



ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ — **Коммерсантъ** — 30.09.2020



«СЕВЕРНЫЙ ПОТОК-2» ОКАЗАЛСЯ ВСЕМ ДОРОГ

АНГЕЛЫ МЕРКЕЛЬ

14

СЧИТАЕМ УБЫТКИ
ПЕРВОЙ КОРОНАВИРУСНОЙ ВОЛНЫ

16

**ФИНАНСИРУЕМ
ДИВЕРСИФИКАЦИЮ**
С НОВИКОМБАНКОМ

18

МЕНЯЕМ ДОЛЛАРЫ
НА КРИПТОЯНИ
И ПРОЧУЮ КРИПТУ

21

КОПИМ РУБЛИ
НА ВАКЦИНУ ПРОТИВ COVID-19

30

**ИЗУЧАЕМ ГЕНЫ
ТРАМПА**
НА ПРИМЕРЕ ЖИЗНИ ЕГО ОТЦА

48

**ЗАЩИЩАЕМ
ПРАВО НА ЖИЗНЬ**
В АПАРТАМЕНТАХ,
СДЕЛАННЫХ ИЗ ОФИСА

68

**ЖДЕМ, КОГДА
ПОДЕШЕВЕЮТ**
САМЫЕ ДОРОГИЕ АВТО РОССИИ

ЭКСПЕРТЫ



**В УПРАВЛЕНИИ
ЧАСТНЫМ КАПИТАЛОМ**



Открытие Private Banking —
двукратный лауреат
международной премии
Global Private Banking Awards

pb.open.ru

8 800 222-02-22

ТОЛЬКО НЕ ЭТО



МИХАИЛ МАЛУХИН
выпускающий редактор

Сколько можно? Не хочу говорить про коронави **коронавирус**! Лучше — про долгожданный отпуск где-нибудь на берегу теплого моря. Только надо узнать, где после карантина открылись границы, не забыть оформить перед поездкой страховку от ковида... Нет, не так. Может, поговорить о дорогах, а лучше — самых дорогих в России автомобилях. Или о роскошных часах. Они всегда в цене, хотя рынок роскоши в этом году и рухнул из-за пандемии после десяти лет роста. Нет, опять... Лучше — о цене «умного» дома, что сам заботится о закупке продуктов, уборке, поддержании микроклимата. В самоизоляции — самое оно. Стоп! Снова не то... А если об апартаментах, что теперь переделывают из офисов и продают дешевле квартир на волне кризиса? О восстановлении экономики и о цифровом будущем финансов рассуждать, не делая поправку на последствия первой, а возможно, и второй волны COVID-19, — бессмысленно. Упомянуть о политике и, в частности, выходящей на финишную прямую президентской гонке в Америке вне пандемического контекста — наивно. Даже нефть теперь «пропитана» коронавирусом. Планы по экспорту газа корректируют с поправкой на эпидемию. Замкнутый круг. Да и как об этом забудешь, если еще вчера соседа с коронавирусом увезли на скорой?! Остается надеяться, что вакцина от этого бедствия подоспеет вовремя. А пока желаю всем терпения, здоровья и удачи в наше ковидное время!

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

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

СЕРГЕЙ ВИШНЕВСКИЙ — ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ

ВЛАДИМИР ЛАВИЦКИЙ — ДИРЕКТОР
«ИЗДАТЕЛЬСКОГО СИНДИКАТА»

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

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

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 —
ПН №ФС77-76923 ОТ 11.10.2019

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

ТИРАЖ: 75000. ЦЕНА СВОБОДНАЯ

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: РИА НОВОСТИ, AP

16+

В ЭТОМ НОМЕРЕ

ЦЕНА СЛОВ

ПУТЬ СМЯГЧЕНИЯ ПРОЙДЕН
ЗАЯВИЛА ГЛАВА ЦБ ЭЛЬВИРА НАБИУЛЛИНА

ТРЕНД

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПЕРЕВОРОТ
В БИРЖЕВЫХ ИНДЕКСАХ IT-КОМПАНИИ ТЕСНЯТ НЕФТЕГАЗОВЫЕ ГИГАНТЫ

ТЕМА НОМЕРА

САНКЦИИ НА ПОТОКЕ
ОТКАЗ ОТ ГАЗОПРОВОДА МОЖЕТ ДОРОГО СТОИТЬ РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКОМУ ПАРТНЕРСТВУ

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

НЕРВ УГЛЕВОДОРОДОВ
ДЛЯ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ЦЕНЫ НЕФТИ НЕ ХВАТАЕТ СПРОСА

АПОКАЛИПСИСА НЕ СЛУЧИЛОСЬ
ПАНДЕМИЯ МЕНЯЕТ ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ РОССИЯН

НАЦПРОЕКТЫ ГАРАНТИРУЮТ СПРОС НА «ГРАЖДАНКУ»
НОВИКОМБАНК ПРЕДЛАГАЕТ НОВЫЙ МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ДИВЕРСИФИКАЦИИ

НАУЧНО-ФИНАНСОВАЯ РЕВОЛЮЦИЯ
ЦИФРОВЫЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ ДОЛЛАРУ СТАНОВЯТСЯ РЕАЛЬНОСТЬЮ

А ДАЛЬШЕ КОВИДНО БУДЕТ
ВО ЧТО ОБОЙДЕТСЯ ВСЕМИРНАЯ ГОНКА ПО РАЗРАБОТКЕ ВАКЦИНЫ ОТ КОРОНАВИРУСА

«ПОЛНОСТЬЮ ПОТЕНЦИАЛ РЫНКА ГЧП НЕ ЗАДЕЙСТВОВАН»
РУКОВОДИТЕЛЬ «ВТБ ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ ХОЛДИНГ» ОЛЕГ ПАНКРАТОВ О КОНЦЕССИЯХ

ВЫКУПАЙ ПАДЕНИЕ
У СПЕКУЛЯНТОВ РАЗЫГРАЛСЯ АППЕТИТ НА АМЕРИКАНСКИЕ АКЦИИ

«Я НЕ ЖДУ КАКИХ-ТО ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ МИРОВОЙ СИСТЕМЫ»
ГОВОРИТ ВЛАДЕЛЕЦ «КСП КАПИТАЛ» СЕРГЕЙ КОТЛЯРЕНКО

ДОМ, КОТОРЫЙ ПОСТРОИЛ ТРАМП
НА ЧЕМ СКОЛОТИЛ СОСТОЯНИЕ ОТЕЦ 45-ГО ПРЕЗИДЕНТА США

СВОИ ДЕНЬГИ

**«АКТИВЫ В УПРАВЛЕНИЕ МАЛО ПРОСТО ПРИВЛЕЧЬ,
ИМИ НУЖНО ЭФФЕКТИВНО УПРАВЛЯТЬ»**
ГОВОРИТ ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ГАЗПРОМБАНКА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «АО ГПБ—УА» АЛЕКСЕЙ АНТОНЮК

ЗАГРАНИЧНЫЕ БУМАГИ
ОСОБЕННОСТИ ИНОСТРАННЫХ АКЦИЙ НА РОССИЙСКИХ ПЛОЩАДКАХ

«У БАНКА ДОЛЖНО БЫТЬ ПРЕИМУЩЕСТВО, КОТОРОЕ ТРУДНО СКОПИРОВАТЬ»
СЧИТАЕТ РУКОВОДИТЕЛЬ ДИРЕКЦИИ РОЗНИЧНОГО БИЗНЕСА ПСБ МИГЕЛЬ МАРКАРЯНЦ

СЕНТЯБРЬ ПЕРЕОЦЕНИЛ ИНВЕСТИЦИИ
САМЫЕ ВЫГОДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ПО ВЕРСИИ «ДЕНЕГ»

«МЫ СОХРАНИЛИ СПОСОБНОСТЬ НАХОДИТЬ НОВЫЕ ИНТЕРЕСНЫЕ ПРОЕКТЫ»
УТВЕРЖДАЕТ ВЛАДЕЛЕЦ ГК «РЕГИОН», СОВЛАДЕЛЕЦ КОНЦЕРНА «РОССИУМ» СЕРГЕЙ СУДАРИКОВ

ВИРУС СЪЕЛ
КОМПАНИИ СОКРАЩАЮТ ДИВИДЕНДЫ НА ФОНЕ ПАНДЕМИИ

АПАРТАМЕНТЫ ЖДУТ ПОДОРОЖАНИЯ
СОБЫТИЯ НА СТОЛИЧНОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ РАСПОЛАГАЮТ К РОСТУ ЦЕН

ЖИЗНЬ В СТАРОМ ОФИСЕ
ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК АПАРТАМЕНТОВ ПОПОЛНЯЕТСЯ НЕОБЫЧНЫМИ ПРЕДЛОЖЕНИЯМИ

ПАНДЕМИЯ ПОДОГРЕЛА ИПОТЕКУ
ЖИЛИЩНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ВО ВСЕМ МИРЕ БЬЕТ РЕКОРДЫ

ОСТАВИТЬ В НАСЛЕДСТВО
НЕДВИЖИМОСТЬ СТАНОВИТСЯ БАЗИСОМ ДЛЯ БЛАГОДЕНСТВИЯ ДЕТЕЙ И ВНУКОВ

ТОНКОСТИ НАСТРОЙКИ
КАК ЭКОНОМИТЬ ВРЕМЯ И ДЕНЬГИ НА СТРАХОВАНИИ КВАРТИРЫ И ДАЧИ

КВАРТИРНЫЕ ИЗВИЛИНЫ
СКОЛЬКО СТОИТ ОБУСТРОЙСТВО «УМНОГО» ДОМА

ПОЙМАТЬ УДАЧУ
ЗА ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ РОССИЯ ОБЗАВЕЛАСЯ 73 ЛОТЕРЕЙНЫМИ МИЛЛИОНЕРАМИ

ИДЕНТИФИКАЦИЯ БЕССПОРНА
КАК ОПЕРАТОРЫ ПРЕДЛАГАЮТ АБОНЕНТАМ ОБЛЕГЧИТЬ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИЙ ОПЫТ

РОССИЯНАМ ПРИОТКРЫЛИ ГРАНИЦЫ
ДЛЯ ПУТЕШЕСТВИЙ СТАЛО БОЛЬШЕ НАПРАВЛЕНИЙ

ЗИМА БЕЗ ПЛЯЖА
ВО СКОЛЬКО ОБОЙДЕТСЯ НОВОГОДНИЙ ОТДЫХ

ГОНКА С ВООРУЖЕНИЕМ
ЧТО СОБОЙ ПРЕДСТАВЛЯЕТ КЛУБ ПРАКТИЧЕСКОЙ СРЕЛБЫ

СВЕРХДОРОГО И ОЧЕНЬ БЫСТРО
«ДЕНЬГИ» ВЫЧИСЛИЛИ САМЫЕ ДОРОГИЕ АВТОМОБИЛИ ЭТОЙ ОСЕНИ

«К КОНЦУ 2023 ГОДА МЫ НАРАСТИМ ПОРТФЕЛЬ ДО 1 ТРЛН РУБ.»
РАССКАЗАЛА СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ, ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА «ОТКРЫТИЕ PRIVATE BANKING» БАНКА «ОТКРЫТИЕ» ВИКТОРИЯ ДЕНИСОВА

ВИРУСНАЯ РОСКОШЬ
КАК ПАНДЕМИЯ ВЛИЯЕТ НА ПОТРЕБЛЕНИЕ ЛЮКСОВЫХ ТОВАРОВ

STORY

ЧЕРНАЯ КРОВЬ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ
ИСТОРИЯ НЕФТИ В ЛИЦАХ И ЦИФРАХ

СТИЛЬ

ВРЕМЯ. ДОРОГО
О САМЫХ ДОРОГИХ ЧАСАХ СЕЗОНА В РОССИЙСКИХ БУТИКАХ



РЕКЛАМА. ООО «ТАМИ и КО», ОГРН 1037727018449, адрес местонахождения: 141400, Московская область, г. Химки, ул. Репина, д.34
Флагманский салон: Москва, Тверская ул., д.6, стр.1, 8 800 333 57 75, +7 495 7 440 300



**Думайте о главном, о том, что важно для вас,
а вопросы вашего стиля доверьте HENDERSON.**

HENDERSON.RU



ПУТЬ СМЯГЧЕНИЯ ПРОЙДЕН

«Основной путь смягчения денежно-кредитной политики уже пройден», — заявила глава ЦБ Эльвира Набиуллина после сентябрьского заседания совета директоров регулятора, на котором было принято решение не менять ключевую ставку, оставив ее на отметке 4,25%.

Госпожа Набиуллина напомнила, что с июня 2019 года ключевая ставка снизилась на 350 базисных пунктов, из них на 200 базисных пунктов в текущем году, до исторически минимального уровня. «Мы по-прежнему видим некоторое пространство для снижения ключевой ставки, но будем оценивать сроки и необходимость использования этого пространства», — сказала она.

Банк России обеспокоен завышенными инфляционными ожиданиями и темпами восстановления экономики после пандемии. «Мы уточним прогнозные расчеты по итогам заседания совета директоров в октябре», — заверила глава ЦБ. По ее словам, в дальнейшем регулятору придется возвращаться в нейтральный диапазон денежно-кредитной политики, но пока такой шаг выглядит преждевременным •



ПРЕЗИДЕНТ США
ДОНАЛЬД ТРАМП

(В ИНТЕРВЬЮ
ТЕЛЕКАНАЛУ FOX NEWS)

«НЕ БЫЛО СТРАНЫ, КОТОРАЯ ОБОБРАЛА БЫ НАС БОЛЬШЕ, ЧЕМ КИТАЙ. ЕСЛИ ОНИ НЕ БУДУТ ОБРАЩАТЬСЯ С НАМИ ПРАВИЛЬНО, Я, КОНЕЧНО, СДЕЛАЮ ЭТО (ПРЕКРАТИТ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО.— „ДЕНЬГИ“).»

ПРЕМЬЕР-МИНИСТР ЯПОНИИ
СИНДЗО АБЭ

(В ХОДЕ ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ)

«ЯЗВЕННЫЙ КОЛИТ ВЕРНУЛСЯ. НЕОБХОДИМО ПРОДОЛЖИТЬ ЛЕЧЕНИЕ В ТЕЧЕНИЕ КАКОГО-ТО ВРЕМЕНИ. Я ПРИНЯЛ РЕШЕНИЕ, ТАК КАК НЕ МОГ СЕБЕ ПОЗВОЛИТЬ ВНЕЗАПНО УЙТИ В ОТСТАВКУ, КАК В ПРОШЛЫЙ СВОЙ СРОК».

ПРЕМЬЕР-МИНИСТР
ВЕЛИКОБРИТАНИИ

БОРИС ДЖОНСОН

(ПЕРЕД ПЕРЕГОВОРАМИ
ЛОНДОНА И БРЮССЕЛЯ)

«ЕСЛИ К ТОМУ ВРЕМЕНИ (15 ОКТЯБРЯ.— „ДЕНЬГИ“) МЫ НЕ СМОЖЕМ ДОГОВОРИТЬСЯ, ТО Я НЕ ДУМАЮ, ЧТО МЕЖДУ НАМИ БУДЕТ СОГЛАШЕНИЕ О СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛЕ, И МЫ ДОЛЖНЫ ПРИНЯТЬ ЭТО И ДВИГАТЬСЯ ДАЛЬШЕ».



24 августа

28 августа

**СТОИМОСТЬ
ЗОЛОТА ПОДНЯЛАСЬ
НА 1,1%, ДО \$1961,4
ЗА ТРОЙСКУЮ УНЦИЮ**

**ЯПОНСКИЙ ИНДЕКС
НИККЕИ СНИЗИЛСЯ
НА 1,41%,
ДО 22882,65
ПУНКТА**

**КУРС ФУНТА
СТЕРЛИНГОВ
СНИЗИЛСЯ НА 0,8%,
ДО \$1,3166**

КАК ВЕЛИ СЕБЯ ВАЛЮТЫ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН ПО ОТНОШЕНИЮ К ДОЛЛАРУ (%)

ВЕНГЕРСКИЙ ФОРИНТ	-4,0
РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ	-3,4
ЧЕШСКАЯ КРОНА	-3,1
АРГЕНТИНСКИЙ ПЕСО	-2,6
ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	-2,6
ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	-2,5
БОЛГАРСКИЙ ЛЕВ	-0,8
ИНДИЙСКАЯ РУПИЯ	1,8
ЮЖНОКОРЕЙСКАЯ ВОНА	2
КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	2,3

РУБЛЬ СЛАБЕЕТ НАПЕРЕГОНКИ

По данным Bloomberg, за месяц рубль подешевел к доллару на 3,4% и занял по темпам ослабления второе место среди 24 валют развивающихся стран. На первом — венгерский форинт, который подешевел на 4%. Для сравнения: чешская крона потеряла 3,2%, турецкая лира — 2,5%, а вот индийская рупия и китайский юань подорожали к доллару на 1,8% и 2,3% соответственно.

ОБЪЕМЫ ДИВИДЕНДНЫХ ВЫПЛАТ ПО РЕГИОНАМ (\$ МЛРД)

РАЗВИВАЮЩИЕСЯ РЫНКИ	37,9	35,7
ЕВРОПА (БЕЗ ВЕЛИКОБРИТАНИИ)	150,3	83,4
ЯПОНИЯ	39,3	37,7
СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА	133,9	134
АЗИАТСКО- ТИХООКЕАНСКИЙ РЕГИОН (БЕЗ ЯПОНИИ)	39,7	32,9
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	34,5	15,6
ДИВИДЕНДЫ КОМПАНИЙ ЗА ПРЕДЕЛАМИ ТОП-1200	55,3	43

ДИВИДЕНДЫ ПЕРЕОЦЕНИЛИ

Пандемия COVID-19 вызвала сильнейший со Второй мировой войны спад мировой экономики. По данным Bloomberg, во втором квартале суммарный ВВП стран G20 в пересчете на год упал на 18%. В этой ситуации компании пересматривают дивидендную политику. Больше всех сократили выплаты европейские компании — суммарно со \$150,3 млрд в прошлом году до \$83,4 млрд, тогда как североамериканские компании почти не изменили объем выплат (с \$133,9 млрд до \$134 млрд).

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ
ПРАВИТЕЛЬСТВА ГЕРМАНИИ
**ШТЕФФЕН
ЗАЙБЕРТ**
(В БЕСЕДЕ С ЖУРНАЛИСТОМ
В БЕРЛИНЕ)

«КАНЦЛЕР (АНГЕЛА МЕРКЕЛЬ.—
„ДЕНЬГИ“) ПРИДЕРЖИВАЕТСЯ
МНЕНИЯ, ЧТО НЕЛЬЗЯ НИЧЕГО
ИСКЛЮЧАТЬ (ВВЕДЕНИЯ САНК-
ЦИЙ В ОТНОШЕНИИ „СЕВЕРНО-
ГО ПОТОКА-2“.— „ДЕНЬГИ“).

DPA-ZENTRALBILD / TACC



ГЛАВА ЕЦБ
**КРИСТИН
ЛАГАРД**
(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ
ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ)

«СОВЕТ УПРАВЛЯЮЩИХ
ОБСУДИЛ УКРЕПЛЕНИЕ ЕВРО.
НАШ МАНДАТ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ
В ЦЕНОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ,
И ОЧЕВИДНО, ЧТО В ТОЙ МЕРЕ,
В КАКОЙ РОСТ КУРСА ЕВРО
ОКАЗЫВАЕТ ОТРИЦАТЕЛЬНОЕ
ДАВЛЕНИЕ НА ЦЕНЫ, МЫ
ДОЛЖНЫ ВНИМАТЕЛЬНО
СЛЕДИТЬ ЗА ЭТОЙ СИТУАЦИ-
ЕЙ. НО, КАК ВЫ ЗНАЕТЕ,
МЫ НЕ ТАРГЕТИРУЕМ
ВАЛЮТНЫЕ КУРСЫ».

ГЛАВА ФРС
**ДЖЕРОМ
ПАУЭЛЛ**
(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ
ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ)

«ВОССТАНОВЛЕНИЕ ПРОДол-
ЖАЕТСЯ БЫСТРЕЕ, ЧЕМ ИЗНА-
ЧАЛЬНО ОЖИДАЛОСЬ, И ПРО-
ГНОЗЫ УЧАСТНИКОВ СОВЕТА
ПО ОТКРЫТЫМ РЫНКАМ (ФРС)
ПО ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РОСТУ
В ЭТОМ ГОДУ БЫЛИ ПЕРЕСМО-
ТРЕНЫ В СТОРОНУ УЛУЧШЕНИЯ
СО ВРЕМЕН ПРОГНОЗОВ В ИЮ-
НЕ. МЫ ПО-ПРЕЖНЕМУ НАМЕ-
РЕНЫ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ВСЕ
АРСЕНАЛ ИНСТРУМЕНТОВ
В НАШЕМ РАСПОРЯЖЕНИИ».

REUTERS



МИНИСТР ЭНЕРГЕТИКИ
САУДОВСКОЙ АРАВИИ
**АБДУЛАЗИЗ
БЕН САЛЬМАН**
(НА ВСТРЕЧЕ ОПЕК+)

«ПОВТОРЯЮЩИЕСЯ ОБЕЩАНИЯ,
КОТОРЫЕ НЕ ВЫПОЛНЯЮТСЯ СВО-
ЕВРЕМЕННО, МОГУТ ИМЕТЬ ВРЕ-
МЕННО ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ ВЛИЯ-
НИЕ, НО, ЕСЛИ ОНИ НЕ БУДУТ ВЫ-
ПОЛНЕНЫ, ОНИ МОГУТ ВЕРНУТЬСЯ
И УКУСИТЬ ВСЕХ НАС. РЫНОК
НЕЛЬЗЯ ПОСТОЯННО ДУРАЧИТЬ».

ГЛАВА ЦБ
ЭЛЬВИРА НАБИУЛЛИНА
(В ХОДЕ ОНЛАЙН-ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ)

«ПОКА МЫ ВИДИМ ЕЩЕ ПРОСТРАНСТВО
ДЛЯ СНИЖЕНИЯ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ.
МЫ ВИДИМ, ЧТО КОГДА-ТО НАМ ПРИДЕТСЯ
ВОЗВРАЩАТЬСЯ В НЕЙТРАЛЬНЫЙ ДИАПА-
ЗОН. ПОКА МЫ ВИДИМ, ЧТО ЭТО БУДЕТ
ПРОИСХОДИТЬ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ
ТРЕХЛЕТНЕГО ПРОГНОЗНОГО ПЕРИОДА —
К КОНЦУ ЭТОГО ПЕРИОДА. КОГДА ЭТО БУ-
ДЕТ ПРОИСХОДИТЬ? КАКИМ ТЕМПОМ?
ЭТО БУДЕТ ЗАВИСЕТЬ ОТ РАЗВИТИЯ
СИТУАЦИИ, И ПОКА ОБ ЭТОМ ГОВОРИТЬ
АБСОЛЮТНО ПРЕЖДЕВРЕМЕННО».



ПЕТР КАСИЛИН

7 сентября — 10 сентября — 16 сентября — 17 сентября — 18 сентября —

**КУРС ДОЛЛАРА
НА МОСКОВСКОЙ
БИРЖЕ ПОДНИМАЛСЯ
НА 1,1%,
ДО 76,26 РУБ./\$**

**КУРС ЕВРО
УКРЕПИЛСЯ
НА 0,6%,
ДО \$1,1916**

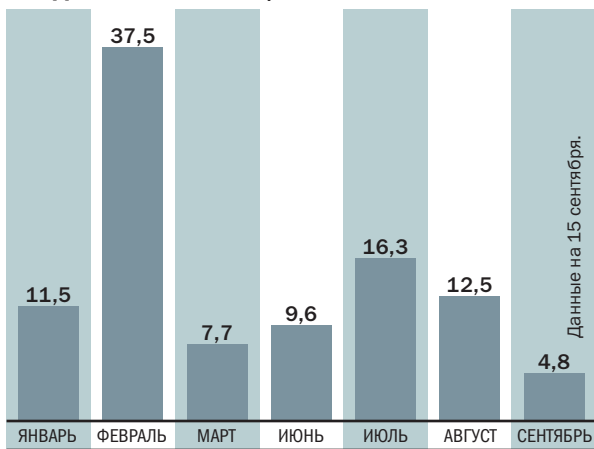
**ДОЛЛАРОВЫЙ ИНДЕКС
ДХУ (КУРС ДОЛЛАРА
ПО ОТНОШЕНИЮ К ШЕСТИ
ВЕДУЩИМ МИРОВЫМ
ВАЛЮТАМ) ВЫРОС
НА 0,5%, ДО 93,2 ПУНКТА**

**СТОИМОСТЬ БЛИЖАЙ-
ШЕГО КОНТРАКТА
НА ПОСТАВКУ НЕФТИ
BRENT ВЫРОСЛА
НА 1%, ДО \$42,3
ЗА БАРРЕЛЬ**

**ДОХОДНОСТЬ
ДЕСЯТИЛЕТНИХ ОФЗ
СНИЗИЛАСЬ НА 0,06
ПРОЦЕНТНОГО
ПУНКТА, ДО 6,16%**

**КОГДА РОССИЯНЕ БРОНИРОВАЛИ АВИАБИЛЕТЫ
ЗА ГРАНИЦУ В 2020 ГОДУ (% В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ
ПРОДАННЫХ БИЛЕТОВ)**

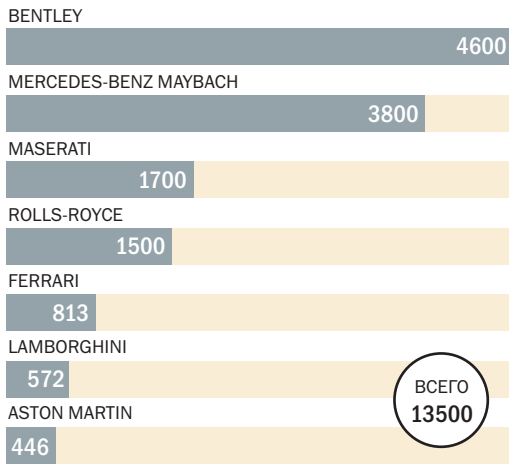
Источник: данные «Туту.ру»



**В ОЖИДАНИИ
ВТОРОЙ ВОЛНЫ**

После спада пандемии стали открываться границы. Для россиян оказались доступны иностранные курорты. Если в феврале (до карантина) доля бронирований авиабилетов за границу составляла более трети, то в марте—июне — опускалась до 7–9%, зато в июле—августе выросла почти вдвое. В сентябре, несмотря на бархатный сезон, резко сократилась. Одна из причин — ужесточение карантинных мер в связи со второй волной коронавируса в Европе.

**КАКИХ АВТОМОБИЛЕЙ КЛАССА ЛЮКС
БОЛЬШЕ ВСЕГО В РОССИИ** Источник: «Автостат».



**САМЫЕ МАССОВЫЕ
ИЗ САМЫХ ДОРОГИХ**

«Коронакризис» прервал десяти-
летний рост глобального рынка
роскоши. Однако отбить страсть
к роскоши вирусу не под силу. На
сегодняшний день в России на-
считывается несколько тысяч су-
пердорогих авто. Самой популяр-
ной люксовой автомаркой в Рос-
сии оказалась Bentley, следует из
данных «Автостата». Исследова-
тели насчитали порядка 4,6 тыс.
машин этой марки, на втором
месте — Mercedes-Benz Maybach
с результатом 3,8 тыс., на третьем
месте — Maserati (1,7 тыс.), на чет-
вертом — Rolls-Royce (1,5 тыс.).
Замыкает пятерку Ferrari (813).

ГДЕ МОЖНО ОТДОХНУТЬ ЭТОЙ ОСЕНЬЮ,
ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «РОССИЯНАМ ПРИОТКРЫЛИ ГРАНИЦЫ» НА СТРАНИЦЕ 63.

О ПЯТИ САМЫХ ДОРОГИХ АВТОМОБИЛЯХ РОССИИ
ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «СВЕРХДОРОГО И ОЧЕНЬ БЫСТРО» НА СТРАНИЦЕ 68.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПЕРЕВОРОТ

В БИРЖЕВЫХ ИНДЕКСАХ IT-КОМПАНИИ ТЕСНЯТ НЕФТЕГАЗОВЫЕ ГИГАНТЫ

COVID-19 привел к существенным изменениям не только в экономиках, но и в структурах ведущих мировых фондовых индексов. На фоне падения спроса на сырье снижается роль добывающих компаний, при этом растет влияние компаний, развивающих информационные технологии и оказывающих коммуникационные услуги. Резкие изменения наблюдаются и на российском рынке. Включение акций «Яндекса» в MSCI Russia привело к сильнейшей за последние годы ребалансировке индекса и падению доли нефтегазового сектора ниже 50%.



В конце августа на мировом фондовом рынке произошло знаковое событие. S&P Dow Jones Indices исключила из расчета индекса Dow Jones Industrial Average (DJIA) старейшего его участника — нефтяную компанию ExxonMobil. Она входила в этот список с 1928 года. В состав DJIA входят 30 компаний, а сам он имеет 124-летнюю историю. Помимо ExxonMobil из индекса также были исключены фармацевтическая компания Pfizer и поставщик вооружений Raytheon Technologies.

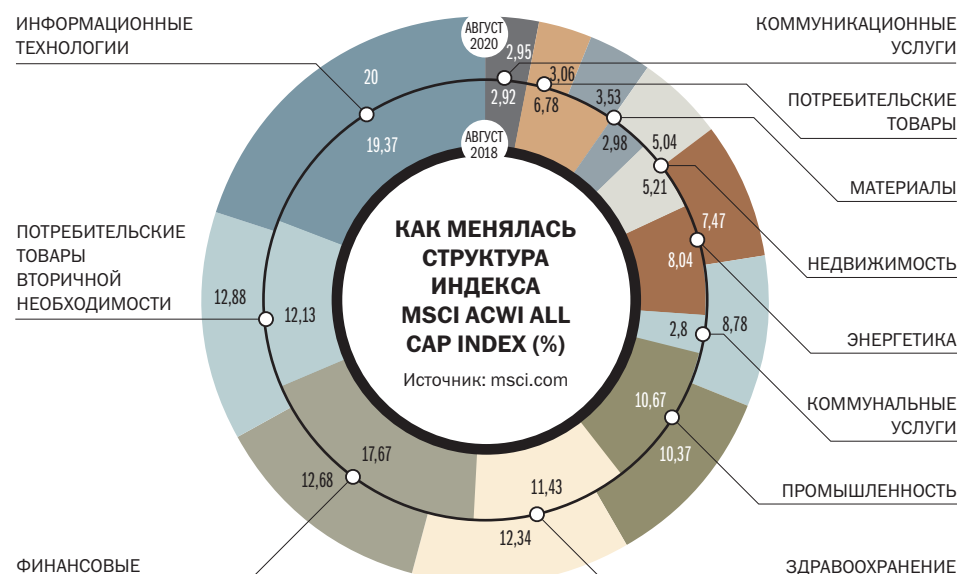
Такие масштабные перестановки в структуре индекса DJIA очень редки и чаще всего связаны с какими-то корпоративными событиями. В этот раз исключение сразу трех участников связано с делением акций Apple, произошедшим 31 августа. По словам главного стратега BCS Global Markets Вячеслава Смольянинова, вес каждой акции — компонента индекса пропорционален ее цене, минусы такого подхода очевидны — при сплите вес падает на величину деления. Следовательно, в результате сплита акций Apple их удельный вес в индексе упал с 12% до 3%. Такая корректировка могла привести к существенному падению влияния всего технологического сектора на расчетную стоимость индекса. Чтобы не допустить этого, S&P Dow Jones Indices и поменяла список участников: вместо вышеупомянутых компаний в него вошли разработчик и поставщик облачных решений для бизнеса Salesforce, биотехнологическая компания Amgen и производитель электронных систем для промышленных предприятий Honeywell International.

Вместе с тем аналитики отмечают общий тренд по усилению роли в индексах высокотехнологичных компаний, который на фоне пандемии коронавируса резко ускорился. По словам главы подразделения по стратегии и экономике развива-

ющихся рынков стран Европы, Ближнего Востока и Африки Bank of America Global Research Дэвида Хаунера, изменения в структуре индексов связаны с ожиданиями относительно незначительного роста доходности в других секторах, с одной стороны, и высоким качеством доходности нескольких крупных технологических компаний — с другой. В этом году эта тенденция усилилась, потому что технологические компании легче адаптируются к работе в условиях COVID-19. «Многие из „цифровых победителей“, включая Netflix или Amazon, даже выиграли от остановки экономики, поскольку потребители переключились на онлайн-покупки и потребление цифровых медиа», — отмечает руководитель отдела анализа фондовых рынков Julius Baer Патрик Ланг.

Аналогичные тенденции наблюдаются и на российском рынке. В августе в расчет индекса MSCI Russia были включены акции «Яндекса» с долей 8,1%. В индекс включены акции класса A, которые обращаются на площадке NASDAQ и Московской бирже. В результате данных действий доля несырьевых компаний выросла с 28,1% до 33%, при этом доля компаний нефтегазового сектора упала с 50,36% до 46%, отмечает главный экономист «Ай Кью Джи Управление активами» Ованес Оганисян. Наиболее сильное снижение долей после включения акций «Яндекса» произошло с акциями Сбербанка, «Газпрома», ЛУКОЙЛа, доли которых снизились соответственно на 1,4%, 1,3%, 1,2% — до 16,1%, 14,5%, 13,8%.

Структура индексов, рассчитываемых такими известными международными индексными провайдерами, как MSCI Inc., очень важна, так как многие международные инвестиционные фон-





REUTERS

ды ориентируются на них. Это значит, что они вкладывают в акции, входящие в структуру этих индексов, пропорционально весу в них, а также ребалансируют свой портфель, исходя из происходящих изменений. По оценкам аналитиков BCS Global Markets, включение в индекс MSCI акций «Яндекса» могло обеспечить приток средств пассивных фондов на уровне примерно \$0,5–1 млрд. Вместе с тем акции компаний, чьи доли были снижены, неизбежно потеряли часть инвестиций.

Этот процесс будет продолжаться и дальше, что будет приводить к оттокам средств инвесторов из традиционных компаний при включении новых имен, как в случае с «Яндексом», считает Вячеслав Смольянинов. «В частности, мы видим хорошие шансы включения Mail.ru в индексы MSCI в ноябре. Но ее вес все же будет в несколько раз меньше „Яндекса“ вследствие как меньшего размера, так и доли акций в свободном обращении», — отмечает

господин Смольянинов. По оценкам аналитиков Sberbank CIB Investment Research, акции Mail.ru Group будут включены в индекс MSCI Russia с весом 1,4–1,6%. «Такой сценарий может не сбыться, если ликвидность Mail.ru Group в Москве снизится в августе и сентябре», — отмечают эксперты.

