере, в которой это вообще возможно) переформатирован под задачи проектного управления, начата перестройка региональных (и вместе с реформой конституции с отставанием на год-два, видимо, начнутся и соответствующие проекты на муниципальном уровне). Минфин и федеральное казначейство завершают создание «цифрового бюджета», ФНС в сфере своих полномочий уже давно имеет легко масштабируемые проекты «цифрового государства» как сервиса. Всеобщая «проектизация» и «цифровизация» — очевидная и решаемая задача, к тому же она достаточно инструментальна. Сложнее с запуском «машины инвестиций», хотя на деле вопрос завершения реформы контроля и надзора и запуск стимули-

безработицы последовательно снижается — последний «пик» в 6% был пройден в марте 2016 года, после этого показатель опускался до 4,3% (в августе этого года), затем вновь вырос до текущих 4,6%. По оценке Минтруда, в 2020 году уровень безработицы в России не изменится и составит 3,4 млн человек.

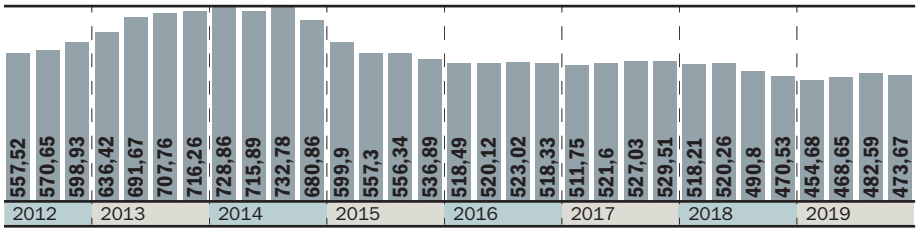
Изменение нефтяных цен оказало значительное влияние и на торговый баланс — его объем по-прежнему уступает показателям 2013 года. По данным ФТС, сальдо торгового баланса по итогам девяти месяцев 2019 года составило $162,6 млрд (годом ранее — $191,3 млрд). Суммарный профицит текущего счета платежного баланса РФ в 2019 году, по оценке ЦБ, составил $70,6 млрд — за год показатель снизился на 38% на фоне падения экспорта (неэнергетический экспорт снизился на 0,6%, а энергетический — упал на 9% из-за низкой цены нефти и спроса) и роста импорта товаров и услуг (на 10%).

Резервы ЦБ, сокращавшиеся в 2014–2015 годах, теперь превышают показатели восьмилетней давности и составляют $549,8 млрд, тогда как на начало года было $468,5 млрд.

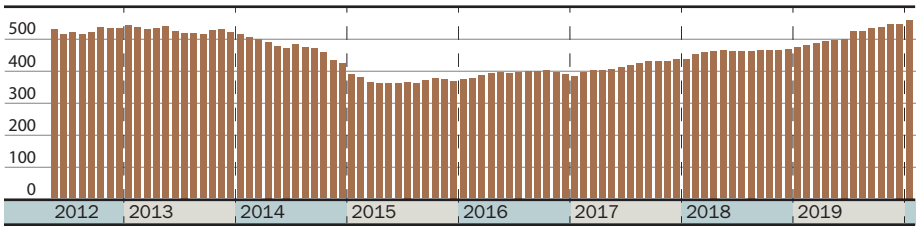
Внешний долг сократился с $557 млрд в начале 2012 года до $481 млрд по итогам прошлого года. Впрочем, по предварительным оценкам ЦБ РФ, в 2019 году в России долг увеличился: государственный долг и внешний долг ЦБ вырос на $26,5 млрд, до $82 млрд, корпоративные внешние обязательства — на $8,3 млрд, до $323 млрд.

Для бюджета же влияние колебаний нефтяных цен было ограничено за счет введения «бюджетного правила» — все допдоходы свыше цены нефти $40 за баррель (ее фактическая

ДИНАМИКА РАЗМЕРА ВНЕШНЕГО ДОЛГА ($ МЛРД) Источник: Центральный банк России.



ОБЪЕМ МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЗЕРВОВ ($ МЛРД) Источник: Центральный банк России.



РИА НОВОСТИ

рующих механизмов в инвестициях также, видимо, вопрос скорее времени, чем целеполагания. И нет сомнений в том, что в отсутствие рискованных макроэкономических экспериментов (на которые, видимо, никто в правительстве Михаила Мишустина не пойдет), реализация этой программы и несколько увеличит рост ВВП — скорее к 3% в год, чем к 5%, но это не так важно,— и решит часть проблем, ранее считавшихся нерешаемыми.

Больших вопросов в теме «что будет делать правительство Мишустина», впрочем, остается еще два.

Первый — никаких «технократических» правительств на самом деле не бывает, и уже через полгода после решения основных организационных вопросов у нового Белого дома появятся собственные рациональные цели в экономической политике, не совпадающие с теми, что генерировала управленческая модель предыдущего поколения. Какими будут эти цели и насколько они будут расходиться с нынешними, поставленными в том числе президентом Владимиром Путиным, учитывая, что они должны быть долгосрочными? Этого никто не знает. Это стандартный управленческий риск, в данном случае еще и политический.

Второй — насколько конфликтными будут отношения госэкономики с правительством нового типа. «Газпром», «Роснефть», «Транснефть», Сбербанк, ВТБ, РЖД, «Россети», «Роснано» созданы как корпоративное дополнение к административно-командному аппарату и являются частью его экосистемы. Они не без труда приспосабливались даже к начальным изменениям в Белом доме в 2016–2019 годах, которые теперь должны пойти быстрее. К быстрой адаптации к переменам эти политически очень весомые структуры отчетливо не приспособлены, приватизация в ближайшие годы — политический (да и коммерческий) нонсенс, кадровые изменения в компаниях на деле не менее сложны, чем смена правительства.

В общем, купить современный электровоз на смену устаревшему и поставить его на рельсы — это важно, но осталось что-то сделать с остальной железной дорогой. Особенно если учитывать, что именно железная дорога новый электровоз и закупила — возможно, в расчете на то, что этого достаточно ●

средняя цена в прошлом году составила $64) отправлялись в ФНБ — это позволяет Минфину стремительно увеличить размер подушки безопасности. Согласно новому бюджету на «трехлетку» 2020–2022 годов, объем ФНБ вырастает с 4 трлн руб. на начало 2019 года до 8,2 трлн на начало 2020-го и до 11 трлн руб. в 2021 году. В прошлом же году федеральный бюджет второй год подряд был закрыт с профицитом — доходы превзошли расходы почти на 2 трлн руб., или на 1,8% ВВП. Предполагается, что профицит бюджета в 2020 году по плану составит 0,8% ВВП, в 2021-м — 0,5% ВВП, в 2022 году — 0,2% ВВП.

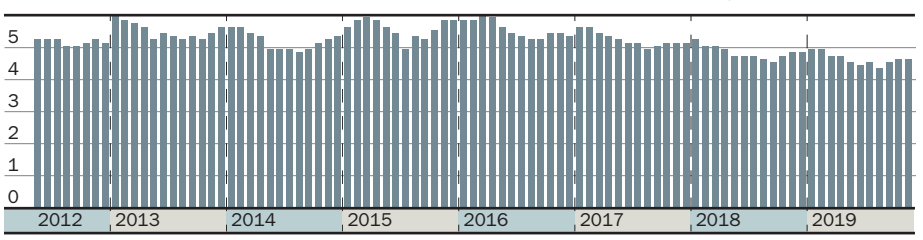
ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ

Источник: Росстат.

	Номинальная заработная плата (тыс. руб. в месяц)	Всего денежных доходов населения (трлн руб.)	в том числе (%): доходы от предпринимательской деятельности	оплата труда, включая скрытую заработную плату	социальные выплаты	доходы от собственности	другие доходы
2012	26,63	39,90	9,4	65,1	18,4	5,1	2
2013	29,79	44,65	8,6	65,3	18,6	5,5	2
2014	32,50	47,92	8,4	65,8	18,0	5,8	2
2015	34,00	53,53	7,9	65,6	18,3	6,2	2
2016	36,70	53,99	7,8	64,7	18,9	6,5	2
2017	39,17	55,27	7,7	65,3	19,6	5,4	2
2018	43,72	57,46	7,5	66,2	19,4	4,9	2

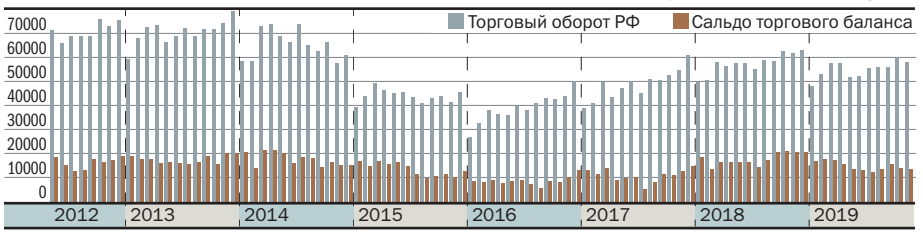
УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ (%)

Источник: Центральный банк России.



ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ БАЛАНС РФ ($ МЛН)

Источник: Федеральная таможенная служба.



ПРЕМЬЕРЫ И РЫНКИ

КАК ФИНАНСОВЫЙ МИР РЕАГИРОВАЛ НА СМЕНУ ПРАВИТЕЛЬСТВ В РОССИИ

Отставка правительства Дмитрия Медведева 15 января 2020 года вызвала резкую волну продаж на российском рынке. Курс доллара в моменте поднимался на 40 коп., до 61,81 руб./$, а индекс Мосбиржи снижался на 0,5%, до 3106,4 пункта. Впрочем, реакция была краткосрочной, так как на рынке не ждали кардинальных изменений от обновления кабинета министров.

«Разговоры о назревшей отставке велись на рынке после выборов президента в 2018 году, но никто не ждал, что это может произойти сейчас»,— признается трейдер крупного российского банка. «Новость о смене правительства не была заложена в рыночные ожидания инвесторов на российском рынке, поэтому сразу начала влиять на него»,— поясняет управляющий активами «КСП Капитал УА» Василий Клочков. «Финансисты, как и деньги, любят тишину, и при прочих равных им куда проще ориентироваться в мире, где мало политических шоков и неожиданностей. Смена правительства была сюрпризом даже для придворных политологов, и неудивительно, что на таком фоне первоначально фондовый рынок насторожился и отреагировал продажами»,— говорит старший аналитик ITS WM Георгий Окромчедлишвили.

Однако эмоции очень быстро остыли, вслед за продавцами пришли покупатели. В течение часа после объявления об остатке курс доллара откатился к отметке 61,40 руб./$, отыграв полностью снижение после нежданных новостей. По итогам основной сессии курс доллара составил 61,6 руб./$, что всего на 15 коп. выше значений закрытия вторника. Индекс Московской биржи смог завершить первый день торгов в зеленой зоне на отметке 3132,63 пункта. По словам Василия Клочкова, негативные последствия отставки правительства нивелировались возможностью изменения ситуации к лучшему в будущем путем реализации национальных проектов и поступления «новых денег» в рынок.

С надеждой инвесторы следили за назначением нового премьера и последующими изменениями кабинета министров. Объявление о выдвижении кандидатуры Михаила Мишустина на пост премьера было позитивно расценено рынком. 16 января курс доллара опускался на 36 коп., до 61,29 руб./$, но уже в последующие два дня американская валюта отыграла позиции. «Довольно быстро стало понятно, что речь идет о перетряхивании кабинета министров без кардинальной смены курса и каких-то макроэкономических потрясений. Обычно рынки сильно реагируют на такие перестановки, которые отражают мощный разворот экономического курса»,— отмечает Георгий Окромчедлишвили ●

«Смена правительства была сюрпризом даже для придворных политологов, и неудивительно, что фондовый рынок насторожился и отреагировал продажами»

ТЕКСТ **Иван Евишкин**

Отставка правительства **Сергея Кириенко** 23 августа 1998 года ознаменовалась повышением курса доллара на 1,9%. Именно при этом кабинете министров был объявлен технический дефолт по российскому долгу и прекращена поддержка курса национальной валюты. С учетом того, что на смену пришел технический кабмин, поведение инвесторов определялось общей негативной конъюнктурой, сформировавшейся на российском рынке.

Отставка правительства **Евгения Примакова** 12 мая 1999 года вызвала повышение курса доллара на 2,6%. Причиной отставки была названа необходимость преодолеть экономический кризис. Однако для инвесторов куда важнее была запущенная Госдумой процедура отстранения Бориса Ельцина от должности, она и повысила неопределенность на рынке.

С отставкой правительства **Владимира Путина** 31 декабря 1999 года индекс ММВБ подскочил на 14% (курс доллара снизился на 0,7%). Впрочем, основной новостью тогда стал уход с поста президента Бориса Ельцина и назначение Владимира Путина его преемником. Как раз на нее рынок отреагировал позитивно: на и. о. президента возлагались большие надежды по выходу российской экономики из затяжного кризиса.

На отставку правительства **Михаила Касьянова** 24 февраля 2004 года реакция была сильной: в моменте индекс ММВБ падал почти на 5% (курс доллара поднимался на 0,5%). Сыграл фактор неожиданности. Новость вызвала неопределенность на рынке, которую инвесторы поспешили заложить в котировки. Уже на следующий день падение было полностью отыграно.

С отставкой правительства **Михаила Фрадкова** 12 сентября 2007 года индекс ММВБ снизился на 0,8% (курс доллара снизился на 0,4%). Правда, уже на следующий день индекс вырос почти на 2%. В то время рынок находился на подъеме, ему было не столь важно, кто возглавлял кабинет министров. Поэтому и реакция была незначительной и очень быстро была отыграна.

Отставка правительства **Виктора Зубкова** 7 мая 2008 года подняла индекс ММВБ на 2,6% (курс доллара вырос на 0,5%). Несмотря на неожиданность события, международные инвесторы продолжали активно наращивать вложения на российском рынке, который выглядел для них весьма привлекательно.

С отставкой правительства **Владимира Путина** 7 мая 2012 года в моменте индекс упал на 2,5%, а курс доллара вырос на 2%. Негативная реакция была связана не столько с отставкой, сколько с планами господина Путина участвовать в президентской гонке. Возвращение интерпретировалось рынками как констатация провала политики перезагрузки в отношениях России и США, следовательно, означало повышение геополитических рисков.

ДЕНЬГИ НА ЦИФРУ

КУДА ВЕДЕТ ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ В РОССИИ

Для российской экономики прошлый год оказался в некотором смысле поворотным: активизировались крупные потенциальные потребители новых технологических разработок, к модернизации производства подключились крупные инвесторы — госкорпорации. Началу стратегического сдвига положило утверждение нацпроекта «Цифровая экономика», объем расходов по которому до 2024 года должен составить более 1,6 трлн. «Деньги» поинтересовались, как тратятся средства уже сейчас.

Происходящая в мире цифровая трансформация требует переосмысления роли государства и органов власти, заявил премьер-министр России Михаил Мишустин, выступая 31 января на форуме Digital Almaty в Казахстане в ходе своего первого зарубежного визита. По мнению премьера, для технологического прорыва в России сегодня все есть.

В прошлом году развитие новых технологий впервые получило статус полноценного национального приоритета — цифровизация активно обсуждалась на всех уровнях, причем чиновники и крупный бизнес соревновались в степени проявляемого энтузиазма. Паспорт нацпроекта «Цифровая экономика» был утвержден в декабре 2018 года, за прошлый же год прежнее правительство сформировало основную архитектуру мер поддержки, а госкомпании заключили соглашения о развитии нескольких приоритетных технологических направлений. Всего в рамках нацпроекта шесть федеральных проектов, суммарно на их реализацию до конца 2024 года предполагается выделить 1,6 трлн руб. (эта сумма сопоставима с финансированием нацпроекта «Здравоохранение»), в том числе 1,099 трлн руб.— из федерального бюджета, 535 млрд руб.— из внебюджетных источников.

Предполагается, что за это время внутренние затраты на развитие цифровой экономики по доле ВВП вырастут с 1,7% (уровень 2017 года) до 5,1%, а доля РФ в мировом объеме рынка услуг по хранению и обработке данных — с 0,9% до 5%.

Самым затратным в рамках нацпроекта является федеральный проект по информационной инфраструктуре, что предусматривает в первую очередь обеспечение доступа к широкополосному интернету. На эти цели предполагается потратить 772,4 млрд руб. За ним следует проект «Цифровые технологии» — 451,8 млрд руб.— здесь ключевая роль отводится госкорпорациям, отвечающим за реализацию «дорожных карт» по так называемым сквозным технологиям. Еще 235,7 млрд руб. выделено на цифровизацию госуправления и 143,1 млрд руб.— на подготовку кадров для цифровой экономики. Оставшиеся два федеральных проекта — «Информационная безопасность» и «Нормативное регулирование цифровой среды» — получат 30,2 млрд руб. и 1,7 млрд руб. соответственно.

В 2019 году в рамках нацпроекта предполагалось истратить 100,7 млрд руб., по факту же было распределено 73% средств (73,8 млрд), при этом, по данным за январь—ноябрь, которые приводила Счетная палата, показатель фактических расходов составлял лишь 53,6% от плана. В целом, по данным Минфина, самый низкий процент исполнения как раз отмечался по нацпроектам «Экология», «Цифровая экономика» и «Производительность труда и поддержка занятости». На текущий год предусмотрено выделение рекордного объема финансирования по нацпроекту — 498,2 млрд руб.

ТЕКСТ **Татьяна Едовина**
ФОТО **Depositphotos/ PhotoXPress.ru**

В декабре прошлого года свои планы по развитию цифровых технологий представили и госкорпорации. Напомним, в июле Сбербанк стал ответственным за искусственный интеллект, «Ростех» — за квантовые сенсоры, блокчейн и интернет вещей, «Ростелеком» и «Ростех» — за беспроводные технологии связи (5G), «Росатом» — за квантовые вычисления, а РЖД — за квантовые коммуникации. По итогам стресс-тестов семи «карт» две из них — по квантовым сенсорам и блокчейну — были отправлены на «глубокую проработку». Всего же «дорожных карт» утверждено семь — это системы распределенного реестра, технологии беспроводной связи, компоненты робототехники и сенсорики, технологии виртуальной и дополненной реальности, нейротехнологии и искусственный интеллект, квантовые технологии и новые производственные технологии.

Госкомпании не будут получать средства напрямую из бюджета, но смогут влиять на выделение поддержки институтами развития. Форм поддержки будет три: участие в капитале, субсидирование процентных ставок и гранты. В сеть институтов поддержки войдут Фонд содействия инновациям, РВК, VEB Ventures, «Роснано», Российский фонд развития информационных технологий, РФПИ и «Сколково». Также одна мера поддержки — прямое субсидирование — будет закреплена за Минкомсвязью.

Именно с участием крупных корпораций связаны ключевые изменения и на венчурном рынке — такое финансирование позволяет реализовывать проекты, которые для банков являются слишком рискованными. На протяжении нескольких лет в Минэкономики безуспешно пытались вовлечь госкомпании в инновационную повестку — как через программы инновационного развития, связавшие вознаграждение топ-менеджеров с набором релевант-

ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ, ВХОДЯЩИЕ В НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА» (МЛРД РУБ.)

ИНФОРМАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА	ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	ЦИФРОВОЕ ГОСУПРАВЛЕНИЕ	КАДРЫ ДЛЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЦИФРОВОЙ СРЕДЫ
772,4	451,8	235,7	143,1	30,2	1,7

Источник: ТАСС (по данным паспортов нацпроектов).

ОБЪЕМ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦПРОЕКТА «ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА» ПО ГОДАМ РЕАЛИЗАЦИИ

ГОД	ОБЪЕМ СРЕДСТВ (МЛРД РУБ.)
2018	7,2
2019	213
2020	498,2
2021	365,6
2022	284,8
2023	255,4
2024	220,7

Источник: futurerussia.gov.ru.

DEPOSITPHOTOS / PHOTOXPRESS.RU

Госкомпании не будут получать средства напрямую из бюджета, но смогут влиять на выделение поддержки институтами развития

ных kpi, так и через форсированное создание корпоративных венчурных фондов. В корпорациях соглашались, но реального спроса на новые разработки не предъявляли. В этом же году игра вышла на новый уровень — финансирование в рамках нацпроекта является беспрецедентным по сравнению с предыдущими программами поддержки. Раньше столько в год тратилось на всю науку. Объем средств, выделяемых на финансовую поддержку стартапов, был несопоставим с размером субсидий, на которые могли претендовать крупные компании в традиционных отраслях.

Активнее всего проявил себя Сбербанк, создающий собственную экосистему сервисов и скупающий стартапы на зрелых стадиях. Такая активность, безусловно, способствует формированию спроса — именно на его нехватку традиционно жаловались венчурные фонды, инвестировавшие в российские проекты (одним из главных условий их коммерческой окупаемости является возможность продажи доли в стартапе зарубежному инвестору на более поздней стадии). Сбербанк, напомним, отвечает за развитие искусственного интеллекта. Эту тему в полной мере можно назвать новым «хайпом» — повышенное внимание проявляют и в ведомствах. Так, на площадке Всемирного экономического форума Россия продвигала инициативы именно в этой области, крайне живой интерес проявляют и в правительстве Москвы.

Не менее интересная битва развернулась и вокруг 5G. Конкуренция в развитии этой технологии активно обсуждалась весь 2019 год. Безусловно, главным событием здесь стало введение жестких ограничений на работу Huawei на американском рынке, в Европе же успехи китайского гиганта также оказались под вопросом — опасения относительно безопасности использования оборудования компании стали поводом для активного лоббирования запрета Huawei заключать контракты на развитие сетей пятого поколения. Россия также хочет поучаствовать в этой, пока не слишком коммерчески выгодной гонке, причем в «Ростехе» настаивают, что все ключевые элементы, необходимые для создания сети, должны производиться под контролем российских компаний (входящих в концерн), а сотовые операторы, как предполагается, должны помочь заказами. Безусловно, самим операторам хотелось бы, чтобы технологии не уступали решениям ведущих игроков, однако о выходе на глобальные рынки речь, кажется, не идет — цель в первую очередь обеспечить новый вид суверенитета — на этот раз цифровой.

Если проблема формирования как минимум номинального спроса решилась относительно просто, покрыть дефицит качественных проектов будет сложнее. Их нехватку отмечают и частные венчурные фонды, и институты развития — именно через последних, как предполагается, должны направляться средства на развитие технологий (приоритеты, впрочем, будут определять госкорпорации). Взамен корпорации должны получить воронку новых проектов. Все эти меры, впрочем, едва ли снимут риски для небольших компаний, рассчитывающих на самостоятельное развитие, по-прежнему будет непросто получить финансирование и рискованным проектам на ранних стадиях — с управлением бюджетными деньгами и их использованием все-таки неизбежно связаны риски, далекие от рыночных ●

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА» (МЛРД РУБ.)

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ	ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ИСТОЧНИКИ	ВСЕГО
1099,6	535,3	1634,9

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА» (МЛРД РУБ.)

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ УНИВЕРСАЛЬНЫХ УСЛУГ СВЯЗИ	ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ СВЕРХ УСТАНОВЛЕННОГО МИНФИНОМ РФ ЛИМИТА
45,5	157,3

«НАША ЦЕЛЬ — 100% БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ ОНЛАЙН»

Банк ВТБ в 2019 году начал масштабную цифровую трансформацию, значительно увеличил розничный бизнес и нарастил до рекордных значений клиентскую базу. О том, как будет развиваться сам банк и розничный рынок в текущем году, рассказал заместитель президента—председателя правления ВТБ **Анатолий Печатников**.

Каковы итоги 2019 года для розничного бизнеса ВТБ?

— Главное достижение — рост числа активных клиентов на 1 млн человек. Это рекордный показатель для нас за всю историю. Сейчас мы обслуживаем уже более 13,3 млн активных клиентов, дополнительно миллион формируют три наших присоединяемых банка. Расширение клиентской базы — наша стратегическая цель. К 2022 году мы намерены увеличить их число до 18 млн человек.

— Как это отразилось на финансовых результатах?

— Большой акцент мы традиционно делаем на пассивы физлиц и идем здесь увереннее конкурентов. В 2019 году рынок привлеченных средств граждан вырос на 7,5%, а ВТБ показал прирост на уровне 12%. Общий объем портфеля средств физлиц мы довели до 4,3 трлн руб., наша доля на рынке превышает сегодня 14%. Самый большой прогресс у нас по российской валюте, и, что важно, это средства до востребования, текущие накопительные счета. В данном сегменте нам удалось прирасти на 34%.

— За счет чего удалось этого достичь?

— На привлечение клиентов влияют два основных фактора: выгода и удобство обслуживания. В прошлом году мы активно инвестировали в развитие цифровых каналов, чтобы клиенты проводили максимальное число финансовых операций дистанционно. В результате сейчас у нас уже 60% срочных вкладов открываются онлайн, при этом наша стратегическая цель — стопроцентная доступность банковских продуктов в «цифре».

Процентные ставки по депозитам мы стремимся предлагать выгоднее конкурентов. Хотя не секрет, что снижение ключевой ставки вызывает рост интереса к альтернативным инструментам инвестирования с большей доходностью. Активный рост спроса на них начался еще в 2018 году, а в 2019-м мы нарастили портфель инвестпродуктов в 1,5 раза, до 1 трлн рублей. Динамика гораздо выше, чем в пассивах, причем наибольшей популярностью пользуются облигации ВТБ, которые клиенты рассматривают как более доходную альтернативу депозитам. В 2019 году объем выпущенных облигаций превысил 100 млрд руб., что в пять раз выше результатов предыдущего года. ПИФы «ВТБ Капитал Управление активами» стали лидером на рынке (за год инвесторы вложили в них 49,8 млрд руб., это около половины средств, привлеченных всеми игроками). Полагаю, что на фоне тренда на снижение процентных ставок продолжится рост интереса клиентов к инвестиционным продуктам и диверсификации своих вложений в пользу альтернативных инструментов инвестирования с большей доходностью. По нашей оценке, количество новых брокерских счетов, открытых в ВТБ в этом году, может достичь 500 тыс.

— Одним из основных источников привлечения средств для крупнейших банков традиционно являются VIP-клиенты. Как они ведут себя сегодня, какие результаты на рынке Private Banking показывает ВТБ?

— Мы являемся лидером рынка частного банковского обслуживания в России — наша доля составляет примерно 30%. В прошлом году ВТБ Private Banking вырос и по количеству VIP-клиентов, и в целом по объему бизнеса. Сейчас мы обслуживаем 22 тыс. самых богатых клиентов в стране с объемом средств под управлением более чем 2,1 трлн руб. Private Banking формирует существенную часть ресурсов розничного бизнеса ВТБ с долей 44% и является драйвером продаж инвестиционных продуктов с долей 63%. По итогам 2019 года сеть наших VIP-офисов расположена в 26 городах России, уже в ближайшее время мы намерены ее расширить.

— Как ВТБ отработал прошедший год в сегменте кредитования?

— Тренд роста кредитного рынка в прошлом году действительно поменялся. Мы не ставили себе задачи расти опережающими темпами, при этом смогли увеличить кредитный портфель на 16,4%, что сравнимо с динамикой всего рынка. Общая доля ВТБ в кредитовании физлиц в России достигла 18,7%. На 1 января наш портфель превысил 3,2 трлн рублей, основную долю составляют ипотека (1,685 трлн рублей) и кредиты наличными (1,359 трлн рублей). По ипотеке мы выросли значимо сильнее конкурентов, отвоевали около 1% рыночной доли, и сейчас уже почти каждая четвертая ипотека в стране выдается именно ВТБ.

— Стоит ли ожидать каких-то изменений на рынке в этом году?

— Мы ожидаем существенного замедления рынка розничного кредитования, он вырастет лишь на 12%. В необеспеченном кредитовании двузначных цифр роста не будет вовсе. Основным драйвером останется ипотека, здесь рынок еще далек от насыщения, и темпы роста будут сопоставимы с данными за 2019 год. Замедление станет следствием ужесточения регуляторной политики ЦБ. Но с учетом снижения ставок и наличия господдержки по некоторым видам кредитования доступность кредитов все еще сохранится для большого количества россиян.

— Как на это развитие будет влиять введение ПДН? Что будет со ставками по кредитам?

— После введения новых регуляторных требований с 1 октября объем выдачи новых кредитов наличными резко сократился. Это было прогнозируемо, поскольку ПДН оказывает большое давление на капитал. Сейчас банки ищут возможность более активно наращивать бизнес по кредитованию юрлиц, и это востребовано в связи с необходимостью поддержания темпов роста экономики.

Для граждан в 2020 году практически по всем видам кредитов сохранится тенденция снижения ставок благодаря вероятному уменьшению ключевой ставки. Можно ожидать, что уровень кредитных ставок уменьшится на 0,5–1 процентный пункт.

ТЕКСТ **Светлана Самусева**
ФОТО **предоставлено пресс-службой ВТБ**

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ВТБ

«Мы оставляем возможность бесплатных переводов в рамках Системы быстрых платежей для клиентов ВТБ. В первом квартале нулевой тариф сохранится точно»

— Вы отметили, что ипотека сохранит свои темпы роста. Повлияет ли на это расширение госпрограмм? Удастся ли в итоге достичь ставок, указанных в Кремле? Каким образом?

— ВТБ в прошлом году уже активно выдавал ипотечные кредиты по ставке ниже 9%. В среднесрочной перспективе и по мере достижения таргетов по инфляции мы видим хорошие возможности плавного снижения ставок по жилищным кредитам до 8% уже в этом году. Конечно, на доступность ипотеки повлияет и увеличение суммы и срока предоставления материнского капитала, а также решение о его предоставлении при рождении первого ребенка. По нашей оценке, количество сделок с использованием МСК вырастет в разы, учитывая, что сегмент граждан, его использующих, существенно увеличится.

Мы активно участвуем в крупнейших госпрограммах. Например, по ипотеке с господдержкой в 2019 году провели более 16,5 тыс. сделок на 45 млрд руб. В декабре первыми из основных игроков начали выдачи «Дальневосточной ипотеки» и за первый месяц приняли порядка 2 тыс. заявок на 7 млрд рублей.

— Банки все активнее работают с клиентами в цифровом формате, конкуренция здесь год от года ужесточается. Что намерен предложить своим пользователям ВТБ?

— Глобально мы хотим, чтобы не менее 50% продаж по всем продуктам было реализовано онлайн. Наша задача — сделать полностью цифровой путь не только по кредитам наличными или вкладам, но и по ипотеке, автокредитам, кредитным картам. С ипотекой пока самая сложная история, поскольку в сделке присутствует закладная, оцифровать которую непростая задача. Однако и здесь мы провели несколько пилотных сделок с электронной закладной и стремимся максимально упростить этот процесс. Надеемся к 2022 году его полностью оптимизировать и проводить ипотечную сделку вообще без визитов в отделение.

Нашим стратегическим ориентиром является вывод 100% всех сервисов в цифровой канал. Клиенты должны пользоваться банковскими услугами там, где им удобно: получать справки или выписки, оформлять вклады и кредиты, оплачивать коммунальные платежи, совершать переводы. Но нужно понимать, что часть клиентов всегда будет предпочитать смартфону посещение офиса. Для них мы продолжим расширять сеть и внедрять новые услуги. В том числе безбумажную технологию. Она уже реализована и позволяет совершать привычные офисные операции вообще без использования бумаги. В этом году подобная технология появится в 100% наших офисов.

Большой прорыв мы уже совершили в цифровизации инвестиционного бизнеса. Наш клиент может в своем смартфоне открывать брокерские и индивидуальные инвестиционные счета, приобретать ценные бумаги. Ему доступны все биржи, в том числе международные. То есть нажатием одной кнопки можно купить или продать облигацию или акцию любой компании. В этом году мы продолжим развивать это направление, внедрять новые сервисы. Например, хотим ввести маржинальное кредитование, чтобы люди могли работать с плечом.

— Одним из главных проектов на розничном рынке в 2019 году был запуск системы быстрых платежей (СБП). Повлиял ли он на активность клиентов в части денежных переводов? Когда комиссии по СБП будет вводить ВТБ?

— Проект развивается весьма успешно, он значительно упростил саму технологию переводов и сделал их для клиентов более выгодными. Строго говоря, теперь не столь важно, в каком банке обслуживается клиент,— переводя деньги, вы не думаете о том, сколько это будет стоить. Нам нравится такой подход, и мы оставляем возможность бесплатных переводов в рамках СБП для наших клиентов. В первом квартале нулевой тариф сохранится точно. Я уверен, что это станет серьезным драйвером развития всей СБП, хотя уже в 2019 году оборот был существенным: наши клиенты совершили более 1,5 млн переводов на 10 млрд рублей. Нет сомнений, что в 2020 году эти цифры будут кратно выше. В будущем мы планируем полностью пересмотреть нашу тарифную политику в части переводов, упростив весь процесс.

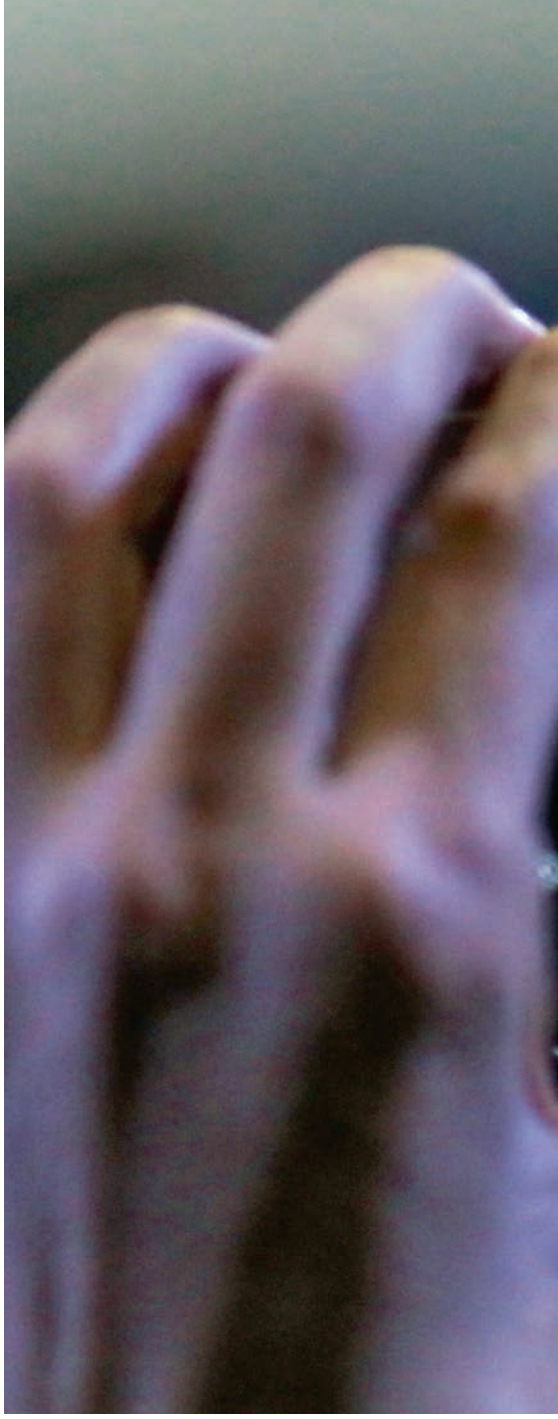
— Будет ли ВТБ в этом году развивать социальные проекты? Какие направления будут в приоритете?

— Сегодня совместно с администрациями 24 регионов ВТБ работает над приоритетными проектами «Карта жителя» и «Социальная карта». Это многофункциональные именные пластиковые карты с дополнительными нефинансовыми функциями, такими как транспортный проездной, полис ОМС и СНИЛС, пропуск на работу и в учебные учреждения, электронная подпись и другие. Проекты ориентированы на миллионы граждан, прежде всего получателей социальных льгот, лиц пред- и пенсионного возраста. Для региона это позволяет увеличить доступность государственных и социальных услуг, а также повысить прозрачность распределения бюджетных средств и предоставления льгот.

В числе держателей социальных карт очень большое значение имеет сегмент пенсионеров, для которых ВТБ в прошлом году запустил комплексное предложение, включая возможность кредитования для неработающих пенсионеров. Это направление мы продолжим развивать: сейчас прорабатывается запуск небанковских сервисов, таких как телемедицина, юридическая защита, консьерж-сервис и многое другое

НЕРАВЕНСТВО ВЫШЛО ИЗ-ПОД КОНТРОЛЯ

ЕГО РОСТ УГРОЖАЕТ ФИНАНСОВЫМ РЫНКАМ, КОНСТАТИРОВАЛИ В ДАВОСЕ



«Давос-2020» войдет в историю скорее экологическим, чем экономическим форумом, поскольку основной темой обсуждения стали риски изменения климата. Тем не менее участники «Давоса» не обошли стороной и будущее мировой экономики, и обострившиеся проблемы неравенства. Неполная занятость и безработица остаются высокими во многих регионах мира, и если не будут предприняты попытки изменения экономической системы, то возрастут социальные и геополитические риски. Наблюдаемый сейчас во всех уголках мира социально-экономический протест стоит в ряду самых больших угроз глобальному росту в 2020 году. Чуть ранее председатель Федеральной резервной системы (ФРС) Джером Пауэлл назвал неравенство самой большой угрозой для экономики США в течение следующего десятилетия.

«...ИБО ВСЯКОМУ ИМЕЮЩЕМУ ДАСТСЯ И ПРИУМНОЖИТСЯ, А У НЕИМЕЮЩЕГО ОТНИМЕТСЯ И ТО, ЧТО ИМЕЕТ» *(Мф. 25:29)*

Спираль неравенства

Адам Смит — основоположник современной экономической теории — в своей знаменитой книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» отмечал, что доход в конечном счете складывается из трех первоначальных источников — выплачивается непосредственно или косвенно из заработной платы, из прибыли с капитала или из ренты с земли. Со времен Адама Смита в мировой экономике изменилось многое, но источники дохода остались прежними. Неравенство в доходах от труда в значительной степени определяется предложением и спросом на различные навыки, образованием и структурой экономики. Глобализация изменила соотношение квалифицированной и неквалифицированной рабочей силы и заработной платы в мире и снизила нормы прибыли на труд, при этом увеличив долю капитала в общем доходе и за счет более неравномерного распределения богатства.

«Экономическое неравенство вышло из-под контроля. Сотни миллионов людей живут в крайней нищете, а те, кто находится на самом верху, получают огромные вознаграждения. Миллиардеров стало больше, чем когда-либо прежде, и их состояние выросло до рекордного уровня. Между тем беднейшие в мире стали еще беднее,— говорится в новом отчете благотворительной группы Oxfam, опубликованном накануне открытия юбилейного, 50-го Всемирного экономического форума в Давосе.— 2153 миллиардера в мире имеют больше богатства, чем 4,6 млрд человек (60% населения планеты), а богатство 1% самых состоятельных людей мира более чем в два раза превышает благосостояние 6,9 млд жителей Земли… Почти половина человечества живет менее чем на $5,5 в день».

Глобализация, расширение рынков и перенос производства в конкурирующие между собой развивающиеся страны, финансовая политика, автоматизация и развитие технологий увеличивают прибыль одних и приводят к потере работы и доходов других. Правительства большинства стран мира могли бы расширить финансирование программ по созданию новых рабочих мест и инфраструктуры, но не могут этого сделать из-за дефицитных бюджетов и высокого уровня государственных долгов. В то же время корпоративные налоги находятся на самом низком уровне за последние десятилетия, и только четыре цента на каждый доллар налоговых поступлений приходится на налоги на богатство.

Глобальное неравенство, вызывающее снижение потребительского спроса, является одним из факторов торможения мировой экономики, поскольку в целом потребление поддерживает существенную долю экономической активности, а стагнация платежеспособного спроса является одним из факторов постоянной низкой инфляции, на которую ориентируются центральные банки, проводя мягкую денежно-кредитную политику и снижая процентные ставки до околонулевых или даже отрицательных значений, что в свою очередь помогает поддерживать положительные темпы роста мировой экономики посредством расширения кредитования.

Инфляция, на которую ориентируются центральные банки, остается крайне низкой потому, что конкуренция производителей в условиях растущего неравенства в доходах населения и очевидного перепроизводства заставляет бизнес снижать цены и сокращать издержки, в том числе на оплату труда.

При этом наибольшая доля средств, предоставляемых мировыми центробанками своим банковским системам в надежде повысить экономический

ТЕКСТ **Александр Лосев, гендиректор «Спутник — Управление капиталом»**
ФОТО **Bloomberg via Getty Images, Caiaimage / Astronaut Images / DIOMEDIA**

BLOOMBERG VIA GETTY IMAGES

рост и инфляцию, направляется не в реальную экономику, где крайне велики риски, а уходит на финансовые рынки, раздувая стоимость активов и поддерживая дефляционные процессы, поскольку средства не тратятся внутри экономики, а инвестируются в ценные бумаги.

Спираль неравенства расширяется параллельно с ростом фондовых индексов.

Жадность доминирует

Низкие процентные ставки и мягкая монетарная политика центробанков обеспечивают прекрасные условия для роста финансовых рынков. Инвесторы считают, что центральные банки будут продолжать стимулирование из политических соображений, и поэтому в погоне за доходностью готовы брать на себя больший риск. Компании демонстрируют расширение бизнеса на кредитном спросе и выкупают свои акции с рынка на сверхдешевые заемные средства. По всему миру фондовые индексы год за годом, неделя за неделей пытаются переписывать исторические максимумы. На эмиссионной накачке растет капитализация активов, принадлежащих состоятельным людям, собственники компаний пополняют ряды миллионеров и миллиардеров за счет постоянного роста биржевых котировок акций. Финансовый мир вполне счастлив и не демонстрирует никаких признаков тревоги. От инвестбанков и управляющих фондами звучат рекомендации инвесторам увеличить свои вложения на рынке акций. Возникающие время от времени риски вроде торговых войн, обострения ситуации вокруг Ирана или коронавируса из Китая увеличивают волатильность, но принципиально не меняют трендов на фондовом рынке. Рассчитываемый CNN Money поведенческий «индекс страха и жадности» (Fear & Greed Index), оценивающий настроения инвесторов по шкале от 0 до 100, показывает, что с 2012 года на американском рынке акций доминирует жадность, а 2019 год вообще закрылся на отметке «экстремальной жадности» в 99 баллов из 100.

> ***«Миллиардеров стало больше, чем когда-либо прежде, и их состояние выросло до рекордного уровня. Между тем беднейшие в мире стали еще беднее»***

И пока сохраняется стимулирующая денежно-кредитная политика центробанков, ралли на фондовых рынках будет продолжаться, а большинство рисков игнорироваться. А поскольку большинство граждан, покупающих акции, находятся в своих странах в верхнем децикле распределения доходов, а остальное население накапливает долги, пользуясь снижением процентных ставок, то рост рынков при низкой инфляции, низких ставках и слабых темпах экономики будет лишь усиливать неравенство.

Вклад центробанков

Сбережение — это сохранение личного или семейного капитала в течение многих лет с получением дохода, превышающего реальную инфляцию. Банковские депозиты пока остаются самым популярным видом сбережений. Более высокие процентные ставки в основном выгодны людям с низким и средним доходом, для которых проценты по депозитам являются дополнительным источником средств, если, конечно, у них есть сбережения. Низкие процентные ставки в основном выгодны более богатым людям, которые приобретают спекулятивные активы, в том числе акции и недвижимость, и имеют возможность использовать для этого финансовый леверидж, дающий дополнительный доход при восходящих трендах.

Учитывая, что активами владеют в основном 10% самых богатых домохозяйств, мягкая денежно-кредитная политика, стимулирующая рост цен на большинство классов активов, приносит максимальную пользу наиболее богатым слоям общества, чей располагаемый доход увеличивается на величину прибыли на вложенный в активы капитал.

И напротив, низкие или отрицательные процентные ставки вынуждают людей со средними и низкими доходами, к которым в развитых странах относится 90% населения, тратить накопленные средства на текущее потребление или сокращать расходы. Статистика развитых стран, прежде всего США, показывает, что с 1980-х годов уровень личных сбережений снижался вслед за снижением процентных ставок. При этом средняя склонность к потреблению росла, причем у людей с низкими доходами относительное потребление оказывается выше, чем у людей с высокими доходами, потому что потребители стараются соответствовать среднему уровню потребления в обществе, в котором они живут, или хотя бы сохранить достигнутый уровень жизни. Если доходов и сбережений не хватает для поддержания привычного уровня потребления, начинается жизнь в долг, благо низкие процентные ставки позволяют обслуживать кредиты.