Снижение сырьевой ориентации российского рынка позитивно для него. «Большая диверсификация индекса — хорошее событие для инвесторов. Глобальные инвесторы в развивающиеся рынки ищут компании за пределами традиционных секторов и отдают предпочтение технологическому сектору. Важность IT-сектора, вероятно, со временем будет продолжаться расти. Конечно, в краткосрочной перспективе самым важным среди других факторов является цена на нефть: если она вырастет, то доля нефтегазового сектора вырастет, а доля IT временно снова снизится», — отмечает Дэвид Хаунер ●



ЗА ПРЕДЕЛАМИ НЕФТИ БЫТЬ ЗЕЛЕНЫМ И СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННЫМ — ЗНАЧИТ БЫТЬ ТЕХНОЛОГИЧНЫМ

РАВИЛЬ ЮСИПОВ,

к. э. н., заместитель
гендиректора УК «ТФГ»

Беспрецедентная программа количественного смягчения по всему миру и низкие ставки привели к росту фондовых индексов, что стало, по сути, индикатором инфляции сбережений богатых, которая соседствует с низкой инфляцией потребительской корзины и отражает инфляцию менее состоятельных слоев населения. Но все задают вопрос: только ли громадная ликвидность и эффект пассивных ETF стали реальной причиной взлета?

С одной стороны, циклические компании не показывают пока роста, акции нефтегазового и банковского секторов — в аутсайдерах, а фантастический взлет акций технологического сектора в США уже выглядят иррациональностью. С другой стороны, старая добрая гипотеза об эффективности рынков от Фама и Френча говорит нам, что в цене заложены все необходимое обоснование и информация, которая не видна на первый взгляд, но она есть. Давайте попытаемся разобраться. Традиционный подход оценки акций — построение DCF-модели

и сравнение мультипликаторов. Вопросы к модели как к способу оценки нет, но предпосылки, которые закладываются при ее расчетах, претерпевают революционные изменения. Пандемия COVID-19 стала мощным триггером в изменении сознания. Типичное размышление о потребительской цепочке до пандемии было примерно таким: экономика растет, требуется больше новых офисов, больше сотрудников с высокими зарплатами, люди больше зарабатывают, будут покупать дома и товары, ездить на машине, летать на самолетах и т. д. Отталкиваясь от такого представления потребления, аналитики делали выводы о перспективах широкого круга отраслей — от недвижимости до нефтяного и туристического секторов. Тотальный карантин по всему миру позволил провести самый масштабный эксперимент по изменению поведенческих моделей всего человечества. Если раньше социальное дистанцирование и удаленные способы трудовых и потребительских взаимоотношений воспринимались как экзотическое и ситуационное, то теперь как новый стандарт. Потребительские цепочки изменились раз и навсегда. Переход онлайн-торговли из нишевой формы в доминирующий способ взаимоотношений «потребитель—продавец» сразу оказывает негативное влияние на торговую недвижимость, но позитивную — на логистическую инфраструктуру, радикально трансформирует упаковку, маркировку и повышает требования к бытовым приборам, которые все больше и больше будут напоминать универсальные роботизированные системы. Другой пример — интернет, где 30 лет протокол HTTP и браузер были основными способами получения информа-

ции с сайтов или потребления услуг, но развитие мобильных технологий привело к смене парадигмы. Потребители все больше и больше используют интернет через мобильное приложение, которое заточено под узкую задачу. Кто сейчас заказывает еду через браузер? Казалось, небольшая разница с точки зрения обычного пользователя между сайтом с браузером или специализированным мобильным приложением, но в действительности это IT-революция, которая вызвана кардинальной сменой потребительской привычки, и таких примеров можно приводить бесконечно. Одним из самых мощных факторов, ломающий и трансформирующий инвестиционный мир, являются так называемые стандарты социальной ответственности инвестиций, известные в англоязычной литературе как ESG (от англ. environment, social, governance — «экология, социальная ответственность, корпоративное управление»). В этой формуле из трех таких мирных, теплых слов, которая зародилась в 90-х годах XX века в западной академической среде как хайп, спустя 25 лет отражено тектоническое движение капиталов, а также боль, страхи, радости и надежды инвесторов. Принципы ESG победили не потому, что люди вдруг осознали, что надо творить добро и стали ответственными, а потому, что они в действительности заставляют компании и потребителей меняться в процессе четвертой промышленной революции, и ESG стало символом этого развития. Все крупнейшие рейтинговые агентства внедрили в свои кредитные методологии оценку ESG, которая начинает превалировать над текущими метриками кредитной нагрузки. Если у компании плохой

рейтинг ESG, то общий кредитный рейтинг не будет высоким, а, значит, стоимость заемных средств будет расти, что уже напрямую оказывает негативное воздействие на стоимость всей компании. Вся индустрия ETF, пенсионных и других фондов переходит на стандарты ESG, и на первой странице паспорта фонда большая часть посвящена новым стандартам социальной ответственности. В будущем ETF просто не будут инвестировать в компании с низким ESG. Принудительная замена акций компании ExxonMobil на компанию облачных решений в самом известном индексе Dow Jones Industrial Average только потому, что компания не соответствует принципам ESG, — очень сильный долгосрочный сигнал и, безусловно, вызовет отток инвесторов из этого сектора. Законодательство по всему миру ужесточается в части новых общественных стандартов и штрафных санкций за нарушение общественных интересов. Примером может служить строительная отрасль. Если раньше продавался просто квадратный метр в бетоне, то сейчас важны общественные зоны, транспортная доступность, социальная инфраструктура. Потребитель с ростом своего благосостояния предъявляет повышенные требования к среде обитания, а власти принуждают к комплексному развитию территорий и новым стандартам зеленого строительства (LCA). Проект здания проходит оценку на уровень выброса CO2, энергетическую эффективность как на стадии строительства, так и эксплуатации здания. Энергетическая революция уже у нас во дворе. Если пять лет назад автомобили на полной электротяге были хайпом, то сейчас это уже обязательная позиция в модельном ряду почти каждого автопроизводите-

ля. Альтернативные источники энергии каждый год откусывают долю у углеводородов. Долгое время под углеводородами нефть и газ рассматривались вместе. Сейчас их нужно разделять. Газ, как источник энергии, имеет больше перспектив в будущем, а небыстрый процесс потери нефтью статуса основного биржевого товара набирает обороты. Анализ цены акций нефтяных компаний в сравнении даже с общими индексами говорит не в пользу первых. Быть традиционной нефтяной компанией сейчас опасно, а выражение «beyond petroleum» («после / за пределами нефти»), которое компания BP использует для расшифровки своей аббревиатуры более 20 лет, становится актуальным как никогда. Но это не значит, что у нефтяных компаний нет будущего и их акции неинтересны, их нельзя назвать компаниями роста, но они привлекательны как дивидендная история. Еще одним сектором, который будет испытывать давление, — классические банки. Революционная смена потребительских и инвестиционных привычек благодаря технологиям ставит их перед мощными вызовами. Классическая банковская парадигма принятия риска на капитал уступает место транзакционной комиссионной модели, а финтех трансформирует финансовый сектор быстрее и сильнее, чем энергетическая революция — нефтяные компании. Все эти изменения еще не нашли полного отражения в отчетности компаний, но они будут, а пока традиционалистам кажется, что технологические компании стоят дорого, нефтянка и банки — дешево, а более продвинутый капитал идет в другом направлении, доказывая состоятельность гипотезы об эффективности рынков.

САНКЦИИ НА ПОТОКЕ

ОТКАЗ ОТ ГАЗОПРОВОДА МОЖЕТ ДОРОГО СТОИТЬ
РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКОМУ ПАРТНЕРСТВУ



«Северный поток-2», центральный проект энергетического сотрудничества между Россией и Германией, находится под угрозой из-за новых санкций США. А после истории с предполагаемым отравлением Алексея Навального готовность Германии защищать газопровод поставлена под сомнение. Если проект, вопреки договоренностям 2015 года между канцлером Германии Ангелой Меркель и президентом РФ Владимиром Путиным, не будет завершен, это не только обречет «Газпром» на новые переговоры с Украиной, но и поставит точку в истории особых отношений между ФРГ и Россией.

Почти девять лет назад, 8 ноября 2011 года, была торжественно запущена первая нитка газопровода «Северный поток». На исторической фотографии из Лубмина, где газопровод выходит из Балтийского моря на территорию Германии, канцлер Ангела Меркель и на тот момент президент РФ Дмитрий Медведев, радостно смеясь, вместе крутят символический вентиль, впервые в истории открывающий российскому газу прямой путь в Европу без транзитных стран и связанных с ними бесконечных проблем. Чуть слева и позади за вентиль хватаются также премьер Франции Франсуа Фийон и премьер Нидерландов Марк Рютте, что символизирует не только участие в проекте французской GdF Suez (ныне Engie) и нидерландской Gasunie, но и общеевропейский статус нового газопровода. А справа к рукояткам прикасается еврокомиссар по энергетике, немец и соратник госпожи Меркель по партии ХДС Пюнтер Эттингер.

Проблемы у «Северного потока» начнутся уже вскоре — Еврокомиссия не даст «Газпрому» полностью использовать отвод от «Северного потока», газопровод Opal, из-за чего труба годами будет загружена только на две трети. Но тогда, осенью 2011 года, завершение проекта выглядело полным триумфом «Газпрома», получавшего прямой выход на крупнейший немецкий рынок, демонстрировало на деле возможность глубокого сотрудничества между Россией и «старой Европой», а для Германии являлось логичным продолжением долгой традиции Ostpolitik.

Девять лет спустя проект-близнец «Северный поток-2» столкнулся с трудностями, от которых был избавлен его предшественник. «Старая Европа» после украинского кризиса 2014 года уже не смеет открыто признавать новый газопровод из России важной частью политического сотрудничества с Москвой — напротив, повсеместно подчеркивается, что проект носит исключительно экономический характер. Зато новые восточноевропейские члены ЕС во главе с Польшей не ограничиваются лишь критикой «Северного потока-2», а стремятся активно ему противодействовать, и не без успеха: позиция польского антимонопольного регулятора не позволила европейским компаниям Shell, Engie, Wintershall, Uniper и OMV стать акционерами газопровода, оставив лишь его кредиторами. А в ситуации, когда «Северным потоком-2» полностью владеет «Газпром», сложно позиционировать его как европейский проект.

Более того, противники «Северного потока-2» внутри ЕС добились изменения законодательства, внося поправки в газовую директиву 2009 года, которые крайне затруднят для «Газпрома» поставки газа и могут оставить новую трубу полупустой. А сейчас даже ввод газопровода в эксплуатацию под угрозой из-за крайне жесткой позиции США, которые ввели санкции, не позволившие европейской компании Allseas завершить укладку трубы в Балтийском море, и грозят принять еще более жесткие меры, чтобы не позволить завершить реализованный на 97% проект.

В Европе лишь Германия и Австрия открыто защищают «Северный поток-2», и лишь у Берлина есть достаточный вес, чтобы до определенной степени оградить газопровод от давления со стороны США. С этой точки зрения новое обострение отношений с Германией в связи с предполагаемым отравлением российского оппозиционного политика Алексея Навального произошло в крайне неудачный момент и может привести к тому, что завершение строительства газопровода будет вновь отложено. Если же произойдет худшее и проект вообще будет отменен, к чему активно призывают некоторые по-



ТЕКСТ **Юрий Барсуков**
ФОТО **Александр Миридонов**

rd Stream
gas supply route for Europe



АЛЕКСАНДР МИРИДОНОВ

литики в Бундестаге, это будет иметь долгосрочные последствия не только для поставок российского газа в Германию, но и для отношений Москвы и Берлина.

Обещания и реальность

С политической точки зрения «Северный поток-2» всегда был компромиссом между стремлением России избавиться от Украины как транзитной страны для российского газа и попытками ЕС сохранить за ней эту роль. Напомним, в конце 2014 года, в разгар украинского кризиса, президент РФ Владимир Путин объявил, что «Газпром» построит газопровод «Южный поток» через Черное море не в Болгарию, а в Турцию. Это означало, что Европа станет получать около трети поставок российского газа не через зависимую от европейской экономической помощи Украину, а через непредсказуемую Турцию. Тогда в начале 2015 года европейские партнеры «Газпрома» предложили более стратегически приемлемый маршрут через Балтийское море в Германию, которая стала бы и гарантом успешного завершения проекта. Однако Берлин поставил четкое условие: транзит через Украину после постройки «Северного потока-2» не должен полностью прекратиться, и Россия это условие приняла. Публично это подтвердил Владимир Путин на итоговой пресс-конференции в конце 2015 года, заявив, что «не уверен, что надо это делать — прерывать украинский транзит».

Стороны в целом выполняли свои обязательства. Германия, несмотря на постоянное противодействие США и восточноевропейских членов ЕС, добилась получения разрешения на про-

ЦЕНА ВОПРОСА

«Северный поток-2» предназначен для поставки 55 млрд кубометров газа в год из России в Германию. Стоимость проекта составляет €9,5 млрд, однако из-за незапланированных остановок строительства она должна вырасти. Половину средств в виде кредитов предоставили европейские компании (по €950 млн каждая), другую половину — «Газпром». Стоимость газа, ежегодно транспортируемого по газопроводу, должна составлять около \$8,2 млрд при текущих ценах. Исходя из тарифов «Северного потока», транспортировка газа по новому газопроводу будет для «Газпрома» как минимум на \$12 на 1 тыс. кубометров дешевле, чем по текущему контракту с Украиной. Соответственно, если в результате строительства газопровода «Газпром» сможет после 2024 года полностью отказаться от транспортировки через Украину положенных по контракту 45 млрд кубометров в год (начиная с 2021 года), то сэкономит около \$550 млн в год. Если, напротив, «Северный поток-2» не будет построен, то «Газпром» будет вынужден в зависимости от спроса сохранить транзит через Украину в объеме 40–60 млрд кубометров в год, что приведет к потерям около \$500–700 млн в год. Кроме того, «Газпром» и европейские компании вынуждены будут списать уже вложенные в «Северный поток-2» €9,5 млрд. Также перед российской монополией встанет непростая задача утилизации газопроводных мощностей, построенных под «Северный поток-2» в России (Ухта–Торжок-2 и Торжок–Грязовец–Усть-Луга) и в Европе (газопровод EUGAL).

кладку газопровода от Финляндии, Швеции и Дании и в 2019 году заблокировала попытку так изменить законодательство ЕС, чтобы полностью остановить проект. Россия, со своей стороны (и при активном участии Берлина), заключила новое транзитное соглашение с Украиной до конца 2024 года. Однако из-за санкций США достроить «Северный поток-2» в срок — к концу 2019 года — не удалось.

До недавнего времени Германия явно не собиралась соглашаться на то, что газопровод останется недостроенным из-за действий США, и готовила общеевропейский ответ на возможные новые санкции против проекта. История с Алексеем Навальным изменила этот дискурс — по крайней мере в публичной плоскости — настолько, что даже глава МИД Германии Хайко Маас допустил отмену «Северного потока-2», если Россия «не будет сотрудничать в расследовании» этого случая. При этом канцлер Ангела Меркель в своих публичных высказываниях призвала разделять дело Алексея Навального и судьбу «Северного потока-2».

Кому больше надо

На первый взгляд нынешние проблемы в отношениях между Россией и Германией кажутся пустяком по сравнению с ситуацией 1960–1970-х годов. В разгар холодной войны советские танковые дивизии в ГДР были в постоянной 15-минутной готовности к вторжению в Западную Германию, но это не помешало ФРГ и СССР заключить исторический контракт «газ-трубы» и организовать поставки советского газа в Европу. Однако, как отмечал в своей колонке для «Российской газеты» предсе-

датель президиума российского Совета по внешней и оборонной политике Федор Лукьянов, в годы холодной войны было очевидно, что «расширение закупок сибирского газа не подрывает единства „коллективного Запада“ и не уменьшает его способность давать отпор коммунизму». Теперь же ситуация гораздо более неопределенная: Вашингтон явно готов оказывать беспрецедентное давление на формальных союзников, а вот готовность Германии до конца защищать «Северный поток-2» от новых санкций США под вопросом.

Ситуация усугубляется тем, что прямо сейчас отсутствие «Северного потока-2» никак не угрожает газоснабжению Германии или Европы, поскольку до 2025 года у «Газпрома» есть контракт с Украиной. Что касается среднесрочной перспективы, то немецкие политики в основном убеждены, что потребление газа в стране будет только сокращаться по мере роста доли возобновляемой энергетики, а на переходный период существуют более политически приемлемые источники — поставки из Норвегии и сжиженный газ с мирового рынка. Хотя крупный немецкий бизнес эту точку зрения в основном не разделяет, его поведение в конечном счете зависит от решений политиков. ЕС собирается к 2030 году сократить выбросы CO₂ на 55% к уровню 1990 года, а к 2050 году достичь «углеродной нейтральности», и долгосрочные перспективы газа на этом рынке крайне пессимистичны. Отметим, что предполагаемый срок службы «Северного потока-2» — 50 лет.

Для России это важная поворотная точка — если «Северный поток-2» будет отменен или надолго отложен, то «Газпром» вновь будет серьезно зави-

сеть от транзита через Украину. Учитывая тенденции европейского рынка, строить новые большие газопроводы в ЕС будет бессмысленно с коммерческой точки зрения и опасно с политической. В таком случае поставки российского газа в Европу будут ограничены физическими возможностями инфраструктуры. Тогда следующим шагом «Газпрома» станет дальнейший разворот на другие рынки — интенсификация переговоров о новых контрактах с Китаем и попытка более активно развивать производство СПГ.

Политические последствия

Поскольку «Северный поток-2», видимо, последний большой российский газопровод в Европу просто потому, что ЕС рассчитывает сократить потребление газа, из отношений Германии и России должна уйти важная тема совместных энергетических проектов. Это само по себе будет иметь политические последствия, однако, если «Северный поток-2» как проект будет отменен, последствия будут очень быстрыми и явными. Директор Московского центра Карнеги Дмитрий Тренин считает, что дело Алексея Навального ставит точку в Ostpolitik и «особая роль, которую ФРГ и ее канцлер играли в последние годы, ушла в прошлое». «Теперь Германия по отношению к России — как все остальные в Западной Европе», — пишет он в своей статье, опубликованной на сайте центра. «С коммерческой точки зрения и в контексте надежности поставок партнерство с Россией по-прежнему существенно. А вот политически оно стало скорее бременем — экспансионистские устремле-

ния ЕС умерились, а трения внутри Евросоюза из-за России осложняют Берлину политику на других направлениях», — полагает Федор Лукьянов.

Дмитрий Тренин считает, что позиция, занятая Ангелой Меркель, и ее заявление об отравлении российского оппозиционера ядом «Новичок» нанесли серьезный удар по личным отношениям Владимира Путина с канцлером. «Личные отношения с иностранными лидерами имеют для Путина важнейшее значение при проведении внешнеполитического курса», — напоминает он.

Ключевой вопрос теперь — будет ли Берлин выполнять свое обещание, данное в момент старта «Северного потока-2», несмотря на очевидные расхождения с Москвой во взглядах по другим проблемам. Если да, то по крайней мере это позволит «Газпрому» нарастить поставки в Европу в ближайшие годы и избавит от зависимости от Украины, а в политическом плане докажет возможность диалога по ограниченному кругу тем. Если же проект будет похоронен, то под вопрос будет поставлена сама возможность диалога. Пока что Ангела Меркель публично не отреклась от «Северного потока-2», но она покинет пост канцлера осенью 2021 года. Если проект не удастся завершить к этому сроку, его судьба станет крайне туманной. ●

НЕРВ УГЛЕВОДОРОДОВ

ДЛЯ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ЦЕНЫ НЕФТИ НЕ ХВАТАЕТ СПРОСА



Начало сентября напомнило участникам рынка о шаткости ситуации на мировом рынке нефти.

В середине сентября цены на европейские сорта нефти опускались ниже уровня \$40 за баррель — минимальной отметки с середины лета. На сырьевой рынок повлияло ухудшение эпидемической обстановки в мире, которая грозит новыми карантинными ограничениями и падением спроса на нефть. Впрочем, за счет сделки ОПЕК+ и будущего снижения добычи сланцевой нефти цены на сырье уже в следующем году вернутся на уровень выше \$50 за баррель, но не дотянут до значений, предшествовавших кризису.

После трехмесячного плавного роста и достижения полугодового максимума цены на нефть стремительно пошли вниз. По данным агентства Reuters, 8 сентября стоимость ближайшего контракта на поставку североморской нефти Brent опустилась до \$37,41 за баррель, минимальной отметки с 15 июня. Это на 14% ниже значений конца августа. Многомесячный минимум обновили цены на европейские сорта нефти и на спот-рынке. Цена Brent упала на 21%, до уровня \$37,4 за баррель, а российской Urals — на 17%, до \$37,9 за баррель.

Сделка ОПЕК+

В этом году сильнее цены на нефть падали только весной. В первой половине марта стоимость Brent снижалась более чем вдвое, до \$25 за баррель. Падению предшествовал провал переговоров между Россией и Саудовской Аравией по расширению сделки ОПЕК+. В итоге стороны не договорились о сокращении объема добычи нефти. В дополнение к этому королевство объявило о понижении цен для клиентов, что было расценено рынком как начало торговой войны. Усугублялась ситуация активными карантинными мерами, которые вводились во всем мире.

В апреле Россия и Саудовская Аравия под эгидой президента США Дональда Трампа все-таки сели за стол переговоров и согласовали совместно с другими производителями более масштабную сделку ОПЕК+. По ее условиям участники договора должны были сократить добычу в мае—июне суммарно на 9,7 млн баррелей в сутки, а затем перейти к постепенному наращиванию: с июля сокращение на 7,7 млн баррелей в сутки, а с января 2021-го по апрель 2022 года — на 5,8 млн баррелей в сутки. К тому же в мае началось постепенное снятие карантинных ограничений в Европе. В таких условиях цены на нефть резко пошли вверх. В данном агентства Reuters, к концу мая североморская нефть подорожала на 73%, до \$35 за баррель. В летние

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **AP**



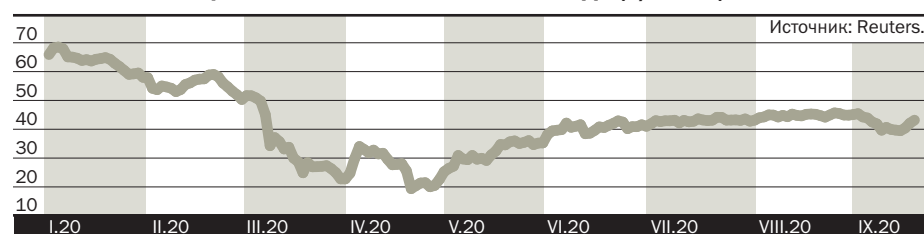
AP

месяцы цены на нефть выросли еще на 32%, до \$46,5 за баррель.

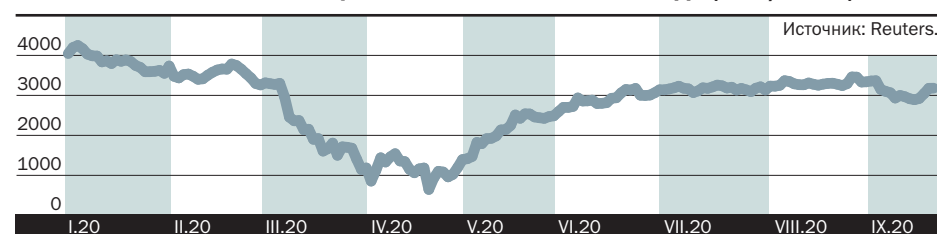
Техническая распродажа

Стоит отметить, что в августе волатильность на нефтяном рынке упала до нетипичных для рынка уровней — более трех недель цены держались в узком коридоре \$44–45,5 за баррель. При этом рост цены происходил вне зависимости от новостного потока: позитивные или негативные недельные данные по запасам и объемам добычи нефти, политическая нестабильность, угрозы второй волны COVID-19 и приближающиеся выборы в США. Поэтому уже летом аналитики опасались, что нефть подорожала слишком быстро и слишком сильно, в связи с чем они ожидали коррекции нефтяных котировок. «На протяжении нескольких недель фьючерсы Brent находились в удивительно узком боковом коридоре и не реагировали на изменение внешнего фона. Как правило, чем дольше такие периоды пониженной волатильности,

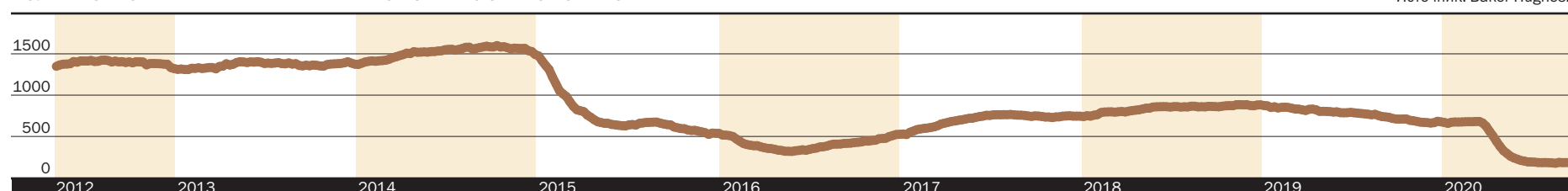
КАК МЕНЯЛАСЬ ЦЕНА НА НЕФТЬ BRENT В 2020 ГОДУ (\$/БАРР.)



КАК МЕНЯЛАСЬ РУБЛЕВАЯ ЦЕНА НЕФТИ URALS В 2020 ГОДУ (РУБ./БАРР.)



КОЛИЧЕСТВО АКТИВНЫХ НЕФТЯНЫХ БУРОВЫХ УСТАНОВОК В США





тем сильнее импульс после начала устойчивого движения. Именно это мы и видели. После спуска ниже \$44 по Brent произошло ускорение», — отмечает начальник управления информационно-аналитического контента «БКС Брокер» Василий Карпунин.

Поводом для распродаж стал резкий рост курса доллара на мировом рынке и падение глобального аппетита к риску. По данным агентства Reuters, за первые шесть торговых дней сентября индекс DXY (курс доллара относительно шести ведущих валют) поднялся почти на 2%, до 93,5 пункта. В это же время ведущие американские индексы обвалились на 5–16%. «Коррекция на рынке ценных бумаг, ориентированная на акции США и технологический сектор, распространилась и на рынок нефти, который сам по себе является своего рода индикатором неприятия риска во всем мире», — отмечает главный макроэкономист и руководитель направления перспективных исследований Next Generation, Julius Baer Норберт Рюкер.

Дополнительное давление на рынок нефти оказало решение Саудовской Аравии снизить октябрьские отпускные цены на сырье для ключевых клиентов. В частности, компания Agamco снизила цену Arab Light для Азиатского региона на \$1,4 за баррель. На \$0,6 за баррель по сравнению с уровнем сентября были снижены цены и для клиентов в США. Коррективы затронули и клиентов Северо-Западной Европы и Средиземноморского региона. Аналогичные шаги для клиентов в Азии, США и Европе предпринял и Ирак. В частности, цены на нефть Basrah Light для азиатских покупателей будут находиться на самом низком уровне с июня. Нефть данной марки будет стоить с пре-

мией всего \$0,3 за баррель по сравнению с региональным бенчмарком против премии в \$1,5 в сентябре. Эти шаги были расценены рынком как признак того, что крупнейшие мировые экспортеры нефти ожидают нового снижения спроса на сырье на фоне усиливающихся рисков второй волны распространения эпидемии коронавируса.

Потребители изолируются

Беспокойство аналитиков оправданно, 15 сентября, согласно данным Университета Джона Хопкинса, было зафиксировано максимальное с начала пандемии число зараженных — почти 370 тыс. случаев за сутки. Это на 15% выше предыдущего максимума, установленного 11 сентября. При этом активно растет число зараженных в европейских странах, в частности Испании, Великобритании, Франции. Страны начали вновь ужесточать требования социального дистанцирования, что будет сдерживать экономическую активность.

В таких условиях в сентябре ОПЕК ухудшила прогноз по спросу на нефть в мире в 2020 году на 400 тыс. баррелей в сутки. Если в августовском отчете сообщалось о падении спроса на 9,06 млн баррелей в сутки (б/с), то, согласно новому прогнозу, мировой спрос на нефть в текущем году упадет на 9,5 млн б/с, до 90,2 млн б/с. В 2021 году, по расчетам экспертов, мировой спрос на нефть вырастет на 6,6 млн б/с, примерно до 96,9 млн б/с.

Пересмотрело прогноз по спросу на нефть и Международное энергетическое агентство (МЭА). Если ранее МЭА ожидало падения потребления на 8,1 млн б/с, то в сентябре показатель был ухудшен на 0,3 млн б/с, до 8,4 млн б/с. Суммарное потребление составит в этом году 91,4 млн б/с.

«Увеличение числа случаев заболеваний COVID-19 во многих странах, локальные меры изоляции, продолжающаяся дистанционная работа и слабый сектор авиаперевозок привели к пересмотру наших оценок спроса на третий и четвертый кварталы в сторону понижения на 0,1 млн и 0,6 млн баррелей в день соответственно», — говорится в отчете организации. В 2021 году спрос вырастет на 5,5 млн б/с.

Прогнозы

В случае если вторая волна распространения коронавируса будет мягче, чем первая, и страны не станут вводить жесткие карантинные ограничения, то прогнозы по падению спроса будут смягчены, считают аналитики. Поэтому на фоне действия сделки ОПЕК+, а также снижения добычи в США из-за падения буровой активности дальнейшее восстановление цен на нефть неизбежно. Это подтверждает последовавшее после обвала первой декады сентября восстановление цен на нефть. Уже к 17 сентября европейские сорта нефти отыграли половину снижения начала месяца и вернулись к уровням \$41–42 за баррель. «При общем ухудшении настроений на фондовых площадках фьючерсы на нефть Brent могут откатиться ближе к \$35. Впрочем, это движение может быть непродолжительным. На горизонте года — умеренно позитивный взгляд на перспективы нефти», — отмечает Василий Карпунин.

По мнению Норберта Рюкера, восстановление рынка нефти идет двумя этапами. Первый этап заключался в улучшении настроений, когда рынок нефти осознал, что избыток предложения не будет чрезмерным, и эта часть восстановления была быстрой и закончилась в начале лета. Сейчас начинается второй этап восстановления, связанный с постепенным исчезновением избытка предложения. Этот этап, по словам господина Рюкера, занимает больше времени и означает постепенный рост цен на нефть. «Эта нормализация не могла бы произойти без V-образного восстановления спроса, в то время как предложение остается сдержанным из-за сокращений производства нефтедобывающими странами и перехода сланцевого бизнеса на краткосрочные проекты», — отмечает эксперт. По его оценкам, к началу 2021 года избыток предложения сойдет на нет, рынок нефти вернется в норму и цены должны вырасти до \$50 за баррель и выше.

Возвращения цен на докризисные уровни (выше \$70 за баррель) на рынке не ожидают. По мнению стратега Сбербанка по операциям на товарно-сырьевых рынках Михаила Шейбе, для достижения таких ценовых уровней потребуются поддержка со стороны расту-

НЕФТЬ И ГОСБЮДЖЕТ

Ситуация, сложившаяся на нефтяном рынке в 2020 году, негативно сказывается на наполняемости российского бюджета. При этом основной негативный эффект для нефтегазовых доходов аналитики видят не столько в падении цен на нефть, сколько в сделке ОПЕК+ по сокращению нефтедобычи. С мая Россия сократила добычу нефти до 8,5 млн б/с, с августа добыча поднялась до 9 млн б/с. По словам главного экономиста Совкомбанка Кирилла Соколова, в апреле, когда еще не действовала сделка ОПЕК+, а цена Urals падала ниже \$20 за баррель, недополученные нефтегазовые доходы составили около 190 млрд руб. «При этом в мае–июне недополученные нефтегазовые доходы составили в два раза больше — 400 млрд руб. в каждом месяце», — отмечает господин Соколов. В летние месяцы на фоне восстановления рублевых цен на нефть выше уровня 3 тыс. руб. за баррель Urals недополученные доходы оцениваются Совкомбанком в 280 млрд руб. и 220 млрд руб. — в июле и августе. «Таким образом, восстановление рублевой цены в летние месяцы позволило повысить нефтегазовые доходы примерно на 100 млрд руб. в месяц», — отмечает Кирилл Соколов. Даже сентябрьское снижение цен на нефть не окажет сильного влияния, так как частично компенсировано ослаблением курса рубля. Поэтому потери бюджета оцениваются в 50 млрд руб. в месяц. По оценке Кирилла Соколова, если цены Urals останутся на текущем уровне до конца года, то дефицит бюджета по итогам года составит 4,8 трлн руб., или примерно 4,6% ВВП.

щего аппетита к рисковому активу на глобальных рынках, ослабление доллара США и опережающие темпы восстановления мировой экономики. В дополнение к этому могут понадобиться форс-мажорные факторы в виде перебоев добычи, отсутствие агрессивного восстановления добычи в США при сохранении ограничений на экспорт иранской нефти, продолжении снижения добычи в Венесуэле и отсутствии прогресса в урегулировании политического конфликта в Ливии. «Широкий перечень условий для возвращения цен к максимальным докризисным уровням говорит о малой вероятности такого события, не говоря даже о возможности консолидации цен на этих значениях на продолжительный период времени. Основная причина — это скепсис со стороны инвесторов относительно дальнейшей динамики роста спроса на нефть. Нефтяной рынок является де-факто профицитным, где баланс между спросом и предложением обеспечивается достаточно сбалансированным регулятором рынка — ОПЕК+», — отмечает господин Шейбе ●

АПОКАЛИПСИСА НЕ СЛУЧИЛОСЬ

ПАНДЕМИЯ МЕНЯЕТ ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ РОССИЯН



Прогнозы апокалипсиса не сбылись, но из карантина мировая экономика вышла в новую реальность ограниченных перспектив роста и низких ставок. Если развитые страны уже привыкли к нулевым ставкам, то для развивающихся рынков эпоха низких ставок меняет привычный контекст. Глобальные рынки капиталов могут счесть новый уровень доходности недостаточным для компенсации долговых рисков, а население, не готовое к снижению доходов по депозитам, низкие ставки могут подтолкнуть к рискованным инвестициям.

К нынешнему моменту уже можно подводить первые итоги экономических последствий пандемии первого полугодия 2020 года. И кратко описать ситуацию можно следующим выражением — апокалипсиса не случилось. Напомню, что на момент введения карантинных мер считалось, что закрытие экономик обойдется в 20–30% ВВП в течение карантинных месяцев. Многие сравнивали ситуацию в экономике с последствиями Второй мировой войны и пророчили апокалипсис. По факту результаты второго квартала 2020 года выглядят достаточно умеренно: наибольший спад, сопоставимый с ожиданиями, зафиксирован только в наиболее пострадавших от пандемии странах, таких как Испания (снижение ВВП на 22% год к году во втором квартале 2020 года) и Италия (-17% г/г). В крупных экономиках, таких как США и Германия, где масштаб пандемии не был так проявлен, темпы спада скорее составили порядка 10% г/г (-9,5% г/г в США и -11,7% г/г в Германии). Результат России на этом фоне выглядит очень впечатляюще — по последним оценкам Росстата, во втором квартале экономика РФ потеряла только 8% г/г.

Особой темой дискуссии был вопрос глубины провала на рынке труда. В США в начале второго квартала эксперты опасались роста уровня безработицы до 20–30% — в реальности этот показатель на пике в апреле составил 15%, а в августе уже снизился до 8,4%. Такая же история наблюдалась и в России — первоначально были опасения, что уровень безработицы может достичь 10–15%, но пока в летние месяцы показатель не превысил 6,2–6,3% и вряд ли пойдет выше этих значений с учетом восстановления экономики. Похожим образом складывались и дискуссии по поводу динамики доходов населения: если в начале карантина для России эксперты не исключали сокращения реальных располагаемых доходов в масштабе 10% г/г, то не далее как в середине сентября Министерство экономического развития опубликовало обновленный прогноз на 2020 год с прогнозным снижением этого индикатора всего на 3% в этом году.