Таким образом, мировые центральные банки, проводившие политику количественного смягчения, несут свою долю ответственности за рост неравенства в мире.

Исполнительный директор Deutsche Bank Кристиан Севинг заявил на форуме в Давосе, что Европейский центральный банк должен отказаться от отрицательных процентных ставок, потому что они увеличивают

CAIAIMAGE / ASTRONAUT IMAGES / DJOMEDIA

неравенство и наносят ущерб обществу, а также вредят кредиторам, и призвал ЕЦБ положить конец эпохальной политике, которая когда-то была необходима, но теперь приносит больше вреда, чем пользы.

«Чем хуже — тем лучше»

Банк международных расчетов (БМР) в ноябре 2018 года выпустил доклад «Financial structure and income inequality» («Финансовая структура и неравенство доходов»), посвященный исследованию взаимосвязи между финансовым развитием и неравенством доходов. В докладе отмечается, что неравенство начинает возрастать, если источником средств является рынок капитала, в то время как оно не увеличивается, когда финансирование растет за счет банковского кредитования. Развитие финансовых систем, пишет БМР, способствует сокращению масштабов нищеты и неравенства в развивающихся странах, но может стать причиной роста неравенства в различных экономически развитых странах. Европейские исследования также показывают, что увеличение рыночной составляющей финансовой системы на 10% статистически значимо повышает коэффициент Джини (количественный показатель, показывающий степень неравенства различных вариантов распределения доходов, разработанный итальянским экономистом, статистиком и демографом Коррадо Джини.— «**Деньги**») в среднем на 0,14 пункта при прочих равных условиях. Увеличение масштабов банковской составляющей не оказывает существенного влияния на неравенство доходов.

В чем опасность текущей ситуации. Низкие или отрицательные ставки снижают активность банков, а основной вес финансирования переносится на рынок капитала, состояние которого во многом определяется денежно-кредитной политикой центральных банков. Для того чтобы рынки капитала продолжали расширяться, необходимо дальнейшее смягчение ДКП во всем мире. До недавнего времени появление плохих данных макроэкономической статистики приводило не к падению рынков, а, напротив, к их росту. Инвесторы следовали правилу «чем хуже — тем лучше», ведь негативная статистика заставляла центробанки смягчать свою политику все больше и больше.

Сейчас монетарные власти по всему миру берут паузу в политике снижения ставок, поскольку на реальную экономику такая политика давно перестала влиять.

Смягчение может продолжиться… при появлении очевидных признаков рецессии. Глобальное неравенство, снижающее потребление и мировой экономический рост и, как следствие, негативно влияющее на промышленное производство в развитых странах, вполне может стать причиной рецессии. Рецессия приведет к падению цен на акции и запустит финансовый кризис до того, как очередные меры центробанков начнут производить какой-либо эффект.

О подобных рисках предупреждает и Международный валютный фонд. Директор-распорядитель МВФ Кристалина Георгиева, выступая 17 января 2020 года в Вашингтоне на презентации доклада «Finance and Inequality» («Финансы и неравенство»), заявила, что «чрезмерное неравенство тормозит и экономический рост... может подпитывать популизм и политические потрясения», а также, что «мировая экономика рискует вернуться к Великой депрессии, вызванной неравенством и нестабильностью финансового сектора».

В докладе МВФ подчеркивается, что рост неравенства, как правило, сопровождается более высоким ростом кредитования. Рост кредитования ведет к кризисам. Кризисы, в свою очередь, приводят к более высоким ставкам дефолта, ухудшая положение семей с низкими доходами и увеличивая неравенство после кризиса.

Все это напоминает колесо сансары, где череда перерождений и круговорот циклов жизни и смерти определяется кармой, то есть прошлыми поступками. Ошибки центробанков при проведении денежно-кредитной политики или экстремальная «жадность» инвесторов на фондовых рынках в итоге оборачиваются страданиями. Но рынки вечны, и все рано или поздно возрождается заново.

Пути решения

Финансовый капитал умеет перераспределять свое богатство, но в масштабах экономики «пирог» не становится больше для всех. Свободное движение капитала также усиливает дисбалансы в мировой экономике и увеличивает неравенство при весьма ограниченном влиянии на темпы экономического роста. Денежная эмиссия надувает пузыри на рынках и создает определенный доход держателям акций, который может испариться в случае обвального падения котировок.

Лишь использование капитала для расширения промышленного производства и нахождение нового баланса между трудом и капиталом увеличивает общее богатство страны, но это сфера внутренней политики и мировой конкуренции государств, к которым финансовая система имеет весьма ограниченное отношение.

Решение проблемы неравенства посредством протекционистской политики создает новые риски для финансовых рынков, в чем весь мир смог убедиться в прошлом году, когда торговая война США и Китая грозила мировой экономике серьезными потрясениями.

Для глобального финансового сектора выход из ситуации роста неравенства, грозящей новым кризисом, видится в самоограничении и в более адекватной системе контроля со стороны регуляторов. Кроме того, необходимо сокращать структурные риски, вызываемые санкциями и геополитическими процессами.

Остальное зависит от экономической политики правительств и от согласованности действий стран на глобальном уровне, хотя бы в рамках G20 или иных объединений влиятельных держав. Причин для мирового кризиса и так накопилось достаточно. Не стоит их приумножать ●

REUTERS

ВИРУС НА ТРИЛЛИОН

ЭПИДЕМИЯ В КИТАЕ ГРОЗИТ СПАДОМ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Распространение нового коронавируса в Китае негативно сказывается не только на экономике страны, но и всего мира. Сильнее всего пострадают сектора, связанные с туризмом, транспортом, торговлей. Российская экономика не останется в стороне от общего тренда, поскольку на китайского партнера приходится 12% российского экспорта.

По данным Национальной комиссии здравоохранения Китая, к началу февраля зарегистрировано более 20 000 случаев заражения новой коронавирусной инфекцией, число жертв достигло 425 человек. По некоторым оценкам, в 26 странах инфицировано уже около 100 000 человек (99% приходится на Китай).

Власти нескольких государств приостановили авиа- и железнодорожное сообщение с Поднебесной. У целого ряда глобальных корпораций возникли опасения в отношении производства продукции на китайских площадках и экспорта китайской продукции. На финансовых рынках начались волнообразные распродажи. Только за последнюю неделю января ведущие мировые фондовые индексы просели на 1–6%, в аутсайдерах оказались азиатские индексы, упавшие на 4–5%. Валюты развивающихся стран ослабли к доллару на 0,8–4%. В числе наиболее пострадавших оказались сырьевые рынки: цены на нефть снизились более чем на 4%, алюминий подешевел на 3,5%. В этих условиях Народный банк Китая объявил о вливании ликвидности на местные финансовые рынки в размере 1,2 трлн юаней ($173 млрд).

Обеспокоенность инвесторов связана с неопределенностью относительно продолжительности эпидемии. По оценкам Capital Economics, экономика Китая уже в первом квартале 2020 года замедлится до 3% против ожидавшегося роста в 5,7%. В 2003 году на фоне распространения атипичной пневмонии рост ВВП Китая за квартал, в котором был зафиксирован пик заболеваемости, замедлился с 8% до 5%.

Масштабы последствий будут зависеть от эффективности принимаемых Китаем мер. Если распространение вируса удастся серьезно замедлить в ближайшие недели, последствия для мировой экономики будут ограниченными. «Скорее всего, мы увидим лишь временную просадку ВВП Китая, в других странах — какие-то локальные проблемы, связанные с задержкой поставок продукции из Китая»,— надеется директор по анализу финансовых рынков и макроэкономики «Альфа-Капитала» Владимир Брагин. В случае, если ситуация быстро не стабилизируется или, что еще хуже, выйдет из-под контроля, последствия для рынков и экономики будут другими. По оценкам экспертов Oxford Economics, прирост мирового ВВП в 2020 году может замедлиться на 0,2 п. п. до 2,3%. Аналитики Moody's ожидают более серьезных последствий, которые переплюнут финансовый кризис 2008 года (тогда мировой ВВП упал до 1,83% после роста на 3,4% в 2007).

При любом развитии ситуации сильнее всего пострадают сектора, прямо или косвенно связанные с перемещением людей или их концентрацией: авиаперевозки, туризм, отели, торговые и развлекательные центры и т. п. Это, естественно, негативно будет сказываться на потребительских расходах и может болезненно ударить по сектору услуг. «Опасность этого в том, что сектор услуг во многих странах сейчас „вытягивает“ индексы деловой активности. Очень хорошо это видно на примере Еврозоны, а также, кстати, России»,— отмечает Владимир Брагин. Помимо пассажирских перевозок может серьезно пострадать и торговля. Во-первых, из-за усложнения организации производства и поставок из Китая, на которые приходится 15% мирового экспорта. Во-вторых, закрытие границ может нарушить привычные логистические цепочки, увеличится время и стоимость доставки товаров. По слова господина Брагина, интенсивная торговля также является следствием сложившихся цепочек создания добавленной стоимости, разрушение которых будет очень болезненным для крупных международных компаний. «Так что замедление мировой торговли автоматически приведет к торможению роста мирового ВВП»,— считает Владимир Брагин. Под ударом окажется промышленность Китая, так как уже сейчас известно об остановке производства на нескольких заводах, принадлежащих крупным международным компаниям.

Экономические последствия коронавируса затронут и экономику России. Аналитики АТОН напоминают, что на Китай приходится свыше 12% всего российского экспорта, а значит, вспышка инфекции повлечет дополнительные трудности для российской экономики, которая и без того растет довольно медленно. В таких условиях ЦБ может принять более осторожный подход к дальнейшему смягчению денежно-кредитной политики ●

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

ВЫХОД В РОЗНИЦУ: ИГРА СТОИТ СВЕЧ

Последние годы розничное кредитование в России активно развивалось, ежегодно показывая двухзначные цифры роста. В 2019 году ЦБ принял ряд мер по охлаждению этого рынка, но он все равно остается самым прибыльным и интересным для любого крупного банка. Именно поэтому розница остается той нишей, где разворачивается основная борьба между ведущими игроками, и сегодня заявить большие амбиции в этом сегменте — серьезный вызов. «Деньги» решили на примере Газпромбанка разобраться, стоит ли это делать и можно ли быстро добиться успеха.

ТЕКСТ **Ольга Иванова**
ФОТО **Глеб Щелкунов, Getty Images, пресс-служба Газпромбанка**

Новая стратегия

Когда в начале 2018 года Газпромбанк объявил об активном развитии розницы, успехов от него ожидали лишь в отдаленной перспективе. Ведь к тому моменту на фоне замедления темпов роста корпоративного кредитования универсальные банки уже развернули ожесточенную борьбу с монолайнерами за качественного заемщика, соревновались в применении новейших цифровых технологий, активно развивали онлайн-услуги. Казалось, новому игроку пробиться будет непросто, к тому же это займет много времени. Но скептические прогнозы не оправдались.

Как стало известно в январе, по итогам 2019 года Газпромбанк обогнал рынок по темпам роста — его розничный кредитный портфель увеличился на 23%. Для среднего банка достижение такого показателя можно было бы объяснить «низкой базой». Однако в случае Газпромбанка и абсолютные цифры свидетельствуют об успехе — за год выдача потребительских кредитов составила 150 млрд руб. Розничный портфель банка по итогам 2019 года достиг 566 млрд руб. Портфель потребительских кредитов вырос на 63% — до 183 млрд руб., ипотечный портфель — до 380 млрд руб. За прошедший год Газпромбанк сумел в четыре раза увеличить темпы ежедневных выдач кредитов — до 770 млн руб. в день.

«Газпромбанк располагает доступом к широкой клиентской базе физических лиц—зарплатных клиентов, однако до недавнего времени банк концентрировал основную кредитную активность в корпоративном секторе,— объясняет старший директор по банковским рейтингам „Эксперт РА“ Владимир Тетерин.— В условиях активизации работы по розничному направлению в части улучшения клиентского сервиса и расширения продуктового предложения логично, что уровень проникновения кредитов даже на действующей клиентской базе существенно вырос».

Многие годы банк активно развивал консервативные кредитные продукты, например ипотеку, и уверенно входил в этом сегменте в пятерку лидеров. «Газпромбанк обладает четвертым по объему в стране ипотечным портфелем,— напоминает директор группы „Рейтинги финансовых институтов“ международного рейтингового агентства Standard & Poor's Сергей Вороненко.— Такая структура кредитного портфеля отражает ориентацию банка на кредитование физических лиц с относительно высоким уровнем доходов и свидетельствует о более низком уровне рисков в сравнении с показателями некоторых российских банков, которые агрессивно на-

ГЛЕБ ЩЕЛКУНОВ

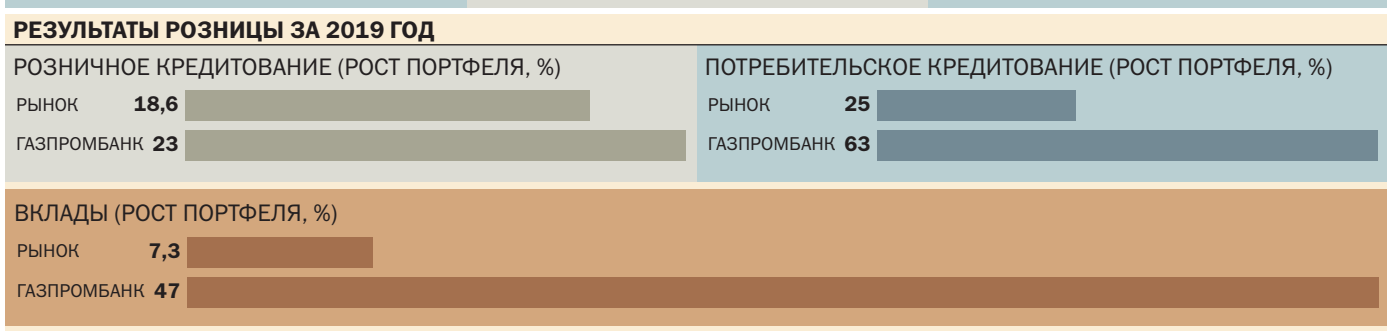
КАНАЛЫ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ГАЗПРОМБАНКА НА КОНЕЦ 2019 ГОДА

1/3 ВСЕХ РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ В **DIGITAL**

1,4 МЛН ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ **«ТЕЛЕКАРД 2.0»**

183% РОСТ ЧИСЛА ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ **ДБО** ЗА ГОД

РЕЗУЛЬТАТЫ РОЗНИЦЫ ЗА 2019 ГОД



Источники: ЦБ, Газпромбанк

ращивали портфель именно необеспеченных розничных кредитов в течение последних нескольких лет».

Однако все это время банк фокусировался в первую очередь на сотрудниках своих корпоративных клиентов. А значит, органический рост был ограничен. При этом и зарплатные клиенты могли выбирать продукты в других кредитных организациях, если те предлагали более интересные условия. «Мы знали о частой ситуации, когда клиент получает зарплату на карту в банке и тут же переводит ее на карту в другой банк, если там предлагаются какие-то преференции,— говорил первый вице-президент, член правления Газпромбанка Алексей Попович.— Поэтому сделали все пакеты услуг доступными для своих зарплатных клиентов».

Розничная перезагрузка

«Долгое время Газпромбанк ассоциировался прежде всего с корпоративным кредитованием, но последние несколько лет банк усилил команду розничного блока, запустил ряд новых продуктов и постоянно улучшает клиентский сервис,— отмечает Сергей Вороненко.— Учитывая, что банк активно вошел в розницу сравнительно недавно, ему легче внедрить новые IT-решения, нежели многим другим банкам, которым приходится перестраивать и перенастраивать свою legacy-инфраструктуру».

«У Газпромбанка давно был очень крупный с точки зрения объемных показателей розничный бизнес, но он был не очень „рыночный“ и в целом довольно скучный: в основном самое простое обслуживание зарплатников группы „Газпрома“»,— вспоминает аналитик «БКС Премьер» Сергей Суверов. Поэтому, добавляет он, цифры первых итогов интенсивного развития новой розницы Газпромбанка впечатляют и говорят о большом объеме проделанной за последние полтора года работы — как в части управления бизнесом, так и в области продуктов и соответствующих технологий.

Для начала следовало полностью «перезапустить» розницу, чтобы создать интересные и даже уникальные пакеты услуг. В этом смысле флагманским продуктом для активного наращивания клиентской базы стала «Умная карта», которую Газпромбанк запустил 10 июля. Это было серьезным вызовом, ведь к тому моменту на рынке существовало более двух десятков карт с кэшбэком, в том числе и кобрендовых. Банки предлагали различные заманчивые условия, однако по факту многие клиенты предпочитали иметь как минимум две-три карты с кэшбэком, чтобы выбирать каждый раз для оплаты покупки ту, по которой можно получить максимальную выгоду.

Именно на этом и сыграл Газпромбанк — клиенту предложили карту, с которой не нужно подсчитывать и выбирать. Ее ключевая особенность в том, что клиент может получить максимальный кэшбэк до 15% по одной из девяти категорий трат в месяц — в том числе это АЗС и парковки, кафе и рестораны, детские товары, одежда и обувь, кино и развлечения, фитнес и спортивные товары. При этом Газпромбанк начисляет максимальный кэшбэк в той категории, которая выгодна клиенту, а не в той, которую вы-

брал сам. В итоге клиенту не нужно выбирать для каждой крупной покупки ту карту, где есть соответствующая категория повышенного кэшбэка, иметь веер карт и каждый раз задумываться о схемах начислений. «Умная карта» делает эти вычисления за клиента и потому так удобна.

Уникальный продукт получил сразу несколько высоких оценок экспертного сообщества — среди них премия Frank Banking Reward Award в октябре 2019 года в номинациях «Самая выгодная дебетовая карта с кэшбэком в премиальном сегменте» и «Самая выгодная карта для путешественников премиального сегмента». А в декабре Газпромбанк получил премию Retail Finance Awards за качество клиентского сервиса — премию, которая ежегодно с 2007 года вручается самым успешным банкам и компаниям за достижения в области развития розничного финансового бизнеса в России. На церемонии награждения организаторы отметили инновационные карточные продукты, в первую очередь «Умную карту».

Впрочем, одной хорошей картой Газпромбанк не обошелся, разработав еще несколько инновационных продуктов в рознице. В августе появилась кобрендовая виртуальная карта для автолюбителей «Автодрайв старт», выпускаемая совместно с сетью АЗС «Газпромнефть» через мобильное приложение партнера. Ее можно добавить в виртуальный кошелек, указывать как способ оплаты при заказе топлива в приложении и использовать при любых покупках. Оплачивая товары на автозаправочной станции виртуальной картой, пользователи получают бонусные баллы, которые затем можно тратить при покупке топлива или товаров на АЗС сети.

В целом в прошлом году Газпромбанк вообще многое делал впервые. Например, первый раз за свою историю пригласил в рекламу знаменитость — стендап-комика Павла Волю. Федеральная рекламная кампания стартовала в сентябре и была посвящена сразу двум розничным продуктам — вкладам и кредитам. Кампания прошла на телевидении, в виде наружной рекламы и в интернет-пространстве, очевидно сделав большой вклад в рост показателей розничного бизнеса.

Неожиданное для образа банка решение пригласить Волю было в числе тех, что должны были изменить и общее восприятие Газпромбанка как в целом закрытого корпоративного банковского института, продемонстрировать его способность меняться и соответствовать духу времени. «Мы стремимся показать, что Газпромбанк стал современным, открытым и нацеленным на интересы клиента, но по-прежнему остается надежным и масштабным»,— рассказывал ранее зампред правления Газпромбанка Дмитрий Зауэрс в интервью «Деньгам».

GETTY IMAGES

Скорее всего, более существенный вклад маржинального розничного сегмента мы сможем увидеть уже в 2020 году, когда будут в полном объеме реализованы результаты роста портфеля в 2019 году

Цифровое будущее

Не секрет, что сегодня клиенты предпочитают совершать банковские операции вне офиса, и потому все банки постоянно модернизируют цифровые каналы обслуживания. В первую очередь мобильный банк. К концу 2019 года мобильным приложением Газпромбанка пользовалось более 1,4 млн активных клиентов. Хотя изначально, когда оно запускалось в 2018 году, ожидания были скромнее. В прогнозах был заложен рост до 500 тыс. пользователей, максимум — до 700 тыс.

В мобильном приложении Газпромбанка доступен широкий набор сервисов — от открытия вклада и накопительных счетов до безвизитной выдачи кредита. Сегодня около 25% кредитов выдается онлайн. Экономя время операционных сотрудников, банк может предложить клиентам выгодные ценовые условия.

В сентябре 2019 года Газпромбанк стал лидером рейтинга Go Awards Banking в номинации «Быстрый старт» за лучшее клиентское мобильное приложение «Телекард 2.0», выпущенное в 2018 году. Банк также оказался в топ-5 банков с высокой оценкой в магазинах приложений и в топ-10 с лучшими стратегиями продвижения. В общем рейтинге мобильных приложений среди 34 банков Газпромбанк занял восьмое место. Вообще, привлечение клиентов в онлайн-среде — один из ключевых приоритетов для Газпромбанка в рознице. Сегодня более половины клиентов приходят через онлайн-каналы, и в дальнейшем их число будет расти.

Развивая цифровые технологии для автоматизации обработки кредитных заявок, Газпромбанк планирует внедрить технологию на базе искусственного интеллекта. Система сможет распознавать данные российского паспорта клиента и справки 2-НДФЛ независимо от того, при каком освещении и каким устройством были сделаны сканы. Разработанное техническое решение позволит повысить качество вводимой информации при подаче кредитных заявок, сократить затраты банка на опрос внешних систем, минимизировать кредитные риски, ускорить время принятия решения, а в перспективе сократить время на ввод заявки как со стороны сотрудника банка, так и со стороны клиентов при подаче заявки в digital-каналах обслуживания. Система разработана российской компанией Smart Engines, которая специализируется на машинном обучении и компьютерном зрении.

Впрочем, несмотря на расширение линейки розничных продуктов, Газпромбанк продолжает активно развивать и исторически привычные для него кредитные продукты. В первую очередь ипотеку. 14 января банк объявил о снижении процентных ставок по ряду ипотечных программ. Так, по программе «Новоселы» ставки снижены на 0,4 процентного пункта, до 7,7% годовых, при внесении первоначального взноса не менее 30% и в случае оформления личного страхования

ПРЕСС-СЛУЖБА ГАЗПРОМБАНКА

«ПРИОРИТЕТ В ЭТОМ ГОДУ — КАЧЕСТВО СЕРВИСА»

АЛЕКСЕЙ ПОПОВИЧ,
первый вице-президент,
член правления Газпромбанка

В 2019 году Газпромбанк продемонстрировал впечатляющие темпы роста розничного бизнеса, доказав тем самым, что ни высокая конкуренция на рынке, ни репутация корпоративного банка не могут помешать занять лидирующие позиции в новых сегментах рынка. О том, какие ключевые задачи стоят перед Газпромбанком в 2020 году и как будет развиваться розничный рынок в России в целом, в интервью «Деньгам» рассказал первый вице-президент, член правления Газпромбанка Алексей Попович.

— Недавно Газпромбанк отчитался о результатах розничного бизнеса в 2019 году, и темпы роста доказывают, что перезапуск этого блока прошел успешно. Какие инструменты вы использовали для того, чтобы розничный клиент стал воспринимать ГПБ как свой банк?

— Газпромбанк действительно всегда воспринимался в первую очередь как банк, обслуживающий крупные промышленные предприятия, причем не только в нефтегазовой отрасли. Однако хочу отметить, что даже с учетом этого Газпромбанк был среди лидеров рынка, например, в ипотеке. Мы стабильно входили в топ-5 как по объему выдач, так и по росту этого портфеля в течение многих лет. Тем не менее ключевой клиентской базой для нас были наши собственные клиенты, то есть мы фактически не работали с клиентами «с улицы».

В 2018 году была утверждена стратегия по рознице, главной целью которой было вхождение в число лидеров рынка по всем ключевым розничным продуктам. Результатом этого стал полный перезапуск всей розничной линейки в первом квартале 2019 года. Эффект мы увидели сразу — если за 2018 год банк привлек 100 тыс. новых активных клиентов, то в 2019 году — уже 600 тыс. новых клиентов. При этом самый активный прирост клиентской базы произошел во второй половине 2019 года.

Я скажу так — довольно сложно придумать что-то новое в рознице, но наше решение состояло в том, чтобы сделать существующие продукты максимально интересными для клиента. Так, нашим флагманским продуктом стала «Умная карта» — единственный продукт в этом сегменте с персонифицированным начислением кэшбэка. Это значит, что не клиент подстраивается под условия карты, а карта «подстраивается» под потребности клиента, который по итогам месяца получает кэшбэк до 15% в одной из девяти категорий, где совершил наибольшие траты. Этот продукт действительно имел успех, и сегодня мы получаем более 75 тыс. заявок на выпуск этой карты в месяц. Огромный интерес к ней проявляют и зарплатные клиенты, обращаясь с просьбой добавить этот продукт в пакет зарплатного обслуживания. Среди депозитных продуктов хочу отметить вклад «Ваш успех» с ежемесячной капитализацией процентов. Благодаря его запуску летом 2019 года Газпромбанк несколько месяцев подряд был абсолютным лидером по приросту депозитов среди всех российских банков. Рекорд был поставлен и в декабре 2019 года, когда портфель розничных вкладов банка вырос на 32 млрд руб.

— Сегодня в банковской рознице как никогда высокая конкуренция. С помощью чего кроме скорости принятия решения и предложения клиенту можно активно наращивать клиентскую базу?

— Не секрет, что сегодня лидирует тот банк, который умеет максимально экономить время клиента — в первую очередь за счет качественного и удобного дистанционного обслуживания. В начале 2019 года в Газпромбанке вообще не было возможности оформить банковские продукты онлайн, но уже сегодня более 30% розничных клиентов привлекаются банком в дистанционных каналах, а каждый третий кредит наличными выдается полностью онлайн без посещения офиса. Как я уже сказал, трудно придумать какой-то уникальный продукт, однако можно посмотреть на существующий глазами клиента и понять, как сделать предложение более интересным. Например, мы запустили накопительный счет в онлайн. Казалось бы, таких продуктов на рынке немало, однако у нас максимально честные и прозрачные условия по начислению процентов. По этому продукту за 2019 год мы смогли привлечь более 30 млрд руб. средств клиентов.

— Газпромбанк многое сделал в розничном направлении в 2018–2019 годах. Какие у вас ключевые задачи на этот год?

— Приоритет в этом году — качество сервиса. Мы много работаем, чтобы такой показатель, как готовность клиента рекомендовать банк другим, был максимально высоким. В 2019 году он вырос на 22 процентных пункта, что не может не радовать, но мы не намерены останавливаться на достигнутом. Для этого мы реализуем ряд важных мероприятий. Во-первых, ежеквартально в офисах банка проходит операция «Тайный покупатель». Важно, что это происходит регулярно и касается каждого отделения Газпромбанка. Во-вторых, мы установили в офисах онлайн-экраны для оценки работы сотрудников по пятибалльной шкале. Если клиент ставит плохую оценку, то мы в обязательном порядке связываемся с ним и выясняем причину недовольства. Такая обратная связь помогает нам становиться лучше. Третье — мы провели обучение персонала новым стандартам обслуживания. Результаты уже есть — мы вошли в лидеры рынка по готовности клиентов рекомендовать наш банк. Одни из важнейших параметров — время ожидания начала обслуживания в офисе и среднее время проведения одной операции: они не должны превышать 10 и 15 минут соответственно.

— Что нового планирует предложить Газпромбанк в рамках дистанционного обслуживания в 2020 году?

— Во-первых, мы планируем виртуальную эмиссию всех своих карт. Это значит, что новый для банка клиент может получить виртуальную карту без обращения в офис, оставив онлайн-заявку и подписав оферту через нашего курьера, а текущий клиент сможет выпустить ее сам за несколько минут полностью онлайн в мобильном банке. Речь идет как о дебетовых, так и о кредитных картах. При желании можно оформить и пластик. Во-вторых, мы намерены перевести в онлайн все депозитные и комбинированные с инвестициями продукты банка. Третье — запуск онлайн-платформы для продажи инвестиционных продуктов как для клиентов Газпромбанка, так и для внешних клиентов. Само по себе решение не новое, но мы постараемся сделать его уникальным, наполнив рядом инновационных для рынка сервисов. Еще одна тема этого года — расширение числа городов с курьерской доставкой банковских продуктов клиентам. Сегодня их 14, но уже в ближайшее время мы планируем увеличить их число до 30. При этом речь идет о доставке не только карт: в 2020 году мы будем доставлять всю базовую линейку банковских продуктов. Также мы запускаем автокредитование полностью онлайн, включая возможность выбора клиентом автомобиля и его комплектации на сайте банка, и планируем активно продвигать это направление. В частности, мы предложим самые выгодные условия по автокредитам за всю историю автокредитования в России. И конечно, будем продолжать развивать цифровые каналы по ипотечному кредитованию.

— Какие ключевые тренды в рознице кроме массового развития цифровых каналов вы ожидаете в этом году в банковском секторе?

— Перед всеми банками без исключения стоит задача по повышению эффективности. Маржа сжимается, хотя, конечно, она все еще выше, чем в корпоративном бизнесе. Банкам предстоит работать над сокращением расходов и оптимизацией издержек. Развитие дистанционных каналов — один из ключевых инструментов по сокращению издержек. Еще один тренд — это партнерства и экосистемы. Мы все понимаем, что органический рост клиентов ограничен, поэтому нужно активно взаимодействовать с нефинансовыми компаниями — торговыми сетями, онлайн-магазинами, чтобы предложить клиенту интересные и выгодные продукты. Такая осознанная стратегия поможет нам активно наращивать клиентскую базу.

Конечно, нельзя не сказать и об определенных сложностях. В первую очередь нас ждет консолидация рынка, так как ужесточение законодательства, которое требует большего отвлечения капитала для развития розничного бизнеса, заставит более слабых игроков уйти с рынка. Второе — это охлаждение клиентов к классическим депозитам, которые на фоне стабильного снижения ключевой ставки перестают быть инструментами приумножения денежных средств. Ну и наконец, всем банкам будет необходимо развивать дистанционную доставку продуктов клиентам. Этот тренд актуален сегодня во всех сферах обслуживания, и банковский сектор не исключение. Тех игроков, которые преуспеют в этом, ждет большой успех.

Беседовала Ольга Иванова

заемщика. Также такие условия действуют для зарплатных клиентов или при приобретении квартиры у партнера банка. Кроме того, Газпромбанк на 0,5 процентного пункта, до 8,4% годовых, снизил ставки на рефинансирование ипотечных кредитов.

Итак, Газпромбанк усилил фокус на развитие розницы для того, чтобы можно было повысить доходность бизнеса в целом и возврат средств на вложенный капитал. Расширение розничного бизнеса — это реализация долгосрочной стратегии банка. «Если анализировать данные МСФО Газпромбанка за девять месяцев, то мы увидим, что процентные доходы по кредитам физическим лицам выросли примерно на 13% (год к году), а их доля в совокупных процентных доходах банка стабильно сохраняется на уровне около 13–15%,— комментирует Сергей Вороненко.

При этом совокупные комиссионные доходы (gross) за девять месяцев показали рост примерно на 45%, и здесь, я полагаю, доля розничного блока уже может быть более заметной».

По прогнозам эксперта, в 2020 году Газпромбанк тоже, скорее всего, покажет темпы роста выше рынка. «На 2020 год мы ждем рост розничных портфелей в системе в целом примерно на 14–16%, думаю, что Газпромбанк может показать рост несколько выше этих цифр,— считает господин Вороненко и уточняет:— Дальнейший рост числа розничных клиентов, вероятнее всего, будет происходить за счет дальнейшего усиления работы в зарплатных проектах и партнерских программах. У банка есть понимание целевого сегмента, и при этом та клиентская база, которую банк считает целевой, еще достаточно обширна без существенного увеличения риска».

Таким образом, оказалось, что можно активно расти даже на высококонкурентном рынке. «Все зависит от уникальности продуктов, качества технологий, способности и желания организации непрерывно расти над собой, ведь рынок действительно сложный, и здесь нужно действовать очень быстро. Пока у Газпромбанка получается, с интересом посмотрим на цифры этого года»,— говорит Сергей Суверов.

Цели по дальнейшему наращиванию розничного бизнеса у ГПБ вполне серьезные. К 2022 году доля розницы в активах должна вырасти с 8% до 14%, в пассивах — с 15% до 28% соответственно. В комиссионных доходах розница сегодня составляет 54% против 28% в 2018 году, а должна вырасти до 69%. В целом прибыль от розницы к 2022 году должна вырасти до 23 млрд руб. против 3,5 млрд руб. в 2018 году. То есть более чем в шесть раз ●

ПАНДЕМИЯ СПУГНУЛА ИНВЕСТОРОВ

ЗА ПОСЛЕДНЮЮ НЕДЕЛЮ ЯНВАРЯ С РЫНКОВ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН ВЫВЕДЕНО $4 МЛРД

В конце января международные инвесторы стремительно сокращали вложения на рынках развивающихся стран. Интерес снизился и к российскому рынку, который в первые недели 2020 года пользовался рекордным спросом. Инвесторы вышли из самых рисковых активов, поскольку опасаются, что дальнейшее распространение коронавируса может привести к замедлению мировой экономики. В качестве тихой гавани они выбирают золото, традиционный защитный актив на время нестабильности.

ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **Grant Faint/ Getty Images**

Начало 2020 года не предвещало для российского фондового рынка ничего плохого. Данные Emerging Portfolio Fund Research (EPFR) свидетельствовали о существенном росте интереса международных инвесторов к российскому рынку акций. По оценкам «Денег», основанным на аналитических отчетах Bank of America (учитывают данные EPFR), за первые три недели января клиенты фондов, инвестиционная декларация которых ориентирована на российский рынок акций, вложили $330 млн. Это почти вдвое выше объема, выведенного из фондов данной категории месяцем ранее (около $170 млн). Еще почти $400 млн было инвестировано через глобальные фонды.

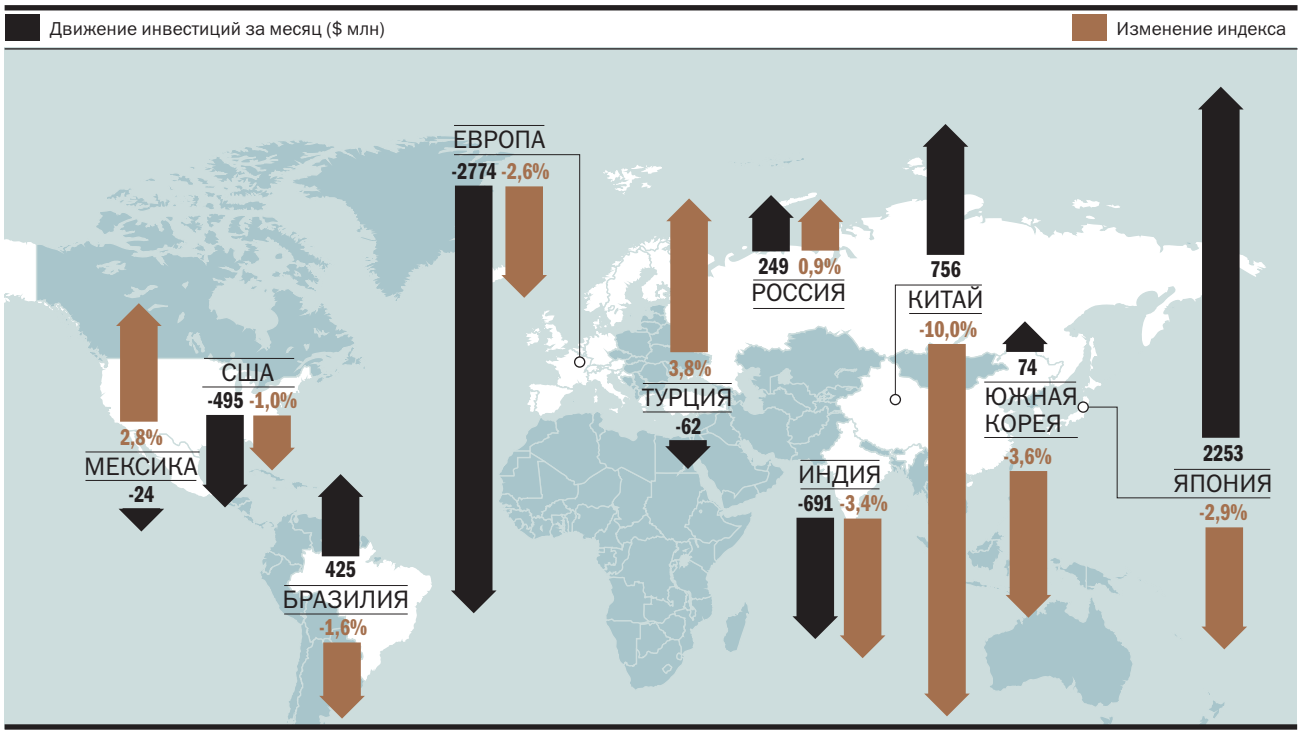
Больший объем средств международные инвесторы вкладывали в российские акции в январе 2018 года. Тогда в ожидании смягчения антироссийских санкций со стороны США на фондовый рынок за три недели поступило почти $1 млрд.

Глобальный оптимизм

В первые недели нового года международные инвесторы охотно наращивали вложения на всех рынках развивающихся стран. По оценкам «Денег», за три недели фонды, инвестиционная политика которых ориентирована на emerging markets, привлекли почти $10 млрд, что на четверть выше объема средств, поступивших за аналогичный период декабря 2019 года. При этом российские фонды продемонстрировали не самую лучшую динамику среди стран БРИК. Больший объем инвесторы вложили в Китай — почти $2,7 млрд, еще свыше $625 млн было инвестировано в Бразилию. Бежали инвесторы только из фондов Индии ($0,49 млрд).

Оптимизм инвесторов был связан с подписанием в середине января первой фазы торговой сделки между США и Китаем, к которой стороны шли с сентября.

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ Источники: Bloomberg, BofA Merrill Lynch, MidLincoln Research.



В соответствии с договоренностями в течение двух лет Китай должен нарастить на $200 млрд объем закупаемых у США товаров. В ответ Вашингтон отменил запланированное на декабрь 2019 года повышение пошлин на китайские товары. При этом президент США Дональд Трамп решил сохранить уже установленные пошлины в размере 25% на товары из Китая общей стоимостью $250 млрд. Они будут действовать до заключения второго этапа сделки. Даже подписание первой части сделки положительно сказалось на ожиданиях инвесторов относительно перспектив мировой экономики. По данным опроса портфельных управляющих, проведенного в первой половине января аналитиками Bank of America, число респондентов, уверенных в том, что в ближайшие 12 месяцев темпы экономического роста ускорятся, на 36% превышает число тех, кто ждет замедления роста мировой экономики. Еще четыре месяца назад портфельные менеджеры не исключали рецессии. «Инвесторы настроены оптимистично, но эйфорично»,— отмечает в отчете главный инвестиционный стратег Bank of America Майкл Хартнетт.

Для рублевых активов был и внутренний фактор роста — усиление геополитических рисков в районе Персидского залива. В ночь с 7 на 8 января Тегеран выпустил более десятка ракет по американской военно-воздушной базе Айн-аль-Асад и аэродрому вблизи Эрбиля, что стало ответом на убийство командующего иранскими силами специального назначения «Аль-Кудс» Касема Сулеймани. Непростая геополитическая ситуация в регионе, с одной стороны, может привести к росту цен на нефть, с другой — снижает риски расширения антироссийских санкций, так как американской элите предположительно будет не до России.

GRANT FAINT / GETTY IMAGES

Вирус на рынках

Оптимизм на рынках развивающихся стран был недолгим. В последнюю неделю января международные инвесторы начали массово распродавать рисковые активы. По оценкам «Денег», всего за неделю фонды emerging markets потеряли свыше $3,5 млрд — максимум с сентября прошлого года. Российские фонды не удержались в стороне от общего тренда. По оценкам «Денег», основанным на отчете BCS Global Markets, объем средств, выведенный из российских фондов за неделю, закончившуюся 29 января, составил $80 млн. Этот результат на четверть меньше притока, зафиксированного неделей ранее ($100 млн), но первый со знаком минус в этом году.

Бегство международных инвесторов началось на фоне стремительно распространяющегося в Китае коронавируса. К концу января число заразившихся превысило 10 тыс. человек, а погибших — 200 человек. В связи с тем, что распространение вируса пока не удается взять под контроль, он угрожает не только экономике Китая и странам Юго-Восточной Азии, но и глобальной экономике в целом. «Инвесторов больше всего пугает непредсказуемость последствий вируса — за последнюю неделю января число заразившихся выросло более чем вдвое и уже превысило число инфицированных в результате распространившегося в 2002–2003 годах SARS. При этом новый коронавирус слабее предшествующего, процент смертности гораздо ниже»,— отмечает аналитик УК «Открытие» Ирина Прохорова. По мнению управляющего активами УК «Система Капитал» Константина Асатурова, жертвой коронавируса стали не только люди, но и многие инвестиционные активы, которые потеряли в стоимости из-за паники среди инвесторов. На рынке всегда есть инвесторы, подверженные эмоциям — остро реагирующие на новости и слухи, что мгновенно раздуваются до невероятных размеров в интернете и в соцсетях. «Негативные новости воспринимаются более остро, чем позитивные,— это сущность человеческой психики. Страх — самое уязвимое чувство человека. Массы легко впадают в панику, и под воздействием выработки адреналина (гормона страха) возникают защитные рефлексы. Самый простой защитный рефлекс на рынке акций — продать позицию»,— размышляет заместитель гендиректора по фондовым операциям УК ТФГ Равиль Юсипов.

В таких условиях фонды развивающихся стран традиционно оказываются в числе наиболее пострадавших. «Они острее реагируют из-за меньшей ликвидности и более спекулятивного краткосрочного типа инвесторов, это проклятие всех развивающихся рынков, где типаж инвесторов более авантюрный и более быстрый в принятии решений»,— отмечает Равиль Юсипов.

В таких условиях резко вырос спрос на защитные активы: золото, доллар. Согласно данным агентства Bloomberg, за последнюю неделю января активы золотых биржевых фондов выросли на 20,5 тонны, до 2572 тонн — максимального значения за всю историю наблюдений. «Золото — тихая гавань для инвесторов. Этот инструмент используют, чтобы пересидеть подобного рода шоки и обезопасить свои инвестиции. Именно поэтому мы наблюдаем в моменте рост этого сырья, равно как и акций золотодобывающих компаний. На американском рынке Utilities (коммунальные услуги) сектор также прекрасно справляется с задачей защиты средств. В моменты падения широкого рынка бумаги этого сектора, как более защитные, подрастают»,— отмечает Константин Асатуров.

Прогноз

Поскольку распространение вируса пока не удается взять под контроль, сохраняется высокая степень неопределенности относительно масштаба его экономических последствий. В таких условиях инвесторы продолжат сокращать долю рисковых активов, к которым относят и рублевые, и уходить в защитные (золото, швейцарский франк, казначейские облигации США). «Если скорость распространения заболевания не будет спадать, количество стран, затронутых вирусом, продолжит расти, а срок вынужденных выходных в Китае продолжит удлиняться, то рублевые активы продолжат слабеть»,— отмечает главный экономист Нордеа-банка Татьяна Евдокимова.

Участники рынка считают, что среди стран БРИКС российские активы будут выглядеть увереннее всех. «Из всех стран БРИКС РФ имеет самые сильные финансовые показатели, самую сильную систему здравоохранения и низкую плотность населения, особенно в районах прилегания с Китаем, что позволит быстро купировать эпидемиологическую угрозу. И если считать, что пандемия неизбежна, то с точки зрения влияния на ВВП и фондовые рынки Россия — самая защищенная страна, а Китай и Бразилия — самые уязвимые»,— считает Равиль Юсипов. «Даже при реализации негативного сценария развития событий и продолжения роста заболеваемости спрос на сырьевые активы практически не пострадает»,— подчеркивает Константин Асатуров.