Беспрецедентность кризиса потребовала и беспрецедентных мер правительств. Если в кризис 2008 года масштабными мерами поддержки считалось предоставление 5–10% ВВП на борьбу с кризисом, то в этом году в среднем страны выделяли на борьбу с кризисом 10–15% ВВП, а в ряде случаев этот показатель превышал и 20% ВВП. По итогам этого года многие страны планируют зафиксировать огромные бюджетные дефициты — если в США в 2009 году уровень бюджетного дефицита доходил до 10% ВВП, то в этом году он может достичь без малого 24% ВВП, по прогнозам Международного валютного фонда.

Не остались в стороне и центральные банки. В 2007 году баланс Федеральной резервной системы (ФРС) США составлял около \$1 трлн и через год после памятного всем коллапса Lehman Brothers вырос до \$2 трлн. Из-за затянувшегося кризиса и невозможности ужесточать политику с 2014-го по 2019 год его значения колебались выше уровня \$4 трлн, однако пандемия вынудила пойти на резкое смягчение монетарной политики, и в последние месяцы уровень баланса ФРС закрепился около цифры в \$7 трлн. Еще более радикальным было изменение монетарной политики в Европе, где в прошлом ЕЦБ проводил достаточно взвешенную политику и старался призывать страны к использованию бюджетных стимулов, всячески подчеркивая, что возможности монетарной политики не безграничны. Но с весны 2020 года скорость роста баланса ЕЦБ была почти сопоставима его ростом в США, и расхождения между двумя показателями в последние месяцы стали минимальными.

Увеличение балансов было не единственным способом поддержать экономику. Не далее как несколько недель назад ФРС объявила о корректировках своего подхода к таргетированию инфляции, которые по сути сводятся к тому, что в последующие годы ФРС может позволить инфляции уйти выше 2% (инфляционного ориентира ФРС) в счет компенсации прошлых периодов, когда средние уровни инфляции оказывались ниже целевых. Такое решение является гарантией, что ключевые ставки, сниженные до нулевых, а то и отрицательных уровней в развитых странах (диапазон ставки ФРС сейчас составляет 0–0,25%), останутся на этих значениях еще в течение длительного времени.

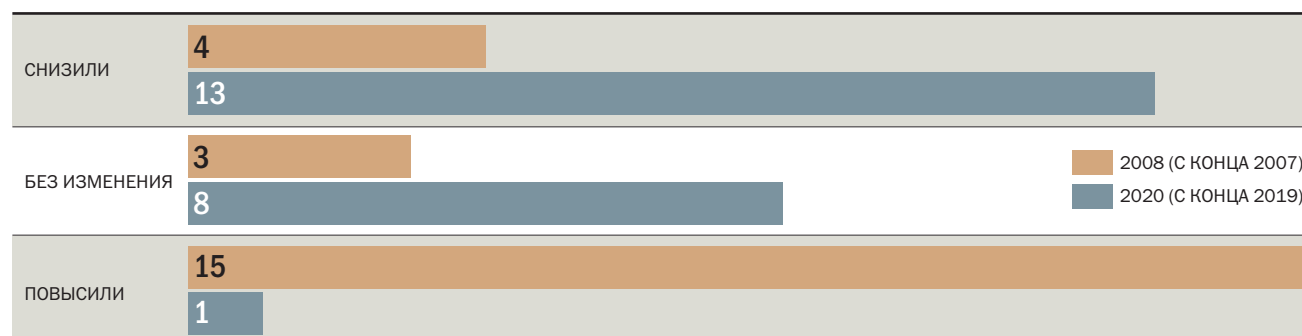
Не остались в стороне и центральные банки так называемых стран развивающихся рынков — emerging



ТЕКСТ **Наталья Орлова,**
руководитель Центра
макроэкономического
анализа Альфа-банка
ФОТО **Reuters**

ДЕЙСТВИЯ ЦБ РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКОВ В ОТНОШЕНИИ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ В 2008 И В 2020 ГОДАХ (КОЛИЧЕСТВО СТРАН)

Источник: Центр макроэкономического анализа Альфа-банка.





ций в финансовые рынки будет создавать эффект самореализующихся ожиданий, привлекая все больше желающих поучаствовать в ралли. Это создает две потенциальные проблемы. С одной стороны, это снизит заинтересованность банков в привлечении депозитов на длительные сроки и увеличит долю краткосрочного фондирования в банковских пассивах — в этом году на рынке розничного привлечения доля счетов до востребования и так уже достигла 30%, максимально-го значения с 2007 года, если не больше. С другой стороны, для населения рост инвестиций в финансовые рынки несет долгосрочную угрозу уровню потребления и сбережений — все же только небольшая доля розничных инвесторов может профессионально управлять своими накоплениями, тогда как многие рискуют столкнуться с убытками в случае неудачных финансовых операций.

Опасения по поводу активных инвестиций населения в финансовые рынки тем более оправданны, что мировая экономика сейчас переживает фазу деглобализации. Это значит, что на смену стремлению максимально унифицировать глобальные стандарты, усилить торговые и финансовые связи приходит предпочтение к повышенному вниманию к внутренним проблемам и в какой-то степени даже к решению своих экономических проблем за счет других стран. Если фаза глобализации заставляла государства дружелюбно относиться к мировым капиталам и в борьбе за доступ к ним повышать уровень внутренней предсказуемости и прозрачности, то сейчас эти приоритеты отходят на второй план на фоне структурных вызовов. Поэтому хотя в самом по себе стремлении населения к большей вовлеченности в работу финансовых рынков нет ничего плохого, контекст для первого знакомства с финансовыми рынками сейчас выглядит достаточно рискованным ●

markets. Если в 2008 году их ответом на глобальный кризис было повышение процентных ставок с целью сдерживать оттоки капиталов, то в 2020 году фактически все эти страны снизили свои процентные ставки вслед за снижением ставок развитых стран. И если в развитых странах экономики в последнее десятилетие уже привыкли к условиям почти нулевых ставок, то падение стоимости денег на пространстве развивающихся рынков является новой реальностью. В среднем с начала этого года среднее значение номинальных ставок ЦБ по 10 крупнейшим экономикам развивающихся рынков снизилось с 7,4% до 4,7% по состоянию на август. В ближайшие годы последствия низких ставок в развивающихся рынках проявятся в полной мере. Первым следствием будет возможное снижение интереса к их рынкам со стороны иностранного капитала. Традиционно именно значительная премия за риск была фактором, определяющим при-

влекательность вложений в эти достаточно рискованные активы, но теперь разрыв в доходностях между перво-классными активами развитых стран и сильно закредитованными странами развивающихся рынков сократился. Нельзя исключать в итоге, что мировые рынки капиталов в таких условиях будут больше ориентироваться на увеличение вложений в развитые рынки, что может стать прологом огромных долговых проблем emerging markets. Россия, к счастью, не входит в число стран, страдающих от долговой зависимости, но наличие санкционных рисков компенсирует это преимущество, и значит, как и другим рынкам, России также следует готовиться к периоду достаточно большой финансовой нестабильности. Вторым следствием низких ставок является удар по доходам той части населения, которая жила на проценты от финансовых операций, причем это касается как прямых доходов от финансо-

вых сбережений, депозитов в частности, так и доходов от недвижимости, так как ставки аренды имеют тенденцию двигаться в плотной корреляции с динамикой процентных ставок. В России около 5% всех доходов населения генерируется потоком доходов от собственности — вроде бы немного, но, с другой стороны, в 2020 году эта цифра будет сопоставима с долей доходов, получаемых от предпринимательской деятельности, так что в структурном смысле эта величина достаточно значима. Соответственно, снижение ставок будет иметь следствием как некоторое сокращение потребления со стороны класса рантье, так и вероятное изменение их финансовых стратегий. Низкая доходность традиционных инструментов сбережений — депозитов — в последнее время привела к массовому перемещению средств розничных клиентов в финансовые рынки. В ближайшие годы это движение усилится, так как рост инвести-

ПРОГНОЗ ИЗМЕНЕНИЯ ВВП, МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ И ЦЕНЫ НЕФТИ (%)					
СТРАНА/РЕГИОН	2019	2020	ИЗМ., П.П.*	2021	ИЗМ., П.П.*
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	2,4	-5,2	-7,7	4,2	1,6
РАЗВИТЫЕ ЭКОНОМИКИ:	1,6	-7	-8,4	3,9	2,4
США	2,3	-6,1	-7,9	4	2,3
ЕВРОЗОНА	1,2	-9,1	-10,1	4,5	3,2
ЯПОНИЯ	0,7	-6,1	-6,8	2,5	1,9
ЕМ И ДЕ:	3,5	-2,5	-6,6	4,6	0,3
КИТАЙ	6,1	1	-4,9	6,9	1,1
РОССИЯ	1,3	-6	-7,6	2,7	0,9
ТУРЦИЯ	0,9	-3,8	-6,8	5	1
БРАЗИЛИЯ	1,1	-8	-10	2,2	-0,3
ЮАР	0,2	-7,1	-8	2,9	1,6
ОБЪЕМ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ	0,8	-13,4	-15,3	5,3	2,8
ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕНЫ НЕФТИ	-10,2	-47,9	-42,5	18,8	16,9

*Разница в % по сравнению с прогнозами на январь 2020 года. Источник: Всемирный банк.

ОБЪЕМ ГОСПОМОЩИ В КРИЗИСЫ 2008–2009 ГОДОВ И 2020 ГОДА				
	ГОСПОДДЕРЖКА (% ВВП)		ВВП В 2009 ГОДУ (%)	
	2008–2009	2020	2008–2009	2020
АВСТРАЛИЯ	6,70	21	1,9	-4,60
БРАЗИЛИЯ	0,60	6	-0,1	-9,70
БРИТАНИЯ	1,5	15	-4,20	-22
ГЕРМАНИЯ	3,50	33	-5,6	-11,70
ИНДИЯ	1,2	10	7,90	
КАНАДА	2,8	12	-2,90	-11,50
КИТАЙ	10	3,80	9,4	3,20
РОССИЯ	5,20	2,20	-7,8	-8,50
США	4,90	12	-2,5	-9,50
ФРАНЦИЯ	1,4	14,6	-2,90	-18,90
ЮАР	2,9	8,60	-1,50	
ЯПОНИЯ	2,20	21	-5,4	-9,90

Источник: Центр макроэкономического анализа Альфа-банка.

НАЦПРОЕКТЫ ГАРАНТИРУЮТ СПРОС НА «ГРАЖДАНКУ»

НОВИКОМБАНК ПРЕДЛАГАЕТ НОВЫЙ МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ДИВЕРСИФИКАЦИИ



На одном из важнейших событий этого года, военно-техническом форуме «Армия-2020», активно обсуждалась тема диверсификации и связанные с ней вызовы. Новикомбанк в качестве опорного банка госкорпорации «Ростех» поделился своим опытом финансирования проектов диверсификации и предложил новый механизм поддержки производства высокотехнологичной гражданской продукции. О том, как повысить эффективность программы диверсификации, в интервью «Деньгам» рассказала председатель правления Новикомбанка Елена Георгиева.

Новикомбанк не только традиционно поддерживает форум «Армия» как генеральный финансовый партнер, но и активно участвует в нем. В прошлом году банк заключил контракты на сумму более 80 млрд руб. Удалось ли улучшить результаты на «Армии-2020»?

— Нам действительно есть чем гордиться, поскольку итоги нашей работы в этом году превзошли все ожидания: Новикомбанк подписал соглашения о финансировании на сумму более 150 млрд руб. Это почти в два раза превосходит показатели прошлого года и является рекордом за всю историю участия банка в подобных мероприятиях.

— Какие из подписанных контрактов наиболее значимы?

— В присутствии заместителя председателя правительства Юрия Ивановича Борисова заключены соглашения, направленные на реализацию национальных проектов «Здравоохранение», «Образование», «Экология», «Безопасные и качественные дороги». Это соглашения с холдингом «Швабе» и его дочерней компанией «Уральский оптико-механический завод» по организации финансирования на общую сумму 15 млрд руб.

Среди крупнейших выделю также подписанное в присутствии генерального директора госкорпорации «Ростех» Сергея Чemezova соглашение с холдингом «Росэлектроника», соглашения с ПАО ОДК-УМПО, АО «Авиастар-СП», компанией «Нацпромлизинг».

Необходимо отметить и соглашение с Межгосударственной корпорацией развития об организации финансирования проектов компаний из входящих в Организацию Договора о коллективной безопасности (ОДКБ) стран на сумму 40 млрд руб. в целях развития кооперационных и интеграционных связей предприятий и организаций государств—членов организации.

Конечной целью всех этих проектов является безусловное выполнение поставленной президентом России Владимиром Путиным задачи по диверсификации производства — проще говоря, увеличение доли гражданской продукции в выручке высокотехнологичных предприятий.

— Форум «Армия-2020» стал первым масштабным публичным мероприятием после полугода минимальной активности деловых коммуникаций. Накопилось множество актуальных вопросов для обсуждения в рамках живой дискуссии. Какие темы обсуждались в этот раз?

— Лейтмотивом форума стала тема повышения эффективности диверсификации высокотехнологичных отраслей промышленности. Сегодня перед кластером стоит чрезвычайно актуальная и весьма непростая задача: в короткие сроки организовать производство гражданской продукции в объемах, сопоставимых с выпуском традиционной для этих предприятий продукции.

Новикомбанк как опорный банк госкорпорации «Ростех» глубоко погружен в данную тему. У нас накоплен уникальный опыт финансирования производства высокотехнологичной продукции, благодаря чему мы видим ситуацию, что называется, изнутри. Именно этот опыт и стал предпосылкой предложения по новому инструменту поддержки процессов перехода на производство гражданской продукции, который, как нам представляется, повысит эффективность выполнения поставленной задачи.

— Вы говорите об инструментах поддержки, но ведь они уже существуют и их немало: льготные кредиты, фабрика проектного финансирования ВЭБ и другие. Разве этого недостаточно?

ТОП-5 КОНТРАКТОВ НА ФОРУМЕ «АРМИЯ-2020»

- 1 Межгосударственная корпорация развития**
Сумма — 40 млрд руб.
Цель финансирования — реализация проектов развития кооперационных и интеграционных связей предприятий и организаций государств—членов Организации Договора о коллективной безопасности (ОДКБ)
- 2 АО ОДК-УМПО (входит в Объединенную двигателестроительную корпорацию)**
Сумма — 20 млрд руб.
Цель финансирования — разработка и производство перспективных авиадвигателей
- 3 Холдинг «Швабе»**
Сумма — 15 млрд руб.
Цель финансирования — реализация значимых проектов в Магаданской и Астраханской областях в контуре нацпроектов
- 4 Холдинг «Росэлектроника»**
Сумма — 10 млрд руб.
Цель финансирования — поставка и обслуживание инспекционно-досмотровых комплексов в пунктах пропуска и местах пересечения государственной границы РФ
- 5 АО «Ковровский электромеханический завод»**
Сумма — 1,5 млрд руб.
Цель финансирования — производство тракторов второго тягового класса АНТ- 4135F

— Достаточно существующих мер или нет — сегодня судить преждевременно. Большинство из них стартовали в этом году, и мы пока не располагаем объективными данными по их результативности. Но как непосредственные участники процесса диверсификации промышленности мы обратили внимание на другой аспект существующих мер поддержки. Для модернизации производственной базы отрасли требуется, по некоторым оценкам, около 5 трлн руб. Сумма большая, но в целом посильная, если задействовать внешние источники финансирования. Тем более что существующие меры поддержки в значительной степени ориентированы именно на снижение стоимости проектов. И все же сегодня отрасль не является привлекательным объектом вложений с точки зрения инвестора. Капиталоемкое оборудование, длительный производственный цикл, повышенная потребность в оборотном капитале и, главное, отсутствие четких перспектив сбыта произведенной продукции — вот основные факторы риска инвестиций в высокотехнологичный сектор промышленности.

— Какое же решение вы предлагаете?

— Прежде всего считаем необходимым развивать механизм квотирования закупок товаров у отечественных производителей. Правовая база для этого создана недавними поправками к федеральным законам 44-ФЗ и 223-ФЗ.

В дополнение к этому мы предлагаем сразу пойти еще дальше и инициировать разработку механизма гарантированного заказа на гражданскую продукцию предприятий высокотехнологичных отраслей промышленности. Важно, чтобы уже на самых ранних этапах инвестиционного процесса производитель четко представлял себе перспективы сбыта своей продукции, а еще лучше — имел бы контракт с потребителем.

Таким образом, мы исключим основной фактор риска для банков и других институциональных инвесторов, которые ценят прежде всего способность заемщика генерировать стабильный денежный поток для обслуживания кредита. Уверена, что такой механизм обеспечения заемного финансирования найдет понимание и у регулятора, который может предоставить определенные послабления банкам при оценке рисков выданных кредитов.

То есть мы предлагаем следующее решение: заказ на гражданскую продукцию со стороны государства на период полной окупаемости проекта в обмен на инвестиции в основное производство со стороны промышленных предприятий и финансовых институтов. Проект может быть дополнен заказом государственных корпораций, компаний с госучастием естественных монополий.

— В чем суть идеи?

— Смысл предложенного нами инструмента в том, что одна сторона принимает на себя обязательство вложить необходимые средства в расширение, модернизацию или создание нового производства с заранее заявленными характеристиками, а государство обязуется приобрести продукцию этого производства в требуемые сроки.

Для эффективной работы инструмента необходимо, чтобы субъекты системы госзакупок заранее определили объем, количество и технические характеристики закупаемой продукции для реализации нацпроекта, выбирали российского поставщика и заключали с ним юридически значимый контракт на поставку данной продукции по установленному графику. Поставщик по такому контракту должен произвести данную продукцию на собственных производственных мощностях, которые ему, возможно, будет необходимо расширить, модернизировать, а то и, скорее всего, создать, и поставить ее на оговоренных в контракте условиях. Привлечь финансирование для адаптации, мо-



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ НОВИКОМБАНКА

300 млрд руб. составляет портфель проектов Новикомбанка по диверсификации

дернизации или создания производственных мощностей под такой контракт, думаю, не составит труда. Здесь возможно будет применить также и существующие механизмы льготного кредитования.

Со своей стороны, мы готовы предложить нашу экспертизу и практические наработки в этой области, нам есть чем поделиться.

— Что станет источником платежеспособного спроса?

— Второй важнейший элемент нашего механизма — мы предлагаем опираться на уже резервируемые государством источники финансирования указанных закупок в виде национальных проектов, которые в значительной мере задают и номенклатуру необходимой продукции.

Нацпроекты могут стать поистине масштабным источником платежеспособного спроса. В рамках реализации нацпроектов уже сейчас реально заключить госконтракты на закупку продукции у предприятий высокотехнологичных отраслей промышленности на сумму свыше триллиона рублей. При-

менение системы гарантированного заказа значительно повысит этот объем.

— Гарантированный заказ создает нерыночные преференции отдельным поставщикам...

— Безусловно, это важный вопрос.

Мы настаиваем на проведении конкурсов, в рамках которых стороны смогут оценить объем необходимых инвестиций и договориться о формуле определения цены. Предварительно схема обсуждалась с «Ростехом», с НПО «Конверсия», экспертом в этой области; мы анонсировали идею на конгрессе под руководством Юрия Ивановича Борисова, получив его положительную оценку. Специалисты банка провели серию консультаций по данному механизму на многих площадках конгресса и форума «Армия-2020», заручившись поддержкой технического и экспертного сообщества.

— Существуют ли аналогичные инструменты в других отраслях? На что вы ориентировались при разработке своего предложения?

— Аналитики Новикомбанка проанализировали все работающие инструменты в смежных секторах с позиций их эффективности. Некие аналоги контрактов гарантированного сбыта применяются в различных отраслях экономики: в электроэнергетике известен так называемый договор о предоставлении мощности; РЖД практикует договор покупки будущей вещи; в фармацевтике и пищевой промышленности имеются прецеденты заключения офсетных контрактов.

Мы предлагаем систематизировать накопленный опыт применения контрактов подобного типа и разработать специальную правовую схему контрактации субъектов высокотехнологичных отраслей в целях повышения эффективности проектов диверсификации. Обеспеченность производителей гарантированным заказом, дополненная мерами льготного финансирования, создаст весомые стимулы для активизации банковского кредитования производственного сектора. В итоге мы получим модернизированное умное производство, способное выпускать конкурентоспособную продукцию не только для внутреннего, но и для международного рынка.

— Новикомбанк не первый год финансирует проекты по диверсификации производства. Расскажите об основных результатах этой работы.

— Действительно, для реализации проектов по диверсификации банком уже предоставлены кредиты и находятся в стадии организации финансирования сделки на сумму более 300 млрд руб. При этом в первой половине 2020 года объем финансирования проектов по диверсификации увеличился более чем в полтора раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Финансовую поддержку Новикомбанка получили около 100 проектов.

Мы отлично представляем всю сложность реализации гражданских проектов и считаем своим долгом принимать активное участие в решении возникающих проблем, не ограничиваясь функцией коммерческого кредитования. Поддерживая постоянный диалог с предприятиями, их заказчиками и подрядчиками, мы вместе ищем оптимальные варианты решения задач, предлагаем свои наработки, что способствует успешному достижению поставленных государством целей. Это непростой для нас, но вполне осознанный выбор. И мы не ищем альтернатив избранной нами стратегии, а верим в ее эффективность, что подтверждается ярко выраженной положительной динамикой ключевых показателей деятельности Новикомбанка ●

НАУЧНО-ФИНАНСОВАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

ЦИФРОВЫЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ ДОЛЛАРУ СТАНОВЯТСЯ РЕАЛЬНОСТЬЮ

Группа тридцати (G30) — международная организация, формирующая мировую финансовую политику и состоящая из руководителей ведущих центральных банков и крупных частных банков, а также представителей МВФ, Всемирного банка, Базельского комитета по банковскому надзору и Банка международных расчетов, — недавно опубликовала доклад «Digital Currencies and Stablecoins: Risks, Opportunities, and Challenges Ahead» («Цифровые валюты и стейблкоины. Риски, возможности и вызовы на будущее»). В докладе говорится, что решения регуляторов о том, как обращаться с цифровыми валютами сейчас и в течение следующих нескольких лет, могут сформировать глобальную финансовую систему на десятилетия вперед и что цифровые технологии быстро развиваются, поэтому центральные банки не могут оставаться в стороне и должны играть определяющую роль.

— ВОТ, ГРАЖДАНЕ, МЫ С ВАМИ ВИДЕЛИ СЛУЧАЙ ТАК НАЗЫВАЕМОГО МАССОВОГО ГИПНОЗА. ЧИСТО НАУЧНЫЙ ОПЫТ, КАК НЕЛЬЗЯ ЛУЧШЕ ДОКАЗЫВАЮЩИЙ, ЧТО НИКАКИХ ЧУДЕС И МАГИИ НЕ СУЩЕСТВУЕТ. ПОПРОСИМ ЖЕ МАЭСТРО ВОЛАНДА РАЗОБЛАЧИТЬ НАМ ЭТОТ ОПЫТ. СЕЙЧАС, ГРАЖДАНЕ, ВЫ УВИДИТЕ, КАК ЭТИ, ЯКОБЫ ДЕНЕЖНЫЕ, БУМАЖКИ ИСЧЕЗНУТ ТАК ЖЕ ВНЕЗАПНО, КАК И ПОЯВИЛИСЬ. ПУБЛИКЕ РЕЧЬ БЕНГАЛЬСКОГО НЕ ПОНРАВИЛАСЬ. НАСТУПИЛО ПОЛНОЕ МОЛЧАНИЕ, КОТОРОЕ БЫЛО ПРЕРВАНО КЛЕТЧАТЫМ ФАГОТОМ. — ЭТО ОПЯТЬ-ТАКИ СЛУЧАЙ ТАК НАЗЫВАЕМОГО ВРАНЬЯ, — ОБЪЯВИЛ ОН ГРОМКИМ КОЗЛИНЫМ ТЕНОРОМ, — БУМАЖКИ, ГРАЖДАНЕ, НАСТОЯЩИЕ!

М. А. БУЛГАКОВ, «МАСТЕР И МАРГАРИТА»



Потребность в новой мировой финансовой системе

Для глав центробанков сформировать новую мировую финансовую систему возникает не только потому, что появляются криптовалюты и новые платежные технологии, конкурирующие с национальными валютами и банковскими системами. «Коронакризис» и наступившая рецессия продемонстрировали всему миру, что существующая модель глобализации неустойчива, а деглобализация, начавшаяся с торговых войн США и Китая и усиленная блокировками глобальных цепочек из-за коронавируса, создает неприемлемые уровни риска как для государств в целом, так и для большинства отраслей экономики и для населения.

Система, выстроенная на постулате, что свободные рынки и экономическая глобализация могут поддержать самодостаточный международный порядок, внезапно оказалась хрупкой. Более того, в этой системе все рынки попали в определенную зависимость от избытка или дефицита долларовой ликвидности, от динамики курса доллара к остальным валютам и от параметров монетарной политики ФРС США, ставшей главным эмиссионным центром мировой валюты резервов и расчетов.

В 2020 году в полной мере проявился «парадокс Триффина» — ситуация, которая возникает, если для международных расчетов между многими государствами используется национальная валюта какой-то одной страны. Для того чтобы покрывать потребности мировой торговли и проводить международные расчеты, страна-эмитент главной валюты (в данном случае США) должна иметь дефицит платежного баланса. И чтобы снабжать долларами весь мир, Соединенные Штаты, как центр мировой резервной валюты, должны постоянно увеличивать дефицит платежного и торгового баланса, но президент Трамп пытается эти дефициты сократить торговыми войнами и тарифными барьерами. Соответственно, приток долларов, необходимых для международных расчетов, ограничивается. В результате возникает острый дефицит долларов на внешних для США рынках. Так, например, весной 2020 года на пике пандемии и связанного с ней глобального карантина дефицит долларовых средств, необходимых другим странам для обслуживания текущих обязательств и рефинансирования, оценивался в \$12 трлн.

К тому же ФРС вне рамок программ количественного смягчения эмитирует доллары только в обмен на долговые обязательства Казначейства США, а американские долги и так уже достигли астрономических значений: \$27 трлн — государственный долг, \$55 трлн — долги населения, банков и корпораций, а объем необе-

спеченных обязательств в США составляет \$154,5 трлн. Цифры долга выглядят угрожающими, и «доллароцентричная» финансовая система находится под очень серьезными рисками.

Кроме того, в систему экономических отношений, созданную стремящимися контролировать рынки корпорациями, активно вмешивается политика геополитического соперничества, вызывая сокращение свободной торговли и сворачивание глобального сотрудничества. Проблемы роста долга и неравенства богатства, которые усугубляют своей монетарной политикой центральные банки и программы правительств, также усиливают риски для мировой экономики.

Одновременно на эти негативные процессы накладываются технологические инновации, в том числе и в области финансов, которые, напротив, продвигают идею более либерального и открытого цифрового будущего.

Также наблюдается рост популярности криптовалют, поскольку все больше и больше людей теряют веру в суверенные валюты или ищут способ заработать и избежать налогового давления. Становится очевидно, что это начинает влиять на социально-политические процессы и протестные движения.

Не можешь победить — возглавь!

Бум интереса к криптовалютам в 2017 году, рост числа криптовалют в последние годы, финтех-новации и постоянно меняющаяся структура систем цифровых платежей с использованием токенов, блокчейна и различных платформ привлекли внимание



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

ФОТО Getty Images,
Евгений Павленко



регуляторов и законодателей, которые увидели в криптовалютах угрозу для финансового суверенитета своих стран и риски для традиционных банковских систем и граждан, включая риски мошенничества, краж и взломов.

Появились многочисленные предложения разработать законодательство и набор правил для регулирования рынков криптовалют и цифровых платформ.

И поскольку в эпоху тотальной цифровизации полностью запретить появление новых платежных технологий становится невозможно, принимается концепция, что частные разработчики и финтех-компании реализуют свой инновационный потенциал, а официальный финансовый сектор обеспечивает функционирование основной инфраструктуры.

Хотя поначалу концепция легализации криптовалют выглядела как окно Овертона, когда идеи от радикальных и неприемлемых переходили в категорию допустимых и стандартных, упускать рычаги контроля за финансовой системой и мириться с конкурентами центральные банки не намерены. К тому же, как отмечается в докладе G30, некоторые новые платежные технологии пересекают традиционные границы юрисдикционной ответственности, требуя координации между регулирующими органами как внутри страны, так и на международном уровне.

Главными в этой связи становятся вопросы о том, должны ли центральные банки выпускать свои собственные цифровые валюты для более широкого использования в экономике, а также в какой степени допустима конкуренция между частными цифро-

выми валютами, в том числе иностранными криптовалютами, и цифровой версией национальной валюты, выпускаемой центральным банком.

Не менее важным вопросом становится перспектива разрушения традиционных банковских систем новыми инновационными платежными платформами, что может угрожать финансовым опорам реальной экономики и безопасности финансовых систем, поэтому требует государственной политики и особого регулирования.

В этой связи центральные банки по всему миру все больше склоняются к идее создания своих собственных цифровых валют. Цифровая валюта центрального банка (ЦВЦБ) представляет собой цифровую форму фиатной валюты определенной страны или региона, например Евросоюза, которая выпускается и регулируется центральным банком или официальным государственным органом.

Каждая единица ЦВЦБ будет действовать как защищенный цифровой инструмент, эквивалентный бумажной купюре, и может использоваться в качестве способа оплаты, средства накопления и расчетной единицы. Подобно бумажной банкноте, которая имеет

80% центробанков так или иначе работают над созданием своих ЦВЦБ, в то время как 40% перешли от концептуальных исследований к экспериментам

уникальный серийный номер, каждая единица ЦВЦБ также будет иметь собственный код и защиту, чтобы предотвратить копирование или имитацию.

Недавнее исследование Банка международных расчетов показало, что 80% центробанков так или иначе работают над созданием своих ЦВЦБ, в то время как 40% перешли от концептуальных исследований к экспериментам. Банк Англии первым выступил с предложением о создании собственной цифровой валюты, а в мае 2020 года пилотный проект «цифрового юаня», или e-CNY, запустил Народный банк Китая. В сентябре глава ЕЦБ Кристин Лагард заявила, что идет обсуждение создания цифровой валюты еврозоны, а глава Банка Франции Франсуа Вильруа де Галье заявил, что Европа стоит перед «срочным и стратегическим выбором» в отношении платежей и вопроса о потенциальной цифровой валюте Центрального банка и что нельзя позволить себе отстать от инноваций в этой сфере.

Платежная система Mastercard уже создала виртуальную тестовую платформу, чтобы помочь центральным банкам оценить, смоделировать и изучить, как национальные цифровые валюты будут распределяться между бан-

ками, поставщиками финансовых услуг и потребителями, а также проверить варианты использования и оценить совместимость с существующими платежными системами.

Правда, центральные банки на пути «цифровизации денег» поджидает монетарная проблема. Цифровые деньги — это почти аналог наличных денег, и их эмиссия увеличит денежный агрегат M0, что придется учитывать при проведении монетарной политики. Иначе можно спровоцировать рост инфляции, даже формально ограничивая эмиссию фиатных валют, и подвергнуть экономику неожиданным шокам. Кроме того, ЦВЦБ будут подпадать под действие существующих правил управления денежными средствами, борьбы с отмыванием денег и финансированием терроризма.

Частные цифровые валюты

Когда в игру вступают центральные банки, частным создателям цифровых и криптовалют приходится искать способы обеспечить конкурентоспособность и доказать их надежность. Появилась идея выпускать стейблкоины (stablecoin от англ. stable — «стабильный», coin — «монета»). Компания, выпускающая стейблкоин, привязывает его стоимость к какому-либо внешнему активу или корзине активов, таких как депозиты в фиатных деньгах, золото или биржевые товары, для того чтобы снизить волатильность котировок этой цифровой валюты к основным мировым валютам, таким как доллар или евро.

Примером стейблкоина можно было бы назвать криптовалютный токен



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Tether, выпущенный компанией Tether Limited, которая утверждает, что его стоимость на 20% обеспечивается запасами долларов США, хранящимися на ее банковских счетах, но у Комиссии по торговле товарными фьючерсами (CFTC) возникли сомнения в реальности такого обеспечения и подозрения в манипулировании котировками, в результате — судебное разбирательство.

Криптовалюта Libra, выпускаемая компанией Facebook, несколько лучший пример стейблкоина, поскольку технологический гигант заявлял, что курс Libra будет определяться на основе валютной корзины из доллара, евро, иены и фунта стерлингов, а обеспечением займется фонд Libra Networks.

Появление в 2019 году Facebook в цифровом валютном пространстве с его проектом Libra стало тревожным сигналом для центральных банков и заставило их ускорить работу над правилами регулирования частных цифровых валют. Ставились вопросы защиты прав потребителей и инвесторов, вопросы антимонопольной политики и конфиденциальности данных.

Для небольших открытых экономик более важной проблемой является то, что внешние цифровые валюты могут нарушить процессы внутренней денежно-кредитной политики даже при полном соблюдении стандартов обычных платежных систем и поставить под угрозу стабильность национальных финансов, как это возникает, например, при долларизации экономик небольших стран, когда доллары оказываются в дефиците, как весной этого года, или происходит резкая девальвация национальных валют. Это является давней проблемой во многих развивающихся странах и может усугубиться при появлении частных иностранных стейблкоинов.

К тому же если IT-гиганты вполне способны на инновационные финтех-решения, на создание торговых платформ и масштабирование бизнеса, то со стихией финансовых рынков им бо-

роться намного тяжелее, чем крупнейшим банкам. Стейблкоины и их обеспечение могут быть уязвимы к рыночным рискам так же, как и обычные фонды денежного рынка, и могут быть подвержены спекулятивным атакам.

А кроме рыночных рисков существуют правовые риски, связанные с тем, как классифицировать стейблкоины — как договорное требование или как право собственности на часть обеспечения. Риски манипулирования, мисселинг, то есть недобросовестная практика продаж при недостоверной информации, и уязвимости защиты от мошенничества также нельзя сбрасывать со счетов.

Все эти обстоятельства делают стейблкоины не очень-то и стабильными. В качестве ассоциации можно вспомнить выступление булгаковского Воланда и его свиты в театре Варьете, когда на зрителей в зале обрушился настоящий дождь из червонцев. Эти бумажки оставались «деньгами» ровно до момента окончания театрального выступления. Поэтому без четких правил и гарантий правительств стейблкоинам будет очень сложно конкурировать с цифровыми деньгами центробанков.

Системная гегемонистская валюта

В докладе G30 о цифровых валютах высказывается идея создания скоординированной системной гегемонистской валюты (systemic hegemonic currency), появление которой способно ослабить побочные шоки, связанные с доминированием доллара США в качестве мировой резервной валюты. Системной гегемонистской валютой может быть, например, стейблкоин, обеспеченный корзиной депозитов и резервов в различных центральных банках, который возможно использовать для трансграничных платежей и валовых расчетов в реальном времени вне системы корреспондентских счетов банков.

Вполне вероятно, что системная гегемонистская валюта, если она когда-

либо появится, станет конкурировать не только и не столько с долларом США, а скорее с электронным юанем, который реально способен увеличить вес Китая в международных расчетах и изменить глобальный баланс экономического влияния. Так, агентство Bloomberg в своих публикациях отмечает, что «цифровая валюта Китая может бросить вызов доллару».

Правда, G30 предупреждает, что широкое использование системной гегемонистской валюты может привести к дополнительным издержкам денежно-кредитной политики и потерям эффективности, связанным с внешними эффектами конкурирующей платежной сети. Центральные банки могут столкнуться со значительными издержками координации. Достаточно вспомнить проблемы при введении евро и трудности, связанные с наличием транснациональных денег без транснационального фискального и регулирующего органа.

Но, как знать, возможно, такой орган будет очень быстро создан, когда и если начнется глобализация №2 или распад мира на два противостоящих блока, как это было в эпоху холодной войны США и СССР, и тогда станут возможными любые уровни международной координации в рамках создаваемых систем и борьбы за новую гегемонию.

Ближайшие перспективы платежных систем

Глобальная цифровизация и появление новых элементов платежной инфраструктуры и интерфейсов, способных предоставлять равный и независимый доступ к этой инфраструктуре всем желающим, от компаний до граждан любых стран, будут создавать значительные сетевые эффекты и поощрять инновации. Особенно заметными сетевые эффекты будут у платежных систем технологических гигантов, заинтересованных в продвижении электронной коммерции. Олигополия IT-корпораций и их экосистемы вполне могут стать

конкурентами существующим банковским системам. Здесь можно вспомнить китайские Alipay и WeChat Pay. Возникнут новые клиринговые центры, и вполне возможно, что центральные банки дадут возможность открывать специальные счета у себя по аналогии с корреспондентскими счетами банков и допустят эти небанковские финансовые учреждения к своим системам обработки транзакций.

Встанет вопрос о создании стандартов протоколов для получения, хранения и обмена данными в рамках платежных операций. Обмен цифровых валют на национальные фиатные валюты и синхронизация цифровых и банковских счетов компаний и граждан также является задачей, требующей правил и технических решений. Кроме операционных и эксплуатационных рисков появятся регуляторные. Правительства захотят иметь доступ к информации о платежах (для фискальных или регуляторных целей), что поставит вопрос о допустимости хранения и обработки ключевых данных в центрах с иностранными юрисдикциями или частными компаниями, находящимися вне досягаемости регуляторов.

Все эти проблемы, скорее всего, приведут к созданию универсальной международной базовой инфраструктуры по аналогии с инфраструктурой самого интернета, к которой будут подключаться частные или государственные платформы и системы.

Препятствием для создания такой цифровой инфраструктуры могут стать соображения финансовой стабильности. В случае если рыночные или экономические шоки спровоцируют массовый выход держателей цифровых валют и криптовалютных токенов в реальные фиатные национальные валюты, будет сложно решить вопросы о том, принадлежит ли финансовым посредникам собственность на собираемые ими данные по транзакциям (BigData) и как обеспечить защиту этих данных.

Вместе с тем потенциал цифровизации финансов огромен, и если тщательно подойти к оценке макроэкономических эффектов, влияния на денежно-кредитную политику и финансовую стабильность и встроить механизмы защиты и стабилизации, то переход от доллароцентричной финансовой системы к более удобной и эффективной цифровой станет возможен уже в следующем десятилетии ●



А ДАЛЬШЕ КОВИДНО БУДЕТ

ВО ЧТО ОБОЙДЕТСЯ ВСЕМИРНАЯ ГОНКА ПО РАЗРАБОТКЕ ВАКЦИНЫ ОТ КОРОНАВИРУСА

Весь мир теряется в догадках, придется ли всем нам снова запираиться в четырех стенах из-за второй волны коронавируса или нет. Тем временем сразу несколько фармацевтических компаний уже приступили к третьей, финальной фазе клинических испытаний вакцины от COVID-19, даря всем надежду на скорое возвращение к привычной жизни. Разработками вакцины занимаются десятки стран и еще больше компаний. Уже потрачены десятки миллиардов долларов. Оправдаются ли усилия и средства, не знают, похоже, даже сами участники гонки.



В начале сентября Международная ассоциация воздушного транспорта (IATA) предупредила, что для поставки вакцины от коронавируса COVID-19 по всему миру для всех 7,8 млрд человек потребуется эквивалент примерно 8 тыс. большегрузных самолетов типа Boeing 747. IATA считает, что транспортировка вакцины от COVID-19 по всему миру может стать «крупнейшей отдельной транспортной задачей в истории». Не исключено, что первым приступить к решению такой задачи может Китай, откуда коронавирус разошелся по всему миру. В начале сентября главный специалист по биотехнологиям китайского Центра по контролю и противодействию распространению заболеваний Ву Гуйчжен заявила, что китайская вакцина будет готова для массового производства уже в ноябре. Сейчас вакцина китайской фармкомпании Sinopharm проходит завершающий этап третьей фазы клинических испытаний (подконтрольное введение вакцины не менее 1 тыс. человек, в том числе людям с хроническими заболеваниями), а власти ОАЭ уже одобрили эту вакцину для применения в экстренных случаях и для прививок врачам, находящимся в непосредственном контакте с больными коронавирусом.

The winner takes it all

Но китайская Sinopharm — лишь одна из нескольких компаний, приступивших к третьей фазе клинических испытаний и, таким образом, лидирующих в разработке вакцин от COVID-19, ставшей своеобразной мировой гонкой не только на выживание, но и на получение потенциальных многомиллиардных прибылей. Ставки сделаны немалые. Только в Китае на разработку и испытания вакцин потрачено или объявлено о планах инвестиций на общую сумму не менее \$2 млрд. Еще в мае государственная биотехнологическая компания China National Biotech

Group объявила об инвестициях \$700 млн в исследовательские работы. Затем премьер Госсовета КНР Ли Кэцян заявил, что объем государственных и частных инвестиций в разработку вакцины составит около \$1,4 млрд, а потом Sinopharm объявила о выделении \$300 млн на организацию работы двух новых центров по разработке и испытанию вакцины.

Но мировым лидером по затратам, судя по всему, являются США — еще в мае на исследовательские работы правительство страны выделило \$2,6 млрд, а частные компании — \$7 млрд. В начале июля администрация Дональда Трампа выделила грант на \$1,6 млрд на разработку и коммерциализацию вакцины американской фармкомпании Novavax, а в конце того же месяца подписала контракт на \$2 млрд с другой американской фармкорпорацией Pfizer, работающей

«Я знаю, что мир хочет быть оптимистичным, но я не слышал, чтобы кто-то даже близко подошел к таким объемам производства вакцин»

совместно с немецкой BioNTech — в рамках этого контракта правительство закупит 100 млн доз ее вакцины с возможностью расширения контракта до 500 млн доз. Еще на \$2 млрд правительство США подписало контракты с американской фармкомпанией Moderna и британской AstraZeneca, каждая из которых уже проводит третью фазу испытаний своих собственных вакцин.

Третью фазу клинических испытаний проходит и российская вакцина «Спутник V» от НИИ им. Гамалеи, о готовности которой первым заявил Владимир Путин (об этом «Деньги» писали в августовском номере). При этом российские затраты на разработку не столь колоссальны, как китайские и американские — 4 млрд руб., или около \$53 млн.

Немалые суммы на разработку и запуск вакцины от COVID-19 тратятся и в ЕС. В конце июня председатель Еврокомиссии Урсула фон дер Ляйен сообщила, что в рамках ЕС было собрано €6,15 млрд в фонд разработки и закупки вакцин. Уже в середине августа Еврокомиссия заключила с британской AstraZeneca, разработавшей вакцину AZD 1222 вместе с учеными Оксфордского университета, контракт на закупку 400 млн доз.

Помимо КНР, США, России и ЕС, перспективными разработками вакцин занимается еще немало стран — на первой или второй фазе испытания находятся препараты Австралии, Сингапура, Тайваня, Индии, Кубы, Канады, Южной Кореи. В середине сентября министр здравоохранения Ирана Саид Намаки заявил, что разработанная в этой стране опытная вакцина прошла успешные испытания на животных и готова к началу клинических тестов на людях. На встрече со своим коллегой из Ирака иранский министр пообещал, что после успешного прохождения всех испытаний и процесса сертификации его страна готова предоставить свою вакцину для Ирака. Господин Намаки отметил, что

Иран не отказывается от возможных закупок иностранных вакцин, но в то же самое время продолжает создание и своей собственной.

Организация и финансирование разработки и распространения вакцин проводится и на уровне международных организаций. 10 сентября Генеральный директор ВОЗ Тедрос Адханом Гебрейесус и председатель Европейской комиссии Урсула фон дер Ляйен провели первое заседание координационного совета Инициативы по ускорению доступа к средствам для борьбы с COVID-19 (т. н. Инициатива АСТ — Access to COVID-19 Tool (доступ к инструментам борьбы с COVID-19)). На заседании помимо глав ВОЗ и ЕС выступил генеральный секретарь ООН Антониу Гутерриш. Инициатива АСТ является «глобальным механизмом» сотрудничества, призванным ускорить разработку, производство и справедливое распределение средств диагностики и лечения, а также вакцин против COVID-19. Инициатива была представлена 24 апреля Всемирной организацией здравоохранения совместно с Европейской комиссией, Францией и Фондом Билла и Мелинды Гейтс при поддержке Генерального секретаря ООН и ряда глав правительств и уже приносит существенную отдачу; более 70 стран участвуют в работе нового механизма по вакцинам против COVID-19, на этапе оценки находятся десять вакцин-кандидатов, девять из которых проходят клинические испытания, благодаря чему механизм располагает самым большим и разнообразным портфелем вакцин против COVID-19 в мире.

Инициатива АСТ ставит своей целью производство 2 млрд доз вакцин, 246 млн курсов лечения и 500 млн тест-систем — для чего потребуется в общей сложности \$35 млрд, которые привлекаются от правительств стран мира, других международных организаций, а также от благотворительных фондов и частных спонсоров.



АЛЕКСАНДР ПОДГОРЧУК

Осталось уколиться

Столь масштабные затраты на разработку вакцин от коронавируса уже вызывают у ряда экспертов вопросы о том, насколько прибыльным может стать их производство в такой плотной и жесткой конкуренции. Одним из ключевых факторов здесь является, помимо эффективности вакцины, ее цена. Аналитик американского инвестбанка SVB Leerink, специалист по рынку биотехнологий и фармацевтики Джефффри Порджес считает, что при розничной цене за вакцину на уровне \$40 «производители определенно будут генерировать прибыли», а в ряде регионов такая цена позволит обеспечить рентабельность на уровне 60–80%. Так, например, Pfizer, подписавшая контракт с правительством США на 100 млн доз, определяет розничную цену на нее по нижней планке получения прибыли — \$39. Вакцина от Pfizer является двухкомпонентной, как и вакцины большинства других компаний, каждый из компонентов будет стоить около \$19,5.

Впрочем, отмечают аналитики, оценки по рентабельности при продаже вакцин не включают в себя издержки по исследованиям и разработке препарата. Так, например,

у Pfizer, по ее собственным оценкам, эти издержки составят до \$1 млрд.

О планах определения ценообразования исходя из намерений получать прибыль также объявили такие американские компании, как Moderna и Merck. Некоторые другие фармкомпании, как, например, американская Johnson & Johnson или британская AstraZeneca, заявили, что во время пандемии намерены производить часть своих вакцин на некоммерческой основе или по льготным ценам, вплоть до \$10 или даже \$4 за дозу соответственно.

Но запуск вакцины в производство даже по самым демократичным ценам вовсе не означает, что вирус отступит мгновенно. На прошлой неделе генеральный директор индийской биофармацевтической компании Serum Institute, которая является крупнейшим в мире производителем вакцин по общему количеству выпускаемых доз, в интервью Financial Times заявил, что мощностей всех фармкомпаний недостаточно для оперативного обеспечения антиковидными вакцинами всего населения Земли. По мнению Адара Пунаваллы, «понадобится от четырех до пяти лет, прежде чем каждый житель планеты получит



ДИНАМИКА ВВП В 2020 ГОДУ (%)*

	II КВАРТАЛ 2019 ГОДА	II КВАРТАЛ 2020 ГОДА
ЕС (27 СТРАН)	1,5	-13,9
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	1,4	-21,7
ГЕРМАНИЯ	0,1	-11,3
ФРАНЦИЯ	1,8	-18,9
ИСПАНИЯ	2,0	-22,1
ИТАЛИЯ	0,4	-17,7
ШВЕЦИЯ	1,0	-7,7
ФИНЛЯНДИЯ	1,5	-6,3
США	2,0	-9,1
РОССИЯ	2,7	-5,6
КИТАЙ	6,2	3,2
ИНДИЯ	5,0	-23,5

*С учетом сезонных колебаний. Источник: OECD.

ний, понесла еще меньшие потери — 6,3%. При этом в Великобритании с начала эпидемии заразилось 380 тыс. человек, из которых умерло 41,7 тыс., в Испании — заразилось 614 тыс., а умерло 30,2 тыс., в Швеции — заразилось 87,5 тыс., умерло 5,8 тыс., а в Финляндии — заразилось 8,7 тыс., а умерло 339 человек.

Столь противоречивая динамика ВВП во втором квартале в сочетании с числом заболевших и умерших вновь привела к спорам о том, какая тактика борьбы с пандемией является оптимальной. Жесткий карантин, который, возможно, спасает больше жизней, но бьет по экономике и доходам людей, или мягкий подход — с рекомендательными, а не запретительными мерами, который наносит меньше вреда экономике, но грозит большим числом пострадавших.

И если весной шведская модель вызвала настоящий скандал и породила упреки чуть ли не в людоедстве, то сейчас общественное мнение и СМИ отчасти реабилитировали авторов шведского «либерального» подхода к борьбе с инфекцией. В середине сентября Европейский центр профилактики и контроля болезней (ECDC) сообщил, что за последние 14 дней средний уровень новых заражений на 100 тыс. жителей в Швеции, не вводившей строгий карантин весной, составил 22,2. Это заметно ниже, чем во многих других европейских странах, которые вводили жесткие ограничительные меры, но сейчас фиксируют рост новых заражений: в Испании 279 на 100 тыс., во Франции — 158,5, в Чехии — 118, в Бельгии — 77, в Великобритании — 59. Всего же, по подсчетам The Guardian, в 22 из 31 европейской страны уровень новых заражений по методике ECDC сейчас выше, чем в Швеции. Однако сами шведские власти не спе-

шат праздновать победу. «Сейчас мы не видим роста новых заражений, как в остальных странах», — отметил в телеинтервью France 24 главный эпидемиолог Швеции Андерс Тегнелль. — Но лишь со временем мы сможем понять, насколько существенной является разница между более плавной, но более последовательной тактикой борьбы с коронавирусом и тактикой, которая сначала запирает всех по домам, потом открывает эти двери, потом снова закрывает и делает так снова и снова».

А пока эпидемиологи и СМИ продолжают спорить, как же все-таки бороться с пандемией коронавируса, власти некоторых стран уже готовятся к борьбе с его последствиями для экономики. Государства Евросоюза согласовали бюджет и план восстановления экономики после пандемии: бюджет составит €1,074 трлн, а фонд восстановления — €750 млрд. Большую часть средств получают наиболее пострадавшие от коронавируса страны, такие как Испания и Италия. 70% средств планируется распределить в ближайшие два года. Получение грантов будет зависеть от выполнения планов по восстановлению экономики — они должны учитывать рекомендации Еврокомиссии по проведению реформ, направленных на ускорение роста и появление новых рабочих мест. Некоторые страны уже оценили объем помощи, на которую смогут рассчитывать: Испания получит из фонда около €140 млрд, это более 11% ВВП королевства, при этом €72,7 млрд будут выделены в виде грантов. Италия получит 28% из фонда восстановления экономики — €81 млрд в форме субсидий, а также €127 млрд в форме займа, заявил премьер-министр Италии Джузеппе Конте. Франция получит €40 млрд в виде займов, сообщил министр финансов страны Брюно Ле Мер ●

вакцину». Сама Serum Institute уже заключила соглашения о совместном производстве вакцин с рядом крупных западных компаний, такими как британская AstraZeneca и американская Novavax, планируя произвести около 1 млрд доз, по меньшей мере половина которых предназначена для Индии. FT отмечает, что индийская компания может заключить соглашение о партнерстве и с российским НИИ имени Гамалеи для производства российской вакцины «Спутник V». Serum Institute ежегодно производит примерно 1,5 млрд доз от таких болезней, как корь, грипп и полиомиелит, продукция компании поставляется в 170 стран мира. По мнению господина Пунаваллы, производственные мощности других компаний ниже, исходя из чего он и делает свои расчеты: «Я знаю, что мир хочет быть оптимистичным, но я не слышал, чтобы кто-то даже близко подошел к таким объемам производства вакцин».

Кошелек или жизнь

Огромные средства, выделяемые властями и компаниями на разработку вакцин, кажутся смехотворными по сравнению с экономическими потерями от пандемии и вызванного

ею карантина. В середине сентября главный экономист Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) Лоранс Бун в интервью газете Les Echos заявила, что общий ущерб мировой экономике от пандемии коронавируса к концу 2021 года составит \$7 трлн. «Нам предстоит жить с вирусом еще много месяцев... К концу 2021 года мировой ВВП потеряет \$7 трлн. Это серьезное потрясение», — сказала госпожа Бун.

Прогнозы прогнозами, но только во втором квартале, на который в большинстве стран мира пришелся пик жестких ограничительных мер, экономика уже испытала ощутимый удар. ВВП США упал на 9,1% по сравнению со вторым кварталом прошлого года, ВВП России — на 5,6%, а ВВП ЕС — на 13,9%, что стало рекордным падением для европейской экономики с 1995 года. Наиболее тяжелые потери понесли экономики Испании (минус 22,1%) и Великобритании (минус 21,7%). По сравнению с ними Швеция, не вводившая жесткий карантин, отделалась относительно легко — ее экономика во втором квартале показала снижение лишь на 7,7%. Впрочем, экономика соседней Финляндии, пошедшей по пути жестких ограниче-

«ПОЛНОСТЬЮ ПОТЕНЦИАЛ РЫНКА ГЧП НЕ ЗАДЕЙСТВОВАН»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ВТБ ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ ХОЛДИНГ» ОЛЕГ ПАНКРАТОВ О КОНЦЕССИЯХ



Как влияет на рынок спор о разграничении концессий и госзакупок?

— Безусловно, этот спор существует, и, хотя это не самая основная проблема рынка, его надо решать — закон недостаточно четко разграничивает эти механизмы. В чем проблема для рынка? Инвестор или финансирующая организация не знают, когда выйдут на конкурс или с частной концессионной инициативой, не приведет ли такая правовая неопределенность к оспариванию проекта. Не могу сказать, что за последнее время банки отказывались участвовать из-за этого в финансировании концессий, но в конце 2016 года и начале 2017-го были случаи остановки ими финансирования до разрешения конфликтной ситуации по так называемому башкирскому делу.

Суть проблемы в том, что если проектом предусмотрено полное возмещение затрат из госбюджета, то это имеет признаки госзакупки, — на это в свое время указала ФАС. При этом есть две категории проектов, которые требуют полного возмещения из бюджета. Первая — это социальные объекты, где инвестор не планирует извлекать прибыль, оказывая услуги в сфере образования или медицины. Вторая — транспортные проекты, где государство не может переложить на инвестора риск трафика. Это происходит, когда точно спрогнозировать конечное количество пользователей у новой дороги сложно, а поэтому невозможно и предсказать, какая инвестиция будет экономически оправданна и с какой доходностью. В этом случае часто государство берет на себя этот риск, полностью получает доходы от дороги и гарантирует инвестору определенную выплату после создания и при надлежащей эксплуатации объекта. Это международная практика — концессия с платой за доступность.

— Где, на ваш взгляд, проходит грань между этими механизмами?

— У концессии есть три признака: наличие строительства, инвестиций и эксплуатации. Концессия — это комбинированная закупка. Но встает вопрос о сроках эксплуатации: будет ли проект концессией при сроке один год или месяц? То, что сейчас предлагает Минэкономики, направлено именно на подтверждение этих трех признаков: установить капитальный грант на уровне 75% (то есть инвестор будет обязан вкладывать средства), дальше говорится о том, что выплаты будут растянуты как минимум на пять лет после окончания строительства — это

означает, что эксплуатация продлится не менее пяти лет. Где именно поставить эту точку — три, пять или семь лет, не знает никто. Но это сделать необходимо.

— Как в целом оцениваете интерес к концессиям? Не сокращается ли активность на фоне коронакризиса?

— Интерес продолжается. Мы на рынке почти 13 лет и сформировали существенный портфель, который расширяется. Основные кластеры наших инвестиций — аэропорты (Пулково и Геленджик), платные дороги (такие флагманские проекты, как ЗСД, М11), портовая инфраструктура и почтовая логистика. Все проекты долгосрочные, и на фоне коронакризиса мы не снижаем активность. Инвестиции нужны — они помогут преодолеть экономический спад, поэтому мы смотрим на ситуацию с оптимизмом и готовы к новым проектам.

Но основная проблема рынка — это отсутствие пула проектов. Хотелось бы, чтобы государство говорило инвесторам: «Вот что я планирую сделать в ближайший год, пять или десять лет». И было бы правильно обозначать, какие проекты планируется реализовать в рамках ГЧП — например, 10% или 5% от общего числа, ответ может быть разным. Но чем больше и стабильнее этот пул, тем лучше будет чувствовать себя отрасль. ГЧП — это дополнение к арсеналу средств, который есть у государства. И этот инструмент обладает своими преимуществами: по сравнению с госзакупками ГЧП-проекты чаще завершаются в срок и в рамках бюджета.

— Дефицит инвестиций в инфраструктуру оценивается в 2 трлн руб. в год. Что поможет его покрыть?

«Мы на рынке почти 13 лет и сформировали существенный портфель, который расширяется. Основные кластеры наших инвестиций — аэропорты, платные дороги, портовая инфраструктура и почтовая логистика»

ТЕКСТ **Евгения Крюкова**
ФОТО **предоставлено «ВТБ
Инфраструктурный
Холдинг»**



ПРЕДОСТАВЛЕНО «ВТБ ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ ХОЛДИНГ»

— Панацеи нет, нужен комплекс мер. Много говорят об инфраструктурных облигациях — безусловно, это одно из решений. Но очень важно, какого рода эти облигации — государственные, госкомпаний или же проектные. Последних не так много, хотя это одно из лучших решений с точки зрения внебюджетного финансирования. Например, мы выпускали облигации при строительстве седьмого—восьмого участков трассы М-11 — инвесторы вложились в успех этого проекта, а стоимость облигации зависела от его эффективности. Полностью потенциал рынка ГЧП не задействован: доступных средств у инвесторов и банков существенно больше, чем проектов. Рынок за 13 лет прошел огромный путь и способен стать той тягой, которая может покрыть дефицит финансирования инфраструктуры.

— Что для этого стоит еще «докрутить» в механизме концессий?

— Сейчас законодательство, может, и не совсем совершенно, но оно вполне рабочее. Конечно, надо поставить точку в дискуссии о разграничении госзаказа и концессий. И у нас есть ряд предложений — например, ре-

шить вопрос о возможности эксплуатации школ и больниц как объектов недвижимости. Сейчас четко не определено, должен ли инвестор предлагать образовательные или медицинские услуги. Также в законе предусмотрен закрытый перечень объектов, в которых может применяться концессия, — мы считаем, что механизмы ГЧП можно использовать в любых сферах и предлагаем сделать список открытым.

Важно и развитие участия пенсионных фондов в финансировании инфраструктуры — часть их активов может инвестироваться в проекты. К тому же сейчас ограничена возможность пенсионных фондов инвестировать в акционерный капитал, при этом в международной практике это довольно распространенное явление. Собственных инвестиций в акционерный капитал сейчас не так много, и часто это служит ограничением для проектов, хотя есть игроки, как «ВТБ Инфраструктурный Холдинг», которые готовы это делать. Возможность пенсионных фондов инвестировать, может быть, не на строительной, а на эксплуатационной стадии стала бы большим шагом вперед ●

КОНЦЕССИИ КАК ПОВОД ДЛЯ ДИСКУССИИ

Рынок ждет устранения правовой неопределенности

К концу месяца Минэкономики внесет в правительство законопроект о разграничении концессий и госзаказа, где продолжит дискуссии с Федеральной антимонопольной службой (ФАС). Практически одновременно с этим искать ответы планируют и участники рынка в рамках недели ГЧП, которая стартует 28 сентября. Пока же инвесторы вынуждены работать в условиях правовой неопределенности, что хоть и повышает риски для них, но не останавливает реализацию крупных проектов.

Вопрос о разграничении госзакупок и концессий для сферы ГЧП не праздный: дискуссия на эту тему

длится уже несколько лет. Поводом послужило так называемое башкирское дело: в 2017 году ФАС признала госзакупкой строительство дороги в рамках концессии с полной оплатой из бюджета расходов инвестора на ее создание. Судебный спор перерос в межведомственный — в качестве оппонента ФАС в нем выступает Минэкономики.

Напомним, закон о концессиях принят в 2005 году. По оценке InfraOne, за 15 лет в сегменте от 100 млн руб. подписано 430 соглашений с инвестициями свыше 2 трлн руб. Активное участие принимали и финансирующие организации — например, «ВТБ Инфраструктурный холдинг» за 12 лет привлек более \$17 млрд. Среди крупнейших проектов компании — строительство седьмого и восьмого участков трассы М11 Москва—Санкт-Петербург (80 млрд руб.), мостовой переход через реки Кама и Буй в Удмуртии (14 млрд руб.), а также строительство и эксплуатация моста через реку Пур в Ямало-Ненецком автономном округе (10 млрд руб.). Выступая в защиту этого механизма, Минэкономики настаивает на воз-

можности полного возмещения затрат инвестора на создание и эксплуатацию объекта. Ведомство разработало законопроект, который предполагает использование капитального гранта на покрытие до 75% расходов инвестора и получение им платы концедента в течение минимум пяти лет после завершения строительства. Вводится понятие минимального гарантированного дохода — выплат инвестору, если доходы от эксплуатации окажутся ниже запланированного минимума. ФАС же полагает, что к концессиям относятся проекты с долей бюджетного финансирования не более 50%, если выше — то это госзакупка. Как пояснили «Деньгам» в Минэкономики, законопроект планируется внести в правительство до конца сентября — с разногласиями с ФАС. Неурегулированность этого вопроса, по мнению Минэкономики, сдерживает привлечение частных инвестиций в инфраструктуру. Как отмечает исполнительный директор Национального центра ГЧП Максим Ткаченко, существуют реальные споры, в результате которых соглаше-

ния нередко расторгаются. При этом на кону внушительные инвестиции. По данным платформы «Росинфра», среди лидеров по объему привлеченных средств — концессии в транспортной сфере (1,3 трлн руб.). И то, что спор начался именно с нее, неудивительно: транспортные проекты требуют значительного участия государства, которое в среднем достигает 80%. В условиях правовой неопределенности инвесторам и государству все же удается находить баланс интересов, используя различные финансовые модели. Например, в продолжение проекта строительства Западного скоростного диаметра (ЗСД) ООО «Магистраль Северной столицы» (один из акционеров — группа ВТБ), Санкт-Петербург и АО ЗСД в 2019 году подписали соглашение о начале строительства при закрытии «диаметра» к Витебскому проспекту. В проекте ЗСД использован механизм компенсации затрат: инвестор, получая плату за проезд, может рассчитывать на возмещение ему разницы между минимально гарантированной выручкой

и фактически собранными средствами. Как отмечают в «ВТБ Инфраструктурный Холдинг», это позволяет инвестору нивелировать риски отклонения от ожидаемого уровня трафика, необходимого для оплаты операционных затрат или обслуживания кредитов, — в среднем прогнозы автопотока оказываются завышенными на 20%. Концессии включаются и в относительно новые механизмы привлечения инвесторов — в частности, запущенную в конце 2018 года «фабрику проектного финансирования». Первой концессией, получившей финансирование в рамках «фабрики» стал проект строительства нового выезда из Уфы на федеральную трассу М5 «Урал» («Восточный выезд») стоимостью 40 млрд руб. ВЭБ.РФ и ВТБ уже сообщили о предоставлении синдицированного кредита Башкирской концессионной компании на 11,6 млрд руб. — одновременно начинают выделяться и средства из федерального бюджета, в частности, 17 сентября объявлено о предоставлении 2 млрд руб. **Евгения Крючкова**

ВЫКУПАЙ ПАДЕНИЕ

У СПЕКУЛЯНТОВ РАЗЫГРАЛСЯ АППЕТИТ НА АМЕРИКАНСКИЕ АКЦИИ

Международные инвесторы массово наращивают вложения на американском рынке акций. «Бычьей» игре способствовала коррекция, происшедшая на этом рынке в начале сентября. Впрочем, интерес растет и к европейским фондам, а также к некоторым фондам категории emerging markets. Из общей картины как развитых, так и развивающихся стран выбиваются российские фонды, которые теряют клиентов из-за возросшей геополитической напряженности и рисков новых санкций.



В середине сентября на американском фондовом рынке наблюдался сильнейший за последние два с половиной года приток инвестиций. Об этом свидетельствуют данные Bank of America (учитывающие данные EPFR). По оценке «Денег», за неделю, завершившуюся 16 сентября, международные инвесторы вложили в фонды, инвестиционная декларация которых ориентирована на рынки акций США, свыше \$23,7 млрд, то есть больше, чем забрали за предыдущие четыре недели. В последний раз так масштабно наращивали вложения в фонды данной категории два с половиной года назад, следует из отчета BofA.

В целом за неполный месяц (четыре недели, завершившиеся 16 сентября) чистый приток инвестиций на американский рынок акций составил почти \$14 млрд. Это сопоставимо с оттоком месяцем ранее (\$14,4 млрд). Вместе с тем это первый результат со знаком плюс с начала лета. В июне международные инвесторы вкладывали в такие фонды свыше \$14,7 млрд, что стало ответом на рост оптимизма на глобальных ранках на фоне снижения темпов распространения коронавируса, а также постепенного снятия карантинных ограничений во многих странах.

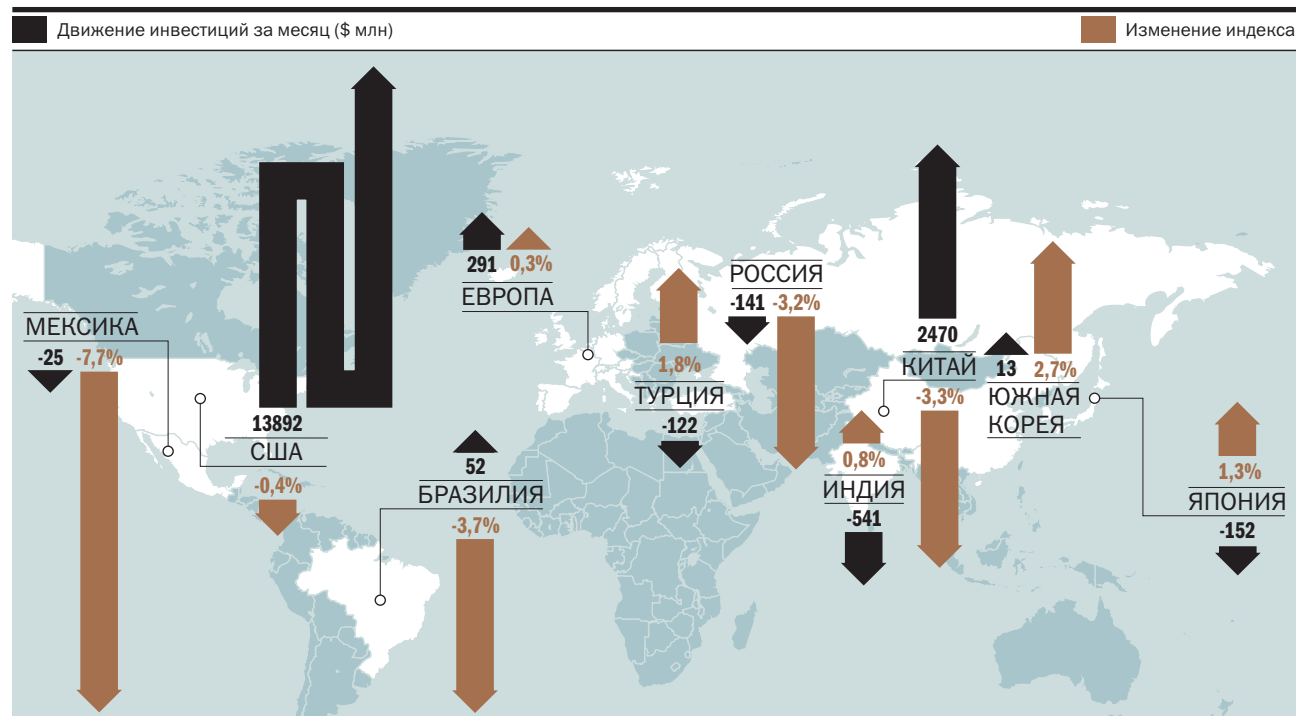
ТЕКСТ **Татьяна Палаева**
ФОТО **Getty Images**

Спекулятивный интерес

О восстановлении спроса на акции американских компаний говорил и сентябрьский опрос Bank of America, проведенный среди глобальных портфельных управляющих.

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ

Источники: Bloomberg, BofA Merrill Lynch, Midlincoln Research.



GETTY IMAGES

В опросе приняли участие представители 199 фондов, в управлении которых находятся активы более чем на \$600 млрд. По данным BofA, число управляющих, у которых уровень вложений в акции американских компаний превышал индикативный, на 18% превысило число тех, у кого он был ниже. Месяцем ранее оптимистов было на 2 процентных пункта меньше (16%).

Интерес к вложениям на американском рынке акций вырос сразу после сентябрьской коррекции, которая произошла в первую очередь на рынке высокотехнологичных компаний. 2 сентября индекс NASDAQ Composite впервые в истории превысил уровень 12 тыс. пунктов, прибавив за месяц более 12%, а по сравнению с минимальным уровнем марта — 82%. В последующие три дня индекс обвалился более чем на 10%, что стало сильнейшим падением за последние полгода. Снизилась и другие американские индексы, но менее значительно: Dow Jones — на 5,5%, S&P 500 — на 7%.

После такого снижения неудивительно, что многие международные инвесторы захотели купить сильно подешевевшие акции технологических компаний. «Раньше инвесторы старались предугадать развороты рынка и следовать за восходящей или нисходящей тенденцией, но за последний год все поняли, что наиболее успешная стратегия — выкупать падения. „Медведи“ практически исчезли с рынка, потеряв деньги, они продол-



жают предсказывать неизбежный крах фондового рынка США на форумах и телеграм-каналах», — отмечает управляющий активами «Регион Эссет Менеджмент» Алексей Скабалланович.

Точечный спрос

Восстановление спроса на американские акции благотворно повлияло на рынки развитых стран. По оценкам «Денег», суммарный приток на фондовые рынки developed markets по итогам четырех недель, закончившихся в середине сентября, составил \$28 млрд. Это существенно больше объема средств, выведенного месяцем ранее (\$0,8 млрд).