В случае нормализации ситуации и эффективности мер, принятых Китаем по нераспространению вируса, можно будет наблюдать возврат средств на рынки развивающихся стран. «В случае успеха действий правительств можно ожидать восстановления интереса к развивающимся рынкам. Российский рынок при этом продолжает выглядеть привлекательно за счет превышающей 7% дивидендной доходности — самой высокой среди стран с развивающейся экономикой»,— отмечает Ирина Прохорова ●

Бегство международных инвесторов началось на фоне стремительно распространяющегося в Китае коронавируса

ASAHI SHIMBUN VIA GETTY IMAGES

Есиаки Цуцуми получил от отца в наследство шестую часть территории Японии с отелями, курортами, домами, парками развлечений, железными дорогами и многим другим, в результате чего стал богатейшим жителем Земли

САМУРАИ ОТ ФИНАНСОВ

КАК ДЕРЕВЕНСКИЙ СИРОТА СТАЛ БОГАТЕЙШИМ ЧЕЛОВЕКОМ ПЛАНЕТЫ

Он родился в маленькой деревушке, в раннем детстве остался сиротой, юношей приехал в столицу и с нуля создал крупнейшую бизнес-империю страны. В 1987 году журнал Forbes впервые опубликовал свой рейтинг богатейших людей планеты. Наследник нашего героя занял в нем первое место. В традиционной рубрике «Великие финансисты» — рассказ о Ясудзиро Цуцуми.

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **Asahi Shimbun via Getty Images, Corbis via Getty Images, MIXA/Getty Images, Владимир Солнцев/ТАСС, AFP, PA Images/TASS**

Первый парень на деревне

Представьте себе типичный пейзаж старой Японии, знакомый по кинофильмам. Рисовые поля, горы на горизонте, маленькие домики, крытые соломой. Именно так выглядела деревня Ягисо, в которой 7 марта 1889 года появился на свет Ясудзиро Цуцуми.

Первым предпринимателем в семье Ясудзиро Цуцуми был его дед. Он обходил соседние деревни с льняной пряжей, раздавая ее домохозяйкам и забирая у них готовое полотно, которое затем продавал. Со временем дело разрослось. Разносить пряжу и собирать ткань стали наемные курьеры. Дедушка стал одним из самых уважаемых жителей в округе, а его дом — самым богатым в деревне. Казалось, судьба Ясудзиро предопределена с рождения. Придет время — и он после деда и отца унаследует дом, поля, семейное дело.

В сентябре 1893 года, заразившись тифом, неожиданно умер отец Ясудзиро. Вскоре после похорон мать сообщила мальчику, что возвращается к своим родителям, а ему наказала заботиться о младшей сестренке и слушаться бабушку с дедушкой. До конца жизни Ясудзиро пытался найти объяснения этому поступку и простить мать.

Воспитанием оставшегося без родителей четырехлетнего ребенка занялся его дед. Один из главных советов внуку звучал так: «Земля для крестьянина дороже всего, без земли ты никто». Внук хорошо усвоил этот урок.

ПРАВИЛА ЯСУДЗИРО ЦУЦУМИ

→ «В бизнесе ты должен идти прямо к воротам тюрьмы. Ты должен подойти к ним, но не заходить внутрь. Вот как правильно заниматься бизнесом. Если ты однажды попадешь внутрь, у тебя возникнут проблемы. Но если ты не подойдешь к тюрьме близко, ты ничего не достигнешь».

→ «По собственному опыту я могу сказать молодым людям: в двадцать лет вы выглядите как взрослые, но в жизни еще разбираетесь как пятилетние дети».

→ «Не старайтесь делать деньги. Если вы будете изо всех сил стараться делать деньги, они пройдут мимо вас. Делайте то, что никто больше не хочет делать, и тогда деньги придут к вам».

Начальную школу мальчик окончил с хорошими оценками. Средняя школа была в ближайшем городке, но дед его туда не отпустил. Ясудзиро занялся самообразованием — стал читать книги по сельскому хозяйству. Из одной такой книги он узнал о фосфорных удобрениях, о которых в деревне никто не слышал. Но где их взять? Четырнадцатилетний подросток отправился на промышленную выставку в Осаку, решив, что там точно найдутся чудо-удобрения.

Ясудзиро вдвойне повезло. Удобрения на выставке нашлись. Кроме того, президент компании «Осака кемикалз», выпускавшей эти удобрения, оказался его земляком — выходцем из префектуры Сига. Подросток попросил у земляка ни много ни мало — эксклюзивные права на торговлю удобрениями компании в родной префектуре. Но услышал в ответ: «Возьми для начала тачку и посмотри, как пойдут дела».

Ясудзиро вернулся домой, повесил над сараем вывеску «Только здесь — фосфорные удобрения из Осаки» и стал ждать покупателей. Не дождался. Консервативные соседи-крестьяне не хотели тратить деньги на непонятную новинку. Все удобрения ему пришлось израсходовать на своем поле. Результат — фантастический урожай фасоли и клевера, которому позавидовали все соседи.

Ясудзиро было 18 лет, когда умер его дед. Последние слова, сказанные им внуку перед смертью, звучали так:

«Делать деньги — хорошее занятие, но еще важнее прославить род Цуцуми!» Бабушка умерла несколькими годами ранее. В родной деревне юношу больше ничто не удерживало.

Покорение столицы

Ясудзиро только исполнилось 20 лет, когда он заложил в банк рисовые поля и лучший в деревне дом. За все вместе он получил 5 тыс. иен (около $2,5 тыс. по обменному курсу того времени, что соответствует примерно 68 тыс. современных долларов).

С этими деньгами юноша отправился покорять Токио, взяв с собой свою будущую жену, их недавно родившуюся дочь и младшую сестру.

В столице он поступил в Университет Васэда. Там ему удалось завести полезные знакомства — с профессором политологии Нагаи и с самим основателем университета маркизом Окумой Сигэнобу.

Учеба учебой, но нужно было кормить семью. Все деньги, полученные за поля и дом, он вложил в ценные бумаги текстильной компании «Гото Вуленс». Цуцуми рассудил, что текстильная промышленность бурно развивается, правительство обсуждает новые пошлины на экспорт и импорт текстиля, следовательно, инвестиция может окупиться. И не прогадал. За полтора года курс акций компании вырос в 12 раз. Теперь его капитал измерялся уже не в тысячах, а в десятках тысяч иен. Можно было заняться новым бизнесом.

Ясудзиро выкупил права на обслуживание почтового отделения в токийском районе Нихонбаси и приобрел чугунолитейный завод в пригороде, на котором работало 100 человек.

Увы, завод вскоре обанкротился. Пойти по стопам деда и заняться производством льняной ткани у Ясудзиро тоже не вышло. Пряжа стоила так дорого, что вести бизнес без явного мошенничества было просто невозможно.

После окончания университета Цуцуми получил от маркиза Окумы предложение о работе. Издаваемый маркизом журнал «Син Ниппон» («Новая Япония») переживал финансовые трудности. Маркиз верил, что именно Цуцуми может исправить положение. Сам маркиз, занявший в 1914 году пост премьер-министра Японии, интересовался распространением своих политических идей, а не прибылями. Несмотря на усилия Цуцуми, журнал закрылся.

В 1915 году Окума поделился с Цуцуми инсайдерской информацией о планах покупки ветки Фэнтянь—Андун Южно-Маньчжурской железной дороги. Цуцуми спешно договорился с брокером о покупке акций, чтобы заработать на росте их курса. Но о предстоящей сделке узнали слишком многие. После небольшого роста курс акций упал, и Цуцуми потерял деньги. Но не опустил руки.

Нью-Каруидзава

По семейной легенде, в июне 1915 года Ясудзиро Цуцуми потратил последнюю иену с мелочью на железнодорожный билет от Токио до далекой станции Куцукаке. Столичный юноша с высшим образованием вернулся в деревню. Он собирался купить землю. Но не для того, чтобы работать на ней, а для того, чтобы на ней зарабатывать, получать прибыль.

Идея родилась из ночных разговоров за чаем с политологом Нагаи. Тот рассказал Цуцуми о поселке Каруидзава, популярном месте отдыха элиты. Там, в горах, спасались от летнего зноя самые богатые жители Токио. Поселок процветал. Кафе, рестораны, магазины, гейши — всего этого там было в изобилии. Нагаи был сторонником социалистических идей и считал, что было бы справедливо дать простым людям возможность приобрести дачу в этом благословенном месте. Для этого нужно строить там не роскошные виллы, а доступные по цене простые домики.

Станция Куцукаке, на которой Цуцуми сошел в тот день с поезда, была на одну остановку дальше элитного поселка Каруидзава. Но Куцукаке совсем не процветал. В поселок никто не приезжал, все предпочитали соседнюю станцию. Единственным бизнесом, державшимся на плаву, была гостиница на восемь номеров, стоящая на горячем источнике. Цуцуми встретился с главой поселка и заявил ему: «Я секретарь премьер-министра. Я приехал сюда, чтобы купить землю под строительство дач. Меня бы устроило 330 гектаров». И услышал в ответ, что купить можно только 198 гектаров земли, если на это согласятся местные жители. В конце визита Цуцуми одолжил у владельца гостиницы иену с мелочью на билет до Токио.

Переговоры с местными жителями продлились не один день. Не один месяц. Не один год. Решающая встреча потенциального девелопера с жителями Куцукаке состоялась 23 декабря 1917 года. На нее Цуцуми приехал с толстой пачкой денег. Существуют две версии, откуда он их взял, обе не очень похожи на правду. По первой, деньги достала жена, одолжив у родителей, а также заложив свои дорогостоящие часы. По второй, на половину требуемой суммы Цуцуми получил банковский кредит. Затем он с помощью газеты и ножниц изготовил денежные «куклы», наполовину состоящие из настоящих купюр. После очередной речи о будущем процветании поселка молодой человек продемонстрировал пачки денег в знак подтверждения серьезности своих намерений. Тридцать упаковок. 30 тыс. иен.

CORBIS VIA GETTY IMAGES

Закладка нового здания универмага Seibu, одного из самых популярных торговых центров Японии. На фото — топ-менеджмент деловой империи Цуцуми

За то, чтобы курорт Хаконе и ведущие к нему пути принадлежали ему, Ясудзиро Цуцуми чуть не заплатил жизнью

MIXA/GETTY IMAGES

Жители поселка согласились продать землю. Позже выяснилось, что купленный участок каким-то образом оказался на 64 гектара больше, чем было обговорено.

По контракту он должен был за два года построить на купленной земле 50 дач, а в случае невыполнения этого условия — вернуть землю.

Цуцуми зарегистрировал компанию под названием Sengataki Resorts и уговорил крупного бизнесмена Кеничи Фудзиту стать ее номинальным директором. Благодаря имени Фудзиты компании удалось выгодно разместить свои акции. Стройка началась.

На одинаковых участках размером около трети гектара были построены двух- и трехкомнатные домики с кухней и балконом, глядящим в сад, но без ванных комнат. Ванные заменила построенная одновременно с дачами общественная баня. Реклама обещала мраморные ванны и минеральную воду из природных горячих источников. На деле ванны были каменными, а вода — обычной и подогретой.

Зато цена летнего домика была очень привлекательной и доступной — от 500 до 1 тыс. иен ($250–500 того времени, $4,6–9,2 тыс. по нашему времени).

Домики продавались хорошо. Цуцуми продолжал обустраивать и облагораживать поселок. Новые магазины. Электростанция. Почта. Телефоны. Уличные фонари. Крытый рынок, на котором местные жители могли продавать овощи приезжим. Аптека. Теннисные корты. Бейсбольное поле. Плавательный бассейн. Новая дорога. И наконец, роскошный отель в западном стиле со всеми современными удобствами и современной мебелью. После того как была построена вся инфраструктура нового модного места, цены на дачные домики взлетели вдвое.

Поселок преобразился. И по предложению Ясудзиро Цуцуми был переименован в Нака-Каруидзава (Внутренняя Каруидзава), так что стал по имени мало отличаться от элитного соседа.

За несколько лет Цуцуми из бывшего студента-авантюриста, не знающего, где взять деньги, превратился во владельца компании с капиталом в 20 млн иен ($10 млн того времени, около $300 млн по нашему времени).

Работы по благоустройству Нака-Каруидзавы еще не были закончены, а Цуцуми уже занялся новыми девелоперскими проектами.

В районе Хаконе он заинтересовался не только землей, но и железной дорогой и начал скупать ее акции. Президент компании, владевшей железной дорогой, чтобы помешать покупке, также занялся скупкой акций. А потом, когда Цуцуми не отступил, подослал к нему бандитов, чтобы забрать акции силой. Спокойно глядя в ствол пистолета, Цуцуми сказал главарю нападавших: «Стреляй». Пуля оцарапала ему щеку. Цуцуми и глазом не повел. Пораженный его смелостью, бандит рухнул на колени и попросил прощения. После этого случая Ясудзиро Цуцуми получил прозвище Писутору (так по-японски называют пистолет).

ЖЕНЫ, ЛЮБОВНИЦЫ И ДЕТИ ЯСУДЗИРО ЦУЦУМИ

Кото Нисидзава — первая жена. Родила ему дочь Сюкуко за десять месяцев до вступления в брак. Ясудзиро развелся с Кото в 1915 году после шести лет брака.
Соно Ивасаки, сотрудница почтового отделения, которым управлял Цуцуми, родила ему сына Киёси. Это случилось в период первого брака Цуцуми.
Сразу после первого развода Цуцуми вступил в брак с Фуми Кавасаки. Бездетный брак официально продлился 39 лет.
От двух дочерей своего клиента, обедневшего банкира Ёсидзо Аоямы, Цуцуми имел сына Сэйдзи и дочь Кунико. Третья дочь банкира, Мисао Аояма, стала в 1928 году постоянной любовницей Цуцуми, на протяжении 26 лет жила в одном доме с ним и его второй женой, в 1954 году после развода Цуцуми с Фуми Кавасаки стала его третьей женой. Она усыновила детей, рожденных сестрами, но сама не родила Цуцуми ребенка.
Цунэко Исидзука в период с 1934 по 1942 год родила Цуцуми троих сыновей — Ёсиаки, Ясухиро и Юджи. Цуцуми также имел других детей от любовниц и проституток, но официально их не признавал.

Спокойно глядя в ствол пистолета, Цуцуми сказал главарю нападавших: «Стреляй». Пуля оцарапала ему щеку. Цуцуми и глазом не повел

Строитель, железнодорожник, ассенизатор

Великое землетрясение Канто, случившееся 1 сентября 1923 года, унесло жизни более 100 тыс. японцев. Разрушения были колоссальны. Более 2,5 млн человек потеряли свои дома. Цуцуми пережил землетрясение относительно легко — он всего лишь повредил ногу. Мало пострадал и его новый строительный проект в токийском районе Тоисикава. Вся стройиндустрия после землетрясения переживала бум. Но даже на общем фоне Цуцуми был завален заказами — раз он так хорошо строит, значит, ему можно доверять.

Одним из новых проектов стало восстановление торговой улицы в токийском пригороде Сибуя. Цуцуми создал на ее месте целый район развлечений — с барами, кинотеатрами, игорными домами, массажными салонами.

Тогда же Цуцуми вошел в политику. В 1924 году он был избран депутатом парламента Японии.

Логичным продолжением девелоперского бизнеса стало строительство железнодорожных веток. Идея состояла в том, что после землетрясения многие жители столицы хотели уехать из Токио, переселившись в малоэтажные пригороды. Но жилье в новых пригородах можно было продать лишь в случае удобного транспортного доступа к нему.

В выбранной им новой нише Цуцуми столкнулся с серьезными конкурентами, давно занимавшимися этим бизнесом,— компаниями Musashino Line и Seibu Line. Созданная Цуцуми Tamako Line никак не могла переманить к себе пассажиров, предпочитав-

ВЛАДИМИР СОЛНЦЕВ / ТАСС

Сэйдзи Цуцуми писал стихи и прозу, его книги выходили и на русском языке. Но деловую хватку отца унаследовал и он — в свободное от творчества время Сэйдзи управлял 200 компаниями

ших поезда давно известных им фирм. Единственное, что оставалось Цуцуми,— скупать акции конкурентов.

С наступлением глобального экономического кризиса тридцатых дела у всех железнодорожных компаний пошли на спад. Один из застроенных Цуцуми районов стоял на ветке компании Musashino. Цуцуми не мог допустить ее банкротства. После многолетних переговоров он выкупил у двух других крупных акционеров их акции и в 1938 году стал единственным владельцем компании. В 1943 году ему удалось поглотить и Seibu. После этого Цуцуми переименовал в Seibu Group весь принадлежащий ему конгломерат.

Ясудзиро Цуцуми очень гордился тем, что в годы войны ему удалось решить одну из главных проблем столицы Японии — канализационную. В Токио тогда не существовало проточной канализации. В мирные годы сель-

В какой-то момент владения Seibu Group стали больше, чем владения любого японского принца в довоенное время

Токийский отель Akasaka Grand Prince. Слово Prince указывает, что отель входил в сеть Prince Hotels, созданную Ясудзиро Цуцуми за счет скупки земель и дворцов у аристократии

AFP

СУДЬБА БИЗНЕС-ИМПЕРИИ ЯСУДЗИРО ЦУЦУМИ

«Если я распределю богатство между всеми членами семьи, через год от него ничего не останется»,— говорил Цуцуми.

Своего старшего сына Киёси Ясудзиро лишил наследства из-за политических разногласий, сделав главным наследником первого сына от связи с Цунэко Исидзукой — Ёсиаки. В 1987 году журнал Forbes впервые опубликовал свой рейтинг богатейших людей планеты. Ёсиаки Цуцуми занял в нем первое место. Эксперты оценили его состояние в $20 млрд. С учетом инфляции это соответствует примерно $45 млрд. 2020 года. Богатейшим человеком мира Цуцуми оставался до 1994 года. После того как лопнул пузырь на рынке недвижимости в Японии, Ёсиаки Цуцуми резко обеднел. В 2005 году он был привлечен к суду за инсайдерскую торговлю и подделку документов о праве собственности на акции холдинга Seibu и приговорен к 30 месяцам тюрьмы с отсрочкой наказания. В связи с арестом Ёсиаки потерял пост председателя правления. После 2007 года он перестал быть миллиардером, но оставался крупнейшим акционером Seibu. В 2016 году он вынужден был продать свои акции холдингу, чтобы урегулировать судебный спор о нанесенном его действиями ущербе. С того времени о судьбе Ёсиаки Цуцуми ничего не сообщалось.

Скандал 2005 года привел к снятию Seibu с листинга Токийской фондовой биржи. Холдинг оказался на грани краха. Новое руководство провело реструктуризацию, в ходе которой была продана почти половина отелей, полей для гольфа и других объектов, принадлежащих Seibu.

Сэйдзи Цуцуми был известным поэтом и писателем, творившим под псевдонимом Такаси Цудзии. И при этом он был талантливым бизнесменом. После смерти отца Сэйдзи отделил часть семейного бизнеса в отдельную структуру, создав конгломерат Saison Group, в состав которого входило около 200 компаний, в том числе магазинные сети Seibu, Seiyu, Muji, Loft и Parco. Бизнес Сэйдзи сильно пострадал после того, как схлопнулся пузырь недвижимости. В 1991 году он подал в отставку с поста председателя правления Saison Group, которая впоследствии распалась, но продолжил работу как руководитель культурного фонда Saison. Сэйдзи Цуцуми скончался в 2013 году.

PA IMAGES / TASS

Для японской модной молодежи район Сибуя — центр Вселенной. Этот район развлечений создал Ясудзиро Цуцуми после землетрясения 1923 года, уничтожившего торговую улицу Сибуя

ские жители приезжали на телегах в столицу и скупали у токийцев отходы их жизнедеятельности, чтобы удобрять поля. В городе также действовала ассенизационная служба. Собранные ассенизационными машинами экскременты также продавались крестьянам, а частично сливались в море. В военное время бензин стал слишком дорог для того, чтобы заливать его в ассенизационные машины, да и рабочих рук не хватало — мужчин призвали в армию. Токио стал буквально тонуть в дерьме.

Цуцуми придумал следующее решение. На принадлежащие ему железнодорожные линии были выведены построенные по специальному заказу вагоны-цистерны. Фекалии заливались в них через воронку сверху. Внизу цистерны был расположен кран. На железнодорожных станциях под платформами были размещены емкости для приема фекалий. Когда поезд подходил к станции, служащему железной дороги нужно было всего лишь открыть кран, чтобы опорожнить цистерну. Фермеры должны были забирать ценное органическое удобрение со станций. По тем же железнодорожным веткам они могли отправлять выращенные овощи на продажу в Токио. В плюсе были все, особенно Цуцуми.

Следующий импульс развитию его бизнеса придало поражение Японии во Второй мировой войне.

Кум императору

В 1947 году под давлением американских оккупационных властей император Японии вынужден был подписать Закон об императорском доме. По этому закону лишались статуса членов императорской семьи многочисленные родственники императора, кроме самых близких,— дяди, тети, двоюродные братья и сестры с их потомками. В общей сложности 51 человек. Все они также теряли привилегии членов императорской семьи — права иметь землю и слуг за счет государства, получать пособия из казны, быть освобожденными от налогов. Все они получили единовременную компенсацию за потерю статуса, но из этой компенсации требовалось заплатить громадные налоги на землю и состояние. Налоговые требования часто превышали сумму компенсации. Была установлена крайняя дата уплаты налогов — 14 октября 1947 года. Бывшие принцы и принцессы, превратившиеся в простолюдинов, спешно распродавали автомобили и драгоценности.

За два месяца до крайней даты принц (уже бывший) Ясухико продал свои земельные владения одному из подразделений Seibu Group Ясудзиро Цуцуми. Три года спустя принцу пришлось избавиться от своего токийского дворца — одного из красивейших зданий Токио. На него претендовал премьер-министр Японии Сигэру Есида, мечтавший сделать дворец своей официальной резиденцией. Но покупателем снова оказался Цуцуми, пообещавший принцу, что тот сможет жить во дворце до конца жизни.

Скупка земель у бывших аристократов продолжалась. В какой-то момент владения Seibu Group стали больше, чем владения любого японского принца в довоенное время. Купленные у бывших принцев дворцы перестраивались в отели. Цуцуми давал им названия, содержащие слово «принц»,— Takanawa Prince Hotel, Akasaka Prince Hotel и т. п. Цуцуми еще больше сблизился с императорской семьей, когда принадлежащая ему вилла в Нака-Каруидзаве была взята ею в аренду для отдыха наследника престола принца Акихито.

В 1951 году Цуцуми был избран депутатом парламента, в 1953 году стал спикером парламента. В том же году он провел одну из самых удачных земельных сделок — купил принадлежащие бывшей младшей ветви императорского дома четыре гектара земли в Токио за 96 млн иен. 25 лет спустя эта земля стоила уже 36 млрд иен.

Ясудзиро Цуцуми скончался в 1964 году. Оставшаяся после него сыновьям деловая империя Ясудзиро продолжала расти в размерах. Строились новые отели, виллы, магазины, парки отдыха, появлялись новые железнодорожные и автобусные линии. Было время, когда компаниям семьи Цуцуми принадлежала шестая часть территории Японии. Безумный рост цен на недвижимость сделал клан Цуцуми богатейшим в стране. А потом пузырь недвижимости лопнул. Но великий девелопер Ясудзиро Цуцуми этого уже не увидел ●

ДИЗАЙНЕРСКИЙ ДОМ
ELEVEN.RU

11

СТАРТ ПРОДАЖ

ПРЕСНЯ 499 490-00-11

РСТИ

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

МЕТАЛЛ ГОДА

ПАЛЛАДИЙ СТРЕМИТЕЛЬНО РАСТЕТ В ЦЕНЕ

В январе стоимость палладия впервые в истории поднялась выше $2500 за тройскую унцию, прибавив за месяц более 22%. Взлет цен обязан подписанию торговой сделки между США и Китаем, а также повышенному спросу на металл со стороны автопрома. Российские частные инвесторы также могут извлечь выгоду из тренда, при этом важно обратить внимание на особенности инвестирования.

20 января цена палладия достигала $2582,2 за унцию. К концу месяца котировки стабилизировались на уровне $2306. Бурный рост продолжается полтора года, и за это время металл подорожал почти в два с половиной раза. Столь высокими темпами не может похвастаться ни один другой драгоценный металл. С начала года золото подорожало всего на 4,5%, до $1580 за унцию, платина — на 3%, до $1000 за унцию, серебро — на 1,8%, до $18,2 за унцию.

Подъему цен способствуют надежды на продолжение роста мировой экономики. В январе было подписано соглашение первой фазы торговой сделки между США и Китаем, что предусматривает отказ Вашингтона от введения последнего раунда пошлин, а также снижение вдвое (до 7,5%) тарифа на китайский импорт в объеме $112 млрд. В ответ Китай пообещал существенно — не менее чем на $200 млрд — нарастить импорт из США в ближайшие два года по сравнению с уровнем 2017 года (тогда поставки товаров составили всего $130 млрд, услуг — $56 млрд). По оценкам Международного валютного фонда, мировая экономика в этом году вырастет на 3,3%, в следующем — на 3,4%, тогда как в 2019 году рост составил всего 2,9%. Палладий в отличие от остальных драгоценных металлов сильнее всех зависит от ситуации в экономике, так как 80% производимого палладия используется в автомобильной отрасли. По оценке мирового дистрибутора платиноидов компании Johnson Matthey, в этом году потребление палладия автопромом может вырасти на 9% — до нового исторического максимума 9,4 млн унций.

Уникальность ситуации в том, что спрос на палладий растет, несмотря на падение продаж автомобилей. По оценкам агентства Fitch Ratings, в 2019 году автопродажи могут уменьшиться примерно на 3 млн, до 77,5 млн штук. Это сильнейшее падение с 2008 года. Основное негативное влияние на мировой рынок окажет Китай, по итогам 2019 года продажи упали на 9,6%, до 21,44 млн автомобилей, свидетельствуют данные Китайской ассоциации автопроизводителей (CAAM). По оценкам Fitch, авторынки США и Западной Европы сократились по итогам 2019 года примерно на 2% — до 16,9 млн и 14 млн соответственно.

Такое расхождение связано с более масштабным и быстрым, чем ожидали участники рынка, внедрением в Китае экологического стандарта China 6, а также с ужесточением требований к лабораторным и дорожным тестам в Европе в рамках стандарта Euro 6d-TEMP. Ужесточение экологических норм привело к увеличению доли палладия в бензиновых двигателях. По данным Bloomberg, в Китае продажи гибридов подросли на 5%. «Новые стандарты, принятые в Китае в 2019 году, на практике означают рост объема палладия в каталитических элементах примерно на 30%, что с избытком компенсирует сокращение авторынка»,— считает начальник отдела экспертов по фондовому рынку «БКС Брокер» Василий Карпунин. По оценкам «ВТБ Капитала», в 2019 году из-за ужесточения экологических норм потребность в палладии в бензиновых двигателях выросла на 15–20%.

Эффект растущего спроса усиливается снижающимся производством металла. За последние 15 лет добыча палладия, по данным Johnson Matthey, снизилась на 1,5 млн унций, или на 18%. «Возможностей наращивать предложение сейчас нет, что связано с отсутствием новых инвестиционных проектов в Южной Африке — втором по величине в мире поставщике палладия»,— считает главный аналитик ПСБ Роман Антонов. Из-за проблем с энергоснабжением в ноябре прошлого года объем добычи металлов платиновой группы в Южной Африке сократился в последний осенний месяц на 13,5%, отмечает Василий Карпунин.

Усугубляется ситуация низкими запасами палладия в биржевых фондах, которые долгие годы замещали недостающие на рынке объемы металла. По данным агентства Bloomberg, с середины 2015 года активы таких фондов снизились в пять раз, до менее 0,624 млн унций. «Физические запасы в ETF-фондах долгосрочно не способны компенсировать растущие объемы потребления»,— отмечает Роман Антонов.

Дефицит сохраняется

В 2020 году ситуация на рынке может усугубиться, так как спрос на металл со стороны промышленности будет уверенно расти, а возможности производителей ограниченны. По оценкам старшего аналитика по металлургическому сектору «Атона» Андрея Лобазова, в 2020 году дефицит металла пре-

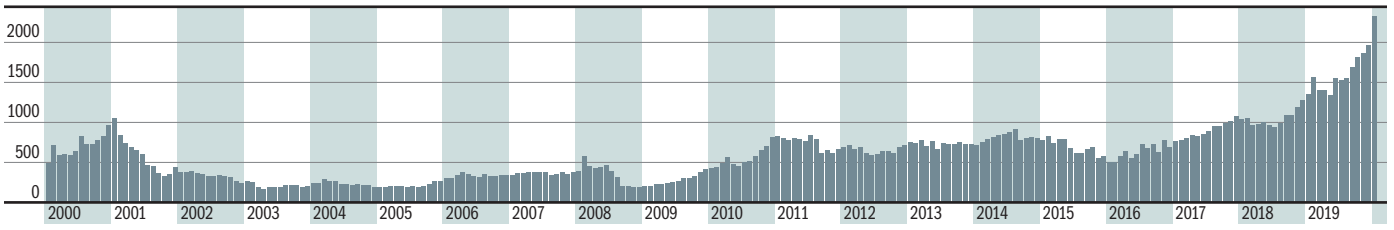
ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **РИА Новости, Reuters**

РИА НОВОСТИ

REUTERS

КАК МЕНЯЛАСЬ ЦЕНА ПАЛЛАДИЯ С 2000 ГОДА ($/ТР. УНЦИЯ)

Источник: Bloomberg.



высит показатель 2019 года и составит около полумиллиона унций. Роман Антонов не исключает продолжения движения к отметке в $3000 за унцию. «Скачок цен оказывает давление на издержки автопроизводителей, которые могут перестать пренебрегать расходами в угоду соблюдения экологических стандартов»,— считает Роман Антонов.

Однако главным риском для рынка палладия будет разработка технологий по его замене на платину, что уже было в начале 2000-х годов. Тогда из-за высокого спроса на металл со стороны автомобильной промышленности и его дефицита стоимость палладия выросла в восемь раз. Однако после того как производители автокомпонентов увеличили использование платины, а производители увеличили добычу металла, его цена долго оставалась $200–400 за унцию. «Палладий может быть частично замещен платиной, но это небыстрый процесс, требующий изменения технологии производства и дополнительной сертификации»,— отмечает Андрей Лобазов. Однако, по его словам, разработка новых технологий займет не более года. «Технологические ограничения делают процесс перестройки конструкции двигателя под иную структуру катализаторов очень ресурсоемким. С учетом относительно небольшой доли палладия в общей стоимости автомобиля такие изменения невыгодны компаниям»,— считает Василий Карпунин.

Металл для розницы

В таких условиях очень привлекательными выглядят инвестиции в палладий. На Московской бирже любой желающий может купить фьючерс на палладий. Для начала необходимо будет заключить контракт на брокерское обслуживание с одной из российских инвестиционных компаний. Однако стоит помнить, что это производный финансовый инструмент, к изучению которого стоит подойти основательно. Сам по себе фьючерс на палладий не отличается от других фьючерсов (на акции, нефть и т. п.), поэтому, покупая его, надо учитывать стандартные для этого рынка факторы: необходимое и минимально возможное маржинальное обеспечение, его волатильность, комиссию брокера за совершение сделки и прочие брокерские расходы, связанные с поддержанием позиции. «Инвестор должен понимать, сколько денег должно быть на его счете для покупки и поддержания желаемой им позиции в желаемом объеме, так чтобы флуктуации цены не сделали баланс его счета отрицательным, что ведет к закрытию счета, убыткам, потере позиции»,— отмечает аналитик управления торговых операций на российском фондовом рынке ИК «Фридом Финанс» Александр Осин. Для тех инвесторов, кто не хочет углубляться в изучение сложных производных инструментов, может подойти покупка акций ГМК «Норильский никель», который является крупнейшим производителем палладия в мире. Именно этот ее статус и стал одной из причин полуторакратного роста капитализации компании в 2019 году. По данным Московской биржи, с начала года акции компании выросли еще на 8,5%. «Бизнес компании достаточно диверсифицирован, что защищает ее от потенциального снижения стоимости палладия. Плюс „Норникель“ платит дивиденды, что обеспечит дополнительную доходность»,— отмечает инвестиционный консультант «БКС Премьер» Ян Мельничук.

Слиток в банке

Инвестор может купить слиток палладия в немногих отделениях некоторых крупных банков. Для этого следует заказать слиток интересующего объема — от 5–100 г до нескольких килограммов. Мерность будет влиять на стоимость приобретаемого металла: чем выше вес слитка, тем ниже будет стоимость палладия. Итоговая цена будет зависеть от котировок металла на мировом рынке, а также от курса доллара. Однако стоит учитывать, что при покупке драгоценного металла в физическом виде требуется уплата НДС, который повышает конечную цену слитка на 20%. Не все банки обратно выкупают такие слитки, а если выкупают, то поддерживают широкий спред между ценой покупки и продажи. Желающим приобрести слиток придется еще задуматься о его хранении, например, арендовать сейфовую ячейку, а это дополнительные расходы.

В связи с этим более интересным может стать открытие обезличенного металлического счета (ОМС). ОМС — это гибрид банковского счета до востребования и инвестиционного продукта. Открыть такой счет можно как в отделении банка, так и через личный кабинет. При его открытии приобретается некоторый объем условного палладия, поэтому никакого НДС не появляется. Подобный счет имеет ряд важных отличий от обычных вкладов: на эти средства не распространяется страховка государства в размере 1,4 млн руб., а в случае получения прибыли придется уплатить со всей суммы подоходный налог, да и процентного дохода по ним тоже нет. Зарабатывает же клиент только на росте стоимости металла. Правда, спред курсов покупки и продажи виртуального металла отличается на 5–10%.

Паевой палладий

Инвестировать в драгоценный металл можно, используя продукты управляющих компаний — ПИФы. В России почти у каждой крупной УК есть фонды драгоценных металлов, но у большей их части в портфеле один или несколько ETF, ориентированный на золото, в некоторых случаях добавляется еще серебро или платина. По оценкам «Денег», только три фонда имеют в своем портфеле палладий: «ВТБ — Фонд драгоценных металлов», «Райффайзен — Драгоценные металлы», «РСХБ — золото, серебро, платина». По оценкам «Денег», основанным на данных Investfunds, с начала года такие фонды принесли инвесторам рублевый доход в размере 5–10%. Доля палладия в данных фондах варьируется в очень широком диапазоне. Так, в фонде «РСХБ Управление активами» доля палладия составляет, по данным Investfunds, 1,6%, самая же высокая — в фонде УК «Райффайзен Капитал», 38%. «По истечении трехлетнего срока инвестирования с момента приобретения пая инвестор может получить льготу по налогу на прибыль»,— отмечает Ян Мельничук. Руководитель управления инвестиций УК «Райффайзен Капитал» Михаил Кузин говорит, что в компании не планируют увеличивать долю палладия в фонде ●

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОДЪЕМ

ПРИБЫЛЬ В ЯНВАРЕ ПОКАЗАЛИ ВСЕ КАТЕГОРИИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Начало года оказалось успешным для многих классов финансовых активов. При этом лидирующие позиции по доходности заняли отраслевые ПИФы. По оценкам «Денег», высокую прибыль обеспечили вложения в акции ряда российских компаний, в золото, а также долларовые вклады. Отрицательный результат зафиксировали отдельные категории фондов и акции. Как и прежде, «Деньги» оценивают доходность финансовых инструментов в расчете на 100 тыс. руб. инвестиций.

REUTERS

ПИФы

В январе 2020 года лидирующие позиции среди различных финансовых инструментов заняли ПИФы. Максимальную прибыль обеспечили отраслевые фонды, ориентированные на компании электроэнергетики. По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, по итогам прошедшего месяца вложения в такие фонды обеспечили бы инвесторам доход на уровне 11–13%. Данная категория фондов долгое время была в аутсайдерах, но в прошлом году интерес инвесторов к отрасли вырос на фоне изменений ее регулирования — внедрения долгосрочной системы тарифообразования в электросетевом комплексе, проведения второго этапа аукционов ДПМ-2, обеспечивающих окупаемость инвестиций в модернизацию электростанций.

Немного отстали отраслевые фонды на другие сектора экономики: телекоммуникаций, металлургии и потребительского рынка. Такие инвестиции принесли в зависимости от фонда 5–10% прибыли.

Высокий доход принесли инвесторам фонды драгоценных металлов, смешанных инвестиций и еврооблигаций. Покупка их паев обеспечила бы прибыль на уровне 4–8%, 1–7,3% и 3–3,6% соответственно. Важным фактором роста валютных фондов стало укрепление курса доллара в России, что привело к положительной валютной переоценке таких фондов (+3%). Продолжают приносить прибыль, пусть и менее значительную, фонды рублевых облигаций (0,7–1,5%).

Аутсайдерами стали отраслевые фонды, ориентированные на нефтегазовые компании. Такие инвестиции в зависимости от управляющей компании оказались либо с символической прибылью, либо с убытком. Негативное влияние на данный класс фондов оказало падение цен на нефть ниже уровня $60. По данным агентства Reuters, в конце января стоимость ближайшего контракта Brent составила $58,5 за баррель, потеряв с начала года более 11%. На спот-рынке котировки российской Urals упали до $55,6 за баррель, откатившись до значений января 2018 года.

По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, в январе россияне вложили в розничные фонды почти 25 млрд руб. Это на четверть ниже результата декабря, но второй по величине в истории отрасли. В январе традиционно происходит снижение объемов привлечений из-за меньшего количества рабочих дней и падения на этом фоне деловой активности. В феврале объемы привлечений могут побить рекорд декабря 2019 года, не сомневаются участники рынка.

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

Золото

Впервые после полугодового перерыва в число самых доходных инвестиций вошло золото. По оценке «Денег», покупка драгоценного металла в конце 2019 года принесла бы инвестору около 8 тыс. руб. дохода на каждые 100 тыс. вложений. Это максимальный заработок на золоте почти за два года наблюдений «Денег». Прошлый рекорд был установлен весной 2018 года, тогда инвестор смог заработать за аналогичный период свыше 9 тыс. руб.

Высокая доходность вложений в золото связана в первую очередь с ростом стоимости благородного металла. По данным агентства Reuters, в конце января стоимость золота достигала отметки $1585 за тройскую унцию, что почти на 5% выше показателя конца декабря. Это стало отражением возросших глобальных рисков: обострение отношений между США и Ираном, выход Великобритании из ЕС. Однако наиболее сильное влияние на рынок оказало появление в Китае ранее неизвестного коронавируса. «Как правило, рынок золота выигрывает от такой обстановки, поскольку связанная с ней неопределенность поддерживает спрос на защитные активы. Инвестиции в физически подкрепленные продукты,

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ (%)

КАТЕГОРИЯ ФОНДА	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	0,7–1,5	3–4	10–15	25–42
ЕВРООБЛИГАЦИИ	3–3,6	-1,2–+3	-2,8–4	8–30
СМЕШАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	1–7,3	-1,4–13	-14–32	-20–+79
ИНДЕКСНЫЕ ФОНДЫ	1–3,4	8–9,2	28–31	58–65
МЕТАЛЛУРГИЯ	4,7–8	8,4–15	20–28	52–56
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА	5,3 –10	9–17,6	12–20	-4–+7,6
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ	5,6–9	11–14,6	7–28	40–75
НЕФТЕГАЗОВЫЙ СЕКТОР	-0,6–+1,4	3–6	20–27	67–77
ЭНЕРГЕТИКИ	11–13,2	20–23	31–40	12–56
ФОНДЫ ФОНДОВ	-8 –+9	-3–10,3	-17–+24	-13–+50

Источники: Investfunds.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	7,56	4,22	17,10	40,38
ФОНДЫ ФОНДОВ	7,67	4,44	15,24	34,61
КУРС ДОЛЛАРА	2,98	-0,47	-2,40	7,25

Источники: Bloomberg, Reuters.

по которым мы предпочитаем судить о спросе на защитные активы, снова выросли, однако побега в защитные активы мы не наблюдаем»,— отмечает руководитель направления перспективных исследований Next Generation, Julius Baer Карстен Менке. Эффект растущей цены золота был усилен ростом курса доллара на внутреннем рынке (+3%).

Впрочем, в дальнейшем к инвестициям в золото стоит относиться с осторожностью, считают участники рынка. В случае дальнейшего распространения коронавируса может существенно пострадать спрос на металл в Китае, который является одним из двух крупнейших потребителей золота в мире. «Спрос на золото, как правило, достигает сезонного максимума в первом квартале, то есть в районе новогодних праздников, и сейчас он сдерживается негативными факторами. Если не учитывать более длительного влияния коронавируса на темпы роста китайской экономики, которое будет иметь место не только в первом квартале, и опосредованного эффекта для глобального роста, мы не ожидаем дополнительной фундаментальной поддержки рынка золота в связи с коронавирусом»,— считает Карстен Менке.

Вклады

Снижение банковских ставок по краткосрочным вкладам продолжается. С конца декабря по середину августа средняя максимальная ставка у топ-10 банков по рублевым вкладам составляла 6,011% годовых, что на 0,11 процентного пункта ниже показателя месячной давности. Падение ставки могло быть и более значительным, если бы не сезонные новогодние предложения со стороны ряда крупных банков, которые традиционно перед Новым годом поднимают ставки по вкладам. За минувший месяц депозит на 100 тыс. руб. принес бы его держателю доход в размере 500 руб.

Впервые с лета прошлого года более значительно инвесторы могли заработать на валютных вкладах. Так, депозит в долларах принес бы своему держателю доход в размере 2,6 тыс. руб., в евро маржа была бы поменьше — 0,88 тыс. руб.

Хорошие показатели валютных вкладов связаны с ослаблением рубля по отношению к ведущим мировым валютам. За минувший месяц курс американской валюты на Московской бирже вырос на 1,9 руб., до отметки 63,83 руб./$, курс евро поднялся на 1,4 руб., до отметки 70,85 руб./€. По данным Bloomberg, за месяц рубль ослабил позиции к доллару на 3%, а к евро— на 2% и занял девятое место среди 24 валют развивающихся стран. Аутсайдерами стали чилийский песо и ранд ЮАР, снизившиеся к доллару соответственно на 6,8% и 6%, а к евро — на 5,8% и 5,1%. Большинство остальных валют развивающихся стран ослабли к доллару на 0,2–3%, но смогли укрепиться к евро на 0,4–2,6%.

Высокие риски дальнейшего распространения коронавируса, а также активные покупки валюты ЦБ будут давить на курс рубля. Исходя из бюджетного правила, ЦБ в интересах Минфина направляет на такие покупки с 15 января по 6 февраля по 18,2 млрд руб. в день. К тому же с 1 февраля 2019 года регулятор возобновил отложенные покупки валюты на внутреннем рынке и собирается проводить их равномерно в течение 36 месяцев. Эти операции увеличивают ежедневный объем покупки валюты на 2,8 млрд руб. «Низкая инфляция и инфляционные ожидания позволяют минимизировать негативное влияние на локальном долговом рынке, поскольку шансы на снижение размера ключевой ставки ЦБ РФ в феврале повышаются. Однако именно текущая стабильность долгового рынка может стать для рубля миной замедленного действия в случае начала распродаж рублевого долга»,— считает начальник аналитического управления банка «Зенит» Владимир Евстифеев.

Акции

Худшую динамику в январе продемонстрировали лидеры рейтинга 2019 года «Денег» — акции, но и они по большей части были прибыльными. За минувший месяц инвестиции в индекс Московской биржи принесли бы только 1 тыс. руб. При этом начало рассмотренного периода не предвещало столь слабого результата. 20 января индекс Мосбиржи впервые в истории поднялся выше уровня 3200 пунктов, прибавив за три недели почти 6%. Однако в дальнейшем ситуация ухудшилась. За последующие 11 дней индекс снизился почти на 4,6%, до уровня 3076,65 пункта.