Наряду с американскими фондами высокой популярностью у инвесторов пользовались интернациональные фонды, приток в которые за неполный месяц составил \$14,77 млрд. Среди страновых фондов можно выделить европейские, которые на протяжении июля и августа не пользовались у портфельщиков высокой популярностью. По данным EPFR, за рассмотренный период инвесторы вложили в такие фонды почти \$300 млн, что на четверть больше оттока месяцем ранее. По мнению российских управляющих, европейские фондовые индексы заметно отстали от американских, что связано с более слабой макроэкономической ситуацией в регионе, но вместе с тем в их расчеты входят акции интересных компаний, не уступающих аналогам из США.

Интерес к китайскому рынку

Глобальное восстановление аппетита к риску привело к замедлению бегства инвесторов с рынков развивающихся стран. По данным EPFR, отток средств в целом из фондов emerging markets в минувшем месяце составил только \$316 млн, тогда как месяцем ранее было более масштабное бегство в общем на \$4 млрд. «Замедление вывода денег из фондов развивающихся стран обусловлено отсутствием плохих новостей. Те инвесторы, которые хотели покинуть эти рынки, уже вышли, а новых крупных продавцов нет. Рынок обрел равновесие, пусть и на более низких уровнях, чем месяцем ранее», — полагает Алексей Скабалланович. «Риски, связанные с распространением коронавируса, продолжают оставаться одним из сдерживающих факторов для развивающихся рынков на фоне сохраняющихся высоких показателей выявленных случаев COVID-19 в ряде стран (в Индии число выявленных случаев приближается в середине сентября к 100 тыс. в день. — «Деньги»», — подчеркивает аналитик «КСП Капитал УА» Михаил Беспалов.

Лучшую динамику среди развивающихся стран продемонстрировал Китай. По данным EPFR, приток капитала в фонды, инвестирующие в китайские акции, за отчетный месяц составил \$2,5 млрд, что на \$1 млрд больше оттока месяцем ранее. Международных инвесторов привлекают темпы восстанов-

ления экономики Китая после спада, связанного с пандемией коронавируса. Это подтверждают макроэкономические данные, выходящие в последние месяцы в стране, в частности объемы промышленного производства и розничных продаж за август в КНР. Улучшается ситуация и с безработицей, которая снизилась в августе до 5,6%. Это самый низкий результат с января, когда она составляла 5,3%. Тогда пандемия коронавируса только начала оказывать влияние на рынок труда. «Положительные экономические факторы, подкрепленные сильной статистикой, в моменте перекрывают геополитический фактор, связанный с напряженными отношениями США и КНР, хотя этот риск и остается на повестке дня», — отмечает Михаил Беспалов.

Российский противоток

Из общей картины выбивались российские фонды, оттоки инвестиций из которых резко выросли в сентябре. По данным EPFR, за четыре недели инвесторы вывели из фондов, ориентированных на вложения в акции российских компаний, более \$140 млн. Это более чем на 60% выше оттока, зафиксированного в прошлом месяце. Еще почти \$50 млн было выведено из российских акций через глобальные фонды. Почти непрерывный отток инвестиций продолжается семь месяцев подряд, за это время нерезиденты забрали более \$830 млн. Впрочем, это вдвое ниже объема средств, который был выведен иностранцами за аналогичный период 2019 года (\$1,74 млрд).

Аномальное поведение нерезидентов на российском рынке связано с ростом геополитической напряженности из-за ситуации в Белоруссии и предполагаемого отравления оппозиционера Алексея Навального. Они опасаются, что западные политики могут от угроз перейти к расширению антироссийских санкций. «Отношение международных инвесторов к российским активам стало более острожным, хотя до сих пор мы не видим какой-либо конкретики по поводу того, как возможные санкции могут повлиять на российскую экономику. Развитие дискуссии вокруг проекта „Северный поток-2“ пока не предполагает какого-то однозначного решения со стороны заинтересованных сторон в Европе, поэтому вопрос с его реализацией остается открытым», — считает Михаил Беспалов.

Добавляет нервозности инвесторам слабый рынок нефти. По данным агентства Reuters, в первой декаде сентября стоимость ближайшего контракта на поставку нефти Brent впервые за два месяца опускалась ниже уровня \$40 за баррель. 8 сентября цена достигла отметки \$39,3 за баррель, что на 15% ниже значений конца августа. По словам аналитика FP Wealth Solutions Михаила Иванова, снижающаяся стоимость нефти не могла добавить позитива странам-экспортерам.

В таких непростых условиях аналитики не видят причин для изменения в поведении международных инвесторов на российском рынке как минимум на горизонте ближайшего месяца. Как считает Михаил Иванов, в ближайшие недели отток средств инвестирующих в российские фонды продолжится. «Для России ситуации в Белоруссии, в которой Россия противопоставляет себя Западу, и вокруг Алексея Навального будут ключевыми в ближайшее время, отодвинув происходящее с COVID-19 на второй план», — уверен господин Иванов.

Прогноз глобальный

Для глобальных рынков большое значение будет иметь приближение выборов президента США. По мнению Михаила Иванова, с учетом высокой неопределенности в преддверии таких выборов волатильность рынков традиционно растет. «Для России выборы в США являются еще одним источником неопределенности и рисков, хотя на данном этапе оценить вероятность усиления санкционной риторики в отношении России и ее реальные экономические последствия после выборов все еще сложно», — отмечает Михаил Беспалов.

Выборы несут высокую неопределенность и американскому рынку акций. «С одной стороны, рост индекса S&P 500 в последние годы во многом связан в том числе со снижением налогов, которое реализовал президент Дональд Трамп. В случае повышения вероятности отмены налоговых послаблений после выборов американские акции могут испытать дополнительное давление. С другой стороны, риторика господина Трампа в отношении КНР также вызывает у инвесторов беспокойство, а в случае нового витка торговой войны между КНР и США развивающиеся рынки, включая российский, во многом зависимый от цен на сырье, пострадают», — говорит господин Беспалов ●

«Я НЕ ЖДУ КАКИХ-ТО ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ МИРОВОЙ СИСТЕМЫ»



Пандемия коронавируса стала серьезным вызовом для мировой экономики и компаний, лишь немногие из них получили сильный импульс для развития. О том, какие проекты группы стали более востребованными, а какие простаивали из-за локдауна, о дальнейших перспективах их развития, рассказал владелец «КСП Капитал» **Сергей Котляренко**.

Расскажите про проект «Тион», чем он привлек вас, как инвестора, на чем строится бизнес и как пандемия повлияла на него?

— На деле все складывалось довольно прозаично: у меня были средства для инвестиций, мне предложили проект, идея которого показалась интересной и перспективной. На земле осталось очень мало мест, где воду можно пить без предварительной очистки, то же самое, по сути, касается и воздуха: таких локаций в мире, конечно, побольше, но человечество постепенно осознает, что воздух в большинстве случаев нельзя потреблять в естественном виде, то есть без индустриальной обработки. Особенно это касается мегаполисов.

Когда мы входили в проект, логика размышлений строилась вокруг промышленного загрязнения воздуха, инфекционная часть с точки зрения аргументации была далеко не на первом месте. Тем интереснее наблюдать за тем, что происходит сейчас: вроде бы общеизвестно, что загрязнение воздуха негативно влияет на здоровье, есть исследования ВОЗ, в соответствии с которыми это одна из основных причин смертности и заболеваемости во всем мире, но для большинства эта тема в течение многих лет была вторична. Сейчас же история с коронавирусом выступила определенным триггером для людей, они увидели, что их здоровье напрямую зависит от чистоты воздуха.

Правда, не буду утверждать, что изменения связаны только с пандемией: сознание людей начало меняться и до COVID-19. Еще несколько лет назад ряд премиальных застройщиков устанавливали в своих зданиях системы вентиляции, очистки и обеззараживания воздуха, произведенные «Тионом», позиционируя это оборудование в качестве дополнительного преимущества для своих клиентов. Сейчас ситуация меняется, спрос на продукцию «Тиона» постоянно растет, причем спрос со стороны именно домохозяйств на бытовые очистители воздуха: если еще несколько лет назад на медицинские устройства по очистке приходилось порядка 90% продаваемых продуктов, то сейчас соотношение медицинских и немедицинских составляет где-то 50/50. Уверен, что со временем приборы по очистке воздуха войдут в нашу жизнь и станут чем-то таким же обыденным, как, например, электрический чайник.

— Насколько высока конкуренция на этом рынке?

— Не могу сказать, что для нас на этом рынке присутствует высокая конкуренция. Понятно, что есть и иностранные, и российские аналоги, но «Тион» в течение многих лет не уступает свои позиции за счет того, что постоянно развивается и совершенствуется. Сегодня у российских аналогов нет такого цифрового проникновения, как у «Тиона». Все наши устройства мы стремимся сделать «умными». Причем речь идет не о такой популярной сейчас идее «умного» дома, наша идея намного более амбициозна: мы стремимся к «умному» городу.

Например, сейчас во многих медицинских учреждениях стоят устройства по очистке и мониторингу воздуха, на основе сети этих устройств можно создать систему, которая будет анализировать причины и прогнозировать вероятность распространения определенных заболеваний, собирая и анализируя расширенную статистику по климатическим условиям, качеству воздуха, количеству и виду заболеваний. Это позволит предикативно принимать меры по реагированию на вызовы, а также более рационально расходовать средства.

«Тион» в свое время стал первопроходцем на этом рынке. Почти десять лет назад компания разработала и запатентовала прибор под названием «бризер», сейчас же это слово в индустрии очистки воздуха стало именем нарицательным: любое компактное устройство приточной вентиляции называют бризером, и «Тион» занимает порядка 50% этого рынка в России.

— В вашем портфеле проектов есть компания «Ситиматик», занимающаяся твердыми коммунальными отходами (ТКО). Как вы пришли к идее инвестировать в эту сферу?

— Тут все, как и с «Тионом», сложилось исторически случайно. Мэр одного города попросил посмотреть свежим взглядом на проблему мусора в этом городе. Не имея на тот момент опыта в этой сфере, я взял на себя финансовую часть, а для работы с ТКО привлек отраслевого партнера, которого впоследствии выкупил, поскольку внутри команды развились собственные компетенции.

— Почему вас заинтересовала эта инвестиция?

— Все очень просто: согласно нашим расчетам, этот проект должен был дать хорошую доходность. И инвестиции действительно окупались очень быстро. Также было интересно получить опыт в абсолютно новой сфере, опять же увидел перспективу с точки зрения развития идеи «умного» города.

— Как изменилась индустрия работы с ТКО за годы, которые вы в этой сфере?

— Я в этом бизнесе с 2014 года. За эти годы рынок стал постепенно упорядочиваться, он становится более прозрачным, наконец вступило в силу законодательство о необходимости выбора в каждом регионе регионального оператора. Люди за это время тоже изменились, и это общемировой тренд, особенно в случае молодого поколения, которое и будет определять вектор мирового развития в ближайшем будущем. Для этого поколения именно экологическая повестка становится первоочередной.

— Какие дальнейшие перспективы у «Ситиматика»?



ПРЕДОСТАВЛЕНО «КСП КАПИТАЛ»

— Развитие «Ситиматика» я вижу не в виде производственной компании старой формации, которая занимается просто сбором и переработкой мусора, — все это населению неинтересно и неважно. Это будет компания, оказывающая современные городские сервисы, которые, скорее всего, не будут ограничиваться сферой мусора. Мы планируем развивать комбинированные проекты, которые могут быть интересны не только гражданам, но и муниципалитетам.

— **Что это может быть?**

— Например, есть машины «Ситиматика», которые ездят по определенным маршрутам, эти машины помимо своего основного назначения могут быть использованы для других целей: их можно оборудовать камерами и запустить проект по сканированию пространства. Преимущество в том, что не надо закупать какое-то специальное оборудование или транспорт. Вместо или в дополнение к камерам можно поставить те же приборы по мониторингу воздуха. Это как раз то, что я имел в виду, когда говорил о перспективе этого проекта для развития программы с «умным» городом.

— **Насколько понимаю, инвестициями в «Тион» и «Ситиматик» вы не**

ограничились. Расскажите про JetClass, это же тоже ваш актив?

— JetClass — это специальная интернет-платформа, которая предлагает варианты перелетов от мировых операторов без участия посредников и брокеров в процессе бронирования, что может существенно снизить цену по сравнению с предложениями на билеты бизнес-класса от классических авиакомпаний.

Философия этого стартапа именно в том, чтобы, демократизировав полеты на частных самолетах, привлечь потребителей бизнес-класса, аудитория которых значительно шире, чем та, которая может себе позволить перелеты частными самолетами. И эта история до пандемии хорошо показала себя.

— **Вы опередили мой следующий вопрос: насколько серьезным был удар по этому бизнесу из-за карантина, действовавшего почти во всем мире?**

— Для JetClass момент самого локдауна означал полную остановку деятельности, но сейчас интерес к такому типу путешествий, конечно, растет, так как очевидно, что перелет на джете более безопасен, чем перелет на обычном самолете. Более того, это экономически выгоднее, чем летать бизнес-классом.

Кстати, во время пандемии JetClass запустил так называемый Flightpooling (объединение рейсов). Во время пандемии многие не могли попасть туда, куда планировали. JetClass организовал перелеты во все города, куда они разрешены. Людям предлагалось составить список интересующих их рейсов, и, как только набиралось необходимое количество человек по определенным направлениям, JetClass организовывал соответствующие рейсы. Расходы, которые нес, просто делились между пассажирами рейса, сама компания на этом не зарабатывала.

— **Среди ваших портфельных инвестиций есть и управляющая компания, осуществляющая доверительное управление активами. Как вы считаете, какие инвестиционные продукты сейчас наиболее востребованы на рынке?**

— Тренд последних десятилетий — это коллективное инвестирование как отражение шеринговой экономики. Если можно коллективно потреблять, очевидно, что можно и коллективно зарабатывать (инвестировать. — «Деньги»), если несколько людей могут пользоваться машиной, то совсем необязательно единолично владеть бизнес-центром. Особенно, если у вас недостаточно для этого ресурсов.

При этом коллективно инвестировать можно практически в любой объект: от художественных ценностей до стадиона. Мы сейчас в управляющей компании как раз активно развиваем тему альтернативных инвестиций, то есть инвестиций в нефинансовый рынок. Например, мы запустили закрытый паевой инвестиционный фонд (ЗПИФ), благодаря которому клиенты получают возможность инвестировать в винодельческий бизнес полного цикла в Италии. Также совместно с MR Group мы разработали ЗПИФ, инвестирующий в коммерческую недвижимость, а именно в уникальный объект офисной недвижимости ICITY, завершающий комплекс «Москва-Сити». Еще один интересный продукт, который мы предлагаем, — это ЗПИФ, позволяющий вкладывать деньги в перспективный сегмент рынка коммерческой недвижимости — сеть коворкингов Meeting Point. Все три фонда предлагают очень невысокий порог входа для инвестиций в такого рода проекты, поэтому доступны розничным клиентам.

— **Вы упомянули Meeting Point, расскажите подробнее о компании.**

— Meeting Point — это портфельная инвестиция. Компания сейчас находится на этапе расширения: до конца года готовится к запуску несколько новых ло-

каций, мы активно работаем над региональным развитием и ведем переговоры с рядом объектов в перспективных, на наш взгляд, городах России. В регионах планируется работа по франшизе Meeting Point, для чего разработан пакетный продукт. Более того, мы ведем активную работу по внедрению IT-технологии, и вполне вероятно, что в будущем Meeting Point превратится в «более цифрового игрока».

— **Почему вы решили инвестировать именно в коворкинги, а не, например, просто в объекты офисной недвижимости?**

— Я вижу высокий потенциал в рынке гибких офисов в Москве: если посмотреть статистику, на начало февраля 2020 года совокупное количество коворкингов составляло более 115 общей площадью порядка 180 тыс. кв. м. Такие показатели выводят Москву в топ-10 европейских столиц по объему предложения. А предложение всегда ориентируется на спрос, который растет еще более высокими темпами, когда на фоне пандемии бизнесы вынуждены сокращать расходы, в том числе переводя сотрудников на удаленную работу или уменьшая количество рабочих мест. Одно из основных преимуществ коворкингов в том, что они позволяют гибко подходить к организации рабочего пространства, предоставляя арендаторам возможность увеличивать или сокращать занимаемые площади в зависимости от необходимости. Более того, они дают возможность решать за счет оператора вопросы, связанные с обслуживанием помещений и соблюдением санитарных норм. Поэтому мы прогнозируем, что текущая ситуация даст дополнительный импульс для развития рынка коворкингов.

— **И в заключение, Сергей, сейчас все говорят про вторую волну пандемии, все разговоры только про нее и про то, что мир никогда уже не будет прежним.**

Что вы думаете об этом?

— Я не жду каких-то фундаментальных изменений мировой системы, пройдет время, все успокоится и забудут. Да, в нашей жизни появятся какие-то новые процедуры и привычки, вроде ношения масок или обязательного теста на ковид перед полетом, вероятнее всего, появится что-то вроде цифрового эпидемиологического профиля каждого человека, но в общем и целом какого-то серьезного сдвига я не жду. Если говорить о бизнесе, то тут произойдет ускорение процессов, которые шли и до этого, как, например, диджитализация и проникновение IT-технологий во все большее количество сфер нашей жизни ●



NY DAILY NEWS ARCHIVE VIA GETTY IMAGES

ДОМ, КОТОРЫЙ ПОСТРОИЛ ТРАМП

НА ЧЕМ СКОЛОТИЛ СОСТОЯНИЕ ОТЕЦ 45-ГО ПРЕЗИДЕНТА США

ПРАВИЛА ФРЕДА ТРАМПА

- Люби то, чем ты занимаешься, только так ты сможешь научиться делать свое дело по-настоящему хорошо.
- Сделай дело, сделай до конца, сделай как следует и уходи.
- Другие люди любят играть в гольф, а я люблю покупать квартиры.
- Знай все, что ты можешь, о том, что ты делаешь.
- Я предоставлял Дональду полную свободу действий, у него великолепное видение перспективы, все, к чему он прикасается, превращается в золото. Дональд самый умный человек из всех, кого я знаю.

Фредерик Трамп иммигрировал в Соединенные Штаты до того, как появился на свет. Он прожил 93 года и за свою долгую жизнь заработал миллионы долларов, построил десятки тысяч домов и вырастил трех сыновей. До исполнения великой американской мечты ему не хватило одного — стать президентом. Это сделал его сын. А первым американцем в семье был его отец.



Фридрих и золотая жила

Ченик брадобрея Фридрих Дрампп прибыл в Соединенные Штаты из Германии в 16-летнем возрасте в 1885 году. Он получил американское гражданство, стал Фредериком Трампом, поселился в Сиэтле, открыл небольшой ресторанчик. Потом второй. Потом купил земельный участок.

В 1896 году на северо-западе Канады, на территории Юкон, в районе реки Клондайк были обнаружены месторождения золота. Первые старатели возвращались домой с огромными деньгами, привозя с Клондайка до \$100 тыс. (это более \$3 млн на современные деньги).

Трамп подхватил золотую лихорадку, продал все, что у него было, и отправился в Канаду. Путь на Клондайк занимал несколько недель. То, каким трудным он был, описано в книгах Джека Лондона. Один из отрезков пути, переход через перевал Уайт, прозвали Тропой мертвых лошадей, их там погибло около 3 тыс. Тем, кто шел на поиски золота, приходилось буквально шагать по трупам, лошадиным.

Трамп не стал промывать золотой песок в реке. Вместо этого он решил «промывать» карманы золотодобытчиков. Сначала вместе с партнером по имени Эрнест Левин он открыл «ресторан» на маршруте следования старателей — палатку, в которой помещалось одновременно до шести человек, а главным блюдом в меню была конина.

Потом компаньоны построили двухэтажный деревянный дом в городе Беннет и открыли в нем серьезное заведение, лучшее в городе — ресторан Arctic. В меню были рыба, дичь, мясо оленя карибу, баранина, крольчатина, даже свежие ягоды. Фредерик Трамп работал в своем ресторане сразу поваром, официантом и вышибалой. Но основной доход ему с партнером приносили не еда, а спиртное и секс. В одном здании с рестораном располагался отель — «приватные номера для леди и вечеринок». Кроме кровати в номерах всегда были весы: вдруг клиент предпочтет расплатиться золотым песком.

После трех лет на Юконе Трамп вернулся в родной город Кальштадт богатым человеком. Его сбережения составляли 80 тыс. германских марок (более

\$500 тыс. на современные деньги). Он женился на своей соседке Элизабет Крист. Но за время отсутствия Трампа в Германии был принят закон, по которому эмигранты в Америке призывного возраста признавались уклонистами от призыва. Фредерика Трампа депортировали. Вместе с ним за океан отправились беременная жена и годовалая дочь Элизабет. В Нью-Йорк семья приплыла 1 июля 1905 года. Второй ребенок родился 11 октября 1905 года. Ему дали имя отца — Фредерик, но дома называли просто Фред. В 1907 году родился еще один сын — Джон Джордж.

Фредерик-старший устроился работать управляющим в отель и потихоньку начал скупать недвижимость в районе Куинс.

Все началось с кубиков

Фред-младший в детстве играл только в кубики, строил из них дома. Первые самостоятельные деньги он начал зарабатывать в десятилетнем возрасте, устроившись посыльным в лавку мясника.



NY DAILY NEWS ARCHIVE VIA GETTY IMAGES

Шел 1918 год. 12-летний Фред гулял по Джамейка-авеню в Куинсе со своим 49-летним папой. «Кажется, я заболел», — вдруг сказал отец. Когда два Фреда пришли домой, старший лег в кровать, чтобы больше с нее уже не подняться. Он стал жертвой первой волны пандемии испанки.

Состояние семьи (двухэтажный дом в Куинсе, пять земельных участков, ценные бумаги, сбережения, доходы от проданной в ипотеку недвижимости) оценивалось в то время в \$345 тыс. (около \$6 млн на современные деньги).

Инфляция 1919–1920 годов съела часть сбережений. Но Элизабет Трамп показала себя умелой бизнесвумен. Она наняла подрядчика для постройки домов на пяти пустующих земельных участках и продала эти дома в ипотеку.

Фред стал старшим мужчиной в семье. Он всегда мечтал стать строителем. Мать уговорила его закончить школу, но он предпочитал изучать другие предметы. Трижды в неделю он ходил вечером на курсы плотницкого мастерства и чертежного дела, организованные Ассоциацией молодых христиан. На заочных курсах по переписке — сантехника, каменщика, электрика. И при этом находил время подрабатывать: белил бордюры, доставлял газеты и продукты, носил клюшки за игроками в гольф-клубе.

Первым опытом строительства стала постройка гаража для соседа. Позднее Фред признавал, что это был «не



ALAMY / DIOMEDIA

самый лучший гараж», но юноше захотелось продолжать и дальше что-то создавать из дерева, кирпича и цемента.

После окончания школы Фред нашел свою первую работу — «помощником лошади» на стройке. В плохую погоду, в слякоть и гололед, лошади не могли доставлять материалы на стройку. Тогда их заменяли сильные молодые ребята. За эту работу Фред получал \$11 в неделю (примерно \$166 на современные деньги). Потом сумел устроиться плотником.

В 1923 году, когда ему было 18, мать зарегистрировала компанию Elizabeth Trump & Son. До 21 года он считался несовершеннолетним, так что все денежные документы подписывала Элизабет. Она же предоставила сыну первый кредит на строительство. Еще не

За свою почти 80-летнюю карьеру строителя и девелопера Фред Трамп построил очень много домов, некоторые из которых признаны памятниками истории и культуры

достроив свой первый дом, он продал его, а на полученные деньги начал строить второй. И так далее. К 1926 году он сумел продать 20 домов.

С простых домов за \$7–7,5 тыс. он переориентировался на особняки в английском и колониальном стиле с пятью спальнями и четырьмя ванными комнатами, которые продавались за \$30 тыс.

В 1929 году рухнула биржа и началась Великая депрессия.

Фред Трамп на время отошел от строительства жилья. Он открыл

Фред Трамп мастерски изобретал рекламные и маркетинговые ходы. На фото — «вечеринка» в честь сноса парка развлечений Стиплъ-чез на Кони-Айленд. Гости могли не только любоваться моделями в бикини и пить шампанское, но и бросать кирпичи в витраж с изображением «смешной мордашки», символа парка

продовольственный магазин самообслуживания, один из первых в Нью-Йорке, — Trump Market. Управляя магазином, Трамп мечтал о том, чтобы вернуться к любимому занятию — к недвижимости. Нужно было ждать подходящего случая.

Крах дома Леренкрауссов

Нью-Йорк, Бруклин, Кэдман-Плаза-Ист, дом 271–301, комната 727. По этому адресу 15 января 1934 года начался суд по делу о банкротстве корпорации J. Lehrenkrauss. На суд явилось более 3 тыс. обманутых вкладчиков. Зал заседаний смог вместить только 300 человек.

Корпорацию J. Lehrenkrauss в Бруклине называли «домом Леренкрауссов». J. — это Юлиус, иммигрант из Германии, зарегистрировавший в 1878 году бюро, продававшее билеты на паром из Европы другим немецким иммигрантам, желающим привезти в Нью-Йорк свои семьи. Затем Юлиус занялся денежными переводами, банковскими услугами, страхованием, ипотечными кредитами. Во время биржевого бума 1920-х фирма продавала «жилищные сертификаты» номиналом от \$1 тыс. За счет собранных денег выдавались ипотечные кредиты, а обладатели сертификатов получали по почте чек первого числа каждого месяца. Пятиэтажная штаб-квартира, пять отделений в Нью-Йорке, 40 тыс. постоянных клиентов, ипотечный портфель стоимостью \$30 млн — в эпоху Великой депрессии дом Леренкрауссов выглядел последним островком спокойствия.

Все рухнуло в один момент. 1 декабря 1933 года обладатели сертификатов не получили свои чеки. Тогда и выяснилось, что фирма — банкрот, и давно банкрот, а владелец последнее время пытался спасти положение за счет мошеннических операций с ценными бумагами и фальсификации бухгалтерской отчетности.

Банкротство дома Леренкрауссов 28-летний Фред Трамп воспринял как возможность заработать большие деньги. Подразделение корпорации J. Lehrenkrauss & Sons, занимавшееся управлением недвижимостью, проданной в ипотеку, планировалось выставить на аукцион, а полученные деньги направить на выплаты кредиторам. Ценным активом компании были списки клиентов-ипотечников, чье жилье в случае неуплаты могло

ФРЕД ТРАМП И КУ-КЛУКС-КЛАН

быть выставлено на торги по низкой цене. И обладатель списков узнал бы об этом первым.

Пока шел судебный процесс, Трамп познакомился с арбитражными управляющими. До банкротства фирмы это подразделение оценивалось в \$26 млн. К марту 1934 года оценка упала до \$6 млн. 9 марта Трамп отправил официальное письмо о намерении участвовать в торгах. В письме на официальном бланке «строительной корпорации Ф. С. Трампа» владелец продуктового магазина заявлял о многолетнем опыте работы с ипотечной недвижимостью.

Торги начались 12 марта. Заявка Трампа оказалась на третьем месте по величине предложенной суммы. Но он сумел договориться с другим претендентом, Уильямом Деммом, о том, чтобы объединить силы. Их новая совместная заявка победила. Фред Трамп вернулся в любимый с детства стройбизнес.

Генри Форд жилищного строительства

10 ноября 1935 года Фред Трамп представил публике образец нового дома, который стоил всего \$3990 (около \$75 тыс. на современные деньги). Цена была ниже средней по рынку примерно вдвое. Все 78 домов, построенных его компанией Trump Holding Company, были проданы за 20 дней.

В субботу, 11 января 1936 года он женился на недавней иммигрантке Мэри Энн Маклеод. Свадьбу сыграли в нью-йоркском отеле Carlyle, после чего молодожены отправились в свадебное путешествие в Атлантик-Сити. Бизнес занимал так много места в жизни Фреда Трампа, что медовый месяц он сократил до медовой недели, после чего вернулся к делам.

Преуспевающий бизнесмен посещал все возможные мероприятия в клубе Madison, объединявшем сторонников демократической партии, особенно благотворительные ужины и сборы средств, щедро жертвуя деньгами и обзаводясь полезными контактами. Члены клуба называли его Фредди. Одним из друзей по клубу был директор Федерального управления жилищного строительства (Federal Housing Administration, ФНА) Томми Грейс.

Благодаря знакомым по клубу в 1936 году Фредди сумел получить участок для нового строительства и рекордный для своего времени кредит на \$750 тыс. на строительство 450 до-

В конце мая 1927 года в Куинсе, в районе Джамейка, произошли столкновения между полицией (около 100 человек) и членами организации Ку-Клукс-Клан (около 1000 человек), пытавшимися провести парад. Семь человек предстали перед судом. В газете The New York Times 1 июня 1927 года были опубликованы их имена. «Фред Трамп, проживающий по адресу 175-24, Девоншайр-роуд, был освобожден», — сообщила газета. В 2015 году, когда Дональд Трамп проводил свою избирательную кампанию, эта информация активно распространялась его противниками. Хотя подлинность заметки не вызывала сомнений, а по указанному в ней адресу вряд ли могло проживать в 1927 году два Фреда Трампа, кандидат в президенты отреагировал на обвинения в адрес своего отца так: «Это абсолютно фальшивая, смехотворная история. Его там не было! Этого не было. Ничего подобного не было».

мов. На стройке было занято 400 человек разных национальностей, но все с белым цветом кожи. Подрядчиком строительства Трамп выбрал себя и каждое утро в полвосьмого приезжал на стройплощадку. Он знал все строительные специальности и, если замечал, что кто-то работает плохо, демонстрировал, как делать эту же работу лучше и быстрее.

Дружба с ФНА крепла с каждым годом. В 1938 году он получил новый государственный кредит — на \$1 млн.

С 1935 по 1950 год компания Трампа построила около 2,5 тыс. домов, которые стали называть «домами Трампа». Масштабы строительства позволяли Трампу закупать стройматериалы крупным оптом, добиваясь снижения цены, что приводило к снижению себестоимости строительства.



GETTY IMAGES



В июле 1938 года в газете Brooklyn Daily Eagle преуспевающий девелопер был назван «Генри Фордом жилищного строительства». Возможно, это прозвище он придумал сам. Фред Трамп большое внимание уделял рекламе. Его компания распространяла большое количество рекламных проспектов. Однажды над парком аттракционов на Кони-Айленд были запущены воздушные шары. К ниточке каждого шарика были привязаны купоны на скидку в \$50 при покупке дома стоимостью \$4990. Узнав, что в газетах часто возникают «дырки» на полосе, которые заполняются короткими новостями, Трамп стал забрасывать редакции отчетами о продажах, рыночными прогнозами, комментариями на любую тему: от семейной жизни до внутренней политики.

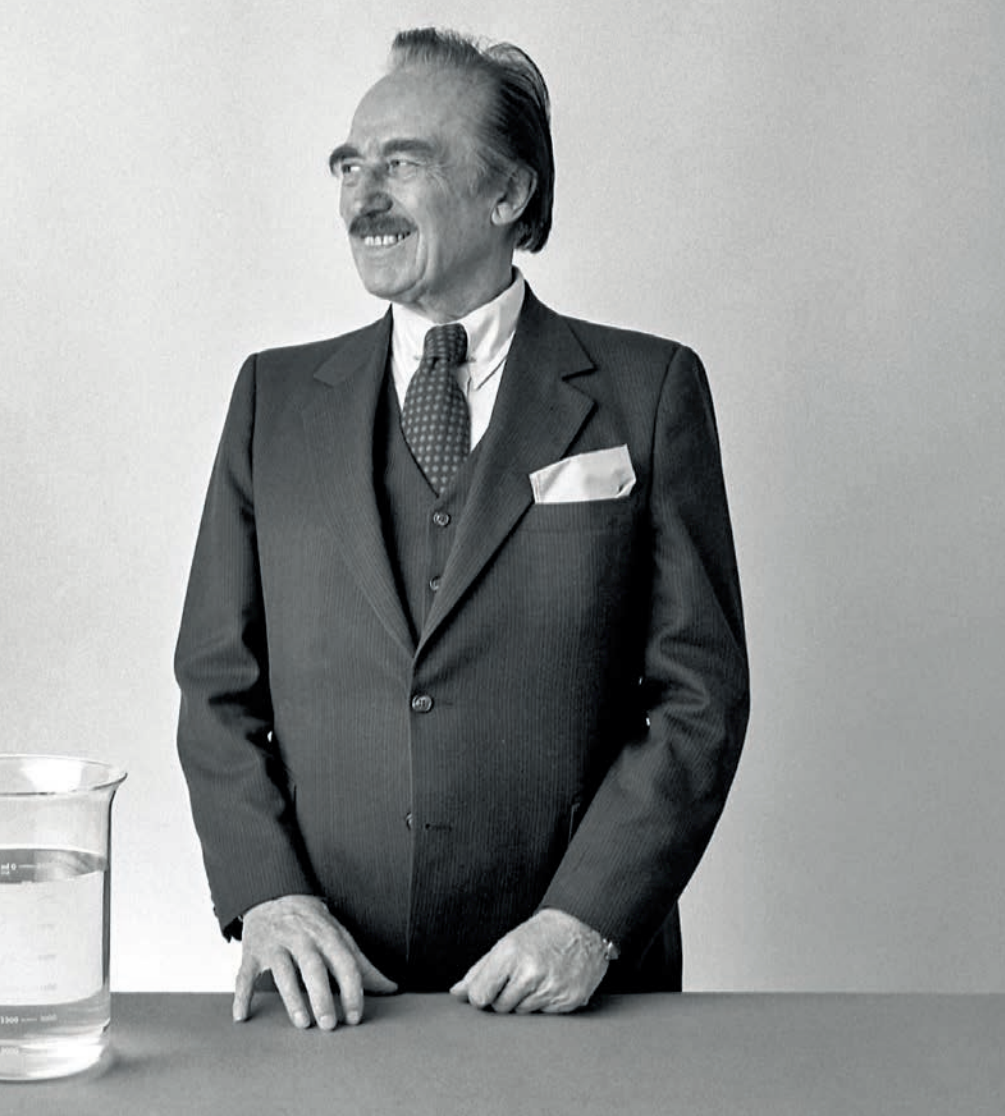
Во время Второй мировой войны Трамп строил жилье для работников оборонных предприятий — по финансируемой государством программе, разумеется. После окончания войны строил жилье по государственной программе срочного обеспечения ветеранов жильем. С 1941 по 1944 год у него не было ни одного выходного дня.

В июле 1947 года старый приятель Томми Грейс одобрил новый проект Трампа — жилой комплекс Shore Haven. В нем было 32 шестизэтажных дома с лифтами, в общей сложности 1344 квартиры — от двухкомнатных, сдававшихся в аренду за \$60 в месяц, до пятикомнатных, сдававшихся за \$110 в месяц (на современные деньги — от \$700 до \$1,3 тыс.). Жильцы также могли арендовать теплые гаражи.

В 1951 году Трамп закончил строительство еще более крупного комплекса Beach Haven на 1860 квартир. Часть его сдавалась в аренду отделу образования за символическую плату \$1 в год. Там разместились детский сад и начальная школа для жильцов. В каждом доме был теплый подземный гараж, общедоступные прачечные с сушилками для белья в подвале. На территории находился свой торговый центр.

Работая над обоими проектами, Трамп, именовавший себя в очередных газетных статьях «крупнейшим застройщиком Бруклина», постоянно курсировал между стройплощадками и зданием ФНА.

Фред Трамп с невесткой
Иванной Трамп и супругой
Мэри Энн Трамп-Маклеод



ALAMY / DIOMEDIA

Фред Трамп успел передать сыну Дональду секреты своего девелоперского мастерства, но не дожидаясь исполнения сыном Великой американской мечты

Ему предъявили еще одно обвинение — в выводе \$1,4 млн со счетов, предназначенных для строительства Shore Haven, под видом дивидендов. Как и другие девелоперы, столкнувшиеся с подобным обвинением, он объяснил выплату дивидендов премией за экономию средств и компенсацией за финансовый риск.

Никаких обвинений против Трампа по итогам слушаний выдвинуто не было, но ФНА прекратило с ним сотрудничество.

Последним и самым крупным девелоперским проектом, предпринятым Фредом Трампом, стало строительство Trump Village, жилищного комплекса из семи 23-этажных зданий (3,7 тыс. квартир) и торгового центра. Проект был завершен в 1964 году и обошелся

\$3,8 млн, а HRH — \$1 млн), комплекс носит его имя, но нельзя безоговорочно заявить, что он его построил.

В том же 1964 году Фред Трамп провел сделку по выкупу за \$5,75 млн жилого комплекса Swifton Village, проданного по решению суда после того, как его предыдущие владельцы не смогли выплачивать долг по ипотеке. Партнером в этой сделке выступил сын Фреда Дональд Трамп. Для сына это была первая в жизни, но далеко не последняя миллионная сделка. Наступало его время.

Наследство

В октябре 2018 года газета The New York Times опубликовала специальное расследование, посвященное тому, как заработанные Фредом Трампом деньги перешли к его детям. Журналисты провели множество интервью с бывшими сотрудниками Трампа и изучили более 100 тыс. страниц документов (налоговую отчетность, результаты аудиторских проверок, бухгалтерские книги).

Баллотируясь в президенты, Дональд Трамп заявлял, что почти не получал финансовой помощи от отца и самостоятельно стал миллиардером. Расследование The New York Times опровергло это утверждение.

Фред и его супруга Мэри сумели перевести детям более \$1 млрд, избежав налога на дарение и наследство, который в их случае составил бы 55%, то есть более \$550 млн. Дети же заплатили налог в размере \$52,2 млн.

Деньги переводились разными способами. В 1976 году Фред Трамп учредил целевые фонды для своих пятерых детей, вложив по \$1 млн в каждый, а в дальнейшем увеличивая суммы. Своему сыну Дональду он выплачивал зарплату — как подчиненному, управляющему недвижимостью, банкиру, консультанту, домовладельцу. При уплате налогов стоимость принадлежащей Трампам недвижимости занижалась.

22 ноября 1997 года, за полтора года до смерти Фреда Трампа, большая часть принадлежащей ему недвижимости была «подарена» детям. Оценка стоимости подарка была занижена и составила \$41,4 млн. Это позволило снизить размер налога на дарение.

4 мая 2004 года Дональд Трамп, его брат и сестры продали «подарок». Доля Дональда от продажи составила \$177,3 млн. Империя недвижимости, которую построил Фред Трамп, перестала существовать ●



NY DAILY NEWS ARCHIVE VIA GETTY IMAGES

Воплощение в жизнь проектов подобного масштаба было невозможно без помощи не только госслужащих, но и организованной преступности. Мафиози Уильям Томаселло был подрядчиком компании Трампа по выполнению кирпичных работ, а также мог всегда помочь с финансированием. Трампу также пришлось взять зятя Томаселло помощником прораба. Вся его работа состояла в том, что он кричал каменщикам: «Больше раствора!».

В 1953 году Конгресс США начал расследование, касающееся программы ФНА по строительству жилья для семей со средним и низким уровнем дохода. В ходе расследования выяснилось, что девелоперы, работавшие по этой программе, завысили стоимость как минимум 1410 из 1700 проектов, получив дополнительную прибыль

в сумме свыше \$110 млн, и оставили эти деньги себе. Из этой суммы около \$4 млн досталось Фреду Трампу.

Проекты Трампа и других девелоперов, завышавших стоимость работы, «опекал» сотрудник ФНА Клайд Пауэлл. На его банковском счету следователи обнаружили сумму, превышавшую его зарплату за все время работы на \$138 тыс. Происхождение этих денег Пауэлл не мог объяснить. Он был осужден на год тюрьмы.

Фред Трамп давал показания комиссии Конгресса. Обвинение в краже \$4 млн у налогоплательщиков он возмущенно отверг: «Это совсем не так, меня это задевает. Единственное, что меня радует, — это неправда». Да, \$4 млн есть, лежат на банковском счету. Он их оттуда не снимал, не выводил, не тратил на себя.

Уоллмен-ринк, крупнейший ледовый каток Центрального парка Нью-Йорка, был отреставрирован сыном Фреда за его собственный счет — в обмен на право стать оператором катка после его открытия. Те, кто не был в Нью-Йорке, могли видеть отреставрированный Уоллмен-ринк в фильмах «Собственность дьявола», «Интуиция» и «Один дома-2»

на \$5 млн дешевле первоначально запроектированной стоимости в \$55 млн. Но в ходе работ, после того как было построено два дома из семи, Трамп понял, что задача слишком сложна для него одного, и обратился за помощью к одному из ведущих застройщиков Нью-Йорка — HRH Corporation. Фред Трамп заработал на «деревне Трампа» (он получил

«АКТИВЫ В УПРАВЛЕНИЕ МАЛО ПРОСТО ПРИВЛЕЧЬ, ИМИ НУЖНО ЭФФЕКТИВНО УПРАВЛЯТЬ»



Как компания и отрасль в целом переживают текущие рыночные условия, насколько уже позади кризисные проявления?

— Компания, как и отрасль в целом, достаточно комфортно смогла преодолеть вызовы, с которыми мы столкнулись в этом году. Это произошло благодаря удачному сочетанию многих факторов. С одной стороны, сама отрасль, закаленная предыдущими кризисами, уже накопила достаточно зрелости и имеет серьезный запас прочности. С другой стороны, помог Банк России, который очень вовремя и эффективно поддержал отрасль, предоставив временные регуляторные послабления.

Одновременно с этим падение ставок по банковским вкладам дополнительно повысило интерес к инвестиционным продуктам среди населения и институциональных клиентов. В целом можно сказать, что нам и отрасли управляющих компаний повезло, поэтому сейчас мы строим планы на будущее и с оптимизмом смотрим вперед.

2020 год можно рассматривать как время возможностей, в том числе и в плоскости оптимизации бизнес-процессов и повышения эффективности, а также ускорения ранее заложенных трендов по цифровизации рынка. Мы планируем в полной мере воспользоваться этими возможностями.

— Быстро ли смогли адаптироваться к новым условиям работы?

— Апрель был трудным временем, когда в сжатые сроки нужно было быстро адаптироваться к новым условиям работы. Самым сложным вызовом было эффективно наладить работу в режиме удаленного доступа, причем сделать это без потери качества клиентского сервиса, без ущерба конфиденциальности и информационной безопасности. Пользуясь случаем, хочу поблагодарить всех моих коллег, кто в этот трудный период сделал все, чтобы мы успешно преодолели этот вызов. С начала введения ограничений мы за пару недель смогли перевести порядка 80% сотрудников на удаленный режим. Для этого, конечно, нужно было готовиться заранее: закупить необходимую технику, проверить работоспособность IT-систем, уделить особое внимание проверке запасной инфраструктуры, перестроить некоторые бизнес-процессы.

Мы были очень осторожны в оценках эффективности удаленной работы, но в итоге остались очень довольны результатами. По большинству направлений эффективность нашей работы, даже с учетом эффекта пандемии, выросла. Все бизнес-процессы работают в штатном режиме и готовы выдержать еще больший объем клиентских операций в случае необходимости.

Несмотря на режим самоизоляции, нам удалось сохранить и поддерживать эффективные коммуникации с нашими клиентами, при этом почти по всем направлениям бизнеса у нас рост как в количестве клиентов, так и в активах под управлением. На текущий момент мы продолжаем работать в режиме минимизации присутствия сотрудников в офисе, проблема коронавируса не исчезла, поэтому мы стараемся действовать очень осторожно. С точки зрения взгляда в будущее мы задумываемся над тем, чтобы оставить часть сотрудников в режиме удаленной работы на постоянной основе.

— Как выдержала система управления рисками работу в условиях пандемии?

— Для любой системы управления рисками текущий год был совершенно новым испытанием: 2008 год был годом рыночного риска, 2014-й — кредитного, а 2020 год — операционного. Мы отработали достаточно качественно: в самом начале событий мы просчитали различные сценарии движения финансовых рынков и при-

няли решение о сокращении и хеджировании рисков наших портфелей. Наша главная цель — показать хороший рост доходности портфелей за экономический цикл, уделяя большое внимание управлению рисками. Поэтому в цикле роста мы стараемся быть выше рынка, а в кризисный год — не допустить значительных убытков по портфелям клиентов.

— Какие шаги по цифровизации бизнеса предприятие принимаете?

— Цифровизация бизнеса — один из наших приоритетов развития на ближайшие годы, особенно в части работы в розничном сегменте нашего бизнеса. В этом году мы сделали большие шаги в этом направлении: начали масштабное обновление нашей IT-инфраструктуры, приступили к созданию передового личного кабинета клиента и мобильного приложения с широким набором функций и сервисов для частных инвесторов. Кроме того, мы создали IT-хаб в Ростове — удаленное подразделение разработчиков для оптимизации издержек и повышения эффективности внедрения новых цифровых проектов. Это высокопрофессиональная команда, которая призвана ускорить нашу цифровую трансформацию.

— Немногим более года назад вы усилили направление по работе с институциональными инвесторами. Какое количество новых клиентов удалось привлечь?

— Блок по работе с институциональными инвесторами продемонстрировал впечатляющие результаты в прошлом году, портфель активов НПФ под управлением превысил 72 млрд руб., что почти в пять раз больше, чем у нас было годом ранее. Эти средства были привлечены на рыночных условиях, с пенсионными фондами было заклю-



ПРЕДОСТАВЛЕНО «ГПБ-УА»

чено 12 новых договоров на управление активами. Мы довольны таким результатом. Приятно, что наши заслуги отметили не только клиенты, но и экспертное сообщество: летом мы стали лауреатами премии «Финансовая элита» в номинации лучшая «Управляющая компания для институциональных инвесторов».

Текущий год стал не менее успешным, несмотря на непростой период пандемии. Сегодня мы управляем средствами свыше 100 корпоративных клиентов, включая активы НПФ, целевые капиталы, резервы страховых компаний, а также средства СРО. По направлению работы с эндаумент-фондами мы по-прежнему лидеры по количеству целевых капиталов под управлением, у нас их на сегодняшний день 70.

— Как кризис отразился на работе с институциональными инвесторами? Выросла ли роль и потребность некоммерческих организаций в эндаумент-фондах?

— Взаимодействие с эндаументами не ограничивается вопросами, связанными только с управлением средствами фонда. Мы вовлечены в вопросы законодательных инициатив рынка, маркетинга, фандрайзинга и др. Это всегда было очевидно для нас, и сейчас мы слышим это от клиентов и, главное, от их стейкхолдеров (руководства, жертвователей), что кризисные события этого года ясно показали эффективность целевого капитала.

Кризис — это всегда новая возможность. Для некоммерческих организа-

ций — это возможность почувствовать необходимость в создании надежной подушки безопасности, стратегического запаса и независимого источника финансирования. Со всеми этими задачами успешно справляется эндаумент-фонд. В условиях, когда образовательным и культурным институтам приходится увеличивать негосударственные источники финансирования, целевой капитал становится все более актуален, в кризисные годы спонсоры охотнее выбирают долгосрочные проекты, которым как раз и является целевой капитал.

Управляющие предприняли правильные действия с инвестиционными портфелями и в период весеннего падения на фондовом рынке, и в период начала его роста, поэтому текущая доходность портфелей этой категории клиентов находится в пределах и даже выше наших докризисных прогнозов. Будем надеяться, что мы не увидим до конца года негативных событий, которые помешают закончить его с такими результатами.

— Как ощущает себя бизнес по работе с состоятельными клиентами?

— За последние годы мы сильно укрепились в этом направлении. Расширили число состоятельных клиентов, существенно нарастили собственные продажи в этой категории, средний чек и объем активов. За минувший год объем средств частных состоятельных клиентов увеличился более чем на 80%, в том числе благодаря расширению продуктовой линейки за счет нескольких новых, уникальных продук-

тов, построенных не только на стратегиях, основанных на инвестициях в ценные бумаги, но и на альтернативных финансовых инструментах. И мы увидели хороший спрос и высокий интерес к новым продуктам.

— В последние годы вы все активнее развиваете розничное направление. Почему решили сделать акцент на привлечении розничных инвесторов?

— Не секрет, что растущий интерес розничных инвесторов к рынку коллективных инвестиций — один из главных драйверов развития нашего бизнеса на ближайшие несколько лет. Мы видим, что интерес к инвестиционным продуктам в онлайн-каналах проявляют люди разного уровня финансовой грамотности и уровня погруженности в тему инвестиций, это видно по среднему чеку в этих каналах. Так, например, размер среднего счета клиента, пришедшего через офисную сеть банка, составляет порядка 600 тыс. руб. для наиболее популярных паевых инвестиционных фондов, при этом в онлайн-канале этот показатель в среднем составляет порядка 200 тыс. руб. Доля онлайн в структуре продаж будет активно расти, и этому будут способствовать несколько факторов: глобальная цифровизация, а также снижение ключевой ставки и приток депозитных средств в инструменты фондового рынка. Кроме того, онлайн-каналы неизбежно с течением времени будут становиться дешевле как каналы продаж для компании и рано или поздно выигрывают конкуренцию у офлайна за счет скорости и удобства для клиентов.

— Почему «Газпромбанк — Управление активами» в работе с розницей не ограничивается взаимодействием с Газпромбанком?

— В данный момент розничная сеть Газпромбанка является основным и эффективным каналом продаж для наших розничных инвестиционных продуктов доверительного управления. Однако мы понимаем, что любой, пусть даже самый хороший канал продаж имеет свои пределы возможностей, и хотя до него еще далеко, мы уже находимся в поиске новых партнерств и видим большой потенциал в развитии агентского канала продаж в других кредитных организациях как в Москве и Подмосковье, так в крупнейших регионах. В августе у нас стартовали продажи в офисной сети Абсолют-банка, наш партнер обладает развитой сетью офисов по всей России, а также масштабной базой клиентов, заинтересованных в инвестициях. Вместе с растущей долей онлайн-продаж потребность клиентов в личном посещении офиса

остается стабильной. В будущем мы планируем расширять список продуктов в данной сети, а также увеличивать перечень новых агентов.

— С какими результатами планируете закончить текущий год? Когда намерены вернуться в пятерку крупнейших компаний по СЧА?

— Думаю, что мы закончим год с объемом СЧА в районе 620–640 млрд руб. Точнее сказать трудно, поскольку частично это зависит от динамики фондового рынка. Что касается присутствия в пятерке крупнейших УК по активам — это не является для нас самоцелью. Наш объем активов был бы существенно выше, если бы мы руководствовались исключительно целью роста объемов активов под управлением.

Активы в управление мало просто привлечь, ими нужно эффективно управлять и зарабатывать на этом адекватно с учетом связанных принимаемых рисков. Зачастую, если нам предлагают принять участие в конкурсе по управлению портфелем или фондом и дать коммерческое предложение, но мы видим, что формула «активы—маржа—риски» для нас не является приемлемой, мы отказываемся от таких предложений. Наша главная цель — предлагать клиентам только качественные продукты, в которые менеджмент был бы готов инвестировать свои личные деньги.

Сейчас среди традиционных инвестиционных продуктов, построенных на акциях, облигациях и структурных продуктах, очень высокая конкуренция, маржа падает, и продукты в целом у всех похожи между собой. Условно, если взять топ-10 УК в каждом сегменте рынка, то, говоря о классических продуктах ДУ, основанных на инвестициях в акции и облигации, у них почти у всех в основе будут лежать примерно похожие инвестиционные стратегии с примерно одинаковой доходностью на длинном горизонте инвестиций. Чтобы дальше успешно развиваться, нам нужно создавать продукты, которых пока еще нет у остальных.

Свое будущее мы видим в активном развитии альтернативных инвестиционных продуктов, построенных на секьюритизированных кредитных активах, торговом финансировании для малого и среднего бизнеса, недвижимости и других направлениях. В этом году мы запустили несколько знаковых инвестиционных продуктов для квалифицированных инвесторов в этих направлениях и получили воодушевляющие результаты спроса среди состоятельных частных клиентов. Поэтому в следующем году мы будем продолжать усиленно развивать эти продуктовые направления ●

ЗАГРАНИЧНЫЕ БУМАГИ

ОСОБЕННОСТИ ИНОСТРАННЫХ АКЦИЙ НА РОССИЙСКИХ ПЛОЩАДКАХ



сентября индекс NASDAQ Composite впервые в истории превысил отметку 12 000 пунктов. С начала года индекс вырос на 34%, а относительно минимума марта поднялся почти вдвое. Мартовский обвал к началу сентября смогли отыграть немногие ведущие мировые фондовые индексы. Так, американский индекс S&P 500 достигал отметок 3580, максимального значения за всю историю наблюдений. Со второй декады марта индекс прибавил 60%. Сопоставимый подъем продемонстрировали и европейские индексы. В частности, немецкий DAX вырос на 57%, до 13 240 пунктов, но поднялся только до максимума февраля.

Не остался в стороне от глобального тренда и российский рынок, хотя темпы его роста были ниже. В августе индекс Московской биржи впервые с февраля поднимался выше уровня 3000 пунктов. В начале сентября индикатор закрепился возле отметки 2975 пунктов, что на 40% выше минимальных значений марта, но на 3% ниже значений закрытия прошлого года и на 10% меньше исторического максимума, установленного в январе.

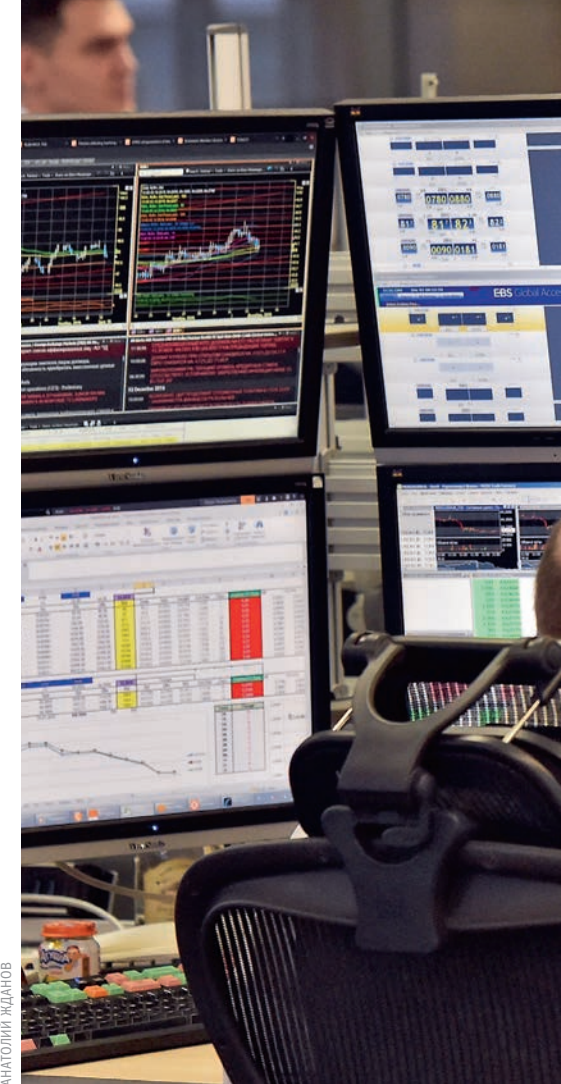
Иностранная начинка на российском прилавке

В таких условиях все сильнее растет интерес российских инвесторов к иностранным ценным бумагам, в первую очередь американским. Приобрести их можно как через международных брокеров, так и через российских, осуществляющих субброкерское обслуживание и обеспечивающих доступ к иностранным площадкам. Однако торги на внешних площадках доступны не всем инвесторам, а только квалифицированным, которые должны удовлетворять нескольким требованиям, главное из которых владение активами на сумму от 6 млн руб., а также наличие подтвержденного опыта торговли на финансовом рынке в течение двух-трех лет.

Впрочем, и неквалифицированные инвесторы могут поучаствовать в росте иностранных ценных бумаг, но торгуемых на российских площадках (они в основном представлены американскими эмитентами). Первые торги такими бумагами еще в ноябре 2014 года запустила Санкт-Петербургская биржа (СПБ). Шесть лет назад российским инвесторам стали доступны 50 самых ликвидных акций индекса S&P 500. В последующие годы список постоянно расширялся, и на сегодняшний день на бирже торгуются свыше 1,6 тыс. акций иностранных эмитентов, как американских, так и европейских. Большинство компаний имеют основной листинг на американских биржах NYSE, NASDAQ и входят в расчет индекса S&P 500 — Apple, Microsoft, Amazon, Google и другие, а также немецкие компании, большая часть которых входит в расчет индекса DAX (Volkswagen, Daimler, Deutsche Borse, Adidas и Puma, Lufthansa, Siemens).

Apple за рубли

24 августа Московская биржа начала торги акциями американских компаний. На первом этапе к торгам допущены были ценные бумаги только 20 компаний, входящих в индекс S&P 500, в том числе Intel, Microsoft, Boeing, Facebook, Netflix. С 8 сентября начали торговаться еще и акции Apple. Как писал „Ъ“, биржа планирует добавлять каждые три месяца по 70 новых иностранных инструментов. Как и рос-

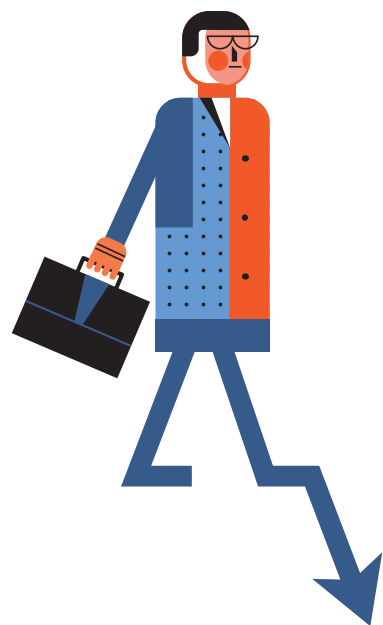


АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

сийские ценные бумаги, акции иностранных эмитентов торгуются с расчетами на второй день после сделки (T+2) и частичным обеспечением.

Важная отличительная особенность торгов на СПБ и Московской бирже — это валюта торгов, в первом случае это доллары (американские акции) и евро (европейские акции), а во втором — только рубли. «Недостаток торговли в рублях один — риск ослабления рубля. Но так как там с учетом курса доллара все пересчитывается, этот риск невысокий и будет компенсирован изменением котировок акций в зависимости от динамики пары USD-RUB», — отмечает руководитель проектов ИК «Велес Капитал» Валентина Савенкова. По мнению руководителя департамента интернет-брокера «БКС Брокер» Игоря Пимонова, еще один минус — из-за рублевой цены движения на графиках на Мосбирже часто могут не совпадать с движениями на нативном рынке, так как на цену влияет курс доллар/рубли.

Отличаются и режимы торгов. На СПБ торги проводятся с десяти утра до двух часов ночи. На Московской бирже стандартная торговая сессия — 10:00–18:40 основная, 19:00–23:50 вечерняя. Еще важный нюанс, который стоит учитывать всем инвесторам, — на СПБ торги проходят в те же дни, что и в США, тогда как на Московской бирже есть выходные — праздничные дни в России, которые могут выпадать на рабочие на американских биржах дни. «В праздничные дни торги не поведутся не только с российскими акциями, но и с иностранными бумагами, что может привести к резким движениям при открытии торгов после выходных», — предостерегает Игорь Пимонов.





КАК ВЫРОСЛИ ВЕДУЩИЕ МИРОВЫЕ ИНДЕКСЫ ПОСЛЕ ОБВАЛА В МАРТЕ (%)

KOSPI	62,7
NASDAQ COMPOSITE	57,0
IBOVESPA	54,6
DAX	50,0
SENSEX	49,5
DOW JONS	48,8
S&P 500	48,4
RTS	39,2
NIKKEI 225	38,3
BIST 100	32,0
CAC 40	27,2
SSE COMPOSITE	25,5
FTSE MIB	25,5

Источник: Bloomberg.

Дивиденды по акциям на обеих биржах начисляются в оригинальной валюте — в долларах США либо евро. Ставка налога на дивиденд зависит от раскрытия конечным инвестором в форме W8 налоговой службы США. «Если инвестор планирует получать дивидендный доход, стоит подписать форму W8, чтобы платить налог в США — 10% и доплачивать в РФ — 3%, иначе налог в США составит 30%», — отмечает Игорь Пимонов.

Брокеры помогут

Купить иностранные ценные бумаги можно, открыв брокерский счет у брокера. Как отмечают опрошенные «Деньгами» брокерские компании и банки, тарифы на торговлю иностранными акциями чаще всего не отличаются от операций с российскими акциями либо отличия минимальны. «Комиссия за биржевые сделки с иностранными акциями (на Санкт-Петербургской бирже) такая

же, как по российским ценным бумагам. По внебиржевым сделкам тарифы тоже одинаковые», — заявил главный исполнительный директор «ВТБ Капитал Инвестиции», старший вице-президент ВТБ, руководитель департамента брокерского обслуживания Владимир Потапов. В БКС рассказали, что комиссии на площадках немного отличаются, при этом комиссии за торговлю иностранными бумагами бывают и ниже, чем российскими. «Все зависит от выбранного тарифного плана», — отмечает Игорь Пимонов.

Доступ к торгам иностранными ценными бумагами на российских биржах предоставляют многие брокеры. Все они видят возросший спрос на такие инвестиции со стороны российских частных инвесторов, поэтому стараются удовлетворить эти потребности. По словам руководителя дирекции брокерских операций Альфа-банка Сергея Рыбакова, вложения в валюту очень важны для тех инвесторов, кто не верит в российский рубль. «Доступ к иностранным рынкам позволяет инвесторам серьезно расширить инвестиционную вселенную и диверсифицировать портфели по географии, валюте и эмитентам. Это особенно актуально для клиентов, которые хранят свои сбережения в иностранной валюте», — отмечает господин Потапов.

В таких условиях многие брокеры начали предоставлять клиентам собственную экспертизу по иностранным ценным бумагам, ранее такого почти не было в России, так как не было спроса. По словам Валентины Савенковой, в их компании по американскому рынку даже более широкая

СТРУКТУРА ВЛОЖЕНИЙ РОССИЙСКИХ ИНВЕСТОРОВ (%)

	II кв. 2020 года	2019 год
АКЦИИ РОССИЙСКИЕ	20	24
АКЦИИ ИНОСТРАННЫЕ	8	4
ОБЛИГАЦИИ В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ	17	17
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ (КОРПОРАТИВНЫЕ И БАНКОВСКИЕ)	21	21
ОФЗ	5	9
СТРУКТУРНЫЕ ОБЛИГАЦИИ	13	12
ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА, В ТОМ ЧИСЛЕ ВАЛЮТА	14	12
ПИФЫ И ETF	2	1

Источник: НАУФОР.

экспертиза, чем по российскому. В ВТБ клиентам доступны как собственная экспертиза аналитиков «ВТБ Капитал Инвестиции», так и прогнозы авторитетных мировых экспертов по каждой иностранной ценной бумаге, которую пользователи собираются купить или продать. «Совершенно бесплатно всем пользователям нашего приложения доступна аналитика таких компаний, как UBS, Morgan Stanley, Gooldman Sachs, Merrill Lynch и прочих ведущих инвестдомов», — отмечает господин Потапов. У некоторых брокеров аналитика может быть платной, поэтому этот нюанс надо тоже учитывать.

От общих рисков к частным

Однако даже с аналитическим сопровождением стоит учитывать риски подобных инвестиций. Большинство из них идентичны рискам, связанным с торговлей российскими акциями, например возможность ухудшения рыночной конъюнктуры. В первой декаде сентября ведущие американские индексы обвалились на 5–10% на фоне усилившихся рисков второй волны коронавируса. «В этом смысле американский рынок лучше российского, который падает практически весь и сразу, тогда как на американском есть отдельные отрасли, которые даже в кризис падают меньше или даже растут. Поэтому важна диверсификация, включение в портфель защитных активов и активное управление портфелем в зависимости от рыночной ситуации», — отмечает Валентина Савенкова.

Инвесторам стоит внимательно следить и за корпоративными событиями, которые происходят на американском рынке гораздо чаще, чем в России. По словам Сергея Рыбакова, в результате корпоративных действий у инвестора может измениться количество акций или ему будут числены акции других компаний. Довольно часто при проведении таких действий вводятся некоторые временные ограничения на маржинальную торговлю этими инструмен-

тами. «Дробления и консолидации приводят к кратным скачкам цены, из-за чего могут сработать выставленные ранее с длительным сроком действия заявки, вследствие чего может нежелательно открыться позиция», — отмечает начальник управления торговых операций на российском фондовом рынке «Фридом Финанс» Георгий Ващенко.

Поскольку основное место торговли иностранными акциями, как правило, внешние торговые площадки, российская биржа вынуждена следовать тем изменениям, которые они осуществляют. «Если акция делистингуется на иностранной площадке, она будет дилистингована и на российской бирже», — отмечает Сергей Рыбаков. По словам Георгия Ващенко, американские бумаги в разы более волатильные, чем российские, это надо помнить при торговле с плечом.

Портфельное решение

В случае если инвестор не хочет самостоятельно управлять портфелем, он может обратиться к услугам управляющих компаний, менеджеры которых не только сформируют интересующий портфель из иностранных бумаг, но и будут активно управлять им. Однако такая услуга чаще всего доступна более состоятельным инвесторам, тогда как рознице лучше подойдут паи ПИФов на иностранные ценные бумаги либо БПИФов на иностранные индексы. Такие фонды есть в линейке почти каждой управляющей компании, правда, за это придется заплатить, комиссиянное вознаграждение по ОПИФам составляет 1–3,5%, по БПИФам — менее 1%. «Клиенты могут инвестировать в иностранные акции с помощью профессионального управляющего через фонды и стратегии доверительного управления управляющей компании и подключить услугу инвестиционного консультирования, чтобы получать индивидуальные инвестиционные рекомендации, в том числе по иностранным ценным бумагам от профессионального инвестиционного консультанта», — отмечает Владимир Потапов ●

«У БАНКА ДОЛЖНО БЫТЬ ПРЕИМУЩЕСТВО, КОТОРОЕ ТРУДНО СКОПИРОВАТЬ»



Уже несколько лет ПСБ развивается как опорный банк ОПК, однако его амбиции простираются далеко за пределы обслуживания гособоронзаказа. Широкое «окно возможностей» ПСБ видит в розничном бизнесе. О том, как пандемия поменяла банковские процессы, почему цифровые технологии не способны полностью заменить офисы и как зарабатывать на ипотеке в эпоху низких ставок, в интервью «Деньгам» рассказал руководитель дирекции розничного бизнеса ПСБ Мигель Маркарянц.

Какую специфику на развитие розничного бизнеса ПСБ накладывает статус опорного банка обороны?

— В последние два года поменялась парадигма развития розницы в ПСБ — впервые в стране возникла задача создать сервис для клиентского сегмента, для которого ранее на банковском рынке ничего специального не делали. Это сотрудники Министерства обороны и связанных с ним структур. У них особые условия и распорядок жизни, военные части, как правило, находятся в отдалении от больших городов, военнослужащим приходится много перемещаться по стране, у них служба зачастую в режиме 24/7, и все это необходимо учитывать, предлагая им банковское обслуживание. Наша задача — создать идеальный формат взаимодействия с клиентом даже там, где нет банковского отделения.

— Интересно, как?

— Мы используем комплексный подход к потребностям и постоянно совершенствуем клиентские пути. У нас есть формат работы вне отделений. Наш специалист — представитель банка — приезжает к клиенту, консультирует, помогает с оформлением кредитов и других услуг. У этого сотрудника только планшет, клиент заполняет заявку, решение принимается дистанционно, и клиент получает деньги. Клиент может оформить продукты и в мобильном приложении, не выходя из дома. Это то, на чем мы сейчас делаем акцент в нашей работе — формирование идеального клиентского пути. Это путь, который занимает меньше всего времени, логичен и понятен клиенту, дает возможность получить банковский сервис в той форме, которая ему удобна.

— Для военнослужащих была запущена госпрограмма военной ипотеки, ставшая одним из драйверов роста розничного портфеля ПСБ. Это органический рост или банк покупает портфели других банков?

— ПСБ сейчас занимает первое место по объемам выдачи военной ипотеки. В прошлом году мы выдали 25 млрд руб., в этом году цель — сохранить объемы выдачи на уровне 2019-го. Мы не покупаем чужие портфели, наша задача — выдавать самим и рефинансировать, когда к нам обращаются клиенты других банков.

— Какие темпы роста ПСБ показывал в розничном бизнесе с момента получения им статуса опорного банка ОПК?

— Розница ПСБ в последние годы росла намного быстрее рынка, и нам важно не снижать эти темпы. К концу этого года наша розничная база составит около 3,2 млн клиентов, ориентир к концу следующего — порядка 4,1 млн. Это рост не только за счет специального, «военного» клиентского сегмента. Мы нацелены на здоровый баланс между специальным сегментом и рыночным. И не менее активно наращиваем базу клиентов с открытого рынка, разрабатывая и продуктовую линейку, и цифровые сервисы, которые позволяют нам выигрывать конкуренцию за клиента. Мы считаем, что рост клиентской базы — это и есть показатель хорошего сервиса, потому что клиент голосует рублем, его невозможно обмануть рекламными слоганами, если обслуживание его не устраивает.

— Вы возглавили розничный бизнес ПСБ два месяца назад. Какие задачи вы определили для себя как первоочередные?

— Получилось так, что я пришел в момент, когда страна выходила из пандемии и происходила переоценка ценностей, переосмысление того, как создавать сервисы для клиентов, что корректировать в бизнес-моделях. Поэтому, отвечая на ваш вопрос, основной задачей стало выйти на темпы прироста, которые банк успел набрать, но теперь уже с учетом новой реальности. Форматы, показавшие свою эффективность до пандемии, сейчас теряют актуальность. Мир поменялся, и поменя-

лись предпочтения людей. Никогда люди так массово не пользовались доставкой на дом, заказывая любые товары, от хлеба и молока до банковских карт. И это вызов для любого ритейла, в том числе банковского. Да, и раньше банки доставляли карты домой, но у клиентов есть необходимость и в других финансовых сервисах и продуктах. Мы, например, уже научились делать дистанционно ипотечные сделки. А раньше это требовало от клиента неоднократного посещения офиса банка. Мы максимально, насколько это возможно в рамках действующего законодательства, упростили процесс, перевели в цифровой формат основную часть операций. Вообще, в период пандемии ПСБ порядка 50% кредитов стал выдавать в цифровых каналах, тогда как еще в начале года эта доля не превышала 40%.