Произошедшая коррекция на рынке акций назрела, отмечают аналитики. В прошлом году индекс Мосбиржи вырос на 29% и продемонстрировал одну из самых лучших динамик среди фондовых индексов развивающихся и развитых стран. Поводом для фиксации прибыли стало глобальное бегство от риска на опасениях, связанных с распространением коронавируса в Китае. Наиболее агрессивно инвесторы выходили из акций «Газпрома», такие вложения принесли бы убыток в размере 11,6%. В прошлом году акции газовой компании были локомотивом роста всего рынка, прибавив за год более 67%, и теперь инвесторы фиксируют по ним прибыль. Дополнительное давление оказывает аномально теплая погода, установившаяся на континенте. В результате в январе добыча природного газа «Газпрома» снизилась на 6% — до 44,3 млрд куб. м.

Среди ликвидных акций были те, что обеспечили прибыль, существенно превосходящую результат самых успешных ПИФов акций. В частности, вложения в акции «РусГидро» принесли бы инвестору почти 24% прибыли. Уверенно растет вся отрасль электроэнергетики на фоне изменений ее регулирования, стабильной дивидендной политики компаний, улучшения практик корпоративного управления.

Почти двузначную доходность принесли инвесторам акции ГМК «Норильский никель», «Магнита», «Ростелекома». Металлургическая компания продолжает уверенно расти на положительной динамике на рынке цветных и драгоценных металлов, в первую очередь палладия, крупнейшим мировым производителем которого ГМК является. В январе стоимость драгоценного металла выросла на 20% и впервые в истории превышала уровень $3,5 тыс. за тройскую унцию ●

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	0,50	1,88	6,38	25,47
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	2,61	-1,21	-1,87	12,67
ВКЛАД В ЕВРО	0,84	-1,89	-5,43	12,15
КУРС ДОЛЛАРА	2,98	-0,47	-2,40	7,25
КУРС ЕВРО	1,99	-0,91	-5,33	9,17

Источники: оценки «Денег», ЦБ.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС ММВБ	1,01	6,31	22,04	41,39
СБЕРБАНК	-1,00	7,37	15,74	48,13
«РОСНЕФТЬ»	6,80	8,20	16,30	23,12
«ГАЗПРОМ»	-11,58	-12,81	39,23	53,54
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	8,89	16,28	52,99	118,14
«РУСГИДРО»	24,04	35,11	34,27	-33,13
«МАГНИТ»	8,82	15,32	-10,30	-61,28
«РОСТЕЛЕКОМ»	12,30	12,10	21,80	6,91
АЛРОСА	-4,89	7,64	-18,63	-22,66
«АЭРОФЛОТ»	3,77	0,47	-0,48	-35,58

Источник: Reuters.

ПИФЫ НАБИРАЮТ ВЕС

ИНВЕСТОРЫ ВЛОЖИЛИ В РОЗНИЧНЫЕ ФОНДЫ 105 МЛРД РУБЛЕЙ

Третий год подряд стремительно растет привлекательность розничных паевых инвестиционных фондов. В условиях снижающихся ставок по вкладам банки все активнее предлагают ОПИФы как альтернативу депозитам, решая вопрос удержания клиентов и диверсификации бизнеса.

ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

Неожиданный рекорд

Такого успешного года, как 2019-й, не было за всю историю российского рынка коллективных инвестиций. По оценкам «Денег», основанным на данных Investfunds, за 12 месяцев частные инвесторы вложили в открытые ПИФы свыше 105 млрд руб., почти на четверть больше рекорда, установленного в 2018 году. Минувший год стал пятым подряд, когда фонды фиксировали чистый приток инвестиций. За это время физические лица вложили 282 млрд руб., из которых 262 млрд руб.— за последние три года.

Год назад участники рынка притока не ожидали. С января по апрель инвесторы вывели из ОПИФов почти 5 млрд руб., что стало ответом на неблагоприятную конъюнктуру, сложившуюся на облигационном рынке, и на рост ставок по банковским вкладам. «Результаты 2018 года спровоцировали серьезный отток, особенно из фондов облигаций, которые не оправдали ожиданий инвесторов»,— вспоминает директор департамента управления активами УК «Альфа-Капитал» Виктор Барк. Только в конце весны на рынке произошел перелом тенденции. В ноябре управляющие компании смогли привлечь в ОПИФы более 20 млрд руб., тем самым был побит рекорд марта 2018 года (16,7 млрд руб.). В декабре был установлен новый максимум — 32 млрд руб., более чем вдвое выше, чем за весь 2016 год. Перелом тренда начался вместе с падением ставок по вкладам. В середине марта средняя максимальная ставка по вкладам десяти крупнейших банков по объему средств населения достигала отметки 7,72% годовых, но затем началось плавное снижение. В летние месяцы падение ускорилось, чему способствовало понижение ключевой ставки ЦБ. В июне регулятор после годового перерыва понизил ставку на 0,25 процентного пункта, до 7,5% и до конца года осуществил еще четыре понижения до отметки 6,25% годовых. В конце декабря средняя максимальная ставка по вкладам опустилась до 6,011% — минимального на тот момент значения показателя за всю историю наблюдений (с июля 2009 года). По словам главного исполнительного директора «ВТБ Капитал Инвестиции», старшего вице-президента ВТБ, председателя совета директоров «ВТБ Капитал Управление активами» Владимира Потапова, снижение ключевой ставки и, как следствие, ставок по традиционным продуктам для сбережений стимулировало интерес клиентов к дополнительным инструментам размещения накоплений.

Две трети крупнейших открытых фондов (стоимость чистых активов свыше 100 млн руб.) обеспечили в 2019 году доход свыше 10%, при этом доход каждого третьего фонда составил 22–38%. «Грамотная денежно-кредитная политика регулятора, с одной стороны, приводит к снижению ставок по депозитам, с другой — успешно стабилизирует валютный курс, повышая доверие к рублевым финансовым инструментам и создавая благоприятные условия для клиентов и участников рынка доверительного управления. Все эти факторы в сумме создали достаточные условия для роста спроса на инвестиционные продукты доверительного управления»,— считает начальник департамента коллективных инвестиций «Газпромбанк — Управление активами» Роман Слюсаренко. По словам Виктора Барка, в конце года эффект был усилен сезонным фактором — по окончании срока большого числа депозитов, часть из которых была открыта или продлевалась с декабря 2014 года, когда был резкий скачок ставок.

Агенты привлечения

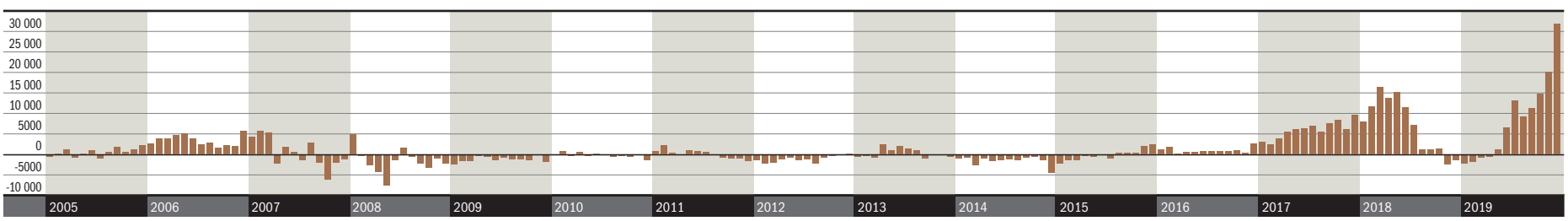
Одинаково успешно смогли воспользоваться благоприятной конъюнктурой не все. В лидерах привлечения остаются управляющие компании, активно использующие агентскую сеть родственных банков. По итогам года упрочила лидерские позиции «ВТБ Капитал Управление инвестициями», которая привлекла почти 50 млрд руб., что на 23 млрд больше показателя 2018 года. Второе место с 27,3 млрд руб. у «Сбербанк Управление активами». Тройку лидеров замыкает «Альфа-Капитал» с 14,4 млрд руб. По мнению участников рынка, снижение ставок по банковским продуктам (вклады, кредиты) привело к падению процентных доходов банков. Поэтому они все активнее предлагают клиентам комиссионные продукты, решая вопросы по диверсификации доходов и удержанию клиентов, ищущих альтернативу вкладам. Это повышает устойчивость финансовых организаций и положительно сказывается на мультипликаторах оценки.

В таких условиях одни банки выставляют на свои витрины инвестиционные продукты сторонних управляющих компаний, другие создают собственные УК. По такому пути пошли банки «Восточный» и «Тинькофф».

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **Юрий Мартьянов**

КАК МЕНЯЛСЯ СПРОС РОЗНИЧНЫХ ИНВЕСТОРОВ НА ПИФЫ (МЛН РУБ.)

Источники: Investfunds, НЛУ, оценки “Ъ”.



ЛИДЕРЫ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ СРЕДСТВ В РОЗНИЧНЫЕ ПИФЫ В 2019 ГОДУ (МЛРД РУБ.)

«ВТБ КАПИТАЛ УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ»	49,8
«СБЕРБАНК – УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ»	27,3
«АЛЬФА-КАПИТАЛ»	14,4
«РАЙФФАЙЗЕН КАПИТАЛ»	4,7
«РСХБ УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ»	3,7
«ОТКРЫТИЕ»	2,1
«ГАЗПРОМБАНК УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ»	2,1
«АТОН-МЕНЕДЖМЕНТ»	1
«ТИНЬКОФФ КАПИТАЛ»	0,86
«БСПБ КАПИТАЛ»	0,69

Источник: Investfunds.

Выбор стратегии

Активизация банков по продвижению инвестиционных продуктов среди своих клиентов отразилась на их предпочтениях. Если в начале года спросом у розничных инвесторов пользовались фонды акций или смешанных инвестиций, то в осенние месяцы основными бенефициарами привлечений вновь стали консервативные фонды облигаций. В декабре в фонды данной категории было инвестировано почти 12 млрд руб., а с начала года — около 25 млрд руб. По словам портфельного управляющего УК «Открытие» Руслана Мустаева, фонды облигаций становятся первой ступенью при переходе от депозитов к фондовому рынку. «В силу своей невысокой волатильности фонды облигаций позволяют получать премию относительно вклада практически на любом горизонте инвестирования без необходимости нести большие риски. Это и становится основным драйвером для притока новых инвесторов»,— отмечает господин Мустаев. К тому же облигационные фонды в текущем году демонстрировали очень хорошие результаты. По данным Investfunds, в 2019 году крупнейшие облигационные фонды принесли инвесторам доход на уровне 10–15%.

Лидерами же привлечений в минувшем году стали фонды смешанных инвестиций, которые на протяжении почти всего года удерживали лидирующие позиции по привлечению инвесторов среди всех открытых фондов и лишь только в конце года начали уступать облигационным фондам. В данную категорию частные инвесторы вложили в декабре 10,6 млрд руб., а с начала года более 47 млрд руб. Уже из самого названия следует, что здесь в основе лежит смешанная стратегия — в портфель включаются акции и облигации. Отношение рисковых и консервативных активов меняется исходя из рыночной конъюнктуры. «Фонды смешанных инвестиций интересны, так как позволяют получить нечто среднее между высокой потенциальной доходностью акций и низким риском облигационного портфеля»,— отмечает господин Потапов. По данным Investfunds, стоимость паев фондов смешанных инвестиций выросла в минувшем году на 8–38%.

Высокий интерес со стороны инвесторов сохраняется и к наиболее рисковым категориям фондов акций. В декабре в фонды акций было инвестировано около 6 млрд руб., а в целом за год почти 27 млрд руб. Основной спрос на фонды акций сосредоточен со стороны более опытных инвесторов, которые успели протестировать фонды облигаций или смешанных инвестиций. «Только после первого успешного опыта инвестирования мы наблюдаем увеличение интереса к более доходным стратегиям, в которых средства вкладываются в акции и другие активы»,— отмечает Роман Слюсаренко. Инвесторов привлекает бурный рост на рынке акций. «В 2019 году центральные банки по всему миру смягчали денежно-кредитную политику, ни один из конфликтов не перешел в по-настоящему горячую фазу, следствием чего стал рост активов как развивающихся, так и развитых стран»,— отмечет Руслан Мустаев. По данным Investfunds, стоимость паев фондов акций выросла на 9–47%.

Возрастной фактор

Основными потребителями инвестиционных продуктов, как и раньше, остаются высокосостоятельные инвесторы в возрасте. По данным опроса крупнейших управляющих, средний возраст владельцев паев ОПИФов составляет 51 год, а средний чек превышает 1,5 млн руб. Такое положение дел связано с тем, что основным каналом продаж для многих компаний остается банк, менеджеры которого предлагают инвестиционные продукты в основном в премиальных каналах клиентам, которые уже накопили сбережения.

Впрочем, в последние годы существенно вырос интерес к инвестиционным продуктам и со стороны молодого поколения. По данным опроса управляющих, молодые клиенты приходят в основном через удаленные каналы продаж. Так, в УК «Альфа-Капитал» в 2019 году на онлайн-канал компании приходилось 60–70% всех новых клиентов против 20–30% годом ранее. Это привело к омоложению клиентской базы компании с 40 лет до 39 лет — самому низкому показателю на рынке.

Более взрослые клиенты традиционно предпочитают консервативные продукты, молодые же покупают более рисковые. «В отделениях банков большинство предпочитает фонды облигаций. В онлайне же две трети приобретают акции»,— отмечает Руслан Мустаев. С учетом того что молодое поколение еще не успело накопить солидный объем сбережений, средний счет у его представителей ниже в разы. «Повышенный интерес к фондам акций у большего относительного числа клиентов в цифровых каналах сочетается с существенно меньшей суммой портфеля»,— отмечает Владимир Потапов.

Перспективы

В ближайшие годы роль дистанционных каналов может вырасти, считают управляющие. «Стратегия ВТБ предполагает существенный рост доли цифровых каналов при взаимодействии с клиентами: более 50% продаж к концу 2022 года будут полностью цифровыми и не потребуют визита в отделение. Развитие технологий, в том числе расширение ассортимента доступных персональных устройств, таких как смартфоны, поддерживает этот процесс»,— отмечает Владимир Потапов. «Доступ к инвестициям стал проще благодаря цифровым технологиям, исчезло огромное число барьеров (поход в офис, ожидание курьера), поэтому все большее число физлиц будет пользоваться услугами управляющих дистанционно»,— считает Виктор Барк.

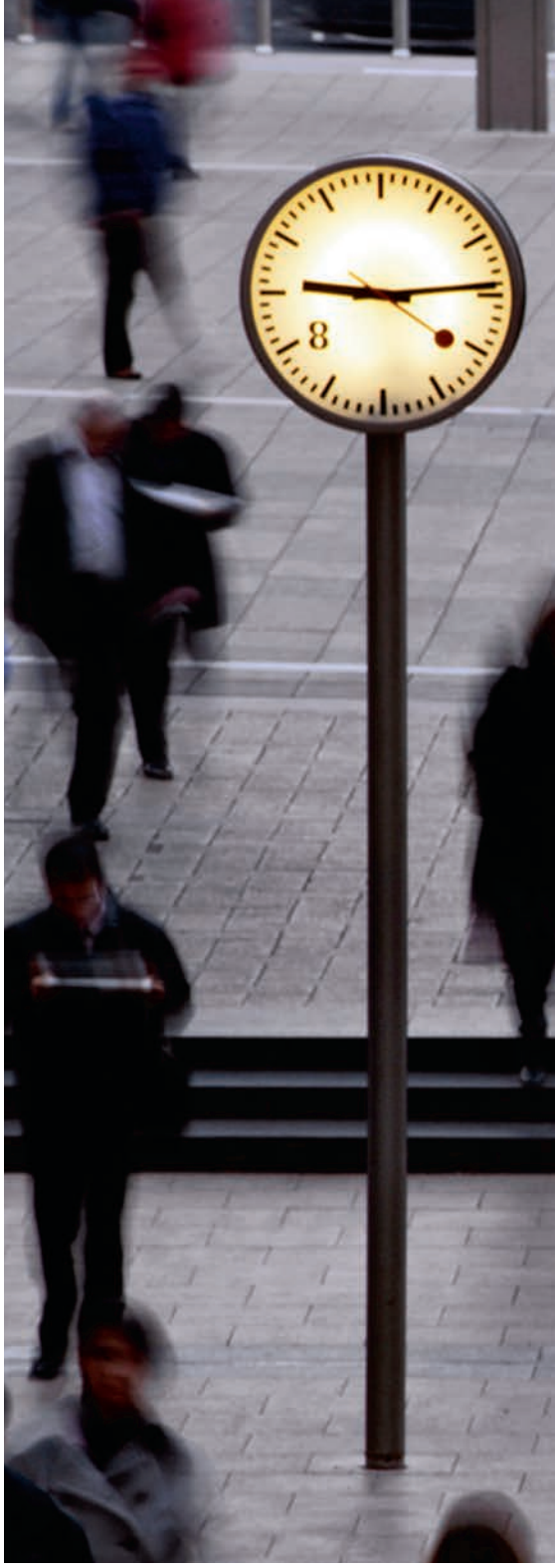
Однако с учетом того, что инвестиционные инструменты — более сложный продукт, чем большинство финансовых сервисов, которые активно предлагаются банками в онлайне, консультации менеджеров банка останутся востребованными. «Опыт показывает, что в доверительном управлении ключевую роль по-прежнему играет доверие, когда люди отдают свои деньги, очень большое значение имеет факт, что есть куда прийти, с кем поговорить, на кого посмотреть. Офлайновая коммуникация с клиентом играет большую роль, в особенности для клиентов старшего поколения. Поэтому даже в самом оптимистичном прогнозе доля онлайн-продаж вряд ли превысит 20–25% в ближайшие нескольких лет»,— считает Роман Слюсаренко.

Участники рынка советуют не ждать в 2020 году рекордных результатов, но даже в таком случае они, вероятнее всего, будут превышать ставки по вкладам. Это касается не только облигационных фондов, но и акций российских компаний, многие из которых находятся на своих максимумах. По словам Виктора Барка, внутри года возможны колебания, поэтому инвесторам необходимо вдумчиво диверсифицировать портфель и придерживаться баланса различных активов и инструментов. «Полагаем, что российский рынок акций будет выглядеть по-прежнему очень интересно, мы ожидаем, что в этом году он снова принесет двузначную доходность. На этом фоне могут серьезно увеличиться притоки в фонды акций, инвестирующие в российский рынок»,— отмечает господин Барк. «Для консервативных фондов основным драйвером может служить дальнейшее смягчение монетарной политики, а для российских фондов акций — высокая дивидендная доходность рынка (более 6% по индексу Мосбиржи). Поддержку может оказать и низкая оценка по таким финансовым мультипликаторам, как прибыль на акцию, которая привлечет иностранных инвесторов в российские активы и позволит рынку показать впечатляющий результат»,— считает Руслан Мустаев ●

ВИСОКОСНЫЙ БОНУС

КАК НЕ ПОТЕРЯТЬ ВРЕМЯ И ДЕНЬГИ 29 ФЕВРАЛЯ

29 февраля иногда в шутку называют подарком для бухгалтера или налоговика, всех, кому приходится готовить ежемесячные отчеты, если он приходится на рабочий день, то дает дополнительное время в конце месяца. Но не на этот раз. В 2020 году он пришелся на субботу — выходной день. Впрочем, с 29 февраля связаны некоторые нюансы в юридической, страховой, финансовой сферах. О них и решили напомнить «Деньги».



REUTERS

Особенности оформления кредита

«29 февраля в високосный год между двумя физическими лицами был заключен на 1 год договор займа, в договоре была описана дата окончания действия документа — 29 февраля, но без года,— приводит пример из своей практики адвокат Иркутской региональной коллегии адвокатов „Стратегия“ Лариса Медведева.— По истечении года ко мне обратился заимодатель: он не мог получить свои деньги. Заемщик, будучи, видимо, человеком более хитрым, отказался их отдавать: „Написано 29-е, значит, ждем 29-е, то есть еще 3 года“. Суд решил вопрос в пользу кредитора: поскольку в том месяце, на который приходится окончание срока действия договора, нет подобной даты, срок истекает в последний день этого месяца. Месячный срок, начавшийся 31 января, истекает 28 февраля, а в високосный год — 29 февраля. Когда в документе не указан год, 29 февраля становится опасным моментом, дает возможность для манипуляций. Главное, всегда внимательно читать документы, прежде чем подписывать»,— обращает внимание адвокат Медведева.

Другой пример. На работе вам выдали заем на 1 год под определенный процент. Произошло это 1 февраля. Согласно договору займа, средства возвращаются ежемесячно в указанном размере. Сами проценты уплачиваются в моменты возврата займа. Сумма НДФЛ с материальной выгоды, которую нужно будет уплатить, определяется в последний день каждого месяца в течение срока, на который были предоставлены заемные средства. Соответственно, в високосный год это — 29 февраля. При расчете суммы НДФЛ должны учитываться 366 дней года и 29 дней месяца. В високосный год размер НДФЛ будет немного больше, чем в обычные годы.

«В кредитных договорах проценты начисляются ежедневно на фактический остаток ссудной задолженности и уплачиваются ежемесячно, исходя из количества дней в месяце, так что с количеством дней в договоре все будет верно. Но так как в високосный год на один день больше, то клиенты по кредитам заплатят больше на сумму одного дня»,— уточняет начальник правления клиентских отношений СДМ-банка Иван Ломакин.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что краткосрочные кредиты на 1, 2 и 3 года, в високосный год лучше оформлять после 1 марта. Пусть и небольшая, но все же выгода.

Договор сроком на 1 год может заключаться непосредственно 29 февраля и предусматривать штрафные санкции при просрочке оплаты, которая должна быть произведена не позднее окончания срока действия договора. «В таком случае все условия договора необходимо выполнить не позднее 24:00 28 февраля следующего года. Либо, если 28 февраля приходится на нерабочий день, в следующий за ним ближайший рабочий день. Иначе может быть начислен штраф за просрочку»,— обращает внимание руководитель юридического отдела ООО «ГПМ-Диджитал» Ольга Потапова.

При оформлении страховки

Если для выезда за рубеж полис оформлен на весь год непрерывного пребывания за границей без возвращения в Россию, то «в високосный год он стоит дороже, в зависимости от страховой суммы в среднем на 1,50 у. е. (цена в день)»,— предупреждают специалисты страховой компании «Согласие». При оформлении полиса на год с многократными выездами — неограниченное количество поездок, каждая не более определенного числа дней — цена не изменится.

В том случае, если датой заключения страхового договора оказалось 29 февраля, все зависит от вида страхования и срока, на который заключается конкретный договор. «Для стандартных годовых полисов (ОСАГО, каско, ДМС, страхование от несчастного случая, страхование квартиры, дачи или даже питомца) берется один календарный год,— поясняют в „Согласии“.— То есть, если договор заключается 29.02.2020, срок его действия будет исчисляться с 01.03.2020 по 28.02.2021 — и никак иначе». Следует учитывать еще, что при покупке полиса е-ОСАГО, существует временная франшиза — полис начинает действовать через 72 часа. Однако это правило не распространяется в случаях пролонгации договора.

При заключении стандартного договора любого вида страхования не имеет значения, високосный год или нет. «Срок действия страхования указывается в датах, полис действует с 00 часов 00 минут одной даты до 23 часов 59 минут другой даты»,— отмечают в СК «Согласие».

ТЕКСТ **Оксана Алексеева**
ФОТО **Reuters**

29 И 30 ФЕВРАЛЯ

В 1929 году в Советском Союзе начался плановый перевод предприятий и учреждений на непрерывное производство, соответствующий указ Совета народных комиссаров СССР был принят 26 августа 1929 года. Согласно документу, год делился на 72 пятидневки — 12 месяцев по 30 дней плюс 5 дней национальных праздников. Соответственно, в феврале было и 29, и 30-е. Сначала была введена пятидневка: 4 рабочих дня и 1 выходной, с 1933 года — шестидневка: 5 рабочих и 1 выходной. Табель-календарь был подчинен решению производственных задач, официально он просуществовал до 1940 года. Есть документы, подписанные 30 февраля, и есть обладатели паспортов, в которых указана уникальная дата рождения — 30 февраля 1930 года, к примеру.

ДЕНЬ РОЖДЕНИЯ ДЛЯ ПЯТИ МИЛЛИОНОВ

Родившихся 29 февраля меньше, чем в любой другой день года. По подсчетам, сейчас во всем мире насчитывается всего 5 млн, рожденных 29 февраля. Тому есть объективная причина — редкий день — и субъективная — если ребенок рождается 29-го, родители, как правило, стремятся записать датой его рождения 28 февраля или 1 марта. Кто-то делает это из-за суеверия, но большинство, чтобы не лишать ребенка, да и себя ежегодного праздника.

УНИКАЛЬНАЯ СЕМЬЯ

Родившиеся 29 февраля свой 18-й день рождения отмечают в 72 года. В Норвегии в городе Анденес живет семья Хенриксен, в которой трое детей родились 29 февраля: Хайди — 29 февраля 1960 года, Олаф — 29 февраля 1964 года, Лейф-Мартин — 29 февраля 1968 года. «Високосная» семья Хенриксенов считается единственной подобной в мире и занесена в Книгу рекордов Гиннесса.

При заключении трудового контракта

Если трудовой договор заключается на 1, 3 или 6 месяцев, другой период и срок окончания его действия приходится на 29 февраля (в високосный год), важно, чтобы эта дата в договоре была учтена. В противном случае, даже если с 1 марта будет составлен новый контракт, один день — 29.02 — может выпасть из расчетов и бухгалтерии, и пенсионного фонда.

При оформлении пенсии

Человек родился 29 февраля, а время выхода на пенсию пришлось на невисокосный год. С какой даты в таком случае оформляется пенсия? «С такой ситуацией периодически сталкиваются сотрудники пенсионных фондов. Обычно датой назначения пенсии является день рождения человека. Но в данном случае гражданин становится пенсионером на день позже — 1 марта»,— уточнили в НПФ «Благосостояние». Получается, что родное человеку 29 февраля оказывается не учтенным в его пенсии.

Особенности ответственности

Подросток Н. оказался участником серьезной драки, в которой есть пострадавшие. Ребят задержали, идет разбирательство. Драка произошла 28 февраля в невисокосный год. А у 13-летнего Н. день рождения 29 февраля, и ему должно исполниться 14. Однако следующий после злополучного дня — уже 1 марта. «В данном случае Н. не может быть привлечен к уголовной ответственности за действия, совершенные им 28 февраля. Так как „лицо считается достигшим возраста, с которого наступает уголовная ответственность, не в день рождения, а по его истечении, то есть с ноля часов следующих суток“ (п. 5 постановление пленума ВС РФ от 01.02.2011 №1) (ред. от 29.11.2016)»,— поясняет руководитель юридического отдела ООО «ГПМ-Диджитал» Ольга Потапова

«РОСТ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ — ЭТО САМЫЙ ВАЖНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ДЛЯ НАС»

СЕРГЕЙ МАЛЫШЕВ О БОРЬБЕ ЗА РОЗНИЧНОГО КЛИЕНТА

Работа с физическими лицами является приоритетной для многих банков, и, следовательно, конкуренция на этом рынке очень высока. О том, как завоевать и удержать клиента в таких условиях, в интервью «Деньгам» рассказал руководитель розничного и цифрового бизнеса ПСБ **Сергей Малышев.**

ТЕКСТ **Максим Буйлов**
ФОТО **Иван Водопьянов**

Рынок потребительского кредитования много лет остается самым рентабельным сегментом банковского бизнеса, несмотря на то что Банк России постоянно вводит новые ограничения. Насколько эти меры оправданны?

— Действительно, потребительские кредиты были и в ближайшее время останутся одним из ключевых драйверов прибыли для банков с точки зрения процентного и комиссионного дохода — для отдельных игроков рынка они могут формировать до 80% доходов розничного направления. Но регулирование Банка России направлено не на ограничение прибыли, а на то, чтобы кредитные организации более ответственно подходили к выбору заемщиков.

Скорее следствием мер будет некоторое снижение выдач в банках с агрессивной кредитной политикой.

На игроков, ведущих сдержанную политику и применяющих сбалансированный подход к оценке заемщиков, меры сильно не повлияют. Мы, например, всегда были достаточно консервативны в этой части, а действующая в ПСБ система оценки заемщиков и управления розничными рисками — многоэтапная, со своими подходами для каждого из целевых клиентских сегментов — сотрудников ОПК, госслужащих, зарплатных клиентов и тех клиентов, кто имеет хорошую историю обслуживания в банке. В целом мы видим обострение конкуренции, в первую очередь ценовой, за качественного заемщика. Клиент с хорошей кредитной историей, официальным стабильным доходом получает очень привлекательные предложения как по новым кредитам, так и по рефинансированию уже имеющихся. Если говорить про количество таких клиентов, то оно зависит от ситуации в экономике и уровня финансовой грамотности и дисциплины.

— Весь прошлый год ставки по вкладам падали, соответственно, это удешевляет ресурсную базу. При этом кредиты тоже дешевеют, а рентабельность их растет или нет?

— Ставки по кредитам снижаются пропорционально, при этом их падение подталкивает вверх спрос на кредитные средства, ипотеку прежде всего, что приводит к увеличению объема портфелей у банков.

Мы фиксируем повышение спроса как на кредиты, так и на их рефинансирование — это один из основных трендов. Пару лет назад привлекательной считалась ставка по ипотеке в 11%, сегодня — уже ниже 9%. За последние несколько лет ставка по ипотеке в ПСБ упала до 8–8,3%. Большое количество клиентов обращаются за рефинансированием по программе «Семейная ипотека», ставка по ней — 4,5%. Мы, как универсальный банк с широкой филиальной сетью, активно развиваем это направление. Во многих регионах были открыты Центры ПСБ по ипотечному кредитованию, где в «одном окне» можно получить всю информацию по продукту, об условиях предоставления, рефинансирования, а также о специализированных программах вроде той же «Семейной ипотеки», «Дальневосточной ипотеки» и «Ипотеки для военнослужащих».

Если говорить про рефинансирование, то только по сегменту «Военная ипотека», в котором ПСБ является лидером рынка, всего за полтора года действия программы у нас перекредитовалось 17 тыс. военнослужащих на 30 млрд руб.

— ПСБ получил официальный статус опорного банка для ОПК. У вас основная клиентура — это военные?

— Для меня опорный банк ОПК — это не столько статус, сколько огромная ответственность и возможность участвовать в решении важнейших задач, которые намного шире, чем просто выпуск карт и выдача кредитов. Мы работаем на высококонкурентной поляне. Мы выигрываем за счет высококонкурентных продуктов, гибкой сервисной модели, внедрения самых современных цифровых сервисов, но не только. Отвечая на ваш вопрос: абсолютное большинство наших клиентов — это люди, которые никак не связаны с оборонным комплексом. Это гражданские лица. Кто-то из них с нами не первый год, кто-то присоединился недавно. Мне приятно отметить, что за 2019 год наша клиентская база в целом увеличилась на 15%, и это активные клиенты, которые кредитуются, размещают у нас средства и пользуются нашими сервисами каждый день. Количество клиентов у российских банков сейчас не растет, так что прирост у нас — это отток у конкурентов. Рост клиентской базы — это, пожалуй, самый важный показатель для нас. Но никогда нельзя забывать и про еще один важнейший показатель — счастье клиента. Мы его измеряем по разным направлениям, постоянно получаем обратную связь от наших клиентов и на основании данных опросов совершенствуем продукты и процессы.

— Какие продукты предпочитают военные?

— Очень разные, и их выбор обусловлен, как правило, уровнем финансовой грамотности.

Конечно, доступ к финансовой информации вне гражданки у военных меньше, но есть немало таких, кто очень хорошо разбирается в инвестиционных продуктах. Поэтому среди военных есть спрос и на сложные финансовые продукты, инвестирование в ПИФы, их интересуют страховые продукты, брокеридж — те инструменты, которые могут принести доходность выше, чем депозит.

Среди рядового и даже офицерского состава немало и клиентов микрофинансовых организаций (МФО). По своему присутствию в регионах МФО кратно опережают банки, а большинство частей расположены вдали от крупных населенных пунктов. Простота получения займа и недостаточная финансовая грамотность — это еще две причины обращения военнослужащих в микрофинансовые организации.

ПСБ совместно с Министерством обороны и Министерством финансов участвует в программе повышения финансовой грамотности военнослужащих. Для них мы разработали обучающий курс по девяти основным направлениям — от использования дебетовой карты до вопросов безопасности и защиты от мошенничества.

ИВАН ВОДОЛЬЯНОВ

ПСБ, пожалуй, один из первых банков, кто разговаривает с военными на тему личных финансов, и мы видим к этой теме живой интерес. Бывает, в рамках встреч с военнослужащими от организаторов на лекции у нас есть всего минут по 20 — мол, все уже всё про банки знают. А в результате мы рассказываем полтора часа и потом еще отвечаем на вопросы.

С момента запуска программы обучение прошли 75 тыс. военнослужащих в 62 регионах присутствия банка, и это не предел.

— Как вы в целом оцениваете примерное количество потенциальных клиентов-физлиц в оборонном сегменте и на что делаете ставку в их привлечении?

— Тех, кого мы так или иначе относим к данному сегменту,— не менее 6 млн человек. Еще не надо забывать про родственников, семьи. Мы хотим занять не менее 30% этого рынка.

Один из инструментов наращивания клиентской базы — это зарплатные проекты. Мы работаем на заводах, в воинских частях индивидуально с каждым клиентом, профсоюзы предприятий ОПК также активно участвуют в принятии решения и формировании требований к продукту. В результате наше предложение по зарплатному обслуживанию — одно из самых конкурентных на рынке. Нашим корпоративным партнерам мы также помогаем реализовывать комплексные программы по удержанию ключевых сотрудников, оказанию помощи тем, кто попал в сложное финансовое положение, поддержке молодых семей и многое другое.

Недавно мы заключили соглашение с Министерством обороны по выпуску платежных карт в рамках программы лояльности «Партнеры Армии России» со специальным штрихкодом, по которому военнослужащим в торговых сетях будут предоставляться скидки и привилегии. Это также будет способствовать привлечению этой категории клиентов на зарплатное обслуживание и стимулировать оплату покупок картами.

— У многих клиентов несколько продуктов?

— Да, конечно. Каждый третий клиент пользуется несколькими нашими продуктами. Это еще одна важная метрика глубины и качества отношений с клиентами, но мы не останавливаемся на достигнутом, тут еще многое предстоит сделать. Мы регулярно изучаем, насколько клиенту хорошо с нами, и это опросы не только по продуктам, но и по «точкам касания»: отделения, контактный центр, мобильный банк и т. д. При создании нового продукта или сервиса мы исследуем потребности людей, их проблемы и модели поведения. У нас создан специальный Центр исследования клиентского опыта. На основе аналитики мы видим возможные точки роста и сферы улучшения клиентского опыта.

— Не каждый может себе такое позволить.

— Это вопрос не инвестиций, а прежде всего наших ценностей. Команды, которые создают продукты, регулярно разговаривают с разными группами клиентов, выявляют проблемы, тестируют прототипы. Этот достаточно распространенный сейчас метод называется дизайн-мышление.

— Наблюдается ли переток из вкладов в инвестиционные продукты, те же ПИФы например?

— Мы видим закономерный рост спроса на такие инструменты, ведь чем ниже ставки по депозитам, тем выше интерес людей к инвестициям. Когда мы размещали первый для нас выпуск ОФЗ-н, мы увидели, что клиенты не столько перекладывали «депозитные» средства, сколько приносили новые деньги.

При этом для нас крайне важно избегать так называемого miss-sell — говорить нужно не только о потенциальном доходе, но и о рисках инвестпродуктов, помогать клиенту грамотно диверсифицировать сбережения. Параллельно с этим мы не забываем и об удобстве для клиента — в ПСБ уже сейчас можно онлайн открыть брокерский или инвестиционный счет, в ближайшее время можно будет купить ПИФы в мобильном банке. Скоро появится полноформатное приложение по торговле акциями, облигациями.

— Продажа инвестпродуктов через мобильный банк, использование big data, искусственный интеллект — все эти блага цифровизации вы используете. А в Единую биометрическую систему верите?

— Это очень хороший вопрос. Как в технологию я в единую биометрическую систему верю. Более того, многие банки используют биометрию для подтверждения личности, для борьбы с фродом в отделениях и контакт-центрах. Вопрос в том, что внедрять ЕБС на уровне всей страны силами только банков непросто.

Инфраструктуру мы выстроили, все наши отделения оснащены необходимым оборудованием для принятия и сдачи биометрии. Однако, чтобы этот сервис стал по-настоящему популярным, систему необходимо наполнить услугами, в том числе и государственными.

— По сути, государство должно сначала приучить граждан к пользованию ЕБС…

— Мы сейчас участвуем в проекте с Ассоциацией ФинТех по созданию целого набора услуг на базе ЕБС. Биометрия может быть идентификатором в том числе и для доступа к единому цифровому профилю гражданина, куда подтягиваются все актуальные данные по документам из налоговой, ПФР и проч. Нужна массовость, нам всем еще предстоит создать добавочную стоимость этого сервиса для клиентов.

— Другому проекту ЦБ, Системе быстрых платежей, массовости не занимать. Но сейчас, когда СБП перестает быть бесплатной, каковы ее перспективы? Станет ли СБП бизнесом или же останется дополнительным сервисом для удобства клиента?

— СБП — это инструмент, стоимость которого и, главное, востребованность по текущим тарифам отрегулирует рынок. Но, безусловно, массовости ему точно не занимать — за 2019 год оборот по СБП составил 400 тыс. платежей на общую сумму около 5 млрд руб. У нас обороты через СБП растут примерно на 15% каждый месяц. Для подавляющего числа клиентов — порядка 90% — в ПСБ действует очень большой лимит бесплатных переводов, до 100 тыс. руб.

Главное преимущество СБП — возможность переводить средства в другой банк, зная всего лишь номер телефона получателя. Это очень удобно.

Если говорить про оплату товаров и услуг через СБП с помощью QR-кода, то до сих пор есть немало торговых точек, где по разным причинам карты не принимают. QR-код сможет решить эту проблему, став альтернативой наличным.

— А как вы считаете, когда QR-код реально начнет работать?

— Покупатели пока не до конца понимают, что это за новая история, но здесь вопрос времени — к банковским картам тоже не сразу привыкли.

Сама технология перспективна и очень удобна, и как только люди разберутся, то сразу заработает сарафанное радио ●

ВРЕМЯ ПОКУПАТЬ КВАРТИРУ

НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ СЛОЖИЛИСЬ УНИКАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ

Несмотря на то что ставки по ипотеке побили исторический минимум и государство существенно увеличивает материнский капитал, который можно направить на погашение кредитов, банки не ждут резкого роста ипотечных портфелей. Одной из причин является консервативная политика регулятора. Эксперты уверены: если вы заинтересованы в расширении жилплощади за счет заемных средств, то время брать ипотеку настало.

Ставки падают

В январе 2020 года средневзвешенная процентная ставка, по которой 15 крупнейших ипотечных банков страны предлагали кредиты, снизилась до 8,94% на новостройки и 9,07% на вторичное жилье. Это минимальные значения за всю историю наблюдений. Продолжится ли падение ставок? Мнения экспертов разошлись.

Руководитель управления кредитных рисков розничного сегмента Райффайзенбанка Алексей Крамарский не ожидает дальнейшего снижения ставок. С ним согласен вице-президент Газпромбанка Алексей Попович. Начальник управления ипотечного кредитования МКБ Игорь Селезнев считает, что дальнейшее снижение возможно. Директор по развитию ипотечного кредитования Альфа-банка Артем Иванов даже называет примерные цифры — на 0,2–0,5 процентного пункта (п. п.). По мнению управляющего директора Абсолют-банка Антона Павлова, снижение возможно в диапазоне 0,3–0,4 п. п. По мнению руководителя «Росбанк Дом» Дениса Ковалева, маловероятно, что ставки преодолеют уровень 8,5% без развития инструментов долгосрочного финансирования или сильного смягчения монетарной политики ЦБ РФ. В «Дом.РФ» ожидают, что к середине года ставки по ипотеке опустятся до 8,7%, как и записано в национальном проекте «Жилье и городская среда». Эксперты сходятся во мнении, что серьезных снижений ставки не будет, поэтому, если есть необходимость взять ипотеку, подавайте заявку сейчас.

Ищем ставку

В поисках лучших условий конкретно в вашем регионе придется действовать методом проб и ошибок, поскольку ЦБ существенно сократил с прошлого года объем данных, раскрываемых по ипотечным ставкам. Как напомнил «Деньгам» независимый ипотечный эксперт Сергей Гордейко, в течение пяти лет до марта прошлого года на основании представляемых банками сведений регулятор постоянно публиковал ставки ипотеки по регионам в разрезе конкретных банков. Можно было посмотреть, например, какую ставку Сбербанк предлагает в Кировской области, а какую — в Тамбовской. Однако весной прошлого года ЦБ по просьбе кредитных организаций эти данные закрыл. В отсутствие аналитики выбирающему лучшие условия придется действовать «методом научного тыка». Впрочем, есть подсказка: на сайте «Русипотеки» публикуются актуальные банковские ставки по России. Эти данные можно использовать в качестве стартовой точки для изысканий.

Маткапитал в помощь

Эксперты указывают, что серьезнейшие изменения в выплате материнского капитала 2020 года могут оказать существенное влияние на рынок. В конце первого квартала 2020 года в Госдуму будут внесены поправки о расширении программы материнского капитала. По ним программу маткапитала продлят до 2026 года, выплаты будут производить уже с рождения первого ребенка (466 тыс. руб.), при рождении второго ребенка семьи будут получать доплату в размере 150 тыс. руб. Семьи с тремя и более детьми смогут направить на погашение ипотечного кредита около 1 млн руб. Поправки будут введены задним числом, с 1 января 2020 года. Кроме того, как официально заявлял президент РФ, имеющие уже сейчас сертификаты на материнский капитал смогут тратить их на покупку жилья в ипотеку, не дожидаясь достижения ребенком трех лет.

Эксперты уверены, что подобное стимулирование подстегнет рост ипотечного кредитования. По мнению Антона Павлова, если сейчас материнский капитал в качестве первоначального взноса используют 10–15% заемщиков, то предоставление материнского капитала на первого ребенка активизирует рынок ипотеки и даст дополнительный объем спроса еще на 5–10%. По мнению начальника управления ипотечных продаж ПСБ Татьяны Чернышевой, наиболее существенный рост ожидается в банках, где материнский капитал может быть использован в качестве первоначального взноса.

В «Дом.РФ» подсчитали, что всего в России около 6,5–7 млн ипотечных заемщиков, из которых не менее 70% — семьи с детьми. Исследование заемщиков, взявших ипотеку в 2019 году, показало, что у 18% из них в течение года после оформления кредита родились дети. В общей сложности, по подсчетам «Дом.РФ», мера затронет 1,3 млн российских семей ежегодно. Увеличение средств у граждан, которые они могут вложить в приобретение жилья, сформирует дополнительный спрос на недвижимость в объеме до 6 млн кв. м, уверены в госкорпорации. По мнению Игоря Селезнева, объем выдачи ипотеки за 2020 год увеличится на 15–20%, увеличение материнского капитала, безусловно, внесет свой весомый вклад в эти цифры. В ВТБ дают более смелый прогноз. Тут уверены, что число сделок с использованием маткапитала вырастет в разы, учитывая, что число граждан, его использующих, существенно увеличится.

Одобрят не всем

Банки сейчас отказывают большому количеству клиентов в одобрении ипотеки, и в дальнейшем этот тренд сохранится. По данным исследования НБКИ, в 2019 году банки одобрили менее 37% кредитных заявок, число одобрений упало до минимума за два года. По ипотеке уровень одобрения в 2019 году составлял 65,6%. Предпосылок для роста одобрения в 2020 году нет.