— Какие продукты сегодня можно оформить дистанционно?

— Если еще недавно это были только довольно простые продукты, то сегодня в мобильном приложении в несколько кликов можно купить паи ПИФов. Мы ориентируемся на то, чтобы все продукты из нашей линейки были доступны в мобильных сервисах. Сейчас 80–85% продуктов и сервисов уже доступны, наша цель — 100%. Останавливаться нельзя. Каждая минута времени клиента дорога и ему, и нам. Задача в том, чтобы экономить время клиента. Например, вы начали операцию в мобильном банке и отвлеклись, не завершили, но в следующий раз, когда вы зайдете в мобильное приложение, система у вас спросит: «Вы интересовались условиями по вкладам. Хотите продолжить оформление?» Или, например, вы приходите в отделение, а сотрудник уже знает, какие вопросы вас интересуют, он видит историю ваших запросов в мобильном банке. Такой же принцип и в колл-центре.



АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

Отсюда и вторая задача — вовремя предложить клиенту нужный ему продукт. Важно при этом ориентироваться на жизненный цикл клиента — сегодня ему нужна карта, завтра ипотека, потом кредит на ремонт в квартире. Поэтому предложение должно быть сделано вовремя, так, чтобы оно не раздражало. Ведь все мы очень не любим спам.

— Как вы решаете этот вопрос, ведь зачастую банки действительно слишком навязчивы?

— Наш цифровой бизнес реализует технологию персонифицированных предложений, когда искусственный интеллект анализирует потребности клиента, структуру его покупок, интересов, формируя более точные, индивидуальные предложения. Далее мы смотрим, какой был отклик на предложение. Если отклики растут, продолжаем. Если нет, то корректируем.

Другой «источник знаний» — работа с претензиями и жалобами. Мы проводим собственные исследования, оценивая по каждому направлению себя в разрезе конкурентов. На сегодняшний день у меня есть полное понимание, с какими вопросами надо работать в первую очередь. Это не только претензии — например, клиенты говорят: «Нам не хватает банкоматов». Но это не всегда вопрос физического отсутствия, возможно, клиент не знает о партнерстве с другими банками, в банкоматах которых можно без комиссии снимать деньги по нашим картам. И, например, по банкоматам у нас сейчас есть план — и по установке устройств там, где их действительно не хватает, и по более полному информированию клиентов о доступных возможностях. И такой анализ мы сейчас проводим по всем наиболее частым запросам клиентов. Мы хотим, чтобы у банка было та-

кое преимущество, которое трудно скопировать. Ценовое преимущество самолетное. В целом наша цель — стать банком на каждый день, а не для решения отдельных задач клиента.

— Как вы оцениваете программы поддержки заемщиков и стимулирования спроса на кредиты? В частности, программу льготной ипотеки. Потому что в ситуации, когда ставки очень низки, многие игроки рынка считают поддержку государства недостаточной.

— Это эффективная программа, которая простимулировала ипотечное кредитование и строительство жилья, а главное — сделала ипотеку действительно доступной для очень большого количества семей. Если говорить о том, какой доход у банков по этой программе, то, знаете, наша позиция — банк должен зарабатывать не на одном продукте, а на комплексном сервисе для клиента. Например, предложить клиенту услугу по оформлению налогового вычета или другой сервис, который решит насущные задачи человека. И мы сейчас готовим запуск ряда таких сервисов, которые упростят жизнь для наших клиентов.

— Какие еще продукты сегодня для вас особенно актуальны в рознице?

— Кредиты наличными. Это удобный продукт, который позволяет человеку решать какой-то вопрос здесь и сейчас. Если говорить о других локомотивных продуктах, то у нас есть амбиции в кредитных картах. Мы масштабируем технологии выдачи и доставки карт. Цель — вырасти в десять раз за три года в этом сегменте. Сейчас мы вышли

на определенную модель, которую нужно масштабировать через кросс-продажи. Если у клиента есть ипотека, значит, ему понадобятся удобные сервисы для платежей, дебетовая карта, кредитка и т. д.

— Вы затронули тему новых вызовов в связи с пандемией. Как клиенты ПСБ пережили этот трудный период? Много ли было обращений за реструктуризациями и возвращаются ли уже клиенты в обычный график платежей?

— По факту обращений оказалось вдвое меньше, чем мы ожидали в начале пандемии. Уже с конца июня ситуация стабилизировалась, число обращений за кредитными каникулами пошло на спад. Это в том числе связано и с особенностями нашей клиентской базы, значительная часть которой сотрудники предприятий ОПК, военнослужащие. То есть социальные категории со стабильными доходами. Поэтому бизнес-модель банка показала устойчивость в период пандемии, наши финансовые результаты лучше, чем мы прогнозировали. Главным вызовом стало то, что клиенты стали гораздо реже ходить в отделения.

— Вы имеете в виду, что сильно возросла нагрузка на дистанционные каналы?

— Она возросла, но проблема не в этом. Раньше люди ходили в отделение, и там формировалась потребность. Теперь же встал вопрос: как формировать эту потребность без личного общения с клиентом. При этом отделения остались, а значит, затраты на их аренду, на зарплату работающих в них сотрудников тоже сохраняются. Вари-

анта три: либо сокращать отделения, либо наполнить их бизнесом, либо самим идти к клиенту. Мы решили действовать во всех трех направлениях.

— Есть планы по оптимизации сети?

— Нельзя просто так закрыть отделение, в которое клиент привык ходить, даже если это 20% от предыдущего потока. Мы не должны решать за клиента, где и как ему удобнее обслуживаться. Это наша принципиальная позиция. Даже в современном мире, где многим из нас быстрее и удобнее решать вопросы в дистанционных сервисах, остаются люди — и их немало, — которые хотят прийти в отделение и задать вопросы лично. Например, для человека, который берет ипотеку впервые в жизни, это серьезный стресс, и у него очень много вопросов, которые он хочет обсудить лично с сотрудником банка.

— Вы уже оценивали экономику оптимизации форматов обслуживания клиентов?

— Сейчас идет формирование целей на следующие периоды с учетом новой реальности и динамики роста бизнеса. До конца этого года мы просчитаем объем сети, необходимый для нашей клиентской базы. Наша задача — увеличить продажи в полтора раза, не наращивая при этом расходы. Какие могут быть варианты? Например, можно закрыть два отделения в соседних районах и открыть одно в центре, а часть сотрудников перевести на работу с клиентами вне отделений.

При этом, мы считаем, нужно перестроить режим работы — вместо двух отделений с 9 до 18 лучше одно, работающее с 8 до 22, чтобы клиенту было удобно приехать после работы. Таким образом можно задействовать больший штат сотрудников, так как на одном рабочем месте смогут работать два сотрудника.

— Сейчас некоторые банки говорят про цифровые отделения.

Для вас это актуально?

— Безусловно, актуально. Но тут надо определиться с терминами, потому что каждый банк подразумевает под этим что-то свое.

— А вы что?

— Оптимальное соотношение цифровых технологий и личного общения. Это будет особенностью модели ПСБ. Если банк решил за клиента, что ему не нужен офис, то скоро он упрется в потолок роста. Потому что есть вопросы, которые клиент не готов обсуждать с роботом. Если клиенты идут в отделения, то, наверное, не для того, чтобы увидеть там робота и задать ему вопрос. Они идут получить живую консультацию от сотрудника банка ●

СЕНТЯБРЬ ПЕРЕОЦЕНИЛ ИНВЕСТИЦИИ

САМЫЕ ВЫГОДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ПО ВЕРСИИ «ДЕНЕГ»



После успешных летних месяцев осень началась с обесценения основных классов активов. По оценкам «Денег», в сентябре произошла значительная ротация в рейтинге самых успешных инвестиционных продуктов. Небольшой, но стабильный доход принесли рублевые депозиты, большой результат был у валютных депозитов и ПИФов, которые выиграли от ослабления рубля. Убыточными оказались вложения во многие акции российских компаний, а также ПИФы, на них ориентированные.

Депозит

Первые за год самыми успешными инвестициями по итогам месяца стали депозиты, но не все, а в первую очередь валютные. Так, депозит в долларах принес бы своему держателю доход на уровне 2,17 тыс. руб., в евро — 1,57 тыс. руб. при инвестициях в 100 тыс. руб. Такой результат связан с ослаблением российской валюты по отношению как к доллару, так и к евро. За минувший месяц курс американской валюты на Московской бирже вырос почти на 2,4 руб., до отметки 75,75 руб./\$, курс евро поднялся на 2,17 руб., до отметки 89,67 руб./€.

По данным Bloomberg, за месяц рубль ослабил позиции к доллару и евро соответственно на 3,4% и 2,6% и занял второе место среди 24 валют развивающихся стран. Сильнее снизился только венгерский форинт, подешевевший на 4% и 3,3%. Этому обесценению способствовало общее снижение аппетита к риску, а также резкий рост курса доллара в сентябре на фоне сильных макроэкономических данных и политики Федеральной резервной системы США (ФРС).

Аномально сильное обесценение рубля было вызвано как с фундаментальными, так и спекулятивными факторами. По словам аналитиков, второе полугодие традиционно хуже первого из-за сезонного увеличения спроса на валюту на фоне роста импорта, а также дивидендных выплат российских компаний. Дополнительное давление оказывают возросшие геополитические риски в связи с ситуацией в Белоруссии и вокруг Алексея Навального. Инвесторы опасаются введения дополнительных санкционных мер, например возможности принятия так называемого «списка Навального». В середине сентября Европарламент призвал ввести жесткие санкции в отношении РФ и остановить строительство «Северного потока-2».

Результаты инвестирования по рублевым депозитам были в разы хуже, чем по валютным вкладам. За месяц депозит на 100 тыс. руб. обеспечил бы его держателю доход в размере всего 373 руб. Год назад результат был бы в полтора раза выше. К падению доходности рублевых вкладов приводит мягкая денежно-кредитная политика ЦБ, который с начала года четырежды снижал ставку в сумме на 2 процентных пункта (п. п.), до 4,25%. По итогам сентябрьского заседания регулятор оставил ставку без изменения, но дал понять, что по-прежнему видит некоторое пространство для снижения ключевой ставки. Аналитики, опрошенные «Деньгами», не исключают, что ЦБ до конца года может пойти на снижение ставки еще на 0,25 п. п., до 4%. В таких условиях не исключены дальнейшие шаги банков по понижению ставок по депозитам, которые и так находятся на исторических минимумах. Средняя максимальная ставка по рублевым вкладам топ-10 банков, которую рассчитывает ЦБ, обновила в первой декаде сентября исторический минимум, опустившись ниже 4,41% годовых. С начала года она снизилась более чем на 1,6 п. п.

Аналитики не исключают дальнейшего ослабления рубля, поэтому интерес к валютным вкладам может сохраниться. «Санкционная риторика набирает силу, и, хотя реальные действия пока не видны, инвесторы обеспокоены. Доминирующее влияние на поведение рынков окажут грядущие выборы в США. Если у власти останется действующий президент, для нас это лучший вариант. В случае смены главы Белого дома становится трудно предсказать новую модель отношений России и США и, как следствие, движение рынков», — считает управляющий активами «Регион Эссет Менеджмент» Алексей Скабалланович.

Золото

Рекордсмен летних месяцев — золото в сентябре принесло инвесторам символический доход. По оценке «Денег», за месяц такие вложения прибавили в цене 0,7%, что почти в десять раз меньше средней прибыли в летние месяцы. Этому результату способствовала не динамика стоимости металла, а валютная переоценка. По данным Reuters, в сентябре стоимость золота на мировом рынке снизилась на 2,6%, до \$1950 за тройскую унцию. Однако за счет более значительного роста курса доллара на внутреннем рынке (+3,3%) рублевые инвестиции в драгоценный металл принесли небольшой доход.

Основным фактором снижения цен на золото стало прояснение

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

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ (%)					КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО (%)				
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА		1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	0,373	1,62	6,80	22,50	ЗОЛОТО	0,69	21,50	50,83	95,85
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	1,66	7,88	17,75	32,68	ФОНДЫ ФОНДОВ	0,28	22,00	50,93	87,44
ВКЛАД В ЕВРО	1,57	13,29	26,21	28,21	КУРС ДОЛЛАРА	2,74	8,80	17,70	30,36
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ДОЛЛАРА	2,74	8,80	17,70	30,36	Источники: Bloomberg, Reuters.				
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ЕВРО	2,48	14,35	27,37	29,02					

Источники: оценки «Денег», ЦБ.



ведущие мировые индексы снизились на 1,5–7%. Это снижение было ожидаемо аналитиками, поскольку ему предшествовали пять месяцев непрерывного роста, за которые они выросли на 20–50% Поводом для коррекции стали усиление риска второй волны распространения пандемии коронавируса, а также рост курса доллара на мировом рынке.

Сильнее всего обесценились акции ГМК «Норильский никель», потерявшие более 7%. По словам аналитиков, негативное влияние на стоимость акций по-прежнему оказывают последствия аварии на дочернем предприятии, в результате которой произошла утечка 21 тыс. тонн дизельного топлива. Дополнительное давление оказывают сообщения о том, что Минфин планирует в 3,5 раза повысить НДС на руды цветных металлов.

Исключением из общей картины стали акции АЛРОСА, стоимость которых выросла за месяц почти на 17%. Акции компании долгое время отставали от рынка, поскольку спрос на роскошь (и алмазы в том числе) резко упал после кризиса. По оценкам «Денег», с минимальных уровней в марте ценные бумаги АЛРОСА подорожали на 27%, за это время индекс Московской биржи поднялся почти на 50%. Добавили позитива сообщения о росте спроса на крупные алмазы. В середине сентября компания сообщила о том, что продала 133 алмаза специальных размеров (2,17 тыс. карат) стоимостью \$7,4 млн на аукционе в Бельгии и 100 алмазов (1,86 тыс. карат) на \$13,3 млн в Израиле. «Результаты прошедших аукционов подтверждают наличие спроса на высококачественное алмазное сырье. Особенно хорошо это видно на примере израильского аукциона, где итоговая выручка значительно превысила стартовую цену. В марте в связи с пандемией COVID-19 АЛРОСА проводила только онлайн-аукционы. Клиенты получали точные цифровые копии каждого алмаза для ознакомления и детального анализа. Однако в мае компания начала постепенно возвращаться к привычному формату аукционов», — отмечают аналитики BCS Global Markets ●

для понижения ставки, что сказывается на привлекательности вложения в рублевые облигации.

Худшую динамику продемонстрировали фонды, ориентированные на акции нефтегазового сектора, а также инфраструктурных компаний. Такие инвестиции лишь у немногих управляющих компаний показали прирост, остальные были убыточными, при этом потери достигали 3–5%. Негативный результат принесли и многие другие категории фондов российских акций — индексные фонды широкого рынка. От таких инвестиций частник мог потерять 0,4–4% и 0,6–3,4% от стоимости пая. Впрочем, были среди них и такие, где благодаря активному управлению результат был положительным.

Акции

Аутсайдерами рейтинга «Денег» оказались акции. За минувший месяц, закончившийся 18 сентября, инвестиции в индекс Московской биржи обесценили бы вложения розничным инвесторам на 3,24%. Результат был бы еще хуже, если бы в последней трети рассмотренного периода не произошла коррекция, итогом которой оказался рост индекса на 2,5% и возвращение к отметке 2944 пункта.

В своем снижении российский рынок был не один, он двигался в общем тренде рынков развитых и большей части развивающихся стран. По оценкам Bloomberg, за минувший месяц

ПИФы

В минувшем месяце основная часть открытых паевых инвестиционных фондов принесла держателям доход, но заметно меньше, чем в предыдущие месяцы. По оценкам «Денег», основанным на данных Investfunds, лишь две трети крупных фондов (стоимость чистых активов каждого из которых превышает 50 млн руб.) зафиксировали положительный результат, остальные оказались убыточными. В летние месяцы на рынке коллективного инвестирования почти не было убыточных ПИФов.

Лучшую динамику продемонстрировали отраслевые фонды акций, ориентированные на высокотехнологические компании и потребительский сектор. По данным Investfunds, паи таких фондов подорожали за минувший месяц на 1,3–5%. Сопоставимый результат принесли фонды драгоценных металлов, а также еврооблигаций. Все эти категории фондов инвестируют в основном в иностранные активы, которые выигрывают за счет не только роста их стоимости, но и роста курса доллара. Последнее было доминирующим фактором роста стоимости таких ПИФов в сентябре.

Хуже результат зафиксировали фонды рублевых облигаций, паи которых принесли на месячном горизонте прирост на уровне 0,5–1,1%. Слабый рост таких ПИФов во многом был обусловлен действиями Банка России, который практически исчерпал потенциал

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ (%)				
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС МОСКОВСКОЙ БИРЖИ	-3,24	8,35	5,42	43,35
СБЕРБАНК	-2,54	13,02	-1,82	22,47
«РОСНЕФТЬ»	-3,24	8,35	5,42	43,35
«ГАЗПРОМ»	-4,61	-5,95	-22,05	47,91
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	-7,20	1,98	21,00	102,16
«РУСГИДРО»	2,94	-6,32	43,20	-5,48
«МАГНИТ»	2,44	25,79	32,55	-53,44
«РОСТЕЛЕКОМ»	-2,59	15,46	25,08	45,68
АЛРОСА	16,63	20,63	0,10	-5,92
«АЗРОФЛОТ»	-1,99	0,96	-23,11	-58,09

Источник: Reuters.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ (%)				
КАТЕГОРИИ ФОНДОВ	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	0,3–1,1	0,6–2,5	7–12,5	13–36
ЕВРООБЛИГАЦИИ	1,9–4	7,5–13	20–27	38–53
СМЕШАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	-2,6–+3,5	1,6–16	2,6–18	4–73
ИНДЕКСНЫЕ	-3,4–+2,8	1–20	2–29	64–77
АКЦИИ	-5,2–+4,7	2,3–25	-8–+60	-8–+100
ФОНДЫ ФОНДОВ	-0,3–+5,7	8–31	9–41	15–100

Источники: Investfunds.

«МЫ СОХРАНИЛИ СПОСОБНОСТЬ НАХОДИТЬ НОВЫЕ ИНТЕРЕСНЫЕ ПРОЕКТЫ»

—2020

Владелец ГК «Регион», совладелец концерна «Россиум» Сергей Судариков рассказал «Деньгам» о выводах из коронакризиса и новых реалиях жизни.

год стал для всего мира непростым, и Россия не исключение. Какие ключевые перемены принес этот год на финансовый рынок?

— Начну, пожалуй, с того, что этот год внес реальные перемены во всю нашу жизнь.

Не только все государства, но и их граждане пересмотрели свое отношение к медицине, системе здравоохранения, собственному здоровью. И это во многом помогло избежать более негативных последствий, которых многие ожидали. Следует преклониться перед героизмом врачей, оказавшихся на первой линии борьбы с вирусом. В России мы потеряли более 500 врачей, вечная им память и наша благодарность за спасение жизней.

А что касается финансового сектора, то во всех прежних кризисах именно он был их катализатором. На сей раз ситуация выглядит совершенно иной. Намеренная остановка большей части мировой экономики по медицинским соображениям породила колоссальный скачок спроса на ликвидность. Правительствам необходимо было восполнять выпадающие доходы, а частному бизнесу — финансировать постоянные издержки в условиях существенного снижения объемов продаж.

И финансовый сектор, заметно укрепившийся за последнее десятилетие, в целом справился с этим вызовом. Результатом этого стал мировой рекорд: в первой половине 2020 года объем новых выпусков корпоративных облигаций в мире достиг \$5,5 трлн.

Колоссальная цифра, которую было очень сложно даже представить себе еще совсем недавно.

Конечно, в этом вынужденном достижении есть вклад не только финансового сектора. Регуляторы во всем мире оперативно шли на радикальное снижение базовых ставок до исторических минимумов, насыщали финансовую систему практически неограниченной ликвидностью. И одновременно с этим мы увидели серьезные регуляторные послабления, позволившие банковской системе направить дополнительные средства на продолжение кредитования.

Также серьезную поддержку рынкам и финансовому сектору оказали частные инвесторы. Вместо традиционной паники, которая в прежние годы усугубляла провалы рынка, они активно покупали и продолжают покупать акции и облигации. Обещанное мировыми центральными банками многолетнее сохранение низких ставок будет и дальше стимулировать спрос со стороны розницы на ценные бумаги в противовес банковским депозитам.

По сути, с помощью оперативных экономических мер банковские депозиты перетекали на рынок ценных бумаг, что очень важно в условиях намеренной остановки экономики и падения спроса.

— В ГК «Регион» представлены фактически все виды финансового бизнеса, включая банковский — в виде МКБ, акционером которого является группа. Какие направления уже стали успешными, а какие, напротив, потребовали поддержки и дополнительных вливаний?

— Группа в целом подошла к началу рецессии хорошо капитализированной и не имела чрезмерной экспозиции на рискованные активы и пострадавшие от пандемии отрасли. Конечно, на объемах и количестве сделок ряда бизнес-направлений, таких как лизинг и страхование, карантинные ограничения сказались негативно.

Падение спроса на большинство видов техники привело к сокращению продаж. На продажах страховых продуктов дополнительно сказалось прекращение международного туризма. Банкам пришлось в большей степени заниматься запросами клиентов на реструктуризацию, чем выдачей новых кредитов. Из-за волны заражений ежедневно в ручном режиме приходилось управлять работой сети отделений. В то же время за счет роста спроса на качественное онлайн-обслуживание заметно вырос комиссионный бизнес. Также благодаря целенаправленным действиям правительства выросло число самозанятых и наши решения для этой категории клиентов продавались весьма успешно. Управляющие компании группы, брокеры и команда DCM сумели быстро адаптироваться к дистанционной работе, наладили эффективное взаимодействие с клиентами, и объемы их операций в период карантина даже выросли.

Наша совместная с «Россиумом» инвестиция — группа компаний «Инград», работающая в сфере девелопмента, сумела в кризис нарастить объемы продаж. Вообще, этот сегмент продемонстрировал рекордные объемы продаж в это время. При этом «Инград» рос даже выше рынка, демонстрируя рекордные для себя объемы.

И еще один момент, на который хотел бы обратить внимание. Все компании группы, имевшие рейтинги, сумели в 2020 году сохранить их. На наш взгляд, это подтверждает верность выбранной нами стратегии, в том числе в части разумного сочетания рисков и доходности, что позволило обеспечить устойчивость бизнеса.

И самое главное — даже в этих непростых условиях мы сохранили способность находить новые интересные проекты и принимать важные решения, отдачу от которых рассчитываем получить в недалеком будущем.

— Особенно непростым этот год стал для банковского бизнеса. Как банки группы пережили коронакризис? Какую стратегию вы заняли относительно банковских активов (недавно было объявлено об их объединении под крылом МКБ)? Это будет скорее укрупнение банка или останется некая специализация?

— Конечно, год непростой и для банков, и для всей экономики в целом. С такими вызовами, к тому же появившимися относительно одновременно, сталкиваться еще не приходилось. Общую ситуацию на рынках усугубили драматическое падение цены на нефть, сама глобальная пандемия и связанные с ней меры ограничений. По оценке Росстата, во втором квартале 2020 года индекс физического объема ВВП снизился на 8,5% относительно прошлого года.

Центробанк ожидал даже более масштабного падения ВВП в апреле—июне — на уровне 9,5–10%. Но именно усилиями регулятора банковская система России значительно укрепилась в последние годы, и снижение экономической активности отрасль переживает уже не так болезненно, как в 2014-м.

И это позволило существенно минимизировать потери. Председатель Банка России Эльвира Набиуллина отмечала, что пройти острую фазу пандемии помогли несколько факторов: это и укрепление устойчивости финансовых институтов (рост капитала и ликвидности), ответственная работа банков с кредитным риском и девальвация банковских балансов. Все это дало возможность банкам поддерживать своих клиентов и не останавливать при этом кредитование. Конечно, свою роль сыграли и регуляторные



ПРЕДОСТАВЛЕНО МКБ

послабления, которые дали возможность легче пройти этот период.

Следует отметить правильную и своевременную реакцию экономических властей, которая позволила сгладить риски ликвидности и рыночные риски. Плюс положительное влияние оказали беспрецедентные меры господдержки наиболее пострадавших отраслей, предприятий и граждан. Общая стоимость господдержки в период ограничений — 4 трлн руб.

Банки и здесь не остались в стороне. МКБ выдавал кредиты для компаний из пострадавших отраслей, реализовывал собственные программы поддержки заемщиков—физических лиц.

Можно сказать, что в целом банковский бизнес довольно успешно преодолел период ограничений. Тот же МКБ 31 августа опубликовал отчетность МСФО за первое полугодие 2020 года. Прибыль банка за этот период составила 9,1 млрд руб., вчетверо больше, чем в первом полугодии 2019 года, а в кризисном втором квартале МКБ нарастил прибыль в два раза.

Что касается объединения активов, то переход банка «Веста» и Руснарбанка под контроль МКБ был реализован в рамках стратегического партнерства концерна «Россиум» и ГК «Регион». В результате МКБ получает экспертизу в направлениях, которые раньше не развивались в банке,— автокредитование и ипотека, углубленная работа с сегментом малого, среднего бизнеса и самозанятых. Сами банк «Веста» и Руснарбанк продолжают работать как самостоятельные кредитные организации — каждая в своей нише. Поменялась только структура владения. Мы изучаем зоны повышения эффективности действующего бизнеса, чтобы обеспечить синергию продуктового предложения МКБ как флагманского банка.

— Довольно много вопросов вызывает структура собственности МКБ, которая выглядит весьма

запутанной. Зачем нужна столь сложная схема и какова доля владения ГК «Регион» в банке?

— Многие действия, которые вы видите сегодня и о которых спрашиваете, являются практическими шагами по реализации соглашения о партнерстве. Мы с ключевым бенефициаром концерна «Россиум» Романом Авдеевым подписали его еще летом 2019 года. Главной целью мы тогда видели, и наше видение не менялось в кризис, достижение максимальной продуктовой синергии активов. Технически это непростые сделки, но осуществляются они прозрачно с полным раскрытием обязательной в таких случаях информации.

Ключевым акционером МКБ остается концерн «Россиум» с долей 56%. Общая доля «Региона» в концерне составляет примерно 30%. Все это можно увидеть в открытых источниках.

А что касается заявленного нами принципа синергии объединяемых активов, то могу привести еще один пример, который будет окончательно реализован технически в самое ближайшее время. Уже начался процесс перехода управляющих компаний из периметра ГК «Регион» в периметр МКБ. Это позволит придать дальнейший импульс развитию направления частных инвестиций. На наш взгляд, сегодня это одно из наиболее интересных и перспективных направлений финансового рынка. По данным Московской биржи, в августе 2020 года частные клиенты открыли более 515 тыс. новых брокерских счетов. Сейчас на бирже зарегистрировано уже 6,2 млн частных инвесторов, на 2,4 млн больше, чем в январе 2020 года. Хотя бы одну сделку в течение августа совершили почти 1 млн частных инвесторов. Для нашей страны это очень значимые цифры. Доля их операций в общем объеме торгов приближается к 50%, а годом ранее этот показатель был на уровне трети. Такой динамикой наш рынок не видел никогда.

Растущая аудитория заинтересована в простых и удобных банковских и брокерских продуктах для инвестирования. Сделка, о которой я сказал, позволит МКБ расширить спектр инвестиционных услуг. Банк создаст новый инвестиционный продукт для массовых инвесторов, предполагающий как простые решения для начинающих, так и возможности для профессионального инвестирования.

— Сейчас много говорят о смещении интереса граждан в размещении средств. Спрос переходит с банковского рынка на фондовый. Отмечаете ли вы этот тренд и в чем именно он выражается? Каковы причины?

— Группа уже несколько лет активно занимается развитием розничного сегмента — продуктовой линейкой, технологиями и продажами. Благодаря этому мы являемся одними из лидеров по приросту клиентской базы на индивидуальных инвестиционных счетах. В течение всего 2020 года у нас растет число новых счетов и сохраняется устойчивый приток средств на уже действующие. Вообще, причин возросшего интереса физических лиц розницы к ценным бумагам и новым инвестиционным стратегиям несколько.

Главной и, я бы сказал, фундаментальной является создание «правильных» и понятных правил игры для комфортной работы на этом рынке. ИИС оказался очень эффективным, технологичным, поэтому исключительно удачным инструментом. Открывать и пополнять их, как и брокерские счета, можно дистанционно.

И здесь, как это ни покажется странным, пандемия «пошла в плюс»: у многих клиентов, перешедших на удаленную работу, появилась возможность тщательнее следить за рынками и активнее проводить операции.

Весь прежний кризисный опыт сводился к тому, что ставки по депозитам в беспокойные времена всегда росли. Сейчас мы видим обратный процесс: сначала ставки практически не росли, а потом стали снижаться.

Полагаю, что в ближайшие годы вышеперечисленные факторы продолжат стимулировать инвестиционную активность наших сограждан. Свою задачу мы видим в создании и постоянном совершенствовании технологических платформ для этого. Сочетание новых технологий и стимулирующих мер способно дать очень значимый результат.

— Как руководитель крупной финансовой группы, что бы вы посоветовали тем, кто в это время хочет сохранить и приумно-

жить свои сбережения без особого риска?

— Каждый должен определить для себя допустимые уровни риска и, что даже важнее, свои инвестиционные предпочтения и возможности. Попробую объяснить на примере долгового рынка.

Если есть время и желание активно управлять своим портфелем, можно приобрести облигации федерального займа. Практически все они обладают высокой ликвидностью, что позволяет получать дополнительный доход за счет активных торговых операций.

Для тех, кто предпочитает держать бумаги для погашения, идеально подойдут корпоративные облигации крупнейших российских компаний. Купонный доход по ним заметно выше, чем по ОФЗ, а уровень риска не сильно отличается от суверенного.

Ну и от депозитов полностью отказываться не стоит. Эти застрахованные накопления являются базисом для любой стратегии. Также стоит обратить внимание на инвестиции в качественные объекты недвижимости.

— С инвестициями мы разобрались. Если говорить о заимствованиях, сейчас актуальное время для этого? На что стоит занимать и как правильно оценить свои силы?

— Каждый потенциальный эмитент должен прежде всего определиться с целями заимствований. Привлекая внешнее финансирование, компании, как правило, пополняют оборотный капитал, рефинансируют существующую задолженность или осуществляют инвестиционные проекты. В условиях рецессии превагируют первые две цели. Но по мере восстановления экономической активности спрос на ресурсы для развития бизнеса будет восстанавливаться.

Вообще, кризис накладывает свой отпечаток не только на долговой рынок, но и на подходы к заимствованиям в целом.

В условиях достаточно низкой ставки бизнес, который получил развитие, в том числе из-за последствий карантинных мер, может успешно кредитоваться. Те предприятия, которые просели из-за ограничительных мер, могут перестроить свой бизнес и привести его в соответствие с новыми реалиями — например, перевести продажи в онлайн, серьезно заняться цифровизацией — также благодаря кредитным возможностям.

Нынешняя финансовая ситуация также позволяет рефинансировать свои кредиты по более низким ставкам, с использованием рынка ценных бумаг.

Я остаюсь оптимистом и считаю, что тяжелая рыночная ситуация — это еще и время возможностей для тех, кто их ищет ●

ВИРУС СЪЕЛ

КОМПАНИИ СОКРАЩАЮТ ДИВИДЕНДЫ НА ФОНЕ ПАНДЕМИИ



Пандемия коронавируса привела к падению мировой экономики и дивидендных выплат мировых компаний. Скорректировали планы по размеру дивидендов и некоторые российские эмитенты, столкнувшиеся с ухудшением финансовых показателей. Многие государственные и частные компании не стали корректировать программы выплат, а некоторые даже смогли нарастить их объем. В таких условиях индекс Московской биржи по уровню дивидендной доходности сохранил свое лидирующее положение в мире с показателем 5,3%. Ставить точку на этом не стоит, так как эпидемия коронавируса может отразиться на выплатах по итогам 2020 года.

COVID-19 вызвал сильнейший со Второй мировой войны спад мировой экономики. По данным агентства Bloomberg, по итогам второго квартала суммарный ВВП стран G20 в пересчете на год снизился почти на 18%. Сильнее всего упали экономики Канады, США и Японии, их потери составили соответственно 38,7%, 31,7% и 27,8%. Крупнейшие европейские экономики Германии, Великобритании, Франции и Италии снизились на 11,3%, 21,7%, 18,9% и 17,7% соответственно. По прогнозу МВФ, глобальный ВВП в этом году упадет на 4,9% после роста на 2,9% в 2019 году. В 2021 году ожидается восстановление на 5,4%.

В таких непростых экономических условиях не удивительно, что международные компании начали активно пересматривать размеры дивидендных выплат. По словам главного экономиста Совкомбанка Кирилла Соколова, резкий спад в мировой экономике прямо отражается на прибыли компаний и дивидендах. По оценкам британской управляющей компании Janus Henderson (\$336 млрд под управлением), основанной на данных 1200 крупнейших компаний мира, сумма глобальных дивидендных выплат сократилась во втором квартале на 22%. Если в 2019 году за те же месяцы инвесторы получили \$480 млрд, то в текущем году — только \$382 млрд. Наиболее сильно выплаты упали в Европе и Великобритании. По данным Janus Henderson, европейские компании в сумме выплатили \$83,4 млрд, что на 45% ниже показателя за тот же период 2019 года, британские компании сократили выплаты более чем вдвое — до \$15,6 млрд. В итоге 54% европейских компаний сократили выплаты, из которых две трети были отменены полностью.

Заметно снизили дивидендные выплаты компании из Азиатско-Тихоокеанского региона. По оценкам Janus Henderson, размер выплат акционерам сократился на 10,7%, до \$70,6 млрд. Падение размера дивидендных выплат в Азиатско-Тихоокеанском регионе связано в первую очередь с решением крупнейшего австралийского банка Westpac приостановить выплату дивидендов в связи с давлением со стороны местного финансового регулятора APRA. Это решение дало более трех пятых всего снижения выплат в регионе. Впрочем, падение отчислений акционерам произошло и в других крупных странах региона — Сингапуре, Южной Корее, Гонконге. Японские компании сократили выплаты только на 4,2%, до \$37,7 млрд.

Единственным регионом, в котором объем дивидендов практически не изменился, стала Северная Америка, где размер выплат акционерам остался на уровне второго квартала 2019 года — \$134 млрд. Такой результат стал возможен в основном за счет Канады, ее компании увеличили совокупные выплаты на 4,1% благодаря мягкому течению эпидемии в этой стране. В США 296 из 335 компаний, входящих в расчет индекса дивидендов Janus Henderson, увеличили выплаты дивидендов, но оставшиеся 39 компаний (в частности, General Motors, Ford, Boeing) отменили выплаты дивидендов полностью, нивелировав достижения остальных. В итоге за квартал американские компании выплатили \$123 млрд, что только на 0,2% выше показателя аналогичного периода 2019 года.