По мнению независимого ипотечного эксперта Сергея Гордейко, действия ЦБ негативно влияют на рынок ипотеки, так как, по сути, банки сейчас могут выдавать ипотеку только заемщикам с подтвержденным белым доходом и большим первоначальным взносом, в противном случае такой кредит даст повышенное резервирование и нагрузку на капитал. Раньше коммерческие банки успешно работали с заемщиками, подтверждающими свои доходы

ТЕКСТ **Олеся Ошанина**
ФОТО **Константин Кокошкин**

КОНСТАНТИН КОКОШКИН

по ставке банка. Сейчас же банки вынуждены кредитовать лишь тех, кто подтверждает свои доходы 2-НДФЛ, то есть официальным наемным работникам. Предприниматели и самозанятые, по сути, оказываются за бортом. Выдавать ипотеку гражданам с неподтвержденными доходами могут сейчас и смогут впредь лишь госбанки и банки с громадным запасом по капиталу.

Родителям, которые смогут получить материнский капитал по новым правилам, также не стоит рассчитывать на повышенную лояльность банков. Расширение программы материнского капитала никак не скажется на банковской политике по оценке рисков, уверен Денис Ковалев. По мнению Алексея Крамарского, семейные заемщики могут рассчитывать разве что на сравнительно большие суммы кредита: при расчете банк учитывает совокупный доход семьи, однако никаких изменений в процессе рассмотрения ипотечных заявок не планируется.

Игорь Селезнев согласен, что доля одобрений останется в пределах средних величин. По мнению Алексея Крамарского, если заемщик своевременно вносит платежи по действующему кредиту, то такая заявка имеет очень высокие шансы быть одобренной.

Эксперты указывают, что, возможно, имеющим несколько кредитов семьям будет сложнее получить ипотеку в 2020 году. Так, по мнению заместителя председателя правления Новикомбанка Германа Белоуса, это может произойти в случае ужесточения ЦБ мер, направленных на минимизацию рисков кредитования, в том числе и относительно заемщиков с высокой долговой нагрузкой. Глава ЦБ Эльвира Набиуллина в начале декабря сообщала, что доля заемщиков, у которых в российских банках одновременно оформлены ипотека и другой кредит, уже превысила 40%.

В «Дом.РФ» прогнозируют рост реальных доходов населения (на основе данных Росстата) на фоне снижения ставок по ипотеке и, как следствие, повышение процента одобрения по ипотечным кредитам. «Ипотечный портфель банковского сектора сейчас составляет около 8 трлн руб. и увеличивается примерно на 25% в год»,— указывают аналитики. В то же время в «Дом.РФ» считают, что банки сохранят осторожность в выдаче ипотеки с низким первоначальным взносом.

Рефинансирование теряет привлекательность

Что касается возможности рефинансирования ипотечных кредитов, то в 2020 году оно может стать менее выгодным для банков. Банк России в докладе по лучшим практикам управления процентным риском, опубликованном в начале года, рекомендует банкам тщательнее проводить анализ процентного риска. ЦБ указывает, что ипотечные жилищные кредиты в связи с возможностями досрочного погашения и рефинансирования по сниженной ставке заслуживают отдельной оценки банками на предмет процентного риска. По мнению регулятора, снижение ставки по ипотеке будет способствовать росту рефинансирования заемщиками привлеченных ранее кредитов. «С одной стороны, этот процесс способствует снижению долговой нагрузки заемщиков и тем самым уменьшает кредитные риски, с другой — может привести к сокращению процентной маржи и, безусловно, повышает значимость управления процентным риском в кредитных организациях»,— считают в ЦБ. Регулятор предлагает банкам вводить плату за риск, которая может выражаться в дополнительной комиссии или повышенных процентных ставках, допускает ЦБ. «Размер комиссии или дополнительного увеличения/уменьшения процентной ставки рекомендуется устанавливать таким образом, чтобы он компенсировал дополнительный процентный риск для банка»,— говорится в докладе.

Для тех заемщиков, кто не уверен в своей способности вычитывать ипотечный договор на предмет ключевых моментов, подспорьем будет вступившее в силу указание ЦБ, по которому банки обязаны указывать наиболее значимые условия ипотечного договора в табличной форме. Это, по мнению ЦБ, «способствует наиболее эффективному информированию потребителя, следовательно, более обдуманной оценке рисков при принятии решения о получении кредита». В таблице будет указана информация о сумме кредита, сроках возврата, процентной ставке, способах исполнения обязательств по договору, включая бесплатный способ, а также сведения об услугах, оказываемых кредитором за отдельную плату, и готовности кредитора уступить права требования по договору третьим лицам. Так что принимать решение будет легче ●

КВАРТИРЫ 2020 ГОДА

Опрос «Денег», проведенный среди российских банков, показал, что взгляды банков на конъюнктуру ипотечного рынка в 2020 году сильно отличаются.

Некоторые банки уверены, что будет рост вторички, причем скорее в сегменте экономкласса. По мнению Германа Белоуса из Новикомбанка, он будет обусловлен прогнозируемым экспертами повышением цен на жилье, причем рынок новостроек будет расти в цене больше, чем вторичка. В ВТБ наблюдают некоторое снижение доли строящегося жилья в выдачах. В Альфа-банке отметили повышение спроса на жилье на вторичном рынке. В «Дом.РФ» полагают, что граждане будут охотнее покупать жилье на стадии строительства. Эксперты приводят данные опроса ВЦИОМа, согласно которым доля семей, готовых приобрести жилье на этапе строительства, возросла на треть — с 53% до 70% от общего числа семей, планирующих приобретение квартиры в многоквартирном доме. С ними согласны в МКБ, предполагая рост первички. В Росбанке указывают, что рост первички будет обусловлен более низкими процентными ставками, а также программой субсидирования процентной ставки по ипотеке для семей с детьми. В «Открытии» ожидают роста спроса на первичку за счет партнерских программ банков.

В ВТБ ожидают повышенного спроса на рефинансирование. С этим согласны и в Райффайзенбанке.

БАНКИ С САМЫМИ НИЗКИМИ ИПОТЕЧНЫМИ СТАВКАМИ

БАНК	ВТОРИЧНОЕ ЖИЛЬЕ		НОВОСТРОЙКА		РЕФИНАНСИРОВАНИЕ	
	БАЗОВАЯ	МИНИМАЛЬНАЯ	БАЗОВАЯ	МИНИМАЛЬНАЯ	БАЗОВАЯ	МИНИМАЛЬНАЯ
«ВОЗРОЖДЕНИЕ»	7,95	7,45	7,95	7,45	8,25	4
ГАЗПРОМБАНК	8,8	7,7	8,8	7,7	8,4	8,4
РОССЕЛЬХОЗБАНК	8,6	8,2	8,4	3,75		
ЮНИКРЕДИТБАНК	8,4	8,4	8,4	8,4	8,4	7,9
РАЙФФАЙЗЕНБАНК	8,49	8,49	8,49	8,39	8,39	8,39
«ОТКРЫТИЕ»	8,7	8,25	8,4	7,95	8,7	8,25
ВТБ	9,4	8,4				
СМП-БАНК	9,49	8,5				
«ДОМ.РФ»	9,2	7,8	8,7	7,3	8,9	7,5
«АК БАРС»	9,2	7,99			9,2	8,25
«УРАЛСИБ»			8,79	8,79	8,39	8,39
АЛЬФА-БАНК			8,89	8,09	9,39	8,69
ЗАПСИБКОМБАНК					9	5

Источник: «Русипотека» (данные на январь 2020 года).

ПРАВО НА ВЫЧЕТ

КТО МОЖЕТ ПРЕТЕНДОВАТЬ НА НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ

В России стартовала кампания по подаче налоговых деклараций. Она продлится до 30 апреля. «Деньги» решили напомнить, кто имеет право на налоговый вычет.

Налоговый вычет — это сумма, на которую можно уменьшить налогооблагаемый доход, а в итоге уменьшить подлежащий к уплате в бюджет налог или даже вернуть излишне уплаченные деньги. Право на вычет имеют все налоговые резиденты РФ, находящиеся не менее 183 дней в год в России. Для его получения необходимо, чтобы человек работал или получал иной доход, облагаемый НДФЛ. Самозанятые, работающие на упрощенной системе налогообложения предприниматели и живущие на пособие на вычет претендовать не могут.

Имущественный налоговый вычет

Чаще всего люди обращаются в ИФНС с декларацией за имущественным налоговым вычетом, чтобы компенсировать часть средств, потраченных на приобретение жилья или на его строительство. Если недвижимость приобретена в кредит, можно получить вычет и на проценты, уплаченные по целевым кредитам и займам. Вычет на приобретение жилья предоставляется с 2 млн руб., то есть можно рассчитывать на возврат налога из бюджета в размере 260 тыс. (2 млн х 13%). Если доход покупателя квартиры меньше 2 млн руб. в год, получение вычета можно растянуть на три года. Максимальный размер вычета по процентам, уплаченным банку, предоставляется на сумму до 3 млн руб., то есть вернуть получится не более 390 тыс. руб.

Как отмечает заведующий бюро адвокатов «Де-юре» Никита Филиппов, если при покупке недвижимости были использованы средства материнского капитала, вычет не будет распространяться на те расходы на приобретение квартиры или дома, что покрыты материнским капиталом. Если часть стоимости жилья была погашена за счет работодателя, то эти средства также не будут учтены при расчете размера вычета, подчеркнул эксперт.

По словам Никиты Филиппова, при приобретении жилья без отделки стоимость отделочных материалов для ремонта также можно включить в размер налогового вычета, как и работы по подключению газа, воды и т. д.

Если жилье приобретается у супруга, родственника или иного лица, являющегося взаимозависимым, то вычет не предоставляется.

Руководитель корпоративной и налоговой практик O2 Consulting Наталья Кузнецова указывает, что при покупке объекта незавершенного строительства (например, квартиры в строящемся доме) для получения вычета необходимо представить документ о собственности. То есть пока дом не будет сдан и вы не получите свидетельство, получить деньги от государства не удастся.

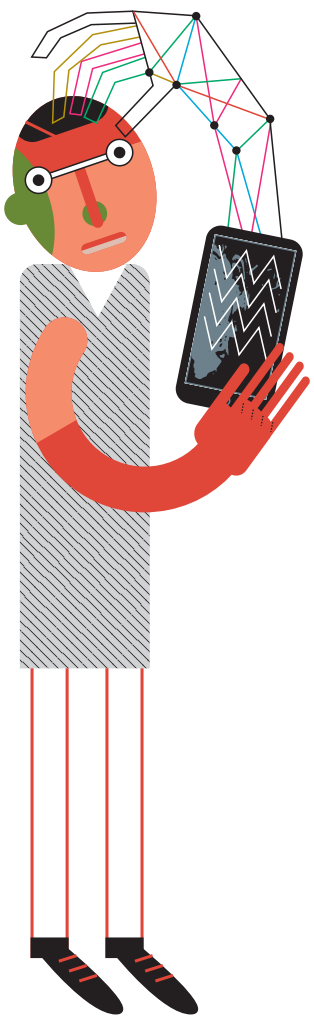
Инвестиционный налоговый вычет

Владельцы индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС) имеют право на получение инвестиционного налогового вычета. Вычет бывает двух типов. Вычет на взнос — можно ежегодно возвращать 13% от суммы, внесенной на ИИС. Максимальная сумма возвращаемого налога — 52 тыс. руб. Если у налогоплательщика сумма налога, которая может быть возвращена из бюджета, меньше реально уплаченных им сумм, то вычет из бюджета будет произведен в размере реально перечисленных средств НДФЛ в бюджет. Остатки вычета на другой год не переносятся. Вычет предоставляется за период, когда человек получал доход и внес средства на ИИС. Применить вычет к доходам прошлых лет нельзя. Например, человек зарабатывает 100 тыс. в месяц, ежемесячно с его зарплаты работодатель удерживал 13 тыс. руб. (итого 156 тыс. налога в год). Если в брокерской компании был открыт счет и на него внесено 300 тыс. руб., человек может рассчитывать на вычет в сумме 39 тыс. руб.

Второй тип — вычет с дохода, что позволяет не платить НДФЛ с получаемой прибыли от вложений. Например, человек открыл ИИС и на 500 тыс. руб. купил акций по 1 тыс. руб. за акцию (500 штук) в 2016 году, в 2019 году их цена выросла до 3 тыс. руб. за акцию, и в итоге инвестор их продал за 1,5 млн руб. Так как денежные средства были не на обычном брокерском счете, а на ИИС, то они будут выведены брокером на счет налогоплательщика в полном объеме.

Можно использовать лишь один тип вычета. Если применить вычет с взноса, вычет с дохода уже получить не удастся. Если налогоплательщик предпочтет вычет с дохода, то потребуется получить справку в ИФНС о том, что вычет с взноса не получался, и передать ее брокеру. При этом минимальный срок действия ИИС — три календарных года, если во время срока минимального действия ИИС человек не выводит средства со счета, максимальная сумма вложений для целей получения льготы — 1 млн руб. Вычет на взнос средств на ИИС можно получать как ежегодно, так и за три последних календарных года (то есть 2019, 2018 и 2017 годы), если он не был получен. В предоставлении вычета за 2016 год налоговики откажут.

Какой из вычетов использовать, решать вам. Если размер инвестиций не слишком велик, а белая зарплата велика, эксперты советуют первый тип. Если же налогоплательщик рассчитывает на очень высокую доходность цен-



ТЕКСТ **Никита Кобылкин**
ФОТО **Олег Харсеев**

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

ных бумаг при относительно невысоких доходах (или высокой доле других вычетов — например, имущественного в связи с покупкой жилья), то может быть интересен второй тип.

По словам Натальи Кузнецовой, проблемы с этим вычетом зачастую возникают у налогоплательщиков на этапе определения счетов, на которых аккумулируются доходы и расходы от операций с ценными бумагами и иными производными финансовыми инструментами. Проблема в том, что в России понимание ИИС соответствует определению закона «О рынке ценных бумаг». В случае же торговли со счетов, открытых в соответствии с законодательством иностранных государств, могут возникать противоречия с российским законодательством в определении доходов и расходов (налоговых вычетов), в особенности если такую торговлю в качестве брокера осуществляет сам иностранный банк, указывает госпожа Кузнецова. В частности, по договору брокерского счета иностранный банк может осуществлять операции по купле-продаже со средствами не только самого физического лица, но и с предоставленными ему кредитными средствами, которые могут участвовать в расчетах, минуя банковские счета физического лица.

Если налогоплательщик учится сам, а также оплачивает обучение своих детей, то он вправе оформить несколько вычетов

Для определения доходов и расходов (налоговых вычетов) физического лица необходимо установить, является ли это счетом физического лица или счетом иностранного банка для проведения брокерских операций, что зачастую может потребовать проведения дополнительного анализа.

Вычет на благотворительность

Вычет на благотворительность предоставляется в размере, не превышающем четверть дохода налогоплательщика в год. Если налогоплательщик потратил больше чем 25% своей зарплаты, то эти суммы «сгорают». Вычет доступен тем, кто переводил средства благотворительным организациям, религиозным, некоммерческим социальным организациям, а также НКО, работающим в сфере науки, образования, здравоохранения и т. д. Если в целях благотворительности средства переводились физическому лицу, если средства шли не в организацию, а напрямую в фонды, если в благотворительности была личная выгода, то вычет не получить. Вычет получается только путем подачи декларации в ИФНС.

Вычет за учебу

Вычет на обучение можно получить как на себя, так и на учебу детей до 24 лет, братьев или сестер. Для получения вычета важно, чтобы у образовательного учреждения была лицензия и чтобы все платежные документы были оформлены на налогоплательщика. Распространенная ситуация, когда ребенок учится в вузе на платном отделении, все документы оформлены на ребенка, в платежных документах тоже ребенок, и в итоге родителю получить вычет не удается.

Второй нюанс — вычет на себя предоставляется даже в случае заочного обучения, на родственников — очного. Максимальный размер вычета по своей учебе — с 120 тыс. руб. в год, то есть вернуть из бюджета получится 15,6 тыс. максимум. Вычет на ребенка или родственника — с 50 тыс. руб., то есть к возврату 6,5 тыс. руб.

Никита Филиппов подчеркнул, что с точки зрения вычета не имеет значения, где вы учитесь. Курсы икебаны, иностранного языка, обязательного повышения квалификации дадут вам право на вычет, равно — содержание в детских садах и школах при наличии у них статуса образовательного учреждения. Если налогоплательщик учится сам, а также оплачивает обучение своих детей, то он вправе оформить несколько вычетов. Для получения этого вычета также обязательна подача декларации.

Вычет по лечению

Социальный вычет на лечение позволяет частично вернуть средства, что были потрачены на медицинские услуги и покупку медикаментов. В вычете на покупку лекарственных средств, подчеркнул Никита Филиппов, важно, чтобы лекарства были приобретены по рецепту врача.

Вычет можно получить на лечение себя, супруги, детей, родителей, братьев и сестер. Для вычета необходимо, чтобы медицинское учреждение имело лицензию и лечение было от «правильных» болезней (то есть вид лечения должен быть указан в перечне, утвержденном постановлением правительства от 19.03.2001 №201). Вычет можно получить как у работодателя, так и путем подачи декларации в ИФНС.

Размер вычета зависит от вида лечения. По обычному лечению (код 1) вычет предоставляется в размере 120 тыс. руб., то есть 15,6 тыс. руб. максимум. По дорогостоящему лечению (код 2) размер вычета не ограничен. То есть при дорогостоящей операции за 1 млн руб. можно вернуть 130 тыс. из бюджета. Однако для получения вычета по дорогостоящему лечению есть нюансы. Расходники для этой операции должны быть строго из правительственного перечня, и бесплатных расходников в данной клинике нет. И, что важно, медучреждение должно выдать справку с кодом лечения 2.

Вычет по взносам в НПФ

По средствам, направляемым налогоплательщиком самостоятельно в негосударственный пенсионный фонд в виде накопительной части, также положен вычет. Самостоятельно — существенный момент, при переводе средств работодателям застрахованному вычет не положен. Право на вычет у человека сохраняется в течение трех лет. Максимальная сумма налогового вычета со 120 тыс. руб., то есть 15,6 тыс. руб.

Идем в ИФНС

Для получения налоговых вычетов через налоговую службу туда необходимо представить декларацию 3-НДФЛ, справку о доходах по форме 2-НДФЛ, заявление, документы, подтверждающие ваше право на вычет. Согласно нормам Налогового кодекса, вычет излишне уплаченного НДФЛ налоговики проводят в течение месяца со дня получения декларации от налогоплательщика. В то же время сотрудники налоговых органов имеют право принимать решение после камеральной проверки, на которую законодатель отводит три месяца. Таким образом, реально деньги могут поступить на счет спустя четыре месяца после подачи декларации ●

МЕТРЫ В ТРЕЙД-ИН

В ЧЕМ ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ

В Москве растет число покупок жилья в новостройках, в стоимость которых включается цена имеющейся у покупателя квартиры на вторичном рынке. «Деньги» оценили выгоду.

В прошлом году пятая часть продаж в столичных новостройках пришлась на трейд-ин. Для большинства покупателей трейд-ин не кажется привлекательным. Сдавая старую квартиру девелоперу, можно потерять часть ее стоимости по сравнению с самостоятельной продажей на открытом рынке. Однако популярность трейд-ин растет из-за падения платежеспособности населения: увеличивается число покупателей, чьи доходы не позволяют накопить на новое жилье или получить одобрение ипотеки из-за кредитной нагрузки.

Принцип трейд-ин (от англ. trade-in) заключается в том, что покупатель отдает старое имущество в счет покупки нового. Рынок недвижимости позаимствовал его у продавцов автомобилей еще в начале двухтысячных. Девелоперы придерживаются того же принципа, только покупатель сдает не машину, а квартиру, которая у него есть, на вторичном рынке. По данным «Метриума», на трейд-ин приходится в среднем 20% сделок по покупке жилья в московских новостройках. Два года назад этот показатель составлял примерно 15%. По оценке «Инком-Недвижимости», по трейд-ин состоялось 32,5% продаж в новостройках в прошлом году. Рост связан со стагнацией доходов покупателей, говорит управляющий партнер «Метриума» Мария Литинецкая. «Доля клиентов, чьи доходы исключают возможность накопить на покупку нового жилья, растет, поэтому же в новостройках быстрее всего вымываются самые доступные по цене варианты»,— объясняет она. Трейд-ин позволяет улучшить жилищные условия тем, у кого нет накоплений, но есть квартира в старом жилом фонде: на такую сделку часто не нужны «живые» деньги, чтобы оплачивать комиссии, все расходы уже внутри и фактически вычитаются из стоимости имеющейся квартиры. «Чем выше бюджет покупки в среднем по проекту, тем меньше клиентов, что ради приобретения нового жилья продают старое»,— добавляет госпожа Литинецкая. Трейд-ин стал дополнительным инструментом стимулирования продаж в условиях ограниченной платежеспособности населения, согласен заместитель директора департамента новостроек «Инком-Недвижимости» Валерий Кочетков. По его оценкам, сейчас с трейд-ин работают 80% московских застройщиков. «В будущем доля сделок с трейд-ин на московском рынке может вырасти до 40–50%»,— полагает господин Кочетков. Рост трейд-ин сдерживает ипотечное кредитование. «Ставки по ипотеке снижаются, но падения спроса на трейд-ин не произойдет, так как реальные доходы населения падают, а закредитованность растет, что часто становится причиной для отказа в ипотеке»,— отмечает Мария Литинецкая.

Основные преимущества трейд-ин для покупателя — это бронирование выбранной квартиры в новостройке на время продажи старого жилья и сделка «под ключ» за одно обращение в агентство или к застройщику. «Самые ликвидные предложения в новостройках раскупают за считаные недели на старте продаж. Есть случаи, когда покупатели проводили продажу самостоятельно и упускали понравившийся вариант в новом доме»,— рассказывает госпожа Литинецкая, добавляя, что в случае с трейд-ин помимо брони застройщик может фиксировать стоимость выбранной квартиры на два-три месяца.

Большинство застройщиков и агентств, работающих с трейд-ин, не выкупают квартиры на вторичном рынке, а берут их на реализацию. Покупку практикуют всего две компании — группа ПИК через свою компанию «ПИК-Брокер» и «Инград». По словам Марии Литинецкой, в этом случае для покупателя могут быть свои плюсы. «ПИК выкупает квартиры в течение десяти дней, что гораздо быстрее, чем при поиске стороннего покупателя. „Инград“, например, предоставляет клиентам возможность жить в своей бывшей квартире до получения ключей в новостройке»,— перечисляет она.

К минусам трейд-ин относят потерю стоимости квартиры на вторичном рынке при ее оценке. В ее новую цену, которая будет зачтена в стои-

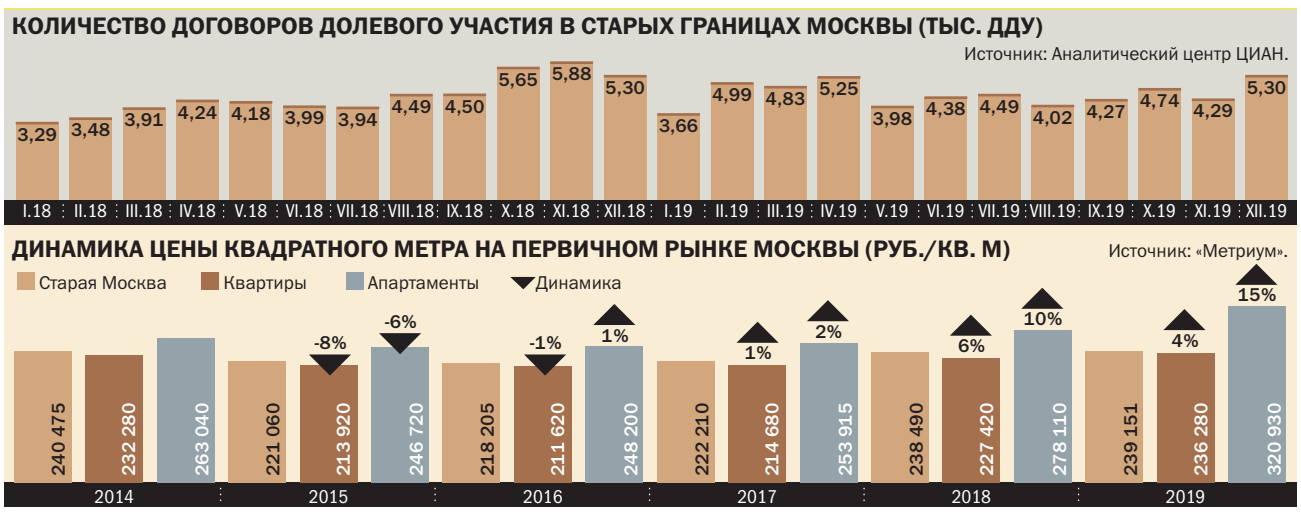
ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**
ФОТО **Константин Кокошкин**

КОНСТАНТИН КОКОШКИН

ЦЕНА КВАДРАТНОГО МЕТРА В МОСКОВСКОЙ НОВОСТРОЙКЕ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КВАРТИРЫ (РУБ./КВ. М)

ОДНОКОМНАТНАЯ	221 055
ДВУХКОМНАТНАЯ	220 785
ТРЕХКОМНАТНАЯ	230 630

Источник: «Метриум».



мость жилья в новостройке, закладывают ликвидность, срок продажи, возможность агента заработать и еще целый список параметров. Плата за удобство может достигать 40% от цены, которую можно получить при самостоятельной продаже.

Цена удобства

Большой дисконт стоимости сдаваемой квартиры получается в случае ее выкупа, отмечает коммерческий директор ГК ФСК Ольга Тумайкина. «Мы можем выкупать квартиры, но с дисконтом 15–30%, поэтому наши покупатели чаще выбирают вариант взаимозачета: клиент заключает с нами агентский договор, по которому мы помогаем ему продать старую квартиру. Параллельно заключается договор бронирования с фиксацией стоимости сроком на три месяца на новую квартиру»,— объясняет она. Такая услуга для клиента обходится в 3% от стоимости сделки, но не менее 200 тыс. руб.

По оценке коммерческого директора ГКА А101 Анны Боим, потеря в цене продаваемой застройщику квартиры на вторичке может быть еще выше по сравнению с вырученной от продажи на открытом рынке. «Чтобы сделка с применением трейд-ин не оказалась убыточна, приходится страховать много рисков, это формирует дисконт. Поэтому многие участники рынка работают с агентствами недвижимости»,— говорит госпожа Боим, отмечая, что в ГКА А101 придерживаются именно такой практики. После выбора квартиры и фиксации цены агентство недвижимости оценивает старую квартиру с учетом необходимости продать ее за определенный срок и согласовывает цену с клиентом. «Комиссию агентства чаще всего оплачивает клиент, хотя на рынке есть примеры, когда это делает застройщик. В любом случае такая схема выгоднее прямой продажи застройщику минимум на 20%»,— подчеркивает Анна Боим.

Девелоперы, что выкупают квартиры, называют другие цифры. «В сделках с трейд-ин мы оцениваем квартиры, как и при обычном выкупе: рыночная стоимость минус дисконт 7%»,— говорит генеральный директор «ПИК-Брокер» Александр Югай, добавляя, что благодаря скидке на новостройку в 3% глубина дисконта за сданную квартиру снижается. Например, покупатель сдает в трейд-ин однокомнатную квартиру стоимостью 8 млн руб., а хочет приобрести новую двухкомнатную за 11 млн руб. «Старую квартиру мы купим с дисконтом 560 тыс. руб., а на новую будет скидка 330 тыс. руб.»,— рассчитал господин Югай, подчеркнув, что разница в стоимости старой квартиры, сданной в трейд-ин, по сравнению с продажей на рынке составит 230 тыс. руб.

Начальник отдела специальных проектов группы компаний «Инград» Сергей Елисеев называет диапазон дисконта 0–15% в зависимости от типа выкупа — с проживанием в старой квартире или без. «Клиент может жить в своей старой квартире до получения ключей безвозмездно, оплачивая аренду по рыночной ставке или по сниженной цене»,— перечисляет господин Елисеев.

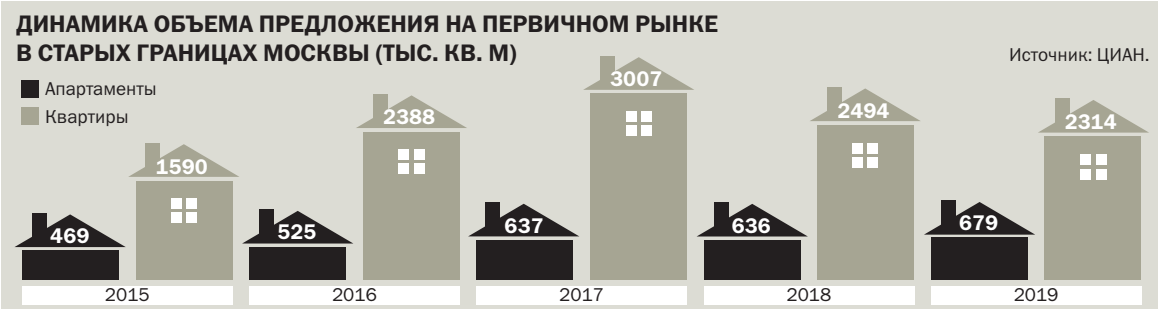
Такое расхождение в оценке размера дисконта связано с разницей в представлении о стоимости квартиры у собственника и покупателя, то есть девелопера. По мнению директора системы мониторинга новостроек Bnmap.pro Сергея Лобжанидзе, 80–85% предложений на вторичном рынке переоценены. «Цена формируется из ожиданий владельца и его субъективных ощущений. Объявления в открытых базах данных, на которые он ориентируется, составлены по такому же принципу оценки»,— рассуждает эксперт, добавляя, что у собственников жилья на вторичном рынке нет бизнес-показателей, на которые они ориентируются при оценке, а у застройщиков есть. Сергей Елисеев согласен: 90% покупателей, которых интересует трейд-ин, приходят с завышенными ожиданиями цены своей квартиры. «Каждая сделка рассчитывается индивидуально в зависимости от того, что клиент покупает и продает»,— отмечает господин Елисеев. По его словам, у компании есть перечень критериев для оценки квартир на вторичном рынке. В него входят: год постройки дома, класс дома, локация, транспортная доступность, качество общих зон, окружение, соответствие базовых характеристик квартиры среднестатистическим, качество ремонта, юридический статус и условия освобождения жилплощади. Наибольший вес в оценке имеют год постройки, класс дома и соответствие квартиры среднестатистическим представлениям. Наименьший — последние два в перечне. Но в окончательной оценке приходится учитывать и то, какую квартиру в новостройке выбирает покупатель. «Инград» выделяет три типа: экспозиция не более трех месяцев и доходность 30%, срок продажи 3–6 месяцев и доходность 15–20% и 12–24 месяца и до 10% соответственно. «Приходится искать баланс. Если покупателя интересует среднемаржинальная квартира, а сдает он высоколиквидную, есть возможность дать минимальный дисконт. И наоборот»,— объясняет Сергей Елисеев.

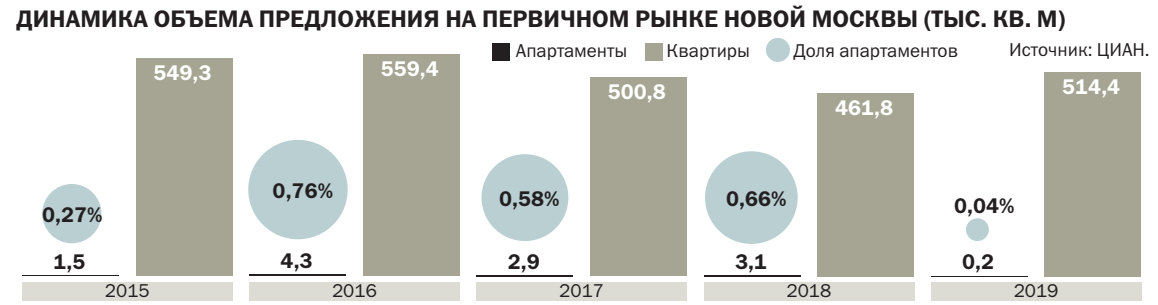
Как сдать в трейд-ин

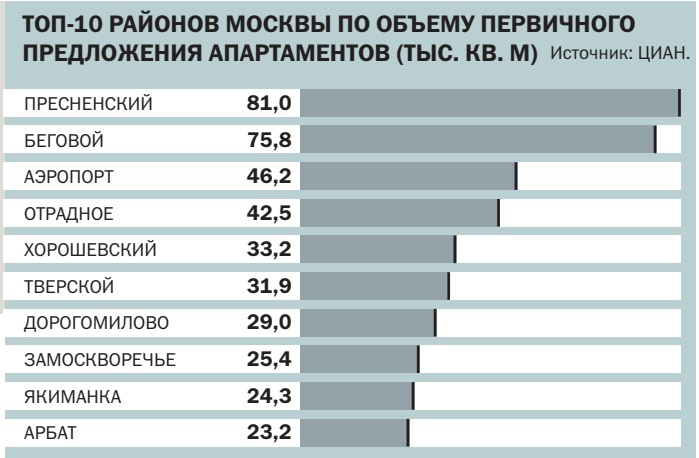
Если есть необходимость сократить срок продажи старой квартиры и покупки новой, нужно обратиться к застройщику или в агентство недвижимости. В обоих случаях нужно заключить два договора — агентский договор на реализацию старой квартиры (или договор продажи в случае выкупа) и договор бронирования квартиры в новостройке с зафиксированной на время продажи сдаваемого в трейд-ин жилья ценой.

В договоре на реализацию помимо стандартных данных записывают размер агентской комиссии. «Обычно около 150 тыс. руб. Агентство оценивает квартиру, включает ее в рекламные объявления на 30–40 площадках, ищет покупателя, проводит просмотры. Когда находит покупателя, согласовывает сумму продажи с собственником, затем оформляет договор купли-продажи»,— перечисляет председатель совета директоров «Бест-Новостроя» Ирина Доброхотова. После того как квартира продана, покупатель заключает договор долевого участия на выбранный вариант в новостройке. Затем сумма, вырученная от продажи квартиры, направляется на счет застройщика. Если это необходимо, покупатель добавляет недостающие для покупки новой квартиры средства. Это могут быть как собственные сбережения, так и ипотека — кредитный договор заключается на этом этапе, когда уже понятна сумма разницы, которую необходимо довнести. Но предварительное одобрение банка на ипотечный кредит нужно получить до того, как подписывать документы с агентством (в том числе до договора на реализацию квартиры), это поможет избежать задержек в сделке.

Брокеры рассчитывают на продажу квартиры в среднем за 35–45 дней. «При правильном ценообразовании лот быстро продается даже без большого дисконта. Чтобы ускорить продажу, агентство может дисконтировать цену в среднем на 5%. Обычно этого достаточно, особенно если квартира без заметных изъянов»,— поясняет госпожа Доброхотова. По ее оценке, стандартную однокомнатную квартиру в Гольяново (33 кв. м) в хорошем состоянии и непосредственной близости от метро «Щелковская» можно выставить на продажу за 5,94 млн руб., продать с небольшой скидкой за 5,9 млн руб. В одном из объектов агентства есть предложение двухкомнатной квартиры за 8,32 млн руб. (47 кв. м). Если у продавца средний для Москвы доход в 80 тыс. руб., то с учетом того, что сумма, вырученная от продажи «однушки», покроет больше половины стоимости нового жилья, он может рассчитывать на пониженную процентную ставку по ипотеке, около 8,4% годовых. Тогда кредит на 15 лет будет обходиться в 23,7 тыс. руб. ежемесячно. Но нужно учитывать, что в этом варианте срок сдачи нового дома — второй квартал 2023 года. «После продажи имеющейся квартиры два с половиной года покупателю нужно где-то жить»,— напоминает госпожа Доброхотова ●







МОСКОВСКИЕ АПАРТАМЕНТЫ ТЕРЯЮТ СПРОС

ПРОДАЖИ ПАДАЮТ ПРИ РОСТЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Почти треть предложения в столичных новостройках приходится на апартаменты. До прошлого года апартаменты уверенно конкурировали с квартирами по цене, но после вступления в силу изменений отраслевого закона, обязывающего девелоперов продавать строящиеся дома через эскроу-счета, могут потерять ценовое преимущество. Доля сделок с апартаментами в общем объеме продаж в новостройках в прошлом году упала в два раза. Участники рынка готовятся к падению спроса.

В конце прошлого года, по данным ЦИАН, в Москве в продаже было 679 тыс. кв. м апартаментов при общем объеме жилья 2,3 млн кв. м. По сравнению с прошлым годом объем предложения апартаментов вырос. Выросла и его доля в общем объеме лотов на первичном рынке, но ее размер остался прежним относительно 2015 года. Тогда на апартаменты приходились те же 29% предложения в новостройках, что и в 2019 году. В «Метриуме» отмечают снижение объема предложения в наиболее популярных сегментах апартаментов.

По данным компании, в декабре 2019 года на первичном ставляет 8,5 тыс. руб. за 1 кв. м — апартаменты подорожали до 250 тыс. руб. за плексах, что на 6,4% меньше, чем в декабре 2018 года. «Объем предложения падал весь прошлый год, кроме последнего квартала, когда произошел прирост на 10,2%»,— отмечается в материалах «Метриума». Цены на апартаменты весь год росли, как и на жилье в целом, хотя и немного скромнее. В массовом сегменте апартаменты подорожали на 7%, а жилье на 8%, в бизнес-классе — 3% и 6% соответственно. Но этого роста хватило, чтобы превысить цену на жилье. В «Метриуме» отмечают, что наиболее доступные апартаменты дороже аналогичных квартир на 10 тыс. руб. за 1 кв. м и стоят в среднем 185 тыс. руб. за 1 кв. м. В бизнес-классе разница составляет 8,5 тыс. руб. за 1 кв. м — апартаменты подорожали до 250 тыс. руб. за 1 кв. м. «Разница обусловлена различиями в структуре предложения и меньшими размерами лотов апартаментов»,— отмечают эксперты «Метриума».

Как и сегмент традиционных квартир, апартаменты находятся под давлением экономических факторов — падения платежеспособности населения — и отраслевых изменений. Девелоперы апартаментов вынуждены соответствовать обновленному 214-му федеральному закону, что ведет к росту расходов на строительство и повышению цен.
В 2019 году количество зарегистрированных на апартаменты договоров долевого участия (ДДУ) снизилось на 17%. Максимальные темпы продаж в 2019 году зафиксированы на уровне 20–26 лотов в месяц, тогда как ранее лидеры достигали показателей в 35–40 апартаментов. Падение количества зарегистрированных ДДУ частично объясняется тем, что завершается строительство объектов (тогда реализация идет по договору купли-продажи) или девелопер сразу использует другую схему (не по ДДУ). По оценке директора системы мониторинга рынка новостроек Bnmap.Pro Сергея Лобжанидзе, доля сделок с апартаментами в общем объеме сделок на первичном рынке в прошлом году резко сократилась. «В 2017, 2018 годах она была стабильно на уровне 15%, а в 2019 году снизилась до 8,2%»,— объясняет эксперт. Управляющий партнер «Метриума» Мария Литинецкая считает, что девелоперам апартаментов, чтобы поддерживать интерес к своим объектам, потребуется развивать формат buy-to-let, предполагающий получение стабильного дохода от сдачи апартаментов в аренду. «В отличие от дорогих проектов в доступном сегменте кроме гостиничного сервиса девелоперы предлагают еще и услуги по управлению арендной недвижимостью»,— отмечает она, добавляя, что этот вариант пользуется спросом ●

ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**

НОВАЯ КАРТА ПУТЕШЕСТВИЙ

КАК ТУРИСТАМ ОБОЙТИСЬ БЕЗ АЗИИ И БЛИЖНЕГО ВОСТОКА

Начало года резко изменило приоритеты на туристическом рынке: активно развивающийся как экскурсионное направление Иран заметно сдал позиции из-за обострения политического кризиса, а пляжные туры в Азию оказались под угрозой из-за вспышки в Китае смертоносного коронавируса. «Деньги» выяснили, на какие теперь направления могут рассчитывать туристы.

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**

Для туроператоров главной потерей зимнего сезона стала Азия. В этом году хитом продаж для нескольких крупных компаний был Хайнань. Субсидии для авиационной перевозки со стороны местных властей позволили сделать китайский остров бюджетным направлением. По оценкам собеседника «Денег» на туристическом рынке, средняя стоимость забронированных туров на остров составила всего 35 тыс. руб. При этом были доступны и варианты стоимости от 20 тыс. руб. Благодаря такой политике направление пользовалось высоким спросом. В Level.Travel ранее оценивали, что в структуре продаж на новогодние праздники Хайнань сформировал 3% спроса. Это позволило Китаю впервые войти в топ-10 наиболее востребованных направлений на праздники.

Вспышка нового вируса охладила интерес туристов не только к Китаю, но и ко всему азиатскому направлению: на фоне негативного информационного потока российские агентства заявляли о резком снижении числа бронирований, а азиатские СМИ со ссылкой на местных туроператоров сообщали об отказах от ранее забронированных поездок. Туристическому рынку потребовалось искать замену. Туроператоры Tez Tour и Anex Tour заявили о перебронировании хайнаньских туров на ОАЭ, Турцию и страны Карибского бассейна. По расчетам Tez Tour, стоимость пакетного тура в туристическое межсезонье в Турцию начинается от 11,3 тыс. руб. на человека, в ОАЭ — от 28,3 тыс. руб. А по оценкам TUI, тур в пятизвездочный отель на Кубе этой зимой можно найти по цене 65,5 тыс. руб. с человека.

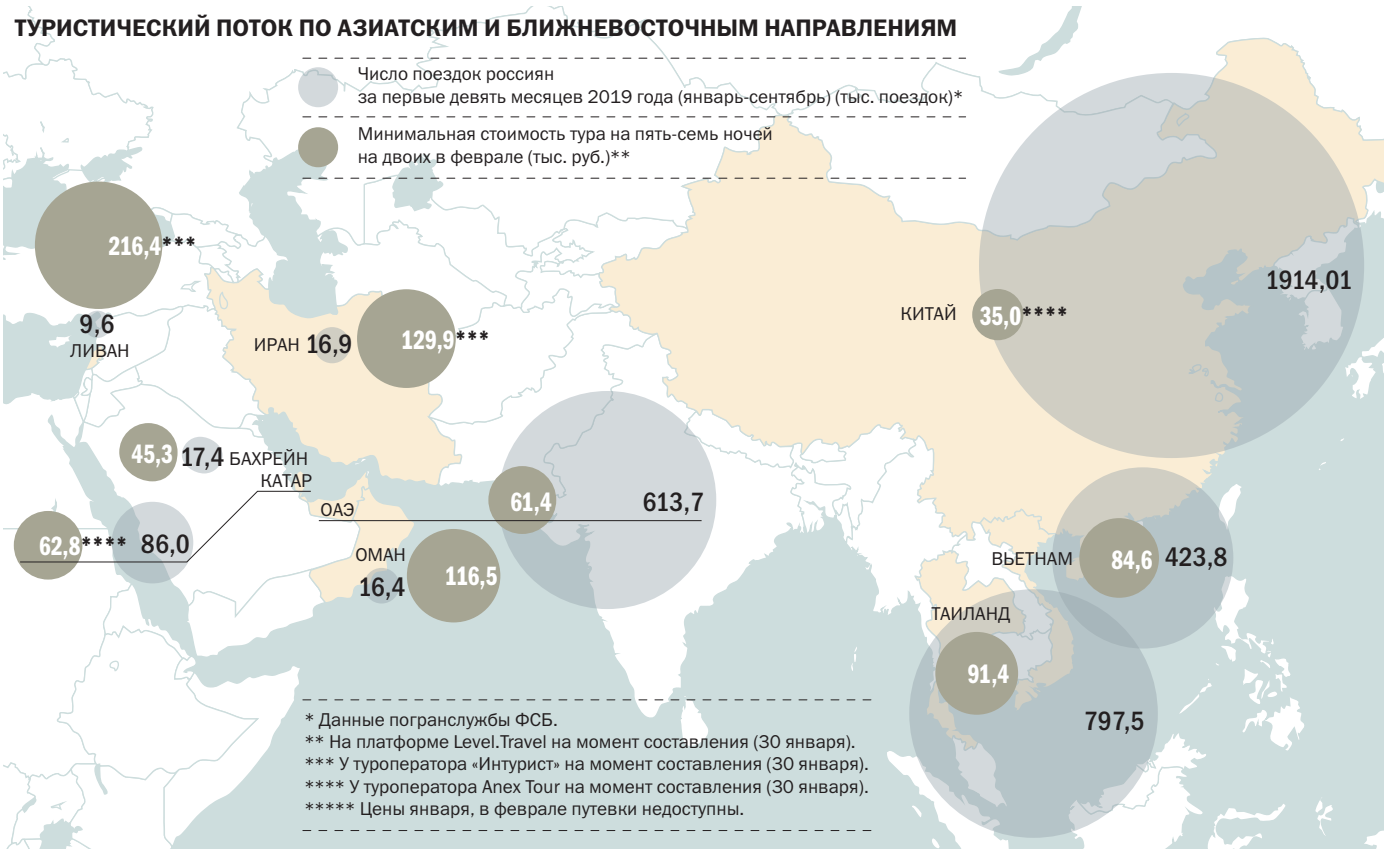
Еще одним вызовом для туристической отрасли станет охлаждение интереса к Ирану на фоне осложнения международной обстановки. Ситуацию усугубил инцидент 8 января, когда силы противовоздушной обороны сбили самолет «Международных авиалиний Украины», следовавший из Тегерана в Киев. Эксперт по Ближнему Востоку Георгий Леонтьев считает, что альтернатив турнаправлению фактически нет. Хотя и считает, что российские путешественники в большинстве воспринимают Иран как экзотическое и даже опасное направление, в то время как туристы из других стран воспринимают ситуацию спокойнее. При этом эксперт напоминает, что нестабильность характеризует ситуацию на всем Ближнем Востоке. В качестве примера господин Леонтьев приводит ранее востребованный у туристов Ливан: уже несколько месяцев обстановка в стране остается нестабильной.

Начавший наращивать туристический поток Оман господин Леонтьев называет «бутиковым» направлением. Он уверен, что местные власти в принципе не рассчитывают на массовый спрос. Эксперт добавляет, что на рынке остается много достаточно нераскрученных арабских дестинаций, продажей которых занимаются один-два игрока. К ним господин Леонтьев относит Мавританию, Судан, Ирак и др. А в числе наиболее перспективных выделяет Катар и Бахрейн.

Высокий сезон для зимних пляжных направлений завершается в марте. В Tez Tour считают, что нет смысла туроператорам вносить серьезные корректировки в существующую зимнюю программу. О новых подходах речь, скорее всего, пойдет уже в преддверии следующего зимнего сезона. В TUI прогнозируют активное развитие альтернативных туристических направлений внутри страны. Представители компании рассказывают, что запустили зимнюю программу на Сахалине и активно развивают продажу горнолыжных туров в поселке Шерегеш Кемеровской области. В дальнейших планах — развитие в этом регионе летнего маршрута.

Пока же участники туристического рынка активно заняты составлением программ на предстоящее лето. Ждать сюрпризов тут вряд ли стоит — стабильным хитом организованных продаж в теплое время года остается Турция ●

ТУРИСТИЧЕСКИЙ ПОТОК ПО АЗИАТСКИМ И БЛИЖНЕВОСТОЧНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ



ПОЧЕМ ЗВЕЗДЫ ОТЕЛЕЙ

НА ЧТО МОЖНО РАССЧИТЫВАТЬ В ОТЕЛЯХ РАЗНЫХ КАТЕГОРИЙ

Спрос стремящихся сэкономить российских туристов смещается в сторону бюджетных вариантов размещения — трех- и четырехзвездных отелей. «Деньги» выяснили, как меняется стоимость размещения в зависимости от класса и на что могут рассчитывать путешественники, арендуя номер отеля с определенным числом звезд в разных концах мира.

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **Orbon Alija/ Getty Images**

Самым популярным форматом размещения у российских туристов в 2019 году стали отели категории «три звезды»: согласно данным Ostrovok.ru, на них пришлось 40% от общего числа бронирований. На втором месте — «четыре звезды», сформировавшие 31% спроса. Относительно 2018 года показатели скорректировались незначительно: тогда они оценивались в 37% и 33% соответственно. Пятизвездные гостиницы, согласно расчетам Ostrovok.ru, немного снизили популярность: если в 2018 году их доля оценивалась в 10%, то по итогам прошлого — размылась до 9%. Формат «две звезды» вырос с 8% до 9%. А категории «апартаменты» и «хостелы» остались неизменными: каждая из них сформировала по 4% бронирований. Аналогичные данные приводят аналитики сервиса OneTwoTrip, согласно которым наиболее востребованные отели в бюджетных категориях «три» и «четыре звезды» суммарно сформировали почти 62% бронирований.

Экономные путешественники

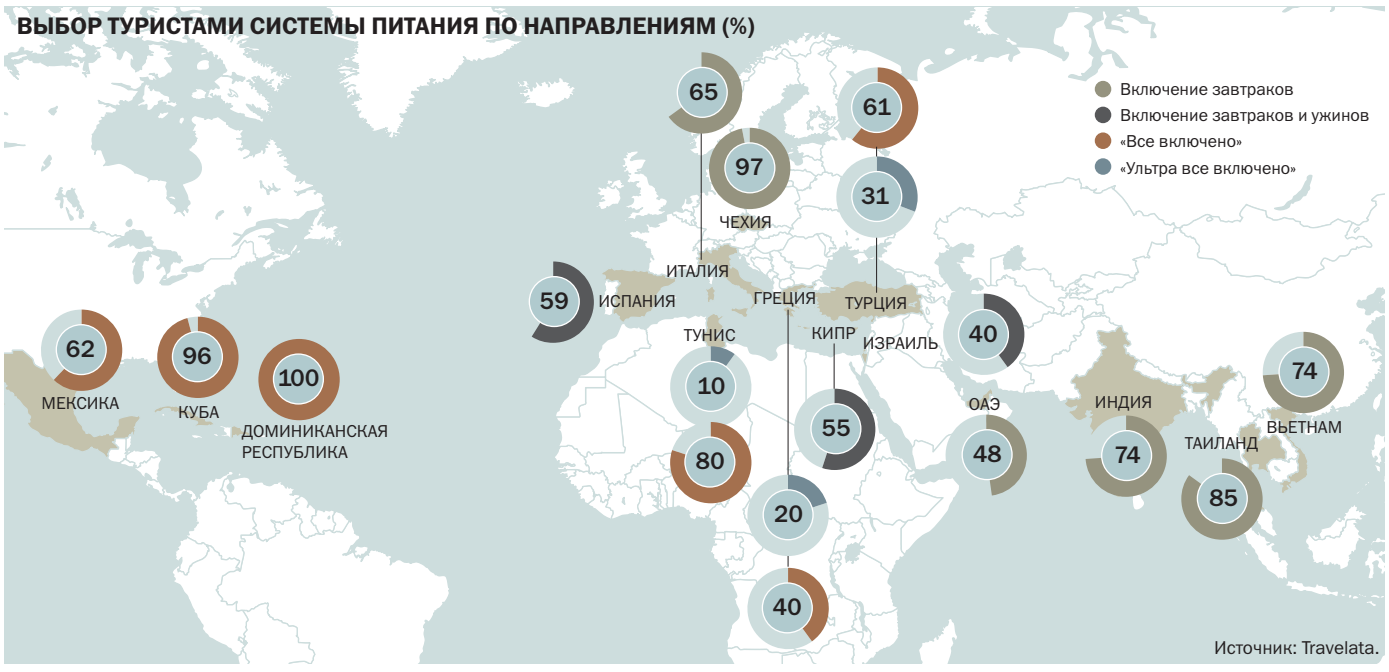
Постепенная переориентация туристов на бюджетные направления, скорее всего, базируется на желании сэкономить. Путешественников можно понять. Согласно расчетам Ostrovok.ru, ночь в пятизвездном отеле в Париже в прошлом году в среднем стоила 30 тыс. руб., а в трехзвездном оказалась ровно в три раза дешевле и оценивалась в 10 тыс. руб. Как следствие, именно на второй формат по итогам года пришлось 62% сделанных путешественниками бронирований. Похожая картина в Риме, где отели формата «пять звезд» средней стоимостью 22 тыс. руб. за ночь в прошлом году сформировали только 4% бронирований, в то время как доля трехзвездных, которые обходились путешественникам в среднем в 5,8 тыс. руб. за ночь, достигла 45%.

Пятизвездные средства размещения пользуются спросом лишь в относительно доступных городах. Среди них выделяется Стамбул, где отели этой категории обходились путешественникам в среднем в 8,9 тыс. руб. за сутки и сформировали 22% бронирований. Самый бюджетный формат — хостелы больше всего привлекали туристов в Финляндии, где они сформировали 35% спроса и стоили в среднем 3,6 тыс. руб. за сутки.

ORBON ALIJA / GETTY IMAGES

Гендиректор агентства делового туризма «Аэроклуб» Юлия Липатова рассказывает, что выбор категории средства размещения для бизнес-путешественников регламентируется тревел-политикой компании. Большая часть сотрудников, путешествуя по России, останавливается в гостиницах категорий «три» и «четыре звезды». Они формируют 43% и 39% от общего числа бронирований соответственно. На категорию «пять звезд», по их данным, приходится только 7% корпоративных заказов. По словам госпожи Липатовой, в течение последних трех лет эти цифры остаются практически неизменными. За рубежом, согласно данным «Аэроклуба», гостиницы «пять звезд» выбирает уже 21% бизнес-туристов. Этот показатель растет — еще в 2018 году он оценивался в 19%. Доля категории «четыре звезды» за тот же период в общей структуре бронирований упала с 55% до 47%, категории «три звезды» — выросла с 19% до 23%. Госпожа Липатова рассказывает, что, равно как и обычные, бизнес-туристы при выборе отелей ориентируются на расположение гостиницы, приветливость персонала, качество завтраков, чистоту и удобство номеров.

ВЫБОР ТУРИСТАМИ СИСТЕМЫ ПИТАНИЯ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ (%)



Источник: Travelata.

Не все звезды одинаковы

Не секрет, что уровень комфорта проживания в отелях разной категории может существенно различаться. Но далеко не всегда его можно оценить исходя из заявленной звездности. Системой классификации, родоначальником которой считается немецкий издатель Карл Бедекер, который еще в XIX веке присваивал звезды гостиницам и ресторанам в своих путеводителях, пользуются практически все страны. Но универсальной назвать ее нельзя: правила присвоения звезд власти в каждом случае определяют отдельно. Так, в России, согласно принятой классификации средств размещения, аккредитованные организации проводят оценку гостиниц по балльной системе, оценивая состояние здания, номеров, работу персонала, зоны общественного питания, инфраструктуры и всех развлекательных составляющих.

Однако некоторые общепринятые формальные критерии все же существуют. Так, согласно действующим нормам, в пятизвездных и четырехзвездных отелях обязательно должен быть ресторан, стоять на входе швейцар, белье должны менять ежедневно, в номере предусмотрен кондиционер, а еще предоставляется возможность аренды автомобиля. Для высококлассных объектов площадью более 50 номеров отдельно описано требование по наличию плавательного бассейна.

Для категории «три звезды» все перечисленные нормы необязательны. Ключевыми требованиями для формата можно назвать наличие в номере отдельного санузла, возможность химчистки и предоставление гладильной доски и утюга по требованию.

Питание, которое мы выбираем

Помимо категории средства размещения отправляющиеся на курорты путешественники часто сталкиваются с вопросом: какой тип питания выбрать — систему «все включено» или ограничиться завтраками. Гендиректор Travelata.ru Алексей Зарецкий рекомендует выбирать первый вариант в Турции, Тунисе, странах Карибского бассейна, Мексике и на Мальдивах. Тот же вариант может подойти небольшому числу организованных путешественников, которые сейчас добираются до египетских курортов. В случае с Турцией и Мальдивами вариант «все включено» позволит неплохо сэкономить: питаться за пределами отеля может быть дорого и неудобно, большинство курортных средств размещения находятся на удалении от городов и, соответственно, заведений общественного питания. В Доминиканской Республике и Мексике, по мнению господина Зарецкого, многие туристы предпочитают оставаться в границах курортных зон отелей из соображений безопасности. Мнение подтверждают в Level.Travel: по данным сервиса, доля туров «все включено» варьируется от 88% до 99%. Хотя туристы в Мексике, по оценкам сервиса, все же посмелее: полный пансион выбирают только 57% отправляющихся на местные курорты клиентов.

В некоторых случаях туристам предлагается выбрать опцию «ультра все включено». Господин Зарецкий объясняет, что от «все включено» этот вариант отличается наличием опции «что-то поесть в любое время», бесплатным мороженым, сладостями в снек-барах, расширенным ассортиментом бесплатных напитков в барах, в том числе алкогольных. «Нужно учитывать, что в некоторых отелях Дубая обычная система „все включено“ не предусматривает алкоголь, неосведомленные туристы могут быть разочарованы»,— добавляет он. Отдельно задуматься о выборе системы «все включено» эксперт советует туристам, путешествующим с детьми. Если же в отпуск отправляется пара, планирующая проводить много времени на экскурсиях, опция, скорее всего, окажется уже не такой выгодной.

Гендиректор Level.Travel Дмитрий Малютин считает, что возможность выбрать формат «все включено» и «ультра все включено» характеризует и сам отель. Обычно предполагается, что гости будут проводить на территории отеля большую часть времени. Соответственно, предлагают широкую развлекательную и оздоровительную программу: бассейны, горки, анимацию, спортивные залы, оборудование для водных видов спорта, дискотеки, бары, вечерние шоу, spa и так далее.

Включено не все

На европейских направлениях картина иная. По оценкам Level.Travel, в Чехии, Армении, Грузии и Франции 90–98% организованных туров предполагают в отелях только завтрак. В Европе система «все включено» практически не распространена, а встречающиеся варианты, скорее всего, покажутся туристам неоправданно дорогими — обеды в городе окажутся более выгодным вариантом. «Питание на базе только завтраков подходит туристам, которые выбирают активный отпуск, собираются много перемещаться, осматривая достопримечательности, и рассматривают отель скорее как место для ночевки, чем „базу для отдыха“»,— рассуждает господин Малютин. Именно поэтому, по словам эксперта, форматы «все включено» и размещение на базе завтраков не конкурируют: они изначально предполагают принципиально разный формат организации отдыха. Алексей Зарецкий называет исключением в Европе Грецию и Кипр, где система «все включено» встречается и в категории «три звезды». «Впрочем, россияне, которые летают на эти курорты, в последние два-три года начали понимать, что вокруг отелей много разнообразных мест с вкусной едой и привязываться к отельным ресторанам нет особого смысла»,— тут же замечает он.

В качестве еще одного примера невыгодного тарифа «все включено» эксперт приводит ОАЭ. Тур в один и тот же отель на базе завтрака в страну стоит 70 тыс. руб., с сервисом «все включено» — 140 тыс. руб., «ультра» — 190 тыс. руб. «Нетрудно посчитать, если отдельно потратить на питание на двоих менее 70 тыс. за неделю, то выгоднее отказаться от системы „все включено“»,— объясняет господин Зарецкий. Ограничиться завтраками он советует и в Израиле. Господин Малютин называет вариант «все включено» невостребованным и в азиатских странах, где подобная концепция мало распространена. Так, например, на Бали и в Таиланде «только завтраки» предусматривают 93% и 82% забронированных туров соответственно ●

СКОЛЬКО СТОЯТ ЗВЕЗДЫ ОТЕЛЕЙ В ТУРИСТИЧЕСКИХ СТОЛИЦАХ (ДАННЫЕ ЗА 2019 ГОД)

ГОРОД	ДОЛЯ В СТРУКТУРЕ БРОНИРОВАНИЙ (%)	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ НОЧИ (РУБ.)
ПАРИЖ		
5 ЗВЕЗД	2	30 000
4 ЗВЕЗДЫ	19	16 500
3 ЗВЕЗДЫ	62	10 000
2 ЗВЕЗДЫ	12	7 500
1 ЗВЕЗДА	3	5 600
АПАРТАМЕНТЫ	1	16 000
ХОСТЕЛ	1	4 200
БАРСЕЛОНА		
5 ЗВЕЗД	4	25 000
4 ЗВЕЗДЫ	33	11 000
3 ЗВЕЗДЫ	34	9 900
2 ЗВЕЗДЫ	9	8 500
1 ЗВЕЗДА	4	8 000
АПАРТАМЕНТЫ	5	13 000
ХОСТЕЛ	11	4 600
ПРАГА		
5 ЗВЕЗД	7	14 600
4 ЗВЕЗДЫ	43	6 700
3 ЗВЕЗДЫ	38	4 500
2 ЗВЕЗДЫ	1	3 000
1 ЗВЕЗДА	1	3 000
АПАРТАМЕНТЫ	4	7 000
ХОСТЕЛ	6	2 200
РИМ		
5 ЗВЕЗД	4	22 000
4 ЗВЕЗДЫ	27	8 800
3 ЗВЕЗДЫ	45	5 800
2 ЗВЕЗДЫ	10	5 000
1 ЗВЕЗДА	6	4 600
АПАРТАМЕНТЫ	5	6 000
ХОСТЕЛ	3	2 700
ВЕНА		
5 ЗВЕЗД	13	20 000
4 ЗВЕЗДЫ	41	9 800
3 ЗВЕЗДЫ	29	7 000
2 ЗВЕЗДЫ	5	4 500
1 ЗВЕЗДА	1	4 000
АПАРТАМЕНТЫ	5	7 000
ХОСТЕЛ	6	2 600
БЕРЛИН		
5 ЗВЕЗД	9	16 000
4 ЗВЕЗДЫ	28	8 800
3 ЗВЕЗДЫ	46	5 800
2 ЗВЕЗДЫ	2	6 000
1 ЗВЕЗДА	1	3 700
АПАРТАМЕНТЫ	1	8 500
ХОСТЕЛ	13	3 000
АМСТЕРДАМ		
5 ЗВЕЗД	6	26 000
4 ЗВЕЗДЫ	37	14 000
3 ЗВЕЗДЫ	36	10 600
2 ЗВЕЗДЫ	8	10 000
1 ЗВЕЗДА	1	9 000
АПАРТАМЕНТЫ	1	13 000
ХОСТЕЛ	11	4 500
СТАМБУЛ		
5 ЗВЕЗД	22	8 900
4 ЗВЕЗДЫ	35	6 000
3 ЗВЕЗДЫ	28	4 200
2 ЗВЕЗДЫ	2	4 000
1 ЗВЕЗДА	2	3 700
АПАРТАМЕНТЫ	5	9 000
ХОСТЕЛ	6	1 800
ЛОНДОН		
5 ЗВЕЗД	9	31 000
4 ЗВЕЗДЫ	31	16 000
3 ЗВЕЗДЫ	43	8 600
2 ЗВЕЗДЫ	7	6 300
1 ЗВЕЗДА		
АПАРТАМЕНТЫ	5	11 000
ХОСТЕЛ	5	3 000

Источник: Ostrovok.ru.

БАНКИ-ШОУ

ЗАЧЕМ КРЕДИТАМ ЛИЦА ЗНАМЕНИТОСТЕЙ

Банки все чаще приглашают к участию в своей рекламе звезд спорта и кино. Их гонорары могут составлять от нескольких сотен тысяч до нескольких миллионов долларов. Как работают подобные рекламные стратегии, разбирались «Деньги».

Звезды нарасхват

Ровно за год до начала своего падения — в 2016 году — банк «ФК Открытие» заключил рекламный контракт со знаменитым хоккеистом **Александром Овечкиным.** Сумма контракта, по данным газеты «Ведомости», составляла более $0,5 млн, и это был один из самых дорогих рекламных контрактов в истории банковской рекламы на тот момент. Когда в 2019 году рекламное агентство Paradigma разрабатывало «имиджевую коммуникацию нового бренда» Промсвязьбанка (который по стечению обстоятельств попал на санацию следом за «ФК Открытие» в декабре 2017 года), лицом банка неожиданно стал… все тот же Александр Овечкин. «ПСБ — это опорный банк ОПК, банк сильных людей, молодой, сильный бренд, поэтому в качестве амбассадора мы искали того, кто соответствовал бы этим качествам, был бы сильным человеком, достигнувшим высот благодаря собственному труду»,— прокомментировали выбор звезды в пресс-службе ПСБ. Прежде всего, по мнению представителя банка, у Александра Овечкина очень позитивный, продуманный имидж, он хороший семьянин и целеустремленный, успешный человек, который много времени отдает работе. Учитывались и актерские способности, личная харизма — Александр интересен зрителю. «Если вы посмотрите те ролики, что мы запустили,— Александр играет самые разные роли. Он и в образе панды, и в космос летает, и шарики надувает, при этом везде смотрится очень гармонично. В нашем шорт-листе Овечкин лидировал по всем параметрам»,— рассказали в пресс-службе.

Есть и другие примеры, когда один звездный персонаж в разное время рекламировал разные банки. Например, актер **Константин Хабенский** начинал с рекламы банка ВТБ 24, в 2017 году он вместе с актрисой Екатериной Климовой участвовал в новогодней рекламе Сбербанка, а в начале 2018 года креативное агентство MORE выбрало господина Хабенского для рекламы Совкомбанка.

Среди самых дорогих звезд в банковской рекламе — телеведущий **Иван Ургант** (по данным «Ведомостей», сумма контракта — около $1 млн), снявшийся в 2017 году в рекламе Тинькофф-банка. Примерно в такую же сумму, по оценкам издания, обошелся контракт с той же звездой Альфа-банку. В 2017–2018 годах банк представлял журналист **Юрий Дудь.** Сегодня лицом Альфа-банка выступает телеведущий **Владимир Познер.** При этом у банка довольно жесткий набор требований к знаменитости, которую можно приглашать для участия в рекламе. «Мы сотрудничаем только с теми, кто не продвигает другие бренды в это же время,— отмечает директор по маркетингу и коммуникациям Альфа-банка Алексей Гиязов.— Для нас неприемлема ситуация, когда бренд-персонаж продвигает одновременно и банк, и мобильного оператора, и шампунь. Еще одно правило — узнаваемость. Человек должен быть известен значимой части наших текущих и потенциальных клиентов. Иначе получится, что банк продвигает звезду, а не наоборот».

Нюансы стратегий

Некоторые банки развивают долгосрочное сотрудничество с одной звездой. Например, Почта-банк уже несколько лет представляет **Сергей Гармаш.** «При разработке концепции бренда Почта-банка и рекламной коммуникации мы проводили исследования, в ходе которых оценивали потенциальных медийных персон с точки зрения ряда факторов — уровня знания и доверия к ним, соответствия восприятия персоны и образа банка. В итоге был выбран актер Сергей Гармаш. Определяющими имиджевыми составляющими при выборе лица бренда для нас стали узнаваемость, доверие, опыт и „народность“ персонажа»,— поясняет вице-президент, директор по маркетингу и общественным связям Почта-банка Евгения Ленская.

ТЕКСТ **Юлия Иванова**
ФОТО **Дмитрий Коротаев**

ДМИТРИЙ КОРОТАЕВ

Другие игроки банковского рынка привлекают звезд от случая к случаю. «Мы не задействуем звезд в рекламе на регулярной основе, хотя у нас есть опыт привлечения медийных личностей в рекламных кампаниях»,— говорит руководитель Центра компетенций цифрового маркетинга банка «Ак Барс» Василий Юзенчук. Например, для запуска карты Emotion банк пригласил хоккеиста **Даниса Зарипова.** «Мы не рассчитывали на его звездный статус, нам подходил типаж — живой, яркий, эмоциональный. Именно поэтому сознательно отказались от фотосессии в спортивной форме и предпочли casual»,— продолжает Василий Юзенчук.

В ХКФ-банке традиционно обходились без звездной рекламы, однако для продвижения конкретного продукта решились на сотрудничество со знаменитостью. «В августе 2019 года мы запускали большую рекламную кампанию для флагманского продукта банка — карты рассрочки „Свобода“,— рассказали в пресс-службе ХКФ-банка.— Ее лицом стал известный актер, телеведущий и шоумен **Гарик Харламов.** В период высокой покупа-

тельской активности мы хотели обратить дополнительное внимание на карту „Свобода“. Для этого нам нужен был кто-то яркий, неординарный и, конечно же, узнаваемый. Гарик Харламов близок нашим клиентам, говорит с ними на одном языке и в простой манере может рассказать о ключевых преимуществах карты».

Не для всех

Приглашение звезд к участию в рекламе — это всегда риск, потому что нельзя быть абсолютно уверенным, что выбор будет одобрен целевой аудиторией. Например, некоторые клиенты Райффайзенбанка были возмущены тем, что банк заключил контракт с телеведущей **Ольгой Бузовой.** В народном рейтинге banki.ru один из клиентов оставил такой комментарий: «Посмотрел рекламу со „звездой“ Бузовой, закрою счета, никогда не буду иметь дело с ними, тем более о кредите речи быть не может. Не хочу быть сопричастным с этим „чудом“, которое теперь и они считают „звездой“…» В Райффайзенбанке с резкой критикой не согласны. «Наиболее распространенный (и наиболее легкий) путь — когда звезде предлагают роль бренд-амбассадора,— говорит руководитель отдела маркетинговых коммуникаций Райффайзенбанка Михаил Зуров.— В таком случае выбирают человека, образ которого максимально соответствует позиционированию банка. Мы в Райффайзенбанке придерживаемся другого способа взаимодействия — ситуативного. То есть конкретного персонажа мы приглашаем для усиления коммуникационного сообщения о продукте». Ольга Бузова появилась в рекламе кредита наличными. «Мы не старались и не намеревались делать Ольгу лицом нашего бренда. Но никто лучше нее не мог изобразить „звезду в шоке“ и обыграть продуктовое сообщение „одна процентная ставка для всех“, смысл которого прост: мы не делим клиентов по звездному статусу, выгодные условия, простое и компетентное обслуживание предлагаем для всех»,— поясняет Михаил Зуров.

«При работе с известными людьми возникают риски, связанные с репутацией лица банка, если случаются скандалы. Бывают и трагические случаи»

За и против

По мнению генерального директора Frank Research Group Юрия Грибанова, есть ряд плюсов и минусов участия звезд в рекламе. «Среди плюсов — знаменитость помогает создать эмоциональную связь бренда с клиентом, правильно выбранная знаменитость повышает эффективность рекламной кампании. Но есть и существенные минусы. В частности, трудно выбрать универсальную звезду, работающую на широкую аудиторию. Также при работе с известными людьми возникают риски, связанные с репутацией лица банка, если случаются скандалы. Бывают и трагические случаи. Ну и наконец… звезды стоят дорого».

При выборе лица банка необходимо учесть и «особенности» звезды. «Важно, чтобы в принципе герой соотносился с брендом, подходил ему, лицо должно быть релевантным»,— поясняют в пресс-службе ПСБ. Условно, какой-либо банк мог бы взять в качестве посла бренда и суперизвестного мишленовского повара, но такое взаимодействие, скорее всего, показалось бы аудитории странным и непонятным. Возьмем еще один теоретический пример: Натали Портман, будучи известной защитницей животных и вегетарианкой, не будет сниматься в рекламе одежды из меха, а если какой-то компании удастся ее заполучить в качестве рекламного образа, это будет выглядеть как насмешка над брендом. Впрочем, и подходящую бренду звезду можно задействовать не во всех коммуникациях. «Когда мы разрабатывали разные сценарии роликов для ПСБ, было понятно, что Александр Овечкин, обращающийся в банк за кредитом, будет выглядеть странно. Поэтому мы пошли с другой стороны — в наших роликах он представляет сам банк»,— признаются представители банка.

Особое мнение

Некоторые банки вообще не видят смысла привлекать звезд для своей рекламы, и не потому, что это дорогое удовольствие. Некоторые считают, что звездность героев рекламы не оправдывает себя. «Мы сделали ставку на технологичность и качество, и в формате b2b, который выбрали, не работает звездность каких-то медийных персонажей,— поясняет председатель правления Абсолютбанка Татьяна Ушкова.— Когда банки переходят в онлайн-пространство, меняется отношение к продвижению бренда: важна скорость, качество услуги, обратная связь, „звездное сияние“ все это не заменяет, когда работает режим face to face. Да и, честно говоря, за последние пять лет сложно вспомнить действительно эффективное и успешное использование в ре-

кламе селебрити, причем не только в банковской сфере. Новые технологии диктуют другой формат».

Сегодня клиенты более разборчивы, чем 10–15 лет назад, и не готовы покупаться на звездную рекламу, если рекламируемый продукт напрямую не связан с компетенциями звезды, полагают некоторые игроки рынка. «Классическая модель по принципу „давайте сфотографируем звезду, тогда те, кто ее любит или уважает, распространят это ощущение и на продукт“ малоэффективна»,— уверен Василий Юзенчук из банка «Ак Барс». По его мнению, если рекламируемый продукт не связан напрямую с компетенциями звезды, связки «звезда в этом разбирается — надо брать» не возникнет. По его мнению, есть определенный шанс увеличить охват, если реклама со звездой получится действительно интересной и привлекательной. «Но стоит ли этот эффект гонорара, который придется отдать герою съемки?» — вопрошает он.

«Человек должен быть известен значимой части наших текущих и потенциальных клиентов. Иначе получится, что банк продвигает звезду, а не наоборот»

В Росбанке в целом «позитивно смотрят на использование звезд в рекламе». По мнению директора департамента коммуникации и рекламы Росбанка Елены Кожадей, потребитель в массе своей вполне осведомлен о таком приеме и разделяет личность и компанию. «Тем не менее некоторые селебрити неоднозначно воспринимаются аудиторией. Чтобы избежать влияния этого фактора, на глобальном уровне группа Societe Generale старается привлекать к рекламе личностей, которые имеют однозначно положительную репутацию в глазах общественности,— ученых, исследователей, предпринимателей»,— уточняет госпожа Кожадей.

Уиллис не спасет

Вопрос участия звезд в рекламе банков — дискуссионный. Пару лет назад в Думе озаботились тем, чтобы запретить банкам привлекать звезд к участию к своей рекламе. Банк России тогда обещал обдумать этот вопрос, но в итоге пока никакого запрета не существует. Хотя в истории банковской рекламы были примеры, когда банки, испытывающие серьезные проблемы, пытались улучшить свою репутацию за счет знаменитостей. Например, банк «Траст», чье финансовое состояние на протяжении многих лет было далеко от идеального, выбрал своим лицом актера **Брюса Уиллиса,** который говорил: «„Траст“ — он как я, только банк». Еще один сюжет — долгосрочное сотрудничество банка «Советский» (так же как «Траст» попавшего на санацию) с французским актером **Жераром Депардье.** Впрочем, репутационная поддержка таких мегазвезд, как Уиллис и Депардье, не спасла банки от краха ●

НЕМНОГО ИСТОРИЙ

Райффайзенбанк
Лицо банка сегодня — **Сергей Светлаков.** «Он идеально подошел на роль „звезды-ловеласа“, который не привык ждать, когда хочет получить какую-либо услугу. Например, ему очень нравится кредит в Райффайзенбанке, потому что решение о выдаче кредита банк принимает за две минуты прямо в мобильном приложении и не надо приходить в офис»,— говорят в банке. Банк доволен сотрудничеством. По его данным, в результате рекламной кампании количество заявок на кредит наличными выросло более чем на 40%.

Альфа-банк
Рекламная кампания с **Владимиром Познером** стартовала в марте 2019 года. «Альфа-банк — банк для умных и свободных людей, поэтому и человек, который представляет наш бренд, должен быть умным и свободным,— объясняет выбор банка директор по маркетингу и коммуникациям Альфа-банка Алексей Гиязов.— В 2019 году мы сотрудничали с Владимиром Познером. Сложно представить себе более свободного и интеллектуального человека».

Почта-банк
Банк сотрудничает с **Сергеем Гармашем** с 2016 года, когда был проведен ребрендинг Лето-банка. «Думаю, нам удалось создать довольно органичный коммуникационный образ. Самое интересно, что не только имидж Сергея Гармаша повлиял (и влияет) на имидж банка, но теперь и имидж банка влияет на образ и восприятие Сергея. Образ Сергея Гармаша как лица нашего бренда в рекламе очень успешен и эффективен в коммуникациях с аудиторией более старшего возраста. Это подтверждают замеры, которые мы регулярно проводим среди целевой аудитории»,— говорят в Почта-банке.

ХКФ-банк
Банк пригласил **Гарика Харламова** летом 2019 года. Основной упор первого этапа кампании делался на диджитал-каналы (онлайн-видео, баннеры на интернет-площадках, реклама в соцсетях). Для увеличения охвата к кампании подключили ТВ и радио, где быстро узнаваемый голос Харламова стал большим преимуществом. В ноябре банк запустил новую рекламную кампанию для продвижения ряда продуктов банка: карты рассрочки «Свобода», дебетовой карты «Польза» и онлайн-маркетплейса товаров в рассрочку. Лицом кампании вновь стал Гарик Харламов. Для достижения максимально широкого охвата кампания транслировалась в онлайн-каналах и на ТВ, а в крупнейших российских городах была дополнительно усилена наружной рекламой.

ПСБ
ПСБ начал сотрудничество с **Александром Овечкиным** в июле 2019 года, первые ролики на экраны вышли в октябре 2019 года. На текущий момент господин Овечкин представлен в коммуникациях на ТВ, в интернете, используется его образ в полиграфии и наружной рекламе. ПСБ доволен сотрудничеством с хоккеистом. «У нас в десятки раз увеличился объем посещаемости лендинга, на текущий момент узнаваемость бренда (согласно данным компании M-Index) выросла. Коммуникации с Александром направлены на продвижение не только общебанковского имиджа, но и продуктов для физлиц и МСБ, а также нашего HR-бренда. К примеру, для сети Instagram у нас есть серия роликов, показывающая один день из жизни Овечкина в роли разных сотрудников банка»,— говорят в ПСБ.

Газпромбанк
Осенью 2019 года Газпромбанк впервые в своей истории пригласил для участия в рекламе знаменитость. Лицом банка стал шоумен **Павел Воля.** «Наш выбор легко объяснить: проявляя силу воли, характер и добиваясь все новых и новых успехов, Павел олицетворяет то, к чему стремится Газпромбанк,— постоянно меняться к лучшему, не бояться экспериментировать и не изменять своему внутреннему „я“. Так же и мы, развивая розничное направление, продукты, цифровые услуги в Газпромбанке, меняемся, добиваемся результатов, трансформируем процессы и технологии, экспериментируем, но сохраняем верность своим основным приоритетам»,— говорят в Газпромбанке.

Совкомбанк
На смену актерам **Борису Щербакову** и **Татьяне Догилевой,** рекламировавшим Совкомбанк еще в те времена, когда тот был среднего размера кредитной организацией, пришел актер **Константин Хабенский.** С 2018 года он — лицо Совкомбанка. «Константин Хабенский — это человек-позиция, голос бренда, и в то же время легко представить, что знаменитый актер действительно может знать и понимать заботы пенсионеров, работяг, студентов. Широкая известность не мешает Константину оставаться человеком дела, порядочным, добрым, ответственным. Такой он сам, и таких людей он уважает. Это взаимоуважение показалось нам правильной точкой пересечения аудитории, бренда и рассказчика — оно и легло в основу наших историй»,— объясняла выбор персоны креативный директор агентства MORE Мария Борзилова (цитата по sostav.ru).

GETTY IMAGES

ЦЕНА 4X4

ОПРАВДЫВАЮТ ЛИ ЗАТРАТЫ НА ПОЛНЫЙ ПРИВОД ОЖИДАНИЯ

Нынешняя вялая зима в очередной раз напоминает автомобилистам старый вопрос: выгоден ли полный привод. Да, машина со всеми ведущими колесами увереннее себя ведет в сложных дорожных условиях, но и стоит при этом дороже, требует дополнительных затрат на обслуживание и топливо.

Идеальный автомобиль для России — кроссовер, а идеальный кроссовер должен обязательно обладать полным приводом. Этот потребительский стереотип до недавнего времени доминировал на российском автомобильном рынке. Доля кроссоверов (или так называемых SUV) в общих продажах новых машин в России уже приближается к отметке 50%, и при этом, согласно оценкам аналитической компании «Автостат», подавляющее большинство SUV (70,5%) оснащены полным приводом. Однако участники рынка обращают внимание, что доля полноприводных машин в данном сегменте постепенно снижается: например, в 2016 году она составляла 78,5%, а по ожиданиям в текущем году может опуститься ниже 70%. Во многом это происходит из-за того, что на фоне растущих цен на машины люди все больше задумываются, стоит ли им переплачивать за 4x4, притом что в городских условиях она бывает востребована нечасто.

Выбраться из грязи

Исторически идея, чтобы крутящий момент от двигателя мог бы передаваться сразу на все четыре колеса, появилась почти сразу с рождением автомобиля. Автопроизводители сразу поняли: если мотор сможет крутить как передние, так и задние колеса, проходимость машины вырастет. Например, еще в 1907 году немецкая Daimler спроектировала модель Dernburg-Wagen, которая хорошо чувствовала себя на бездорожье, например взбираясь по почти отвесному склону. А в 1903 году голландский производитель Spyker начала выпуск гоночной модели 60 HP, которая имела полный привод с раздаточной коробкой и центральным дифференциалом, благодаря чему машина стала победителем многих престижных гонок и неплохо продавалась. Впрочем, вплоть до начала 1980-х полный привод считался уделом больших внедорожников (например, американской марки Jeep), и только в последние два десятилетия ушедшего века полный привод стали устанавливать и на легковые автомобили. Считается, что начало этому было положено в 1980 году, когда на Женевском автосалоне Audi произвела настоящий фурор полным приводом своего Quattro.

Сейчас при выборе полного привода принципиально предлагается три его типа: подключаемый вручную (так называемый part-time), постоянный (full-time) и подключаемый электроникой (torque on-demand). Первые два типа обычно ставятся на более старые модели машин и брутальные внедорожники (типа «Лады-Нивы»), автоматическую же опцию, которую, как правило, можно узнать по шильдику AWD (Automatic Wheel Drive), устанавливают на большинство современных кроссоверов. Здесь водителю не нужно самому думать, когда подключать вторую ведущую ось, за него это делает электроника: как только она фиксирует пробуксовку основных ведущих колес, перебрасывает силы мотора и на другие колеса. Однако на серьезном бездорожье такая конструкция может подвести: электронная муфта, которая перераспределяет крутящий момент мотора, обычно не рассчитана на длительные нагрузки, при продолжительной пробуксовке она перегревается и способна выйти из строя довольно быстро — в некоторых случаях для этого достаточно 15–20 минут попыток выбраться, например, из глубокой грязи или снега.

Тем не менее даже автоматический полный привод дает много преимуществ на дороге. «Среди существенных плюсов автомобилей с полным приводом можно назвать лучшую проходимость, управляемость автомобиля буквально на любом, даже сложном дорожном покрытии — снег, лед, гравий, грязь. То есть благодаря полному приводу автомобиль не испытывает особых трудностей за пределами дорог общего пользования»,— объясняет Максим Васильев, руководитель отдела продаж «Авилон.Volkswagen». По его мнению, управление 4x4 более предсказуемо, логично и безопасно. Автомобиль с полным приводом менее склонен к заносу, так называемым эффектам недостаточной или избыточной поворачиваемости, не имеет сильных пробуксовок при резком старте, а также обладает лучшим балансом при резких торможениях.

Топливо и обслуживание

За удовольствие иметь машину с полным приводом надо платить, и цена здесь складывается из нескольких составляющих. Во-первых, это изначально более высокая стоимость покупки: по оценкам продавцов, сейчас приобретение полноприводной машины

ТЕКСТ **Георгий Алексеев**
ФОТО **Getty Images**

ПЛЮСЫ 4Х4

ДЕНИС ГОЛОСЮК,
технический директор агрегатора служб эвакуации и техпомощи МЭТР

Задумываясь о приобретении автомобиля с полным приводом, надо четко понимать, для чего именно этот самый полный привод вам нужен. Можно выделить три основных преимущества, которые он дает. Первое – повышение проходимости на бездорожье и в других сложных условиях, например в глубоком снегу. Второе – улучшение разгона на скользких покрытиях, таких как лед, укатанный снег, мокрая грунтовка. Третье – повышение устойчивости в поворотах. Речь, конечно же, в первую очередь об устойчивости к потере сцепления с дорогой. Это важно как для повышения безопасности при обычной езде, так и для увеличения скорости прохождения поворотов – главным образом в автоспорте. Также можно упомянуть лучшую реализацию тяговых возможностей, что актуально, например, при буксировке прицепа. Если ни одна из перечисленных задач перед вами не стоит, то и смысла доплачивать за полный привод, скорее всего, нет. Тем более что доплачивать придется не только за саму полноприводную трансмиссию, но и за повышенный расход топлива и за техобслуживание.
Ответ на вопрос о более высокой безопасности машин 4х4 может быть как положительным, так и отрицательным. Дело в том, что реклама навязывает образ полноприводного автомобиля как более безопасного, что в общем-то правда. Водитель, убежденный в устойчивости своей машины, начинает действовать более самоуверенно. И все бы хорошо (ведь полноприводный автомобиль действительно позволяет чуть больше), но в этом случае необходимо четко понимать, как поведет себя машина в случае, если пределы ее устойчивости все-таки окажутся превышены. И главное – как действовать в этой ситуации. Знаний и умений массовому водителю, как правило, и не хватает. В результате излишняя самоуверенность, вселенная наличием полного привода, может отрицательно сказаться на безопасности езды. Такой вот парадокс, обусловленный агрессивной рекламой и недостатком навыков вождения.

в среднем обойдется на 5–10% дороже, чем моноприводной ее модификации. «Более высокая цена машины с полным приводом относится к любому классу автомобиля — это может быть и полноразмерный внедорожник, и кроссовер, и седан, и премиальный сегмент,— говорит Иван Гомонов, заместитель генерального директора компании CarPrice.— Ведь любое дополнительное оборудование или систему в автомобиле нужно проектировать, внедрять, что приводит к его удорожанию. Каждый производитель устанавливает свои цены, но в среднем при покупке нового автомобиля за опцию 4х4 сейчас нужно доплатить 100–150 тыс. руб.».

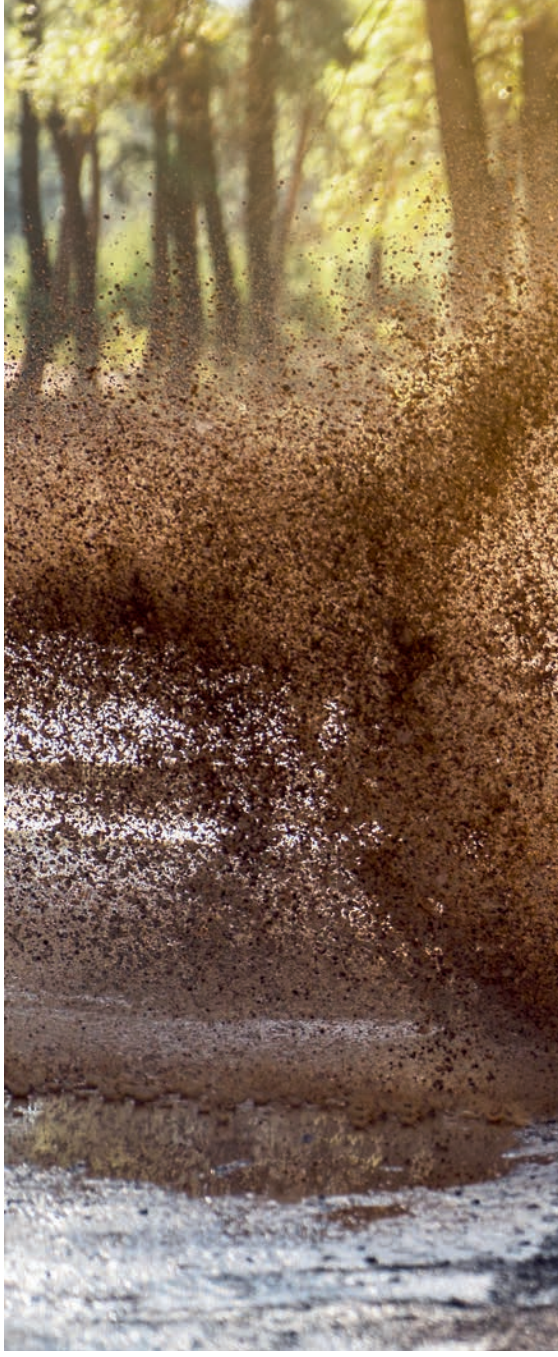
Вторая часть расходов на автомобили с полным приводом — это цена их обслуживания, которая в некоторых случаях может заметно превышать расходы на техобслуживание обычной машины, особенно это касается автомобилей с пробегом. «У полноприводных автомобилей старше трех лет обслуживание у неофициальных дилеров дороже на 15–20%, так как механизмов больше, чем у моноприводных: раздаточная коробка, межосевая муфта, второй дифференциал и вторая пара приводов, а также карданная передача»,— поясняет Михаил Ерцев, операционный директор розничной сети автомобилей с пробегом Automama. Он напоминает, что в большинство полноприводных кроссоверов заливается специальное гидравлическое масло для муфт, а во внедорожники — для раздаточных коробок, и подчеркивает, что очень важно следить за уровнем масла и его состоянием. При неправильной эксплуатации машины 4х4 средняя стоимость ремонта элементов полного привода без замены крупных узлов составляет порядка 100 тыс. руб., считает господин Ерцев.

В целом специальные регулярные работы по обслуживанию деталей полноприводных механизмов стоят не запредельно дорого: замена масла в редукторе межосевого дифференциала, которое нужно обязательно менять в среднем после пробега в 60 тыс. км, может обходиться в 5–10 тыс. руб. Одновременно специалисты советуют регулярно, раз в 15–20 тыс. пробега, проводить диагностику элементов полного привода, особенно у машин старше трех-пяти лет, а это тоже будет стоить минимум 3–5 тыс. руб. В результате за пять лет техническое обслуживание машины 4х4 может обойтись в дополнительные 30–40 тыс. руб.

Полноприводные автомобили обычно отличаются более высоким потреблением топлива, что создает дополнительную финансовую нагрузку на пользователей таких машин. Даже если вторая пара колес подключается к мотору редко, машина 4х4 сама по себе тяжелее, из-за чего расход топлива у нее может быть выше на 1–2 литра на 100 км. «При минимальном пробеге в 15 тыс. км за пять лет при стоимости бензина 46 руб. за литр вы переплатите за топливо в полноприводном автомобиле 69 тыс. руб.,— подсчитывает Александр Щербаков, генеральный директор сервиса поиска автомобилей от официальных дилеров ProbegZero. — Если взять, например, популярные модели кроссоверов Toyota RAV4 или Mazda CX-5, общая переплата за покупку, обслуживание и траты на топливо у полноприводных машин таких версий за пять лет может достигать более 200 тыс. руб. Много это или мало? Это получается 40 тыс. руб. в год или 3,33 тыс. руб. в месяц».

Модельный выбор

Что касается конкретных моделей и производителей, обычно чем дороже машина, тем более высока доля полного привода в продажах: например, у такой марки, как Land Rover, или у кроссоверов Porsche доля полного привода составляет 100%, так как состоятельный покупатель не против доплачивать за такую опцию. В бюджетных марках, где покупатель более трепетно следит за расходами, доля полного привода может быть существенно меньше. Например, согласно оценкам компании «Автостат», у самого продаваемого в России кроссовера Hyundai Creta доля полноприводных продаж составляет всего 26%. Немногим больше она у Nissan Qashqai — 30%, порядка половины полноприводных версий продается у Renault Kaptur (43%), у Kia Sportage (55%), у Volkswagen Tiguan (66%), ну а самая большая доля полноприводных комплектаций в десятке самых популярных кроссоверов у Renault Duster (90%), Toyota RAV4



GETTY IMAGES

РАЗНИЦА В СТОИМОСТИ ПОКУПКИ И ОБСЛУЖИВАНИЯ РЯДА МОДЕЛЕЙ ПОЛНОПРИВОДНЫХ И МОНОПРИВОДНЫХ КРОССОВЕРОВ

МОДЕЛЬ	КОМПЛЕКТАЦИЯ	РАЗНИЦА В ПЕРВОНАЧАЛЬНОЙ ЦЕНЕ	МИНИМАЛЬНАЯ РАЗНИЦА В СТОИМОСТИ ТЕХНИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ (ЗА 5 ЛЕТ ПРИ СРЕДНЕМ ПРОБЕГЕ 15 ТЫС. В ГОД).	РАЗНИЦА В РАСХОДАХ НА ТОПЛИВО (ЗА 5 ЛЕТ ПРИ СРЕДНЕМ ПРОБЕГЕ 15 ТЫС. В ГОД).	ИТОГО
RENAULT DUSTER	LIFE 1,6 МКП5 4Х2 – LIFE 1,6 МКП6 4Х4	62 ТЫС. РУБ.	20 ТЫС. РУБ.	20 ТЫС. РУБ.	102 ТЫС. РУБ.
HYUNDAI CRETA	1,6 6MT 2WD – 1,6 6MT 4WD	130 ТЫС. РУБ.	20 ТЫС. РУБ.	20 ТЫС. РУБ.	170 ТЫС. РУБ.
SUZUKI VITARA	GL 1,6 2WD 6AT – GL 1,6 4WD 6AT	140 ТЫС. РУБ.	30 ТЫС. РУБ.	20 ТЫС. РУБ.	190 ТЫС. РУБ.
TOYOTA RAV4	4Х2 2.0 ВАРИАТОР – 4Х4 2.0 ВАРИАТОР	110 ТЫС. РУБ.	40 ТЫС. РУБ.	69 ТЫС. РУБ.	219 ТЫС. РУБ.
MITSUBISHI OUTLANDER	2.0 MIVEC INVITE 2WD CVT – 2.0 MIVEC INVITE 4WD CVT	110 ТЫС. РУБ.	40 ТЫС. РУБ.	69 ТЫС. РУБ.	219 ТЫС. РУБ.

Источники: официальные веб-сайты производителей, расчеты «Денег».

МИНУС 4Х4

МИХАИЛ ЕРЦЕВ,
операционный директор розничной сети автомобилей с пробегом Automama

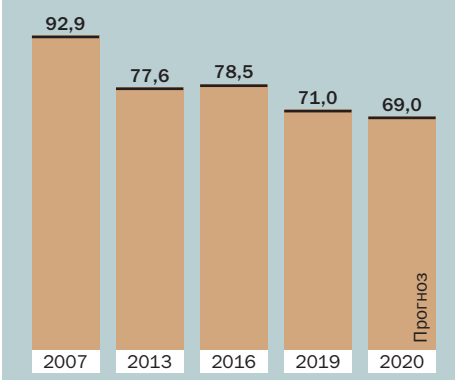
Основным минусом автомобилей 4х4 можно считать неоправданно завышенную цену на новые «городские» кроссоверы с подключаемым полным приводом. Также в течение гарантийного срока вы получите повышенную стоимость ТО. По нашим данным, если 80% времени автомобиль будет эксплуатироваться в городе, постоянный полный привод вряд ли вам понадобится, а подключаемый не даст вам значительных преимуществ по сравнению с моноприводными. Подключаемый полный привод на городских кроссоверах автоматически срабатывает только в случае пробуксовки колес, а ручной полный привод перестает работать на скорости более чем 30–40 км/ч. Если выехать в лес на таком приводе, забыв, что у вас «неполноценный» внедорожник, придется звать подмогу. По данным Automama, в России в 2019 году самые популярные автомобили с пробегом на полном приводе от трех до восьми лет это Chevrolet Niva — около 50 тыс. автомобилей было куплено на вторичном рынке, Lada 2121 (4х4) — 38 тыс., Renault Duster — 27 тыс., Nissan Qashqai — 25 тыс., Kia Sportage — 24 тыс. автомобилей. При этом лучше всего в 2019 году сохранили остаточную стоимость трехлетние полноприводные кроссоверы Toyota RAV4, Hyundai Tucson, Mitsubishi Outlander и KIA Sportage. При покупке автомобиля с полным приводом нужно быть особенно внимательным, стоит использовать профессиональную проверку, такая диагностика сейчас стоит дополнительно порядка 7 тыс. руб.

РАЗНИЦА В ЦЕНЕ НА ПОЛНОПРИВОДНУЮ И МОНОПРИВОДНУЮ ВЕРСИЮ СРЕДИ ТОП-10 КРОССОВЕРОВ В РОССИИ

МОДЕЛЬ	РАЗНИЦА
RENAULT DUSTER	62 ТЫС. РУБ.
KIA SPORTAGE	80 ТЫС. РУБ.
SKODA KODIAQ	90 ТЫС. РУБ.
VOLKSWAGEN TIGUAN	100 ТЫС. РУБ.
MITSUBISHI OUTLANDER	110 ТЫС. РУБ.
TOYOTA RAV4	110 ТЫС. РУБ.
HYUNDAI CRETA	130 ТЫС. РУБ.
NISSAN QASHQAI	130 ТЫС. РУБ.
RENAULT KAPTUR	135 ТЫС. РУБ.

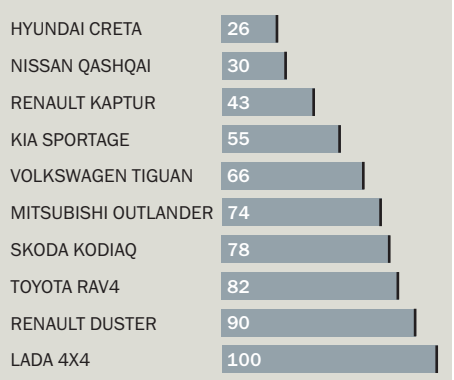
Источник: официальные веб-сайты производителей.

ДОЛЯ ПРОДАЖ ПОЛНОПРИВОДНЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В КЛАССЕ ВНЕДОРОЖНИКОВ И КРОССОВЕРОВ (SUV) В РОССИИ



Источник: «Автостат».

ДОЛЯ ПРОДАЖ МОДИФИКАЦИЙ С ПОЛНЫМ ПРИВОДОМ СРЕДИ ТОП-10 КРОССОВЕРОВ НА РОССИЙСКОМ АВТОРЫНКЕ В 2019 ГОДУ



Источник: «Автостат».

(82%), Skoda Kodiaq (78%), а также у Lada 4х4 (100%), которая в принципе не выпускается с моноприводом. Во многом это связано с тем, что изначальная разница в приобретении полноприводной модификации того же Renault Duster составляет всего 62 тыс. руб., в то время как за полноприводную Hyundai Creta придется доплатить 130 тыс. руб. Таким образом, совокупная дополнительная цена владения версии 4х4 за пять лет у Duster составит 102 тыс. руб., в то время как у Creta она достигает 170 тыс. руб.

В целом же с точки зрения выбора полноприводных моделей специалисты советуют обращать внимание на зарекомендовавшие себя марки. «Покупайте те модели, которые уже прижились на рынке,— советует Александр Сапов, руководитель международного сервиса по бронированию трансферов GetTransfer.com.— Не надо гнаться за эксклюзивом, например итальянскими пикапами или огромными американскими джипами. Лучше выбрать проверенную модель, на которую можно найти тюнинг и запчасти, а также мастеров для квалифицированного ремонта».

«Среди премиум-брендов наиболее привлекательными по соотношению цены и качества выглядят автомобили BMW, полный привод доступен почти для всех модификаций всех моделей, начиная с базовых версий. Аналогичная ситуация и с маркой Mercedes-Benz,— считает Антон Ширяев, автоэксперт, комментатор автогонок.— А вот у Audi и Jaguar полный привод подчас доступен только на мощных двигателях, поэтому цена входа получается большой».

Перед покупкой полноприводной модели надо взвесить все за и против использования такой машины и решить для себя, нужна ли вам такая машина вообще, особенно если вы не ездите по серьезному бездорожью.

«Переплачивать за полный привод не стоит, если вы ездите только по асфальту в городской черте, редко эксплуатируете машину зимой, ведь машины с полным приводом дороже при покупке и обслуживании,— считает Никита Муравин, совладелец автомобильного клуба „Ветерок“.— При этом от полного привода можно отказаться, если альтернативой является передний привод. А вот отказ от полного в пользу заднего привода — не лучшая затея. Заднеприводным машинам куда сложнее реализовать свою мощность, а на скользкой дороге их поведение — наиболее опасное» ●

ПОКУПАТЕЛЬНАЯ СПОСОБНОСТЬ

ГДЕ ВЫГОДНЕЕ ДЕЛАТЬ ОНЛАЙН-ПОКУПКИ

На российском рынке интернет-торговли, оборот которого уже превышает 2 трлн руб., продолжается борьба между местными игроками и трансграничными операторами. Такие площадки, как Ozon, AliExpress и eBay, борются за покупателя, предлагая все более низкие цены и все меньшие сроки доставки. «Деньги» разбирались, где заказывать товары сегодня выгоднее и как на ситуацию может повлиять снижение порога беспошлинной покупки на зарубежных платформах.

По оценкам Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ), в 2019 году иностранные онлайн-магазины заняли почти треть (31%) российского рынка e-commerce. На эти площадки пришлось около 680 млрд руб. из почти 2,2 трлн руб. (годом ранее показатели были 580 млрд руб. и 1,54 трлн руб. соответственно). По данным АКИТ и Сбербанка, наиболее популярными товарами для россиян в иностранных интернет-магазинах стали категории «электроника и бытовая техника» и «одежда и обувь». На каждую приходится примерно по 30% покупок.

Меры регулирования трансграничной интернет-торговли в РФ продолжают ужесточаться. В 2019 году без уплаты пошлины можно было приобрести в заграничном онлайн-магазине товары стоимостью не более €500 и весом не выше 31 кг в месяц. С января 2020 года беспошлинный порог применяется к каждой отдельной посылке стоимостью до €200 и весом до 31 кг. Одновременно снижен размер пошлины при превышении этих показателей — с 30% до 15% от суммы заказа. Минимальный размер пошлины был сокращен с €4 до €2 за 1 кг при превышении порога.

В конце 2019 года прежний премьер Дмитрий Медведев поручил проработать вопрос дальнейшего поэтапного снижения уровня беспошлинных покупок в иностранных интернет-магазинах. С 1 июля 2020 года ставка может быть снижена еще до €100, с января 2021 года — до €50, а с 2022 года — до €20. Подобные меры уже оказывают определенный эффект. Как отмечают участники рынка, оборот трансграничной торговли в РФ впервые сократился в 2019 году. Но говорить о том, что этот канал потерял свои преимущества у покупателей, преждевременно.

Вопрос в цене

Считается, что стоимость товаров на трансграничных площадках, таких как Amazon, eBay, AliExpress и пр., ниже, чем у российских продавцов. Способность ставить низкие цены определяется масштабом бизнеса конкретного интернет-магазина, поясняет президент Национальной ассоциации дистанционной торговли Александр Иванов: «Самая большая статья расходов в онлайн-торговле — логистика, а транспортировка сразу большего количества товаров выгоднее, чем единиц».

Так, в конце января в Amazon игровая приставка PlayStation 4 Slim с 1 ТБ памяти и тремя играми в комплекте была доступна по $245 (15,44 тыс. руб. по курсу ЦБ на 31 января) с учетом скидки в 18%. Стоимость стандартной доставки в Москву на тот момент (примерный срок 14 февраля — 2 марта) на сайте была $55,42 (3,49 тыс. руб.), ускоренной (к 13 февраля) — $68,72 (4,33 тыс. руб.). Таким образом, товар с учетом доставки в РФ обошелся бы в 18,93–19,77 тыс. руб. На eBay аналогичный комплект PlayStation 4 Slim с учетом доставки из США (срок 25 февраля — 31 марта) был доступен по 23,45 тыс. руб. Для сравнения: приставка в схожей комплектации на российском Ozon стоила 25,99 тыс. руб. Доставка и самовывоз — бесплатны, возможны на следующий день после заказа.

Президент АКИТ Артем Соколов поясняет, что ценообразование на различных площадках зависит от множества факторов: маржи, с которой работает продавец, страны происхождения и реализации товара, сезонности и пр. Так, отмечает он, собирающиеся в РФ телевизоры LG могут стоить дешевле, чем в любой стране мира. Обратная ситуация — со смартфонами, ни одна модель которых в России не выпускается, добавляет господин Соколов. У Ozon один из телевизоров LG с диагональю 43 дюйма на конец января стоил 24,99 тыс. руб. со скидкой 13%. На китайском AliExpress эта же модель продавалась за 24,74 тыс. руб. Для сравнения: смартфон Apple iPhone 11 128 ГБ на Ozon стоил 64,99 тыс. руб., аналогичная модель на AliExpress — 59,79 тыс. руб. со скидкой 8%.

Гендиректор eBay в России, Израиле и на развивающихся рынках Европы Илья Кретов отмечает, что стоимость товара на маркетплейсах в первую очередь зависит от географии продавца: у каждой страны своя система налогообложения экспортных отправлений, логистические условия и пр. Кроме того, на цены влияет прямой доступ продавца к производству и высокая конкуренция на самой торговой площадке, добавляет он. В Joom согласны, что низкие цены в основном достигаются за счет сокращения до минимума посредничества и всевозможных издержек, связанных с хранением стока товаров, выплат персоналу и пр.

ТЕКСТ **Анатолий Костырев**
ФОТО **Reuters**

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОНЛАЙН-ЗАКАЗОВ ПО КАТЕГОРИЯМ (%)

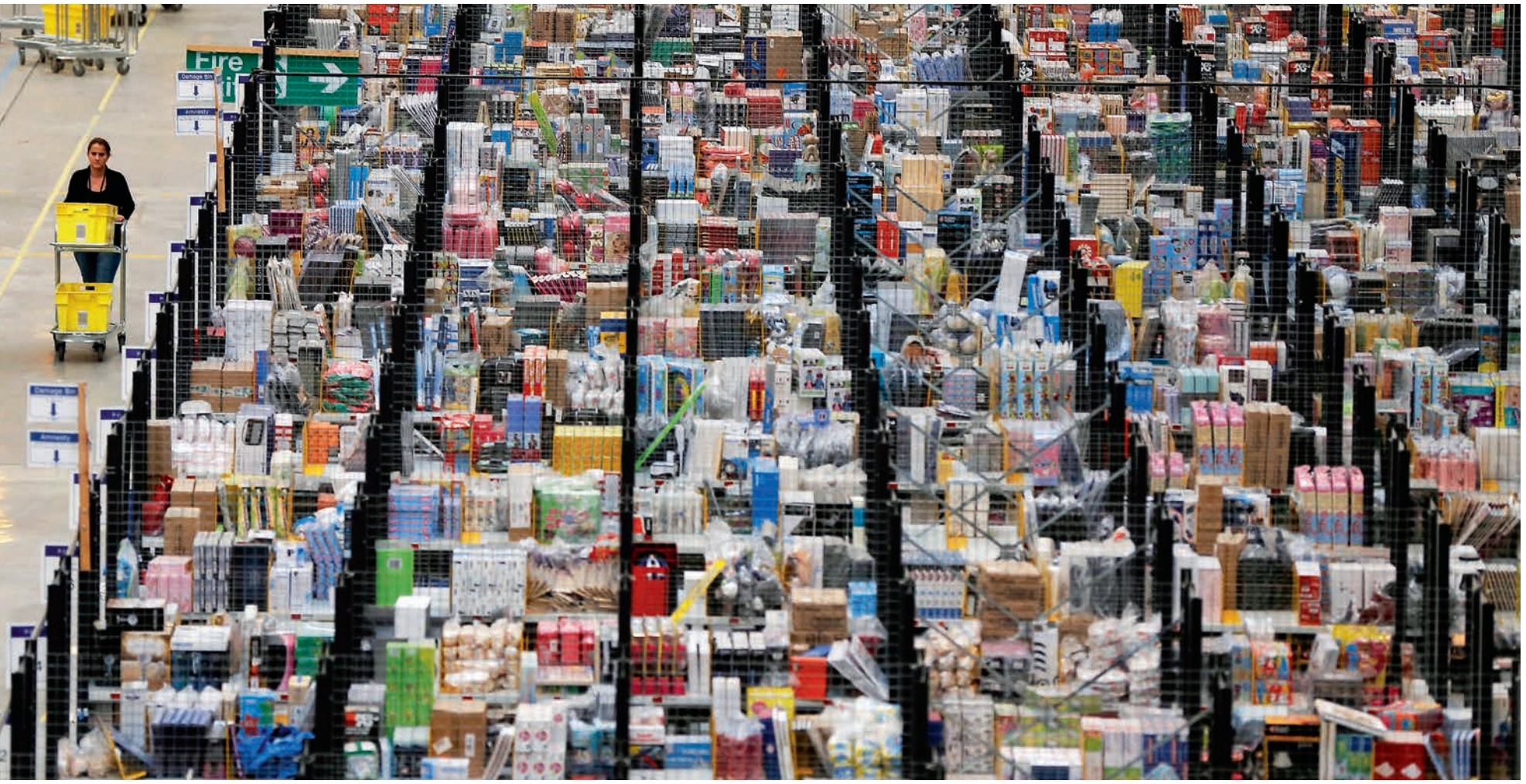
	ВНУТРЕННЯЯ ТОРГОВЛЯ	ТРАНСГРАНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ
ОДЕЖДА И ОБУВЬ	23	33
ЭЛЕКТРОНИКА И БЫТОВАЯ ТЕХНИКА	31	28,3
МЕБЕЛЬ И ТОВАРЫ ДЛЯ ДОМА	10,7	7
АВТОЗАПЧАСТИ И АКСЕССУАРЫ	6	7
КРАСОТА И ЗДОРОВЬЕ	4	7
СПОРТИВНЫЕ ТОВАРЫ	1	2
ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ	7,7	1
ПРОЧЕЕ	16,6	14,7

Источник: исследование АКИТ и Сбербанка.

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ (МЛРД РУБ.)

	ВНУТРЕННЯЯ ТОРГОВЛЯ	ТРАНСГРАНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ	ВСЕГО
2014 ГОД	506	207	713
2015 ГОД	540	220	760
2016 ГОД	618	302	920
2017 ГОД	667	374	1040
2018 ГОД	1153	504	1657
2019 ГОД*	1499	680	2179

Источник: исследование АКИТ и Сбербанка. *Прогноз.



REUTERS

Помимо скидок от маркетплейсов и продавцов в течение года в пиковые события, такие как «черная пятница», дисконт на международных площадках может доходить до 70%, добавляет господин Кретов. По словам представителя Joom, размер скидок определяется не столько конкретной категорией, сколько спросом в той или иной ситуации, связанной с праздником, сезоном, трендом. В ряде случаев продавцы могут делать существенные скидки, если могут гарантировать значительный объем товара в дни распродаж, указывают там. Но, отмечает Артем Соколов, скидки стоит воспринимать прежде всего как маркетинговый инструмент и помнить, что флагманские модели техники, к примеру, никогда не будут продаваться с дисконтом: «В тех же США на общенациональных распродажах из магазинов выносят уже устаревшие модели телевизоров».

Особенности доставки

По мнению господина Соколова, помимо цены покупателям интернет-магазинов стоит обращать внимание и на другие факторы. Так, указывает он, из Китая посылки могут идти около недели, а по Европе — один-два дня. Представитель Ozon Мария Заикина подтверждает, что российский клиент, особенно в мегаполисах, хочет доставку на следующий день, максимум через день, а для этого e-commerce-игрокам необходимо развивать логистическую инфраструктуру, в том числе «последнюю милю».

Кроме того, продолжает Артем Соколов, важно понимать распространяется ли на российский рынок гарантия, иначе вернуть проблемный товар будет невозможно. Желательно также, чтобы товар был сертифицирован по российским стандартам, чтобы подходили используемые в технике частоты связи и пр., говорит он. А в случае иностранной онлайн-площадки, продолжает господин Соколов, важным будет установление ответственности продавца: «Российский продавец подчиняется российским законам, а у заграничных игроков вопрос урегулирования любых претензий покупателей остается только на их совести».

Как отмечает Мария Заикина, ассортимент российских площадок также позволяет совершать практически любые покупки в одном заказе, в том числе и срочные, например, продукты питания и детские подгузники. «Мы считаем, что российские магазины могут лучше управлять своим ассортиментом и предлагать покупателям более актуальные и востребованные товары за счет близости к своей аудитории и хорошего знания ее предпочтений»,— добавляет представитель Lamoda.

Александр Иванов согласен, что для многих потребителей понятие «выгодной покупки» не ограничивается уровнем цен, а включает удобство заказа, скорость доставки и широту ассортимента. При этом, указывает он, более 50% в некоторых иностранных маркетплейсах просто не имеют аналогов в РФ. «Кроме низких цен по нашим внутренним опросам более 60% покупателей eBay привлекает более широкий ассортимент, включающий редкие или брендовые товары, не представленные в стране покупателя»,— подтверждает Илья Кретов. По его словам, именно на трансграничных платформах можно найти и коллекционные вещи, а также товары, которые были выпущены только для определенного рынка за рубежом.

Как отмечает господин Иванов, с развитием рынка ключевым фактором становится скорость доставки: если покупатель готов ждать две-три недели, он заказывает в иностранном интернет-магазине, если нет — в российском. Но, добавляет он, из-за продолжительного падения реальных доходов в РФ цена все еще остается важным пунктом для российских потребителей при выборе площадки.

Обивание порогов

Мария Заикина считает наиболее важным изменением в регулировании онлайн-торговли, которое произошло с 1 января, распространение порога в €200 на одну посылку. Покупателю точно будет проще понимать, облагается ли каждая его посылка пошлиной, вместо того чтобы «плюсовать» свои покупки, совершенные в течение месяца, поясняет она. Кроме того, продолжает госпожа Заикина, в абсолютных значениях можно заказывать больше. Учитывая, что в объеме заграничных покупок преобладают китайские площадки, где чек покупки находится в пределах 1 тыс. руб., порог в €200 точно не затронет подавляющее большинство поклонников трансграничного шопинга, уверена представитель Ozon.

Господин Кретов подчеркивает, что при снижении порога беспошлинного ввоза в первую очередь страдают покупатели, которые не смогут сэкономить на покупках по более доступным ценам на иностранных площадках. «Это снизит темп развития рынка e-commerce в России, который по большому счету только начал зарождаться, и даст несоизмеримое преимущество местным компаниям перед зарубежными»,— предупреждает он. Кроме того, продолжает топ-менеджер eBay, данное нововведение может привести к развитию серого импортного рынка и снижению качества продукции, как, например, это произошло в Белоруссии несколько лет назад. Для сравнения: в США, где намного более развит рынок e-commerce, власти несколько лет назад, напротив, подняли порог беспошлинного ввоза с $500 до $800, что не могло не сыграть на руку покупателям, рассказывает Илья Кретов.

По словам Александра Иванова, в России объем трансграничной онлайн-торговли в 2019 году впервые сократился на 1,5–2% год к году при продолжающемся падении среднего чека. Как отмечает Артем Соколов, обороты трансграничной интернет-торговли в России скорее стабилизировались после периода бурного роста. «В целом ситуация меняется каждый день. У покупателей есть целый пул площадок, которые позволяют ему выбирать любой товар по любой цене, потому все работают в условиях жесткой конкуренции за потребителя»,— рассуждает он. Как меры регулирования рынка отразятся на работе интернет-магазинов, можно будет оценить уже в ближайшее время, говорят в Lamoda ●

ОХОТНИКИ ЗА ДУХАМИ

КАК ИНВЕСТИРОВАТЬ В ВИНТАЖНЫЙ ПАРФЮМ

Парфюмерия — неотъемлемый повседневный аксессуар современного человека. Ежегодно по всему миру продается более 70 млн флаконов парфюма на любой вкус и кошелек. «Деньги» выяснили, какие ароматы имеют инвестиционный потенциал, и разобрались, что дороже — бутылочка или ее содержимое.

Парфюмерия — одна из старейших индустрий в мире, прошедшая путь от производства эфирных масел, средств для дезинфекции и избавления от плохого запаха во время чумы, ингредиентов для алхимии и приворотных зелий до современного рынка с ежегодным оборотом более чем в $50 млрд. По данным исследования Cosmetics Business, современная отрасль элитных духов растет в среднем не менее чем на 2% в год. По оценкам аналитиков Future Market Insights (FMI), к 2026 году глобальный рынок ароматов достигнет $70 млрд. На росте сказывается модернизация каналов продаж, а также предпочтения поколения миллениалов, которому удалось взбудоражить рынок с пятитысячелетней историей.

«Покупатели в возрасте 35 лет не хотят пользоваться теми же духами и одеколонами, которыми пользовались их родители. Им интереснее не широко разрекламированные и растиражированные ароматы, а нишевые продукты, позволяющие отличаться от остальных. На небанальный, действительно редкий парфюм миллениалы не скупятся, тем самым подталкивая парфюмерию к выходу на совершенно новый уровень»,— рассказывает основательница бренда HOC (Histoire Olfactive Collective) Мария Занье.

«По сути, вся массовая парфюмерия основана на своде правил создания ароматов. Небольшие независимые бренды призваны нарушать эти правила именно для получения нового звучания. Это объясняет значительный рост небольших парфюмерных брендов по всему миру»,— соглашается основатель и парфюмер компании NOSE Perfumes Тимур Солодов. В парфюмерном доме Penhaligon's, являющемся официальным поставщиком духов ко двору Елизаветы II, отмечают, что одна из ключевых тенденций — персонализация не только самого аромата, но и упаковки. «Клиенты ищут запахи, соответствующие их индивидуальностям и предпочтениям, не один фирменный аромат, как это было раньше, а гардероб ароматов»,— пояснили «Деньгам» в компании, добавив, что в Penhaligon's теперь есть услуга по созданию парфюма на заказ и возможность получить персонализированные флаконы с гравировкой и кожаные сумки ручной работы с инициалами покупателей.

ТЕКСТ **Мария Разумова**
ФОТО **Getty Images, Mary Evans/Retrograph Collecti/TACC, Reuters**

MARY EVANS / RETROGRAPH COLLECTI / TACC

GETTY IMAGES

Секрет успеха

Благодаря «Парфюмеру» Патрика Зюскинда практически теперь миллионы знакомы с процессом создания духов. В реальности поиск новых ароматов не столь драматичен, однако на обретение заветных нот у парфюмеров могут уходить годы, а формулы шедевров действительно держатся в тайне.

Цена парфюмерной композиции традиционно связывается с количеством ингредиентов: чем их больше, тем духи дороже. В состав одних духов может входить до 300 веществ. Например, легендарные духи Joy Jean Patou, созданные французским модельером Жаном Пату в 1930-х годах прошлого века, считаются одними из самых дорогих в мире. Главным образом это связано с тем, что для изготовления одного флакона Joy требуется 28 дюжин роз и 10,6 тыс. цветов жасмина. При этом производитель получает всего 1/25 унции масла из 8 тыс. цветов жасмина. Сегодня за флакон этого изысканного парфюма ценительницы готовы выложить $800.

Еще одна стратегия, используемая ведущими парфюмерными брендами, заключается в том, чтобы продавать свой товар ограниченными партиями, подобно предметам искусства и коллекционным винам. В 1921 году Коко Шанель и парфюмер Эрнест Бокс выпустили легендарный массовый аромат Chanel №5, а лимитированная серия Grand Extrait стала настоящей находкой для коллекционеров. 900 мл духов с нотками нероли, розы и жасмина можно сегодня приобрести за $4,2 тыс. «В нишевых парфюмах стоимость концентратов минимум в четыре раза выше, чем в массовых. Дороже стоит и сама упаковка. Чем меньше серия, тем она затратнее: выпуск 1 тыс. флаконов

REUTERS

будет на 50% дороже, чем 100 тыс. Все эти издержки сказываются на конечной стоимости продукта»,— объясняет Мария Занье.

Привлекательность парфюма для многих коллекционеров заключается еще и в том, что формулы известных духов меняются с течением времени, так как Международная парфюмерная ассоциация (IFRA) (орган, который выпускает рекомендации по безопасному использованию химических веществ и масел в парфюмерии) вынуждает производителей удалять или ограничивать ингредиенты, используемые в оригинальной формуле. Речь идет главным образом о редких растениях и продуктах животного происхождения. Одна из популярных составляющих — мускус. Его добывали из брюшной железы кабарги (разновидность оленя). Ради естественной мускусной тинктуры животное убивали. Серую амбру, одно из важнейших ароматических веществ животного происхождения, получали от кашалотов. Вещество выводится естественным путем, и его можно добывать путем сбора в воде в местах обитания китов. Однако этот чрезмерно кропотливый способ зачастую заменяли уничтожением китов. Коллекционер и историк парфюмерии Галина Анни поясняет, что многие ингредиенты попадают под запреты IFRA и из-за потенциальной аллергенности или фототоксичности (негативная реакция кожи после применения определенных эфирных масел).

В 2010 году со вступлением в силу новых правил эти и многие другие компоненты были заменены на синтетические. Например, знаменитые духи Shalimar от Guerlain, созданные в 1925 году, почти семь десятилетий держались в рамках первоначальной концепции, но вынуждены были измениться ради соблюдения закона. «Коллекционеры будут заинтересованы в любых узнаваемых брендах производства до 2000 года, потому что именно в это время был введен ряд ограничений ЕС, в результате чего выпуск многих духов был прекращен или переформулирован. Востребованные ароматы на данный момент включают винтажные Miss Dior, Diorella и Eau Sauvage (все от Christian Dior), ароматы 1970-х годов от Mary Quant и Chanel №5, выпущенную до 2000 года»,— говорит коллекционер винтажных духов Сара Маккартни.

«Многие винтажные ароматы давно сняты с производства и тоже вызывают коллекционерский интерес»,— отмечает Галина Анни. Например, духи Poivre стоят сейчас $9 тыс. главным образом потому, что их больше не производят.

Форма или содержание

В отличие от других альтернативных инвестиций, таких как предметы искусства или виски, духи имеют срок годности. «Производители рекомендуют хранить духи от трех до пяти лет. Фактический срок хранения духов может быть гораздо большим, чем тот, что указан на коробке. Здесь все зависит от количества натуральных компонентов в формуле, поскольку они меняются сильнее синтетических. Чем их больше, тем выше вероятность изменения запаха с течением времени. Как вино, со временем парфюмерия может портиться, но в целом лежать может очень долго»,— говорит Тимур Солодов. «Жизнь каждого флакона индивидуальна. Если держать духи на полке с сильной подсветкой и подогревом, то они могут испортиться через полгода, при бережном хранении — прожить пару десятков лет. У меня в коллекции есть духи, которым сто и более лет, и они прекрасны»,— соглашается Галина Анни.

Идеальным местом для хранения парфюма является специальный винный шкаф. Заменить его может обычный холодильник с температурой, близкой к той, что в самой большой библиотеке запахов в мире версальской Osmotheque,— 12–15 градусов. Однако рано или поздно состав и цвет парфюма изменится, что непременно отразится на его запахе.

Единственное, что остается неизменным,— это флаконы духов. Для коллекционеров они представляют зачастую даже больший интерес, чем сами ароматы. Среди коллекционеров винтажных бутылочек голливудская актриса Мишель Пфайффер. Большая часть ее коллекции — бутылочки начала и середины XX века. Она находит их в интернете и в антикварных магазинах Лос-Анджелеса. «Они живут на моем туалетном столике в гардеробной. Я представляю, кто владел ими раньше и какие ароматы они содержали»,— призналась The New York Times актриса. История флакона — это история появления на свет еще одного произведения искусства, которая неразрывно связана с историей самих ароматов.

Создание необычных флаконов для духов — традиция, уходящая корнями в культуру Древнего Египта и Римской империи. Емкости для парфюма изначально изготавливались из керамики. В Средние века они делались из серебра или золота и украшались гравюрами. В высшем обществе было принято носить духи на груди в виде украшений на цепочке. «Флаконы с духами действительно следуют этим различным стилям. В них всегда прослеживаются присущие определенному периоду времени черты, будь то ар-деко, постмодернизм, сюрреализм и т. д.»,— говорит Мария Занье.

Коллекционированием флаконов стали заниматься вплотную только в XVIII веке, когда в моду вошел табачный пузырек (англ. snuff bottle). Такой аксессуар делали из янтаря, панциря черепахи, стекла, украшали узорами или росписью. Светский этикет предписывал чувствительным дамам иметь при себе такую драгоценность и подносить к носу при первых признаках обморока — в душном помещении или после прочтения тайной записки. Со временем больше всего коллекционеров snuff bottles оказалось в Англии — там они даже объединились в несколько ассоциаций. До сих пор на эти табачные пузырьки тратят на аукционах десятки миллионов долларов — даже за частично наполненные или совершенно пустые.

Потенциал флаконов для духов как маркетингового инструмента был осознан только в начале XX века. До этого духи разливали в обычные склянки, а красивые флаконы для них приобретались отдельно. Первопроходцем в этой сфере является французский дизайнер и ювелир Рене Лалик. Он разработал инновационные методики, позволившие запустить массовое производство высококачественного стекла. В его портфеле были заказы от более чем 60 парфюмерных фабрик, в том числе Coty и Guerlain. Используя оригинальные дизайнерские разработки, Лалик создавал флаконы для легендарной французской актрисы Сары Бернар и русской императрицы Александры Федоровны. Эти эксклюзивные произведения искусства, принадлежащие первой трети XX века, до сих пор остаются вожделенной добычей для коллекционеров и продаются на аукционах за баснословные деньги. В прошлом году на торгах в США одна из первых коллабораций Лалика с парфюмерией — флакон для духов Франсуа Коти 1908 года — удвоила свой эстимейт, достигнув $20,4 тыс.

Впоследствии компания Lalique стала ассоциироваться в первую очередь с высококачественным хрусталем, из которого также создавались уникальные флаконы для духов. Одним из лучших обрамлений ароматов Nina Richi был хрустальный флакон с пробкой в виде голубков для духов L'Air du Temps. Сегодня оценочная цена на него на интернет-аукционе может доходить до $8 тыс.

Большой интерес для коллекционеров представляют работы английских мастеров компаний Thomas Webb & Sons, Stevens & Williams Glass Company. В Соединенных Штатах стекольная компания Steuben использовала свою фирменную технику Verre de Soie, обматывая стеклянные нити вокруг флаконов духов, которые она производила. Tiffany также участвовала в производстве флаконов для духов, украшая стеклянные бутылки серебряными крышками, которые часто закрывали хрустальную пробку бутылки.

Винтажный флакон ценится прежде всего за свой возраст, сохранность и красоту. Многие коллекционеры собирают изделия определенных марок (не всегда высоких) либо форм. Поэтому флакон от духов Dior со спреем внутри, пустой, ординарной и растиражированной формы, будет иметь куда меньшую ценность, чем флакон, который изначально происходит из сред-

10 САМЫХ ДОРОГИХ ДУХОВ

Shumukh от The Spirit of Dubai, $1,3 млн
В переводе с арабского Shumukh означает «заслуживающий самого высокого». Вероятно, поэтому данный аромат в прошлом году заслужил столь высокую цену. Над созданием духов на протяжении трех лет трудились парфюмеры Франции, Италии и Швейцарии. В букет Shumukh входят ароматы сандалового дерева, мускуса, редкого индийского агарового дерева, чистой турецкой розы, пачулей, иланг-иланга и ладана. Однако в Книгу рекордов Гиннесса Shumukh внесен не из-за запаха, а благодаря самому большому количеству драгоценностей на флаконе. Трехлитровую бутылочку из муранского стекла украшает 3571 камень, включая топазы, жемчуг и бриллианты. Приобрести флакон Shumukh можно в торговом центре Dubai Mall.

Golden Delicious от DKNY, $1 млн
Обычно духи DKNY Golden Delicious стоят не больше $50, однако в 2011 году марка выпустила особый флакон, украшенный 2909 драгоценными камнями. Из них по ободку флакона выложены силуэты узнаваемых зданий Манхэттена. Дизайном лимитированной версии духов занимался знаменитый ювелир Мартин Кац. Пахнет Golden Delicious, как и классическая версия «яблока»: цитрус, роза, ландыш, белая лилия, сандаловое дерево и мускус. Вырученные от продажи средства были направлены на благотворительность.

REUTERS

Christian Imperial Majesty от Clive Christian, $215 тыс.
200 редчайших ингредиентов входят в состав аромата, формула которого держится в строжайшем секрете. Известно, что в Christian Imperial Majesty входят индийский сандал и ваниль с острова Таити. Получение экстрактов из них является очень сложным и дорогим процессом. Духи разлиты в шикарные флаконы из горного хрусталя. Горлышко бутылки украшено кольцом из золота и белым пятикаратным бриллиантом классической огранки. Венчает флакон диадема. По внешнему виду она напоминает ту, в которой короновалась королева Великобритании Елизавета II. После приобретения духов имя владельца наносится на золотую пластинку, расположенную на горлышке флакона. Сама бутыль хранится в деревянной шкатулке из черного дерева, отделанной платиной и обитой красным бархатом.

Idylle Baccarat — Lux Edition от Guerlain, $40 тыс.
Аромат создан в 90-х годах прошлого века Тьерри Вассером, главным «носом» дома Guerlain. В букете звучат утонченные ноты розы, личи, малины, пачулей, белого мускуса, лилии, пиона, фрезии и жасмина. Специально для этого парфюма дизайнер Ора Ито разработал инкрустированный золотом хрустальный флакон в форме слезы.

Royal Arms Diamond Edition Perfume от Floris, $23 тыс.
В честь бриллиантового юбилея правления Елизаветы II парфюмерная компания, обладающая почетным Ордером королевского доверия, выпустила лимитированный аромат. Всего было презентовано 6 флаконов, которые были украшены цепочкой и подвеской с бриллиантом 18 карат. Пахнет он цветочным букетом, полным роз, жасмина, ириса, иланг-иланга, который дополняют теплые и яркие ноты амбры, ванили, пачулей и мускуса.

GETTY IMAGES

Poivre от Caron, $9 тыс.
Аромат 1954 года выпуска был создан к 50-летнему юбилею парфюмерного дома Caron. Poivre с французского переводится как «перец», что отражает состав аромата и дизайн упаковки. Хрустальный флакон с парфюмом, украшенный белым золотом, помещен в коробочку похожую на упаковку для специй. Несмотря на столь высокую цену, коллекционеры охотятся за Poivre по всему миру. Основная причина высокой стоимости духов и ажиотажа вокруг них — прекращение производства аромата.

Les Larmes Sacrees de Thebes от Baccarat, $6 тыс.
Les Larmes Sacrees de Thebes в переводе с французского означает «Священные слезы Фив». В аромате слышатся амбра, герань, иланг-иланг, кардамон, ладан, мирра, черный перец, сандал, смолы, мускус, жасмин, он довольно тяжелый, зато невероятно красивый, таинственный. Те, кому он понравился, должны будут заплатить внушительную сумму не только за ингредиенты, но и за флакон из аметиста ручной работы.

Christian №1 от Clive Christian, $5,5 тыс.
Аромат хранится в изумительном флаконе из хрусталя, крышечка которого украшена бриллиантами. Однако не упаковка, а компоненты являются изюминкой парфюма. В аромате можно встретить специально выращенный мадагаскарский иланг-иланг, сандал, бергамот, ваниль и фиалковый корень. Из года в год компания выпускает не более 1 тыс. оригиналов этих духов.

Chanel №5 Grand Extrait от Chanel, $5,2 тыс.
Помимо того что это самые известные духи в мире, это еще и первые духи Коко Шанель. Для коллекционеров модный дом выпустил аромат №5 в больших флаконах вплоть до 900 мл. Приобрести их можно только на заказ.

Roja Exclusive от Roja Parfums, $4,3 тыс.
Это аромат из личной коллекции парфюмера Роже Дава, который ежегодно выпускается небольшим тиражом. В верхних нотах чувствуется бергамот и шалфей, после слышны жасмин, роза и фиалка, а в базе ощущаются мох, гваяковое дерево, можжевельник, кедр и гвоздика.

REUTERS

ней ценовой категории, но сохранился в отличном состоянии, интересной формы и редко встречающийся. Винтаж — будущий антиквариат, а антикварное изделие от безвестного, но редкого мастера порой становится ценнее, чем растиражированные вещи «дорогих фирм».

Некоторые марки выпускают одновременно флакон «для всех» и ограниченную дорогую линейку продукции «для избранных». Стоимость различается. Так произошло, например, с флаконом Amethyst от Lalique: осенний мягкий аромат с ежевичной изюминкой одновременно был представлен в прямоугольных очертаний флаконе лилового стекла с флоральной гравировкой и квадратной пластиковой крышечкой и в грушевидном аметистовом флаконе с роскошным стоппером в виде гроздьев ежевики из фиолетового хрусталя. Последний стоил около $1 тыс. и сейчас уже выставляется на аукционах, хотя выпущен был менее десяти лет назад. Примерно в то же время Donna Karan выставила на аукционе 100 мл парфюма Golden Delicious стоимостью $1 млн. Главным отличием этого лота от таких же духов за $50 был уникальный флакон, украшенный желтым и белым золотом в обрамлении 2,7 тыс. бриллиантов и 180 сапфиров.

Беспроигрышный вариант для коллекционера — флаконы, над созданием которых трудились известные художники. Например, флаконы для самого первого аромата духов Salvador Dali были придуманы самим художником в стиле картины «Явление лица Афродиты Книдской». Каждый экземпляр был продан за 20 тыс. франков и сегодня является настоящей реликвией. Флакон духов Le Roy Soleil, посвященных королю-солнцу Людовику XIV, который Дали сделал по заказу дома мод Эльзы Скиапарелли, в 2017 году был продан в Париже за $30 тыс. Флакон одеколона начала 1920-х годов с белым медведем, стоящим на вершине ледяной глыбы, только в начале 2000-х годов был признан работой Казимира Малевича. И теперь собиратели винтажа бьются на парфюмерных аукционах с поклонниками знаменитого авангардиста.

Цена покупки

Приобрести винтажные бутылки можно на специальных аукционах ретрофлаконов. Один из них — Perfume Bottles Auction уже десять лет подряд проводится в США. Среди лотов прошлого года бутылка из желтого стекла 1918 года компании D'Orsay из-под аромата Bonjour в шелковой коробке. Ее стоимость составила $30 тыс. Флакон духов, изготовленный Рене Лаликом в 1912 году, ушел с молотка за $33,6 тыс. при начальной оценке в $6 тыс. Более бюджетные варианты флаконов можно найти в антикварных магазинах и в интернете. Однако участники рынка настоятельно рекомендуют не доверять картинкам на сайтах. «Точно так же, как знаток живописи не будет судить о полотне по картинке, коллекционер духов должен увидеть вживую свою потенциальную покупку. Есть определенные вещи, которые крайне сложно заметить без предварительной экспертизы. Подделки можно выявить по качеству стекла и крышки флакона. Она должна сидеть идеально, а само стекло — не содержать дефектов и подтеков»,— говорит Мария Занье. Самостоятельно определить период, к которому относятся духи, тоже можно по стеклу. «Примерно каждые десять лет производители вносят небольшие изменения в упаковку — это может быть иная толщина стекла или высота флакона. Но без предварительной подготовки браться судить об инвестиционной привлекательности духов будет нелегко»,— предупреждает эксперт. Начинающим коллекционерам эксперты советуют сначала определить свой принцип собирательства и смириться с тем, что собрать все невозможно. «У любителей винтажных ароматов и коллекционеров ретрофлаконов разная специфика. Безусловно, с инвестиционной точки зрения более предсказуемым является второй вариант. Однако большинство коллекционеров просто страстно увлечены этим процессом. С древних времен было известно, что духи и эфирные масла воздействуют на наше здоровье и эмоциональное состояние, не говоря уже о связи между запахом и воспоминаниями. Поэтому я думаю, что любителям ароматов интересны как сами запахи, так и их история. Это безумно увлекательный процесс, который иногда даже может вдохновить человека на создание собственного парфюмерного бренда»,— резюмирует Тимур Солодов ●

ДЕВАЛЬВАЦИЯ ВАЛЕНТИНОВА ДНЯ

ПРОТИВ ДНЯ ВСЕХ ВЛЮБЛЕННЫХ РОССИЯНЕ ГОЛОСУЮТ РУБЛЕМ

Судя по результатам исследований, не многие россияне считают праздником День святого Валентина. Покупать дорогие подарки любимым женщинам, как и прежде, предпочитают на 8 Марта, а мужчинам — 23 Февраля.

ТЕКСТ **Михаил Малыхин**

Лишь 1% россиян считают День святого Валентина (День всех влюбленных) поводом для ценного подарка, следует из опроса Superjob.ru, проведенного по просьбе «Денег» накануне 14 февраля. Большинство (63%) считают главным поводом для серьезных подарков день рождения, на втором месте — день свадьбы (12%), далее в рейтинге следуют Новый год, 8 Марта, 23 Февраля и день знакомства (по 3%). Те же, кто собирается дарить подарки 14 февраля, в этом году потратят на них меньше, чем в прошлом: жене — в среднем 2,5 тыс. руб. против 2,6 тыс. руб. в 2019 году, мужу — 1,4 тыс. руб. против 1,6 тыс. руб. Впрочем, подарки любимой девушке в цене не падают (3 тыс. руб.), а любимому парню — даже вырастут (с 1,7 тыс. до 1,9 тыс. руб.). Впрочем, и этот рост невелик с учетом роста инфляции и роста реальных доходов россиян. Судя по данным ВЦИОМа, уверенность в перспективах своего благосостояния на «прижимистость» россиян в этом году влиять не может — экономическая уверенность растет.

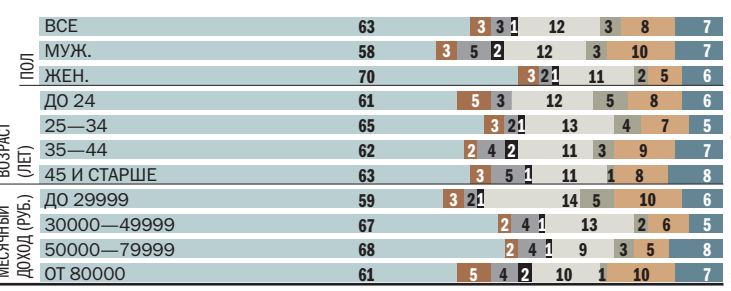
«Подарки на 14 февраля у россиян, находящихся в конфетно-букетном периоде отношений, дороже, чем у россиян, состоящих браке»,— не удивляется куратор исследования Superjob.ru Наталья Голованова. «Судя по тому, что только для одного из 100 россиян День святого Валентина — повод для дорогого подарка, этот праздник если сохраняет свои позиции среди прочих поводов потратить деньги на подарки, то только среди пар, находящихся в периоде ухаживаний»,— считает она. Данные опроса Superjob.ru косвенно подтверждает размер трат россиян в магазинах, который замеряют специалисты исследовательского холдинга «Ромир». Пиковые периоды затрат приходятся на февраль—март (из-за 8 Марта и 23 Февраля), август (подготовка к учебному году) и ноябрь—декабрь (предновогодняя закупка). Самый большой средний чек покупки — в декабре (620 руб.), самый маленький — июль (546 руб.).

Руководитель отдела PR «Ромира» Михаил Горюнов уточняет, что на седьмой неделе 2019 года (на которую приходится 14 февраля) резко вырос денежный оборот в категории «Шоколадные конфеты» (+64,5%), «Презервативы» (+69,6%), «Плюшевые игрушки» (+40,3%), «Цветы» (+35,6%). Однако этот всплеск расходов был гораздо ниже, чем на неделе, включающей 23 Февраля: «Цветы» (+163,6%), «Отели» (+233,5%) и «Шоколадные конфеты» (+154,4%). На десятой неделе (8 Марта) рост этих категорий продолжился и добавились новые: «Плюшевые игрушки» (+144,0%) и «Ювелирные изделия» (+89,1%). Судя по всему, тратить деньги на подарки любимым и в этом году большинство россиян собираются не в Валентинов день, а в День защитника Отечества и Международный женский день ●

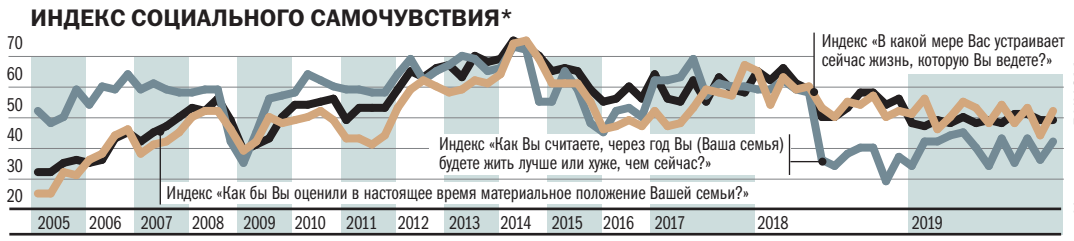
СОБИРАЕТЕСЬ ЛИ ВЫ ДАРИТЬ ПОДАРКИ НА ДЕНЬ СВЯТОГО ВАЛЕНТИНА? ЕСЛИ ДА, ТО КОМУ ИМЕННО?* (%)

Все Пол: муж. жен. 2019 2020 Источник: опрос Superjob.ru.

КАК ВЫ СЧИТАЕТЕ, НА КАКОЙ ПРАЗДНИК СЛЕДУЕТ ДАРИТЬ СВОЕЙ ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ САМЫЙ ДОРОГОЙ ПОДАРОК? (%)



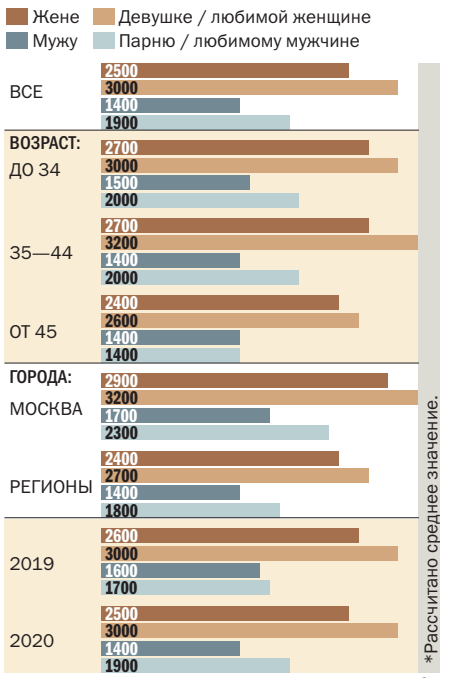
ИНДЕКС СОЦИАЛЬНОГО САМОЧУВСТВИЯ*



*Индекс составляется на основе соотношения позитивных и негативных настроений в обществе.

КАКУЮ СУММУ ВЫ ПЛАНИРУЕТЕ ПОТРАТИТЬ НА ПОДАРОК СВОЕЙ ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ К 14 ФЕВРАЛЯ?*

Источник: опрос Superjob.ru.



СРЕДНИЙ ЧЕК* Источник: «Ромир».

*Среднее значение стоимости покупок домохозяйств, совершенных в течение недели. Исследовательская скан-панель домохозяйств Romir Scan Panel основана на данных потребления 40 тыс. россиян, 15 тыс. домохозяйств в 220 городах с населением от 10 тыс. человек, репрезентирующих покупательское и потребительское поведение жителей городов России. Участники панели сканируют QR-коды с чеков. Данные сканирования в онлайн-режиме поступают в базу данных скан-панели.

ULLSTEIN BILD VIA GETTY IMAGES

МУЛЬТИКМИЛЛИОНЕР

КАК РАЗБОГАТЕЛ И ПРОСЛАВИЛСЯ УОЛТ ДИСНЕЙ

Сто лет назад начал свою карьеру в мультипликации человек, имя которого стало всемирно известным брендом,— Уолт Дисней. Девяносто лет назад, 13 января 1930 года, его самый известный персонаж — Микки-Маус — появился на страницах комиксов. Созданная Уолтом Диснеем и его братом Роем компания до сих пор является одним из мировых лидеров глобальной индустрии развлечений. Но наш рассказ не о ней, а о нем.

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **Ullstein bild via Getty Images, Getty Images, AP, Mary Evans/ Ronald Grant/ DIOMEDIA, Bettmann/ Getty Images, Reuters**

От санитарной машины до сортира

Уолтер Дисней, в Первую мировую войну шофер санитарной машины Красного Креста во Франции, вернулся в США 10 октября 1919 года. Ему было 18 лет. Самое время решать — кем быть. Он рассматривал два варианта: актером или художником. «Я выбрал искусство, так как такую работу легче было найти»,— вспоминал позже Дисней. Старший брат Рой устроил его по знакомству в рекламную компанию Gray Advertising в Канзас-Сити учеником художника. Художественной студией компании владели уроженец России Луис Песмен и сын эмигранта из России Билл Рубин. Они посмотрели рисунки, сделанные Диснеем в армии, и дали ему неделю неоплачиваемого испытательного срока. В конце недели Дисней был уверен, что его не примут. Но ему предложили постоянную работу на $50 в месяц (примерно $760 в пересчете на современные деньги). Не отрываясь от работы, Уолтер сказал: «Подходит». На самом деле он был в восторге, так как рассчитывал на сумму вдвое меньшую.

Рисовать приходилось в основном по заказам сельскохозяйственных журналов. Рекламу корма для кур, блоки прессованной соли для животноводства, сельхозтехнику и радующихся покупке этой техники фермеров. Также ему поручили рекламные материалы для открывающегося в городе нового кинотеатра, владельцем которого был Фрэнк Ньюман.

Начинающий художник какое-то время размышлял, как лучше подписывать рисунки — «Уолтер Дисней», «У. Э. Дисней» или «Уолт Дисней». Сейчас все знают, какой вариант он выбрал.

ПРАВИЛА УОЛТА ДИСНЕЯ

- «Все наши мечты сбываются, если мы этого добиваемся».
- «Я никогда не называл свою работу „искусством“».
- «Все превратности судьбы, которые я испытал в жизни, все трудности, все препятствия сделали меня сильнее. Удар по морде может быть самым лучшим, что с тобой может случиться, хотя в тот момент ты можешь этого не осознавать».
- «В какой-то момент ты достигаешь того, что начинаешь работать не за деньги».
- «Люди продолжают считать меня художником-мультипликатором, но сейчас я беру шариковую ручку или карандаш в руки лишь для того, чтобы подписать контракт, чек или дать автограф».
- «Если вы во что-то верите, верьте в это всегда, без оговорок и сомнений».
- «Всю жизнь главной проблемой для меня были деньги. Нужно очень много денег для того, чтобы мечты стали реальностью».

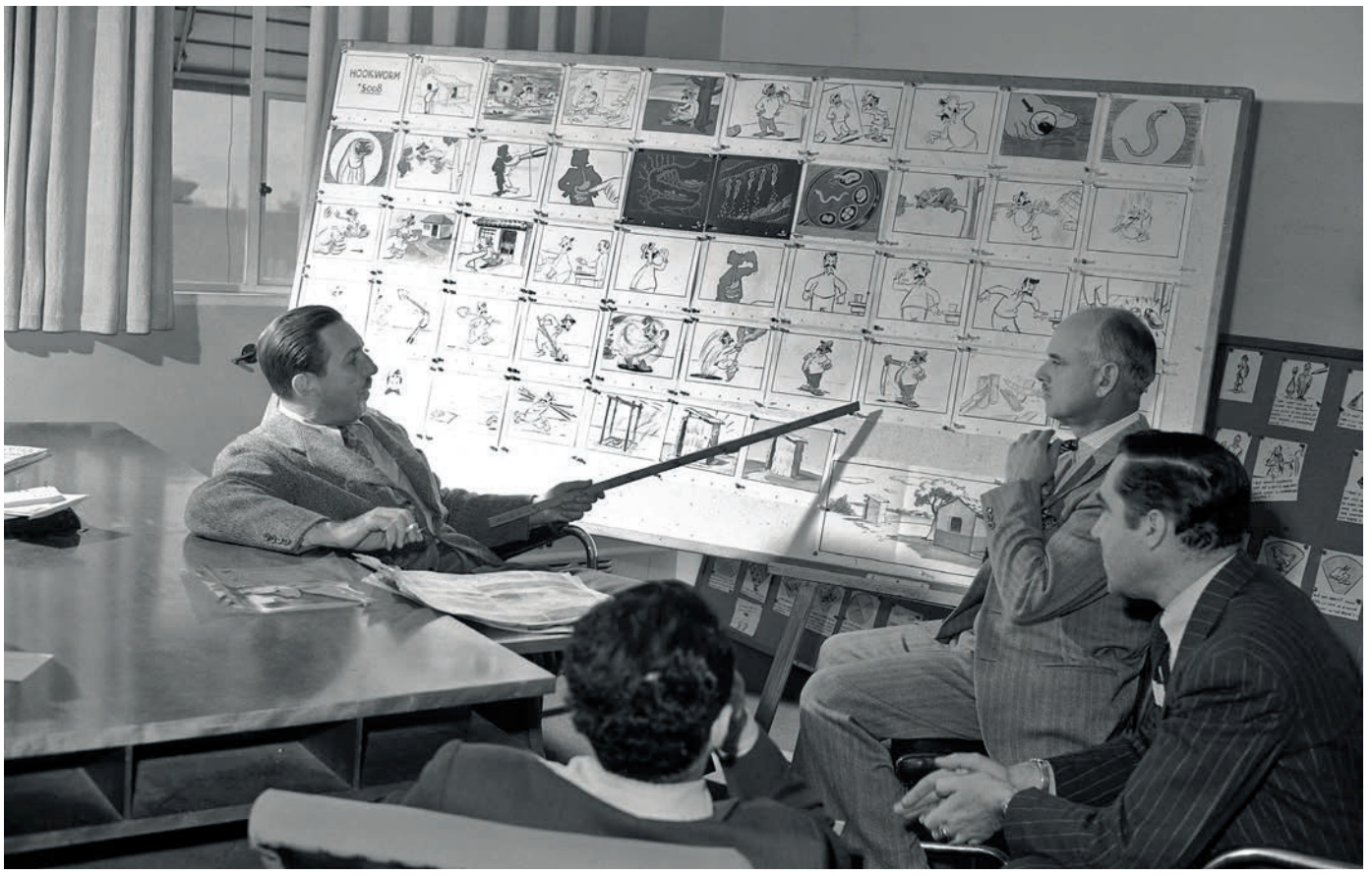
В студии Песмена—Рубина Дисней подружился с еще одним учеником художника — Уббе Айверксом. Уббе был прекрасным шрифтовиком и получал на $10 в месяц больше, чем Дисней. В будущем им предстояло стать партнерами.

В декабре 1919 года Уолта Диснея уволили. Есть две версии причин произошедшего. По одной, его с самого начала брали на временную работу. По другой, у студии сорвался крупный контракт, хозяевам пришлось сокращать расходы.

Новый, 1920 год Уолт Дисней встретил безработным. Вскоре уволили и Уббе Айверкса. «У меня есть идея,— сказал ему Дисней,— давай вместе займемся бизнесом».

На армейские сбережения Дисней закупил чертежные доски, аэрограф и другие художественные принадлежности. На аренду денег уже не было. Диснею удалось заключить необычную сделку с проживавшим по соседству бизнесменом, выпускавшим газету Restaurant News. Дисней и Айверкс должны были поставлять рисунки для газеты за $10 в неделю и предоставлять «офисное помещение». Это был неиспользуемый туалет. Также партнерам удавалось находить заказы на стороне. За первый месяц они заработали $125.

Вскоре Дисней столкнулся с бизнесом, который станет его делом на всю жизнь. «Я начал работать над своим первым мультфильмом в 1920 году»,— напишет он в мемуарах.



GETTY IMAGES

Новый бизнес, новые технологии

С 29 по 31 января 1920 года в газете Kansas City Star было опубликовано следующее объявление: «Требуются первоклассные художники для создания комиксов и монохромных рисунков акварелью. Стабильная оплата». Дисней обратился к Артуру Каугеру, владельцу Kansas City Slide Company, давшему эту рекламу. Он предложил сотрудничество своей студии со Slide Company. Каугер предложение отверг, но сделал встречное — взять Диснея на работу с окладом $35 в неделю. Дисней согласился. Пару месяцев спустя в Slide Company пришел и Уббе.

Slide Company выпускала рекламу для кинотеатров, в том числе анимированную. Ее изготавливали так. Вырезанная из картона фигурка состояла из нескольких частей, скрепленных степлером. Ее прикрепляли к листу ватмана, снимали, потом меняли положение отдельных частей, снова снимали, и так далее, чтобы при воспроизведении получалась иллюзия движения. Подобным способом заставляли двигаться цифры, например, номера телефонов. Цифры могли шагать по экрану на маленьких ножках.

Через год работы Диснею повысили зарплату до $40 в неделю ($570 на современные деньги). Новая работа понравилась. Он брал в библиотеке книги о том, как делаются анимационные фильмы. В них описывалась техника, которая делала бы движущиеся картинки более реалистичными.

Вместо вырезания рисунков можно было рисовать на прозрачной целлулоидной пленке. Пленки можно накладывать друг на друга, создавая эффект объема и одновременно избегая необходимости рисовать каждый кадр с нуля. Дисней проверил новый метод дома — да, так и было.

Попытка заинтересовать новой технологией Каугера не удалась. Тогда Дисней вместе с одним из коллег основал собственную компанию по производству мультфильмов таким способом. Их закупал Фрэнк Ньюман, владелец кинотеатра, для которого Дисней когда-то рисовал рекламу. Мультфильмы длились две-три минуты. Их называли Newman's Laugh-O-Grams (это можно примерно перевести как «Смехограммы Ньюмана»), но имя Диснея также присутствовало в кадре. «Смехограммы» приносили слишком маленький доход. Уолт Дисней начал работать над новым проектом — кинофильмом про Алису в Стране чудес, в котором совмещалась игра живой актрисы и рисованная мультипликация. Компания Диснея обанкротилась раньше, чем фильм-мультфильм был завершен.

Алиса в стране кино

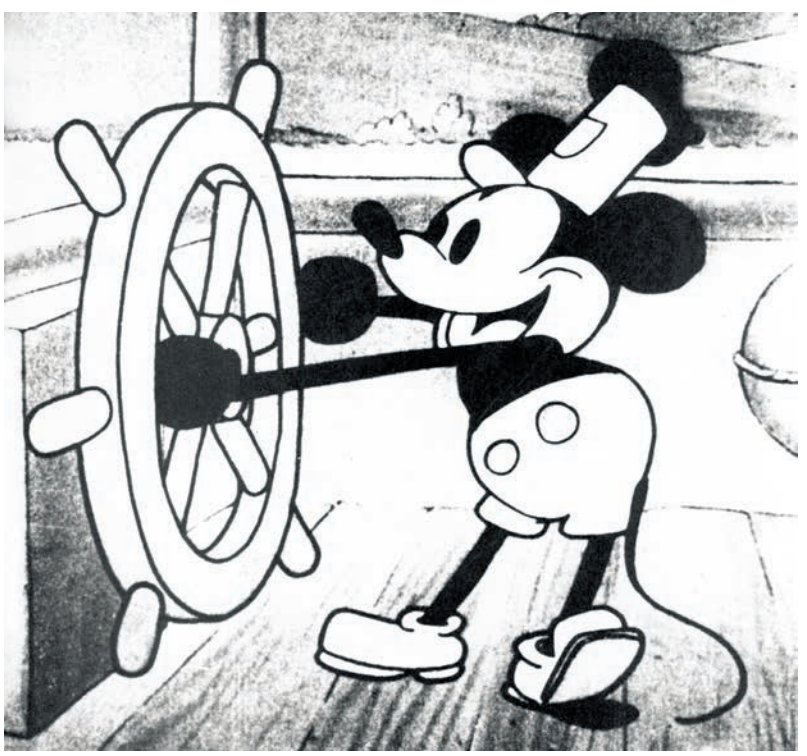
Потерпев крах в Канзасе, Дисней не отчаялся. Он решил попытать счастья в Голливуде. Одолжил у знакомых костюм (своего не было), продал кинокамеру и купил билет первого класса на поезд в Лос-Анджелес. В столицу американской киноиндустрии он приехал с $40 в кармане и кинопленкой с незаконченным фильмом «Алиса в Стране чудес». Этот мультик был его последней надеждой. Он разослал десятки писем дистрибуторам с предложением купить «Алису». Ему или не отвечали, или отвечали отказом.

Исключением стала Маргарет Уинклер, единственная женщина в индустрии кинопроката. Она согласилась заплатить за мультфильм, когда он будет закончен, $1,5 тыс. К тому же она предложила Диснею нарисовать целый сериал про Алису с оплатой по $1,5 тыс. за первые шесть и по $1,8 тыс. за каждую следующую, максимально — еще шесть серий. Деньги Уинклер готова была платить вперед.

Уолт Дисней был в восторге. Закупив нужное оборудование, он договорился с художниками-аниматорами, а также

Первый Диснейленд открылся 65 лет назад, еще при жизни Уолта Диснея

AP



MARY EVANS / RONALD GRANT / DIOMEDIA

Микки-Маус в 1928 году стал первым персонажем звукового кино. Он, правда, не разговаривал, а свистел

BETTMANN / GETTY IMAGES

уговорил своего старшего брата Роя создать совместную фирму. В ней Уолт должен был заниматься творческой частью, а Рой — финансовой. Компания получила названия Disney Brothers Cartoon Studio («Студия мультфильмов братьев Дисней»). День подписания договора с Маргарет Уинклер, 16 октября 1923 года, считается официальной датой рождения Walt Disney Company.

Работа над серией фильмов про Алису началась. С 1923 по 1927 год было выпущено 57 серий. В январе 1926 года компания братьев Дисней обрела новое помещение на Гиперион-авеню в Лос-Анджелесе и новое имя — Walt Disney Studio («Студия Уолта Диснея»).

Кто подставил с кроликом Освальдом

К окончанию работы над фильмами про Алису Уолт Дисней и работавший вместе с ним Уббе Айверкс изобрели нового персонажа — кролика Освальда. Они были готовы подписать контракт на новую серию мультфильмов. Кинокомпания Universal Pictures подписала с компанией Winkler Pictures контракт на покупку этих мультфильмов.

Но к тому времени в компании Winkler Pictures произошли перемены. Маргарет Уинклер в 1924 году вышла замуж за Чарльза Минца. После того как у них родился первый ребенок, Маргарет передала управление компанией супругу и своему брату Джорджу.

Мультики про кролика Освальда публика приняла с восторгом. На этих мультфильмах студия Диснея заработала около $15 тыс. и смогла нанять дополнительных работников. Число сотрудников студии выросло до 20. Зарплата Уолта Диснея составляла $100 в неделю, Роя Диснея — $65 в неделю. Еще братья получали по $500 за каждый мультик. В конце года они поделили прибыль. Уолт получил 60% ($5361), Рой — 40% ($3574).

В начале 1928 года Уолт и Рой должны были продлить контракт на мультфильмы про кролика Освальда. Накануне возобновления контракта братья Дисней решили, что Уолт поедет в Нью-Йорк к Чарли Минцу и попросит его поднять оплату до $2,5 тыс. за мультфильм.

Минц отказался поднимать плату. Более того, он сказал Диснею, что готов возобновить контракт в случае снижения оплаты на 20%. Втайне от Диснея он договорился с большинством художников-аниматоров студии о том, что те будут работать напрямую на него. Авторские права на кролика принадлежали компании Universal.

Когда Уолт Дисней отказался работать за меньшие деньги, он остался и без нового контракта, и без авторских прав на своего персонажа. В своей дальнейшей карьере он очень внимательно относился к вопросу авторских прав. Забегая далеко вперед — только в 2006 году Walt Disney Company выкупила права на кролика Освальда.

А тогда, в 1928 году перед выездом из Нью-Йорка в Лос-Анджелес Уолт Дисней отправил брату телеграмму: «Выезжаю вечером остановкой Канзас-Сити буду дома воскресенье утром семь тридцать не волнуйся все ОК подробности по прибытии Уолтер».

Про возобновление контракта в телеграмме не было ни слова. При встрече Уолт тоже ничего не говорил.

Рой Дисней (на фото справа) старался брать на себя организационные и финансовые вопросы, давая брату (слева на фото) возможность творить

Рой не выдержал: «Скажи-ка, мальчик, о чем ты договорился?» Уолт улыбнулся: «Я не договорился. Мы займемся новой серией».

В поезде Уолт Дисней придумал нового мультипликационного героя. Позже его изображение доработал мультипликатор Уббе Айверкс, а жена Уолта Диснея дала ему имя. Это, конечно же, был Микки-Маус.

Звук и цвет

В 1928 году Дисней выпустил первый мультфильм, в котором действовал мышонок Микки-Маус,— «Steamboat Willie» («Пароходик Вилли»). Премьера состоялась 28 июля, а 18 ноября состоялась вторая премьера — со звуком. Микки-Маус насвистывал мелодию. Ничего подобного в анимации еще не было.

Бюджет первого в истории звукового мультфильма составил $4986 (в современных долларах — около $75 тыс.).

Так Дисней в первый, но далеко не в последний раз оказался лидером в мультипликационной технологии.

Микки-Маус моментально стал звездой экрана. Короткометражные мультики про него выпускались в течение четверти века, за это время вышло 130 мультфильмов. Его изображение украшало крышу здания студии Диснея.

В 1929 году Уолт выкупил у брата большую часть акций компании. Их партнерство было преобразовано

REUTERS

GETTY IMAGES

С момента открытия по настоящее время первый Диснейленд посетило около 750 млн человек

в четыре отдельные компании — Walt Disney Productions, Ltd.; Walt Disney Enterprises; Liled Realty and Investment Company и Disney Film Recording Company. При этом Рой остался их фактическим руководителем.

В 1932 году Уолт Дисней снова поразил публику технологической новинкой. Он выпустил первый в истории кинематографа цветной мультфильм (первый цветной фильм появится на два года позже). Мультфильм «Цветы и деревья» первоначально был снят черно-белым, он был одним из 75 мультфильмов серии «Silly Symphonies». Эту серию в индустрии оценивали ниже, чем мультфильмы про Микки-Мауса. Но все изменилось, когда Дисней узнал об изобретении нового технологического процесса «Техниколор»,— он приказал переснять мультфильм в цвете. При этом был превышен бюджет картины. Однако успех первого цветного мультфильма был таким ошеломляющим, что распространявшая мультфильмы Диснея студия United Artists согласилась удвоить бюджеты

НАСЛЕДНИКИ И НАСЛЕДСТВО БРАТЬЕВ ДИСНЕЙ

В 1925 году студия братьев Дисней наняла секретаря и раскрасчицу целлулоидных пленок Лилиан Баундс. В том же году Уолт Дисней женился на ней. Позже он шутил, что ему пришлось так поступить, потому что у студии не было денег, чтобы платить ей зарплату. У Уолта и Лилиан было двое детей — родная дочь Диана Мэри и приемная Шэрон Мэй. Диана родила семерых детей, Шэрон Мэй — пятерых, из которых в настоящее время живы четверо.

Рой Дисней также женился в 1925 году — на Эдне Фрэнсис, которая родила ему одного сына, которого звали, как и отца, Роем. У Роя-младшего было два сына и две дочери.

В момент смерти состояние Уолта Диснея оценивалось примерно в $100–150 млн. Согласно его завещанию, наследники получали свои доли через шесть трастов и фондов. 45% унаследовала его вдова, 45% получил Калифорнийский институт искусств, по 2,5% получили его сестра Рут Флора Бичер, его племянница Дороти Дисней Падер и племянницы его жены Марджори Дэвис и Филлис Баундс.

Лилиан Дисней умерла в 1997 году, Диана Дисней — в 2013 году.

После смерти Шэрон Дисней от рака груди в 1993 году ее дети перессорились из-за прав на наследство. Каждый из них должен был получать из траста около $20 млн каждые пять лет при условии «достаточной зрелости и способности управлять финансами благоразумно и ответственно». Чтобы увеличить свою долю, наследники стали обмениваться обвинениями, пытаясь доказать финансовую неграмотность и незрелость конкурентов. Скандал затянулся на много лет.

Рой Дисней скончался в 1971 году. Вдова Роя Эдна Фрэнсис Дисней умерла в 1984 году, Рой-младший — в 2009 году.

Большинство внуков Уолта (их 11) и Роя (их четверо) не предают гласности размеры своих состояний. Одна из дочерей Роя-младшего, кинорежиссер-документалист Эбигейл Дисней, в недавнем интервью газете Financial Times сообщила, что ее состояние составляет $120 млн. По словам ее брата Роя Патрика Диснея, членам их семьи принадлежит менее 3% акций компании Walt Disney. 3% от рыночной капитализации The Walt Disney Company по ситуации на середину января 2020 года соответствовали примерно $7,8 млрд.

MARY EVANS / RONALD GRANT / DIOMEDIA

Первому в истории полнометражному мультфильму «Белоснежка и семь гномов» пророчили громкий и дорогостоящий провал, но его ждал фантастический успех

следующих серий — с $7,5 тыс. до $15 тыс. за мультфильм. Кроме того, «Цветам и деревьям» был присужден «Оскар» — первый «Оскар» в новой категории «короткометражный анимационный фильм».

Белоснежка и семь «Оскаров»

Мультфильм «Белоснежка и семь гномов» по мотивам сказки братьев Гримм стал очередным амбициозным проектом Диснея и новым технологическим прорывом. В 1934 году мультипликатор заявил, что собирается снять первый в истории полнометражный мультфильм. Его бюджет первоначально оценивался в $250 тыс. Работа над «Белоснежкой» заняла три года, в ней приняло участие около 750 художников, которые создали около 2 млн рисунков. Когда расходы на работу над фильмом достигли $1,5 млн (в современных деньгах — около $37 млн), Диснею пришлось брать кредиты и заложить свой дом. Пресса называла проект безумным, в финансовый успех «Белоснежки» не верила даже жена Диснея. Считалось, что дети не смогут высидеть в зале полтора часа, а взрослые не станут покупать билеты на детскую сказку.

Премьера мультфильма состоялась 21 декабря 1937 года. На нее прибыли звезды Голливуда. Билеты по $5 (современные $90) были распроданы. Публика была в восторге от «Белоснежки». Чарли Чаплин, выходя из зала, заявил корреспонденту Los Angeles Times, что в лице гнома Допи (Простачка) Дисней «создал одного из величайших комиков нашего времени».

Публика проголосовала за «Белоснежку» долларом. Мультфильм стал самой кассовой картиной в истории кинематографа (двумя годами спустя его превзойдет фильм «Унесенные ветром»). Он собрал $67 млн ($1,2 млрд в переводе на современные доллары).

Чарли Чаплин, выходя из зала, заявил корреспонденту Los Angeles Times, что в лице гнома Допи (Простачка) Дисней «создал одного из величайших комиков нашего времени»

Одним мультиком Дисней спас компанию от финансовой катастрофы.

Коллеги тоже проголосовали за новый мультфильм Диснея. Ему была присуждена премия Американской киноакадемии. Это был уникальный «Оскар». К традиционной статуэтке прилагались еще семь миниатюрных, «для гномов». По итогам всей творческой карьеры Дисней стал непревзойденным чемпионом по числу полученных «Оскаров» — 22 и по числу номинаций на премию — 59.

Новые территории

Прибыли от проката «Белоснежки» хватило не только на то, чтобы рассчитаться с долгами. Студии Диснея стало не хватать места для дальнейшего развития. Здание на Гиперион-авеню было продано. В рождественские дни 1939 года начался переезд в новый студийный комплекс в Бербанке (округ Лос-Анджелес). В Бербанке штаб-квартира компании находится до сих пор.

Следующая идея Уолта Диснея оказалась логически связана с переездом в новый студийный комплекс. Публика жаждала увидеть, как делаются диснеевские мультики. Но показывать, в отличие от киностудий, было особо нечего. Идея родилась у Диснея, когда он гулял с дочками в парке отдыха Гриффит в Лос-Анджелесе. Девочки катались на карусели, а он подумал, что было бы здорово создать парк отдыха, в котором было бы одинаково интересно и родителям, и детям. От замысла до воплощения в жизнь прошло много лет. В окончательном виде идея выглядела так — парк, в котором посетители смогут увидеть персонажей студии Диснея.

В 1953 году Дисней приобрел земельный участок в Анахайме, штат Калифорния. Строительство парка, получившего название Диснейленд, началось 16 июля 1954 года. Торжественное открытие парка развлечений состоялось один год и один день спустя. Диснейленд обошелся компании в $17 млн. Собственных средств было недостаточно. Потребовались кредиты и первоначальная публичная эмиссия акций. В результате к 1960 году только около 20% акций компании принадлежали братьям Дисней.

Всю жизнь начиная со службы в армии Уолт Дисней был заядлым курильщиком. При этом никогда не курил при детях. Также не известно ни одной фотографии, на которой он бы держал сигарету. Существует распространенная версия, что на некоторых фото сигареты заретушированы или «зафотошоплены».

2 ноября 1966 года Дисней обратился в больницу с жалобой на боли в ноге, спине и шее. Рентген показал затемнение в левом легком. Опухоль была удалена, но врачи сообщили, что она была злокачественной и Диснею осталось жить от шести месяцев до двух лет. Они ошиблись. Он прожил полтора месяца и скончался 16 декабря.

До последних дней в больнице он работал над новым проектом — концепцией Экспериментального прототипа сообщества будущего (The Experimental Prototype Community of Tomorrow, EPCOT). Он предназначался для того, чтобы людям там было максимально комфортно работать и жить. В этом «городе» он планировал воплотить в жизнь самые современные технологии и передовые идеи урбанистики. Транспорт в EPCOT должен был быть только общественным. Грузовики, снабжающие жителей и гостей всем необходимым, должны были передвигаться под землей, так что никто не мог попасть под машину — город принадлежал бы только пешеходам. Планировка сообщества должна была быть кольцевой. В центре — развлечения, дальше от центра — жилые кварталы, дальше — зеленый пояс с большим количеством растений. Все жители должны были иметь работу, что предотвращало бы возникновение трущоб и гетто.

Совет директоров компании Walt Disney прохладно воспринял эту идею. Директора считали, что новый парк, который планировалось построить во Флориде, должен быть похож на первый Диснейленд. В итоге Уолт Дисней согласился совместить EPCOT с парком развлечений по образцу Диснейленда в Анахайме.

После смерти Уолта Диснея его брат Рой отложил свой выход на пенсию, чтобы проследить за завершением строительства второго парка развлечений. В память о покойном парк, который первоначально планировалось назвать Disney World («Мир Диснея»), по предложению Роя был назван Walt Disney World («Мир Уолта Диснея»). Но убедить совет директоров построить EPCOT Рою не удалось. Последний проект Уолта Диснея не был воплощен в жизнь в том виде, в котором он его задумал, хотя тематический парк под таким названием открылся во флоридском Walt Disney World в 1982 году ●

ЦИФЕРБЛАТ НА ДВОИХ

О ЧАСАХ, КОТОРЫЕ ПОДХОДЯТ МУЖЧИНЕ И ЖЕНЩИНЕ

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

Производители предметов роскоши все чаще говорят об инклюзивности — доступности товара или услуги вне зависимости от пола и возраста. В случае с новыми моделями часов это еще и способ оптимизации производства. Однако есть классика, проверенная временем,— часы, которые многие десятилетия выбирают как мужчины, так и женщины. Их дизайн универсален настолько, что становится огромным плюсом при выборе подарка,— такие часы можно время от времени одалживать друг у друга.

1

2

3

4

5

6

7

8

Среди нескольких сотен швейцарских часовщиков только компании Rolex удалось создать часы, которые являются одинаково статусным символом во всех странах планеты Земля и одинаково успешно смотрятся на запястьях всех возрастов и полов. Главный бестселлер марки — часы Oyster Perpetual Datejust — впервые появились в 1945 году. Сегодня модель на биколорном браслете Jubilee из стали и желтого золота существует в корпусе диаметров — 31, 34, 36 и 41 мм. Вариант в 36 мм одинаково подходит мужчине и женщине.

Еще один непререкаемый авторитет в часовом мире компания Patek Philippe выпустила свою самую популярную модель Nautilus в 1976 году. На сегодняшний день она существует в стали, желтом и розовом золоте, с бриллиантами, цветными циферблатами, широким или узким безелем, на кожаном браслете или металлическом браслете. Представленная на выставке в Базеле в 2019 году модель из розового золота вызывает восторг у женщин, одобрительные покачивания головой у мужчин и благодарность у детей, которым они достаются по наследству.

Прямоугольный корпус часов Jaeger-LeCoultre Reverso узнается издалека. В 1930-х годах их создавали, чтобы выдерживать матчи поло офицеров британской армии в Индии. Их корпус поворачивается, меняя стекло циферблата на стальную поверхность, которую можно гравировать инициалами, датой или фразой. Дизайн в стилистике ар-деко получился настолько удачным, что часы стали носить и представительницы прекрасного пола. Современная модель Reverso Classic Medium Thin актуальна, как и ее предшественники девяностолетней давности.

Дизайн часов Tank придумал в 1916 году основатель дома Cartier Луи Картье. Боковые параллельные планки корпуса часов являются одновременно и креплениями для ремешка — в начале XX века это стало смелым решением в часовом дизайне. За прошедшее столетие в семействе Tank появились вариации Solo, Americaine, Francaise, Cintree, но родоначальником им всем служит модель Tank Louis Cartier. Среди знаменитых обладателей этих знаменитых часов были Гари Купер, Трумен Капоте, Дюк Эллингтон, Ален Делон, принцесса Диана и Жаклин Кеннеди-Онассис.

Другая икона стиля — Chanel J12 — появилась в 1999 году и буквально ворвалась на часовой рынок — в начале 2000-х эти кварцевые часы из высокотехнологичной керамики носили все уважающие себя модницы. В 2019 году компания представила легенду в обновленном дизайне и с мануфактурным механизмом внутри, которая получила «часовой „Оскар“» — женевскую Гран-при в категории «Лучшие женские часы». И если в случае с часами начала XX века женщины присваивали себе часы, изначально созданные для мужчин, то в данном случае все наоборот — черные J12 Phantom очень полюбились мужчинам.

Завершим обзор калифорнийской разработкой Apple Watch, которая для швейцарских часовщиков стала поводом для размышлений — как создать часы, которые носят все. И только компания Hermes сумела приобщиться к беспрецедентной популярности смарт-часов, выпустив свою элитную версию ремешков и оформления интерфейса для часов пятой серии. Получилось и современно, и с намеком на роскошь ●

1 **Rolex, часы Oyster Perpetual Datejust,** 36 мм, сталь, желтое золото, механизм с автоматическим подзаводом

2 **Patek Philippe, часы Nautilus,** 35,2 мм, розовое золото, механизм с автоматическим подзаводом

3 **Jaeger-LeCoultre, часы Reverso Classic Medium Thin,** 40x24,4 мм, сталь, механизм с ручным подзаводом

4 **Cartier, часы Tank Louis Cartier,** 33,7x25,5 мм, розовое золото, механизм с ручным подзаводом

5 **Hermes x Apple, смарт-часы Apple Watch Hermes Series 5,** 40 мм, сталь, на базе системы watchOS6

6 **Chanel, часы J12 Phantom,** 38 мм, керамика, механизм с автоматическим подзаводом

7 **Breitling, часы Premier B01 Chronograph 42,** 42 мм, сталь, механизм с автоматическим подзаводом

8 **Rado, часы True Thinline Toge,** 39 мм, керамика, кварцевый механизм

PANERAI

LABORATORIO DI IDEE

COMSUBIN
ОТРЯД ВОЕННЫХ ПЛОВЦОВ
И ВОДОЛАЗОВ ВМС ИТАЛИИ

SUBMERSIBLE*
CARBOTECH™

ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ВЫЖИВАНИЯ – ТОЛЬКО ДЛЯ НАСТОЯЩИХ ГЕРОЕВ

СТАНЬТЕ УЧАСТНИКОМ НОВОЙ ПРОГРАММЫ
PANERAI PAM.GUARD,
ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ ДО 8 ЛЕТ МЕЖДУНАРОДНОЙ ГАРАНТИИ –
ЗАРЕГИСТРИРУЙТЕ СВОИ ЧАСЫ НА PANERAI.COM

Бутик PANERAI – Москва – Берлинский Дом, ул. Петровка 5 / panerai.com / +7 495 662 75 76

Реклама

* Сабмерсибл Карботек