Развивающиеся попали под раздачу

Не остались в стороне от общего тренда и компании развивающихся стран. По данным Janus Henderson, суммарный объем выплат в регионе emerging markets сократился на 5,9%, до \$35,7 млрд. Столь незначительное снижение стало возможным благодаря \$7,2 млрд дивидендных выплат компаний из Саудовской Аравии, данные за второй квартал 2019 года не учитывались в расчетах в связи с их отсутствием. К тому же в полтора раза выросли выплаты акционерам малайзийских компаний — до \$2,2 млрд, на четверть увеличились выплаты бразильских компаний — до \$1 млрд, на 10% выросли отчисления китайских — до \$4,2 млрд. В это же время филиппинские компании, входящие в расчет индекса дивидендов Janus Henderson, вообще отказались от выплат. В семь раз снизились выплаты компаний из Мексики, до символических \$300 млн.

В числе аутсайдеров оказался и российский рынок. По оценкам Janus Henderson российские компании сократили размер выплат на 45,9%, до \$4,6 млрд. По оценкам «Денег», четверть снижения дала валютная переоценка, связанная с ростом курса доллара с 64,51 руб./\$ в среднем во втором квартале 2019 года до 72,40 руб./\$ по итогам второго квартала текущего года. В итоге доля российских компаний в индексе составила во втором квартале 2020 года чуть более 1,2% против 1,7% годом ранее.

В целом предыдущий год был рекордным в истории выплат, акционеры получили \$8,5 млрд на фоне весьма умеренного роста экономики, при этом Сбербанк вошел в мировую тройку лидеров по сумме дивидендов. Исследователи отмечают, что динамика дивидендов в России «была непредсказуема даже в лучшие времена», а сейчас она «исключительно сложна для прогнозирования» на фоне других развивающихся стран и тем более развитых. «В 2020 году суммарно выплаты получились почти вдвое меньше, чем в 2019 году, но при этом близко к результату 2018 года и кратно больше, чем в непростом 2016 году (\$1,3 млрд). Объяснить это с фундаментальной точки зрения вряд ли возможно. Большую роль играет политический момент и потребности бюджета», — считает Валерия Емельянова из «Фридом Финанс».



ЕЖЕКВАРТАЛЬНЫЕ ДИВИДЕНДЫ ПО СТРАНАМ (\$ МЛРД)

	II КВ. 2019	II КВ. 2020	ИЗМ. (%)
РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ			
БРАЗИЛИЯ	0,8	1	25,0
ЧИЛИ	1,4	0,7	-50,0
КИТАЙ	3,8	4,2	10,5
КОЛУМБИЯ	2,9	1,9	-34,5
ИНДИЯ	1,6	1,2	-25,0
ИНДОНЕЗИЯ	5,5	4,1	-25,5
МАЛАЙЗИЯ	1,5	2,2	46,7
МЕКСИКА	2,1	0,3	-85,7
ПЕРУ	0,6	0,8	33,3
ФИЛИППИНЫ	0,5	0	
РОССИЯ	8,5	4,6	-45,9
САУДОВСКАЯ АРАВИЯ	-	7,2	
ЮЖНАЯ АФРИКА	2,7	1,8	-33,3
ТАИЛАНД	4	3,3	-17,5
ЕВРОПА БЕЗ ВЕЛИКОБРИТАНИИ			
АВСТРИЯ	1,5	0,7	-53,3
БЕЛЬГИЯ	4,2	2,1	-50,0
ФИНЛЯНДИЯ	4,3	3,1	-27,9
ФРАНЦИЯ	38,4	13,3	-65,4
ГЕРМАНИЯ	31,9	24,7	-22,6
ИТАЛИЯ	10,3	4,2	-59,2
НИДЕРЛАНДЫ	9,1	4,2	-53,8
НОРВЕГИЯ	3,5	1,6	-54,3
ПОРТУГАЛИЯ	1,1	1,1	0,0
ИСПАНИЯ	6,4	1,9	-70,3
ШВЕЙЦАРИЯ	23,9	23,2	-2,9
АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКИЙ РЕГИОН			
АВСТРАЛИЯ	9	4,5	-50,0
ГОНКОНГ	15,7	15	-4,5
СИНГАПУР	3,8	3,4	-10,5
ТАЙВАНЬ	-	2,2	
ЮЖНАЯ КОРЕЯ	11	7,8	-29,1
ЯПОНИЯ	39,3	37,7	-4,1
СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА			
КАНАДА	11,1	11	-0,9
США	122,8	123	0,2

GETTY IMAGES

Источник: Janus Henderson.

Компании придерживаются выплаты

Подавляющее большинство российских эмитентов в своей дивидендной политике формально увязывают величину дивидендов с финансовыми результатами деятельности, отмечают аналитики. «Базой для расчета дивидендов российских эмитентов обычно является доля в чистой прибыли компании, величина EBITDA или свободный денежный поток за отчетный период с учетом имеющейся долговой нагрузки», — отмечает аналитик ГК «Финам» Алексей Калачев. В связи с пандемией ряд публичных российских компаний столкнулись с ухудшением финансового положения, нехваткой ликвидности. Это подтолкнуло акционеров к решению об изменении дивидендных выплат, отмечает аналитик корпоративных рейтингов Национального рейтингового агентства Алла Юрова.

В числе наиболее пострадавших от последствий COVID-19 оказались авиаперевозчики, пассажиропоток которых резко упал из-за практически полной остановки международных полетов и введения ограниче-

Динамика дивидендов в России «была непредсказуема даже в лучшие времена», а сейчас она «исключительно сложна для прогнозирования»

ний на внутренние перемещения по России. Это нашло отражение в финансовых результатах компаний отрасли. Например, «Аэрофлот» по итогам полугодия получил чистый убыток в размере 42,3 млрд руб., что втрое больше потерь, понесенных годом ранее. В таких условиях компания была вынуждена отказаться от выплат дивидендов акционерам за 2019 год. В прошлом году авиакомпания выплачивала дивиденды в размере половины чистой прибыли по международным стандартам финансовой отчетности. По оценкам Аллы Юровой, в 2020 году инвесторы могли бы рассчитывать на сумму выплат порядка 3 млрд руб. в совокупности.

«Авиаперевозчик сильно пострадал от распространения коронавируса, из-за чего даже был поднят вопрос о допэмиссии акций. Соответственно, выплата дивидендов в таких условиях была бы непозволительной роскошью», — отмечает эксперт по фондовому рынку «БКС Брокер» Дмитрий Пучкарев.

Отказывались от дивидендов компании и из других секторов. Например, «Татнефть», которая традиционно платит промежуточные дивиденды, не стала проводить выплаты по итогам 2019 года по обыкновленным акциям. По привилегированным акциям акционерам был перечислен символический 1 рубль (дивидендная

доходность 0,2%). «Отказ от дивидендов был спровоцирован ухудшением конъюнктуры на рынке нефти, а также потребностью в поддержании ликвидности», — отмечает Дмитрий Пучкарев. Аналогично поступили в МГТС. За 2018 год компании выплачивали 232 руб. на одну акцию, что соответствовало 11% дивидендной доходности.

В таких непростых условиях ЦБ РФ для снижения рисков в финансовой системе порекомендовал банкам отсрочить распределение прибыли и выплачивать дивиденды только при наличии достаточного запаса капитала. К этим рекомендациям прислушались некоторые частные банки. Например, от выплат отказались банк «Санкт-Петербург» и МКБ, хотя годом ранее они выплачивали соответственно 3,7 руб. (дивидендная доходность 6,8%) и 0,11 руб. (дивидендная доходность 1,8%). На сокращение выплат пошел и государственный банк ВТБ, вместо запланированных ранее 50% чистой прибыли наблюдательный совет банка рекомендовал выплатить только 10%, или 0,077 коп. на одну обыкновенную акцию. «Это общемировой

тренд в банковском секторе. Крупные американские и европейские банки также прибегли к сокращению или отказу от выплат, сворачиванию программ buyback», — отмечает Дмитрий Пучкарев.

Госсектор от перемен воздержался

Хотя снижение дивидендов в денежном выражении вполне ожидалось рынком, большинство российских компаний сохранили свои коэффициенты дивидендных выплат на прежнем уровне, отмечают аналитики. В частности, не изменились дивидендные истории госкомпаний. «Большинство, особенно в нефтегазовом и энергетическом секторах, ожидает сохранения коэффициента дивидендных выплат на уровне 50% прибыли», — отмечают аналитики Альфа-банка.

Например, «Газпром» направил в июле на дивиденды, как и планировал ранее, 30% прибыли, но из-за снижения прибыли суммарно заплатил меньше, чем годом ранее, — 15,24 руб. на акцию против 16,61 руб. в 2019 году. Не стали менять размер выплат и в Сбербанке. В августе наблюдательный совет госбанка подтвердил намерение выплатить акционерам за 2019 год 50% чистой прибыли по МСФО, или 18,7 руб. на акцию. При этом общая сумма дивидендов составит 422,4 млрд руб., новый рекорд для российского рынка. «Схожим образом поступила и частная компания ЛУКОЙЛ — выплатив летом рекордные дивиденды (350 руб. на акцию) с намеком на то, что пока ситуация позволяет это делать», — отмечает Валерий Емельянов

Были на российском рынке и такие компании, что увеличили дивидендные выплаты на фоне улучшения финансовых показателей или точечных сделок. По словам Аллы Юровой, благодаря продаже Новороссийского зернового терминала, НМТП, напротив, увеличил дивиденд на одну акцию с 0,76 руб. до 1,35 руб. «Золотодобывающие компании на фоне ценового ралли на рынке золота и благодаря успешным результатам прошлого года повышают выплаты: так, «Селигдар» повысил общий размер дивидендов на одну обыкновенную акцию, увеличены выплаты «Полюса». Размер дивиденда за 2019 год на акцию «Полиметалла» находится на рекордном уровне», — отмечает госпожа Юрова.



ОЖИДАЕМЫЕ ВЫПЛАТЫ ДИВИДЕНДОВ РОССИЙСКИХ ЭМИТЕНТОВ ДО КОНЦА 2020 ГОДА

ЭМИТЕНТ	АКЦИИ	ДАТА ЗАКРЫТИЯ РЕЕСТРА (ОЦЕНКА)	ПЕРИОД	ПРОГНОЗ ВЫПЛАТ НА АКЦИЮ (РУБ.)	ДИВИДЕНДНАЯ ДОХОДНОСТЬ (%)
СБЕРБАНК	ПР	05.10.20	Годовые 2019	18,7	8,57
СБЕРБАНК	ОБ	05.10.20	Годовые 2019	18,7	8,22
«ХИМПРОМ»	ПР	11.10.20	Годовые 2019	0,4942	6,51
ВСМПО-АВИСМА	ОБ	11.10.20	1 п.е 2020	890,54	5,12
«РУСГИДРО»	ОБ	10.10.20	Годовые 2019	0,0357	4,80
ПИК	ОБ	12.10.20	1 п.е 2020	22,71	4,03
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	ОБ	07.10.20	1 п.е 2020	588,31	3,02
МТС	ОБ	12.10.20	1 п.е 2020	8,93	2,68
«ГАЗПРОМ НЕФТЬ»	ОБ	18.12.20	1 п.е 2020	8,29	2,67
«ЧЕРКИЗОВО»	ОБ	05.10.20	1 п.е 2020	48,79	2,61
ЛСР	ОБ	12.10.20	1 п.е 2020	20	2,44
«РАСПАДСКАЯ»	ОБ	15.10.20	1 п.е 2020	2,7	2,34
ВТБ	ОБ	05.10.20	Годовые 2019	0,0007735	2,16
«ТАТНЕФТЬ»	ПР	12.10.20	1 п.е 2020	9,94	1,88
«ТАТНЕФТЬ»	ОБ	12.10.20	1 п.е 2020	9,94	1,84
«ПОЛЮС»	ОБ	20.10.20	1 п.е 2020	240,18	1,42
«ТРАНСКОНТЕЙНЕР»	ОБ	03.10.20	1 п.е 2020	110,38	1,28
НОВАТЭК	ОБ	12.10.20	1 п.е 2020	11,82	1,08
«БЕЛУГА ГРУПП»	ОБ	26.10.20	1 п.е 2020	10	0,76
«РОСНЕФТЬ»	ОБ	11.10.20	1 п.е 2020	0,7666	0,20

Компании ранжированы по дивидендной доходности. Источник: ИК «Доходь».

КОМПАНИИ, СОКРАТИВШИЕ ВЫПЛАТУ ДИВИДЕНДОВ ПО ИТОГАМ 2019 ГОДА

СОКРАТИЛИ ВЫПЛАТЫ	ДИВИДЕНДЫ ЗА 2018 ГОД	ДИВИДЕНДЫ ЗА 2019 ГОД	ДИВИДЕНДНАЯ ДОХОДНОСТЬ 2018 ГОД (%)	ДИВИДЕНДНАЯ ДОХОДНОСТЬ 2019 ГОД (%)
«АЭРОФЛОТ»	2,6877	0	2,57	0
«ТАТНЕФТЬ» АО	32,38	0	4,15	0
«ТАТНЕФТЬ» АП	32,38	1	4,87	0,18
ВТБ	0,0011	0,00077	2,72	2,05
ЛСР	78	30	9,87	4,80
БСПБ	3,71	0	6,85	0
«ДЕТСКИЙ МИР»	4,45	3	4,96	2,82
ВСМПО-АВИСМА	873,42	0	4,96	0,00

Источник: «БКС Брокер».

Лучшая доходность

Несмотря на произошедшие коррективы в дивидендных программах, российский рынок по-прежнему удерживает лидирующие позиции в мире по уровню дивидендной доходности. По данным агентства Bloomberg, по акциям, входящим в индекс Московской биржи, она составляет свыше 5,3%. Год назад дивидендная доходность находилась на уровне 7,3%. Европейские и азиатские ценные бумаги имеют дивидендную доходность в районе 2–3,9%, американские акции — 1,8–

2,3%. «Иностранные инвесторы будут покупать российские бумаги с прицелом на дивиденды. В мире немного рынков, где можно найти такое удачное соотношение риска и доходности», — отмечает Валерий Емельянов. Уровень дивидендной доходности российского рынка акций интересен не только иностранным, но и российским розничным инвесторам, считают аналитики. «Хотя размеры средних выплат снизились на фоне пандемии, они тем не менее сохраняются на привлекательных уровнях в сравнении со

ставками по банковским депозитам и доходностями суверенных долговых бумаг», — отмечают аналитики Альфа-банка. По данным ЦБ, средняя максимальная ставка у крупнейших банков по итогам третьей декады августа составила 4,42%, что на 3,14 п. п. ниже уровня начала года.

Снижение продолжится

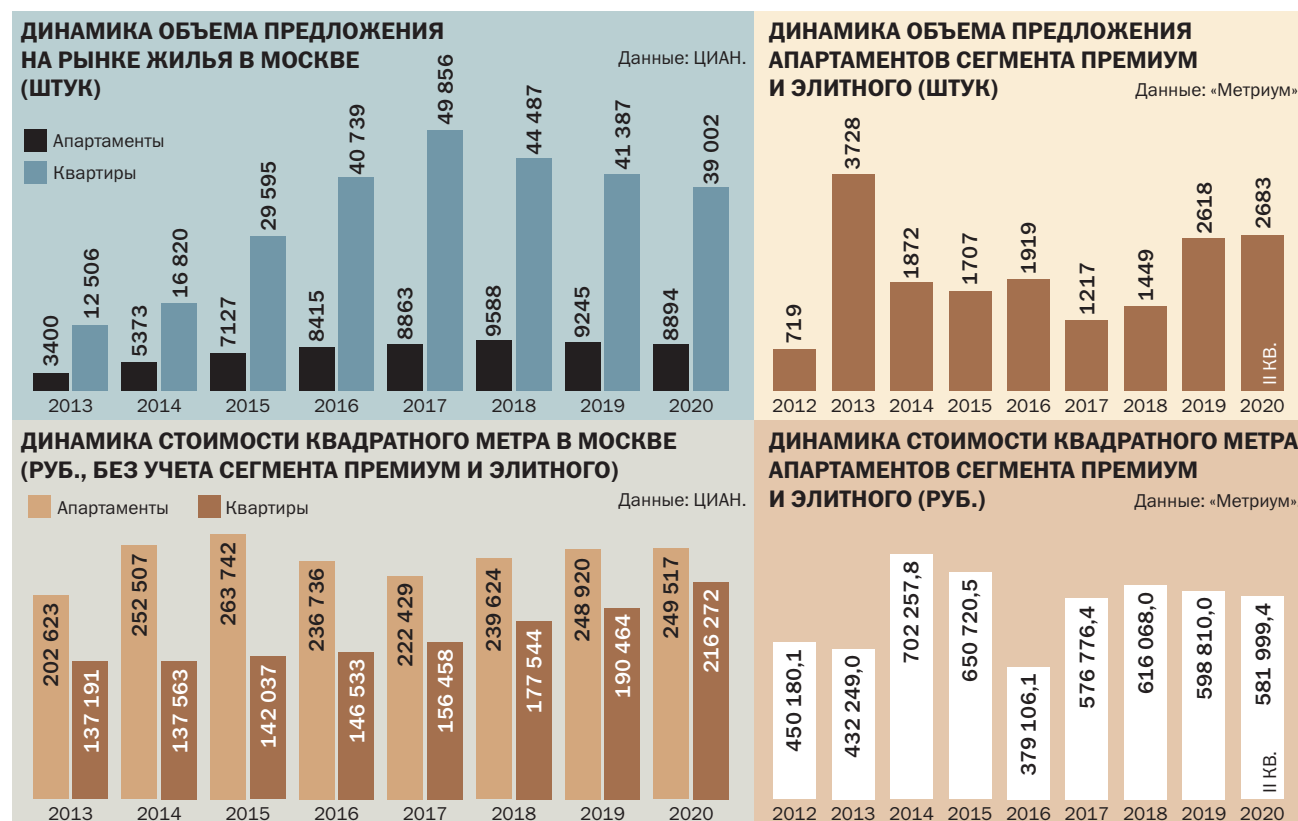
В связи с тем что прибыль в этом году упадет у большинства мировых и российских компаний, можно ожидать существенного сокращения дивидендных выплат и в следующем году. По мнению Кирилла Соколова, зафиксируют значительное падение дивидендов циклические компании, финансовые результаты которых напрямую связаны с экономическим циклом (нефтяники, банки, металлурги, транспорт).

Для восстановления объемов дивидендных выплат российскими компаниями может потребоваться несколько лет. «В 2021 году мировая и российская экономики смогут только частично восстановить потери, нанесенные пандемией в этом году. Скорость восстановления экономики будет зависеть от перспектив контроля над ситуацией с вирусом, появления массовой эффективной вакцины и лекарств от COVID-19, стимулирующих мер и степени возвращения к доковидному образу жизни», — считает Кирилл Соколов.

Вместе с тем на рынке останутся эмитенты, которые смогут сохранить высокие дивидендные выплаты, поэтому на них стоит обратить внимание инвесторам, считают аналитики. По мнению господина Соколова, к такому можно отнести компании розничной торговли, энергетики, информационных технологий и золотодобытчики. Эти компании относятся к защитным секторам экономики, поскольку их бизнес слабо пострадал от коронакризиса, а некоторые даже получили импульс к росту. «Введение карантинных мер привело к изменению потребительского поведения в России — люди стали ходить в магазины реже, но брать больше продуктов, а также реже посещать кафе и рестораны. Это стало позитивным стимулом для продуктового ритейла. В частности, «Магнит» и X5 Retail по итогам первого полугодия продемонстрировали сильные финансовые результаты. Это создает предпосылки для увеличения дивидендов за 2020 год», — отмечает Дмитрий Пучкарев ●

АПАРТАМЕНТЫ ЖДУТ ПОДОРОЖАНИЯ

СОБЫТИЯ НА СТОЛИЧНОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ РАСПОЛАГАЮТ К РОСТУ ЦЕН



За десять лет сегмент апартаментов стал полноправной частью столичного рынка недвижимости, поэтому его перспективы совпадают с общими тенденциями. Если не будет новых экономических потрясений, апартаменты будут дорожать: спрос есть, предложение ограничено, а себестоимость растет из-за изменения механизма финансирования строительства и подорожания строительных материалов.



Квадратный метр в массовом сегменте апартаментов в Москве стоит в среднем 226,7 тыс. руб. (данные «Метриума»). Пока это ниже максимума, зафиксированного шесть лет назад на уровне 246,7 тыс. руб. Отчасти на величину среднего показателя влияет структура предложения — раньше преобладали более дорогие корпуса «бизнес плюс». Динамика в сегменте премиум и элитном похожая — цена растет, но далека от максимума 2014 года. Тогда квадратный метр стоил 702,2 тыс. руб., сейчас 582 тыс. руб. Динамика предложения в сегментах была неравномерной: в массовом объеме снизился, а в дорогом существенно вырос.

Сейчас сегмент, как и весь рынок недвижимости, под давлением двух факторов: падения спроса из-за пандемии коронавируса, которая привела к масштабному падению доходов населения, и обновления отраслевого закона, который изменил порядок финансирования строек. Апартаменты — это коммерческая недвижимость, в которой нельзя зарегистрироваться, но застройщики могут продавать их по договорам долевого участия в соответствии с 214-ФЗ. После изменений, вступивших в силу 1 июля прошлого года, такой порядок продаж подразумевает финансирование строительства на заемные средства. У девелоперов апартаментов есть выбор — продавать по ДДУ, договорам купли-продажи, соинвестирования или предварительным договорам купли-продажи, которые позволяют привлекать и вкладывать в строительство деньги покупателей. Но на фоне растущих рисков окончания начатых строек это может влиять на объем продаж. Кроме того, ни один из этих вариантов не предполагает использование ипотеки на первичном рынке. Без кредитов продажи могут встать — на сделки с ипотекой приходится больше половины продаж.

По оценкам управляющего партнера «Метриума» Марии Литинецкой, в первой половине этого года сегмент апартаментов реагировал на пандемию и остановку строек так же, как и другие. «В марте сделок было на 60% больше, чем в прошлом году. Затем спрос стремительно упал в апреле на 43% по сравнению с апрелем 2019 года, в мае — на 46%, в июне — на 41%», — рассказала госпожа Литинецкая. Если сравнивать с предыдущим месяцем, то в июне 2020 года относительно мая сделок было на 63% больше. Продажи росли до конца лета. Динамика спроса на квартиры в новостройках была похожей: в апреле и мае н-иже 2019 года более чем на 40%, в июне и июле — более чем на 20%, август же превзошел прошлогодние показатели примерно на 40%. Цены на апартаменты все это время оставались более стабильными, чем на жилье. На рынке массового сегмента средняя стоимость квадратного метра выросла на 1,8%, в бизнес-классе упала на 1%. Для сравнения: жилье комфорткласса подешевело на 4%, бизнес-класса — на 7,3%. Относительную стабильность сегмента обеспечивает специфика покупателей — это в основном люди, у которых есть другое жилье и иная чувствительность доходов к кризису. «Апартаменты покупают инвесторы с целью сдачи в аренду. Если для квартир в схожей локации доходность составит 8%, то для апартаментов за счет более низкой цены на старте строительства — 10%. Вторая категория — покупатели, которые большую часть времени проводят не в Москве и им нужна замена гостиницы, или жители Москвы, у которых уже есть жилье и регистрация в столице», — пояснила Мария Литинецкая.

Карантин на стройках замедлил, но не остановил рост объема нового предложения. В первом полугодии на рынок вышли семь новых апарт-комплексов, что соответствует уровню прошлых лет. В 2019 году в этот же период рынок пополнился тремя проектами, в 2018 году — девятью. Текущий объем экспозиции за полгода практически не изменился, что говорит о вымывании наиболее ликвидного предложения. «Высокий спрос и ограниченное предложение — из-за скорости выбывания с рынка самых привлекательных лотов — создают предпосылки для роста цен», — считает Мария Литинецкая ●

ЖИЗНЬ В СТАРОМ ОФИСЕ

ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК АПАРТАМЕНТОВ ПОПОЛНЯЕТСЯ НЕОБЫЧНЫМИ ПРЕДЛОЖЕНИЯМИ



На фоне практически постоянного роста цен на вторичную жилую недвижимость в Москве предложения, выгодно отличающиеся по стоимости, приобретают дополнительную привлекательность. Мансардный этаж низкоэтажного дома в Басманном районе площадью 300 кв. м с двумя входными дверями за 60 тыс. руб. за 1 кв. м выглядит невероятно. Двухкомнатная квартира неподалеку в этом же районе за 215,4 тыс. руб. за 1 кв. м, даже с учетом традиционного для вторички дисконта в 10–15%, не идет ни в какое сравнение. «Апартаменты свободной планировки, 300 кв. м» — озаглавлено объявление. «Продается чердак (статус — нежилое помещение) в кирпичном доме в семи минутах от метро „Бауманская“. Помещение отлично подойдет как для жизни, так и как коммерческий проект» — указано в тексте. В этом же здании этажом или двумя ниже выставлены на продажу трехкомнатные апартаменты. Не так дешево, как чердак, но ниже цены квартиры из примера выше — 192 тыс. за квадратный метр. На фотографиях — комнаты, которые совершенно точно были чьим-то офисом. Студия 22 кв. м в Тверском районе за 359 тыс. руб. за 1 кв. м не так ошеломительна, но тоже дешевле квартир: однокомнатные на вторичном рынке в этом районе — от 420 тыс. руб. за 1 кв. м. Объявление обещает, что до заезда покупателя стены будут подготовлены под покраску, постелен ламинат, проведены коммуникации и установлена душевая кабина. Возможные неудобства прикрыты формулировкой: «Студия парижского формата в реконструированном особняке, в тихом переулке на Цветном бульваре».

Руководитель аналитического центра ЦИАН Алексей Попов говорит, что такие объявления периодически появляются на рынке. «В случае с предложением в Басманном районе более корректно говорить о продаже здания, поэтому объявление размещено и в разделе коммерческой недвижимости, и в разделе жилой со статусом апартаментов. Продавец пытается расширить охват рекламируемого объекта», — объяснил господин Попов. Он уточнил, что апартаментами в современном понимании помещения в этом доме не являются и никогда не станут. «Но если здание будет продано — целиком или частями, — у собственника не будет формальных ограничений, если он захочет в нем жить», — полагает Алексей Попов.

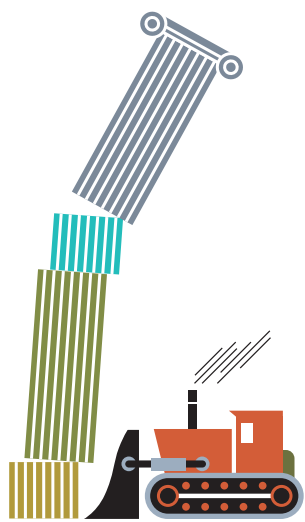
Право жить в офисе

Первые апартаменты в Москве начали появляться, когда мэром был Юрий Лужков. «Предложение было настолько ограниченным, что его не выделяли в отдельный сегмент», — вспоминает управляющий партнер «Метриума» Мария Литинецкая. Когда город в октябре 2010 года возглавил Сергей Собянин, в Москве было девять комплексов апартаментов, из них три — в ММДЦ «Москва-Сити». Потом апартаментов становилось все больше и больше. Самый заметный скачок предложения прои-

зошел за 2011 год — в два с половиной раза, до 22 проектов. К концу 2014 года этот рынок вырос в восемь раз и составлял 69 проектов.

За первый год нового столичного мэра количество апартаментов увеличилось в 2,5 раза — до 22 проектов. Через год их стало 34, через два — 53, к концу 2014 года — 69. Таким образом, за четыре года рынок увеличился в восемь раз. В следующие четыре года рост рынка апартаментов продолжился. По данным на сентябрь 2020 года, в старых границах Москвы — 124 проекта с апартаментами общей площадью около 753 тыс. кв. м. Девелоперы полюбили этот формат за относительную простоту. Он не предполагает строительства социальных объектов, поэтому можно строить на участках, не предназначенных для строительства жилья. В то же время апартаменты подходят для проживания и стоят дешевле, чем квартиры. На раннем этапе формирования рынка апартаментов разница в цене с жильем в новостройках в той же локации могла составлять до 30% не в пользу квартир. Сейчас без привязки к локации апартаменты в новостройках в среднем могут быть дороже квартир, потому что комплексы строят в центральных дорогих локациях.

Постепенно покупатели запомнили, что меньшая по сравнению с квартирой цена на этапе покупки перестает быть привлекательной, в процессе эксплуатации. Апартаменты — это коммерческая недвижимость, которая облагается более высоким налогом. Ставка имущественного налога на апартаменты составляет от 0,5% до 1,5% в зависимости от типа, а на квартиру — от 0,1% до 0,3%. Для собственников коммерческой недвижимости действуют иные тарифы на электриче-



ТЕКСТ Екатерина Геращенко
ФОТО artem beliaikin/
unsplash.com

Апартаменты — это коммерческая недвижимость, которая облагается более высоким налогом



ARTEM BELIAKIN / UNSPLASH.COM

ство и воду, поэтому расходы на них до 20–30% выше. И главное, в апарт-ментах нельзя зарегистрироваться, что может создать определенные сложности — например, в получении бесплатной медицинской помощи — для тех, у кого апартменты в Москве — единственное жилье. Основное неудобство, которое вызывает недоверие к апартментам как формату, это формальный запрет на проживание, который содержится в ФЗ №52 «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения».

По словам руководителя направления коммерческих споров фирмы «Рустам Курмаев и партнеры» Василия Малинина, несмотря на формулировку, законом не предусмотрена ответственность за проживание в апартментах. Главное — помнить о рисках, связанных с покупкой апартментов. «За использование нежилого помещения для проживания можно понести административную ответственность. В судебной практике есть случаи, когда проживающим в нежилом помещении и не являющимся собственниками такого помещения грозит выселение или судебный запрет на проживание. Апартменты относятся к нежилым помещениям, не предназначенным для постоянного проживания, но их можно отнести к местам временного размещения», — перечислил господин Малинин.

Риэлторы не вспомнили никакой надзорной инстанции, которая контролирует использование недвижимости. Нестыковки, скорее всего, могут быть выявлены относительно случайно. «Вы можете купить и отремонтировать чердак или бывший офис и не будете нести ответственность за проживание в этом помещении. Но оно все равно не будет считаться жилым», — подчер-

Основное неудобство, которое вызывает недоверие к апартментам как формату, это формальный запрет на проживание

кнул Василий Малинин. Жилищный кодекс предусматривает возможность перевода нежилого помещения в жилое, но реальных случаев изменения статуса апартментов на жилье юрист не встречал. «Трудности могут возникнуть с переустройством помещения для жизни: оно должно быть совершенно на законных основаниях», — предупреждает господин Малинин.

Покупателю на заметку

Руководитель юридической службы «ИНКОМ-Недвижимости» Светлана Краснова говорит, что если выполнены все необходимые процедуры по созданию апартментов, то помещения, расположенные в реконструированных зданиях, для покупателей ничем не отличаются от любых других апартментов. «Их можно использовать для проживания», — отметила она, добавив, что собственник любой недвижимости на основе права владения может находиться в своем помещении хоть круглосуточно и никто не может заставить его освободить помещение, например, после наступления определенного времени.

Чтобы помещение стало апартментами, нужно подготовить техническое задание и проект перепланировки с указанием исходных данных объекта, плана раздела помещений, органи-

зации мест общего пользования, определение площадей апартментов, отражение их на поэтажном плане и т. д. «Проект перепланировки нежилого здания с целью использования под апартменты утверждает собственник здания, строительные работы идут по проекту, для контроля можно пригласить специалиста Госстройнадзора. После завершения работ апартменты нужно поставить на кадастровый учет в Росреестре», — рассказала Светлана Краснова.

Возможность проведения необходимых работ по переустройству бывшего офиса в жилое помещение зависит от того, что вы покупаете — отдельное помещение или долю в проекте. Если вам продают долю, то в документах будет записано «одна сотая доля в нежилом помещении общей площадью такой-то с кадастровым номером таким-то». А если отдельное помещение — то «нежилое помещение площадью такой-то с кадастровым номером таким-то».

Если объект купли-продажи — невыделенная доля, то предмет сделки — абстрактный кусочек в каждом сантиметре площади этого здания. «Мы категорически не рекомендуем связываться с таким проектом», — предупреждает руководитель МИЭЛЬ «Крылатское» Ирина Бербенева.

«На практике это означает, что другие собственники владеют такими же абстрактными долями. Порядок пользования площадями не установлен, потому что этим вопросом в таких сделках никто не занимается. Если упростить, то любой из них может пользоваться вашим помещением, потому что имеет на него такие же права, как и вы», — рассказывает госпожа Бербенева. При таком оформлении впоследствии почти невозможно законно продать объект: у собственников остальных долей преимущественное право покупки, и чтобы свободно распоряжаться собственной долей, придется собрать отказ от покупки со всех. «Если продано много долей, задача переходит в разряд невыполнимых. В этом случае придется продавать свою долю, не получив отказов и имея в виду неиллюзорный риск того, что сделку может оспорить любой из собственников других долей», — говорит Ирина Бербенева, отмечая, что закон будет на стороне того, кто ее оспаривает из-за несоблюдения процедуры получения отказа от реализации преимущественного права покупки.

Если продавец оформил все помещения как отдельные объекты, вы купите собственное помещение с кадастровым номером. «При наличии прочих необходимых документов и хорошем качестве проекта это будет нормальная сделка», — считает госпожа Бербенева. Статус помещения нужно проверять по выписке из ЕГРН. Кроме того, на сделке понадобятся паспорт продавца (и ваш) и правоустанавливающий документ на помещение: договор купли-продажи, договор мены, дарения, свидетельство о праве на наследство. «Не помещает проверить помещение по базе судебных приставов, не арестовано ли оно», — советует Василий Малинин ●



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПАНДЕМИЯ ПОДОГРЕЛА ИПОТЕКУ

ЖИЛИЩНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ВО ВСЕМ МИРЕ БЬЕТ РЕКОРДЫ



Рынок недвижимости оказался одним из наименее пострадавших от коронавируса. Вместо предполагаемого снижения активности спрос на ипотеку в России, Великобритании и США показывает рекордный рост. Однако эксперты предупреждают, что привлекательное с точки зрения ставок и льгот время для заемщиков продлится недолго. «Деньги» объясняют, почему с покупкой жилья стоит поторопиться.

Российский ипотечный рынок продолжает бить рекорды. Согласно данным «Дом.РФ», в августе объем выданных кредитов составил 375 млрд руб., обновив июньский исторический максимум, который составлял 362 млрд руб. По сравнению с августом прошлого года ипотечное кредитование выросло в денежном выражении на 59%.

«Ипотека в России всегда была дороже, чем на Западе: если у нас она выдавалась под 12% годовых, то в более развитых странах речь шла о 2–4%. Сегодня же мы видим уникальную ситуацию, когда в целях стимулирования спроса ЦБ понизил ключевую ставку до 4,25%, что стало минимальным значением за всю семилетнюю историю использования этого макроэкономического инструмента», — отмечает аналитик ГК «Финам» Алексей Коренев. «В отличие от многих иностранных регуляторов Банк России обладал запасом снижения ставки, поэтому для борьбы с негативными последствиями для экономики от пандемии в июне сократил ее сразу на 1 п. п., а потом еще на 0,25 п. п. Это немедленно отразилось на стоимости кредитов для физлиц и для предприятий, ставки по которым упали больше чем на 1 п. п. с мая этого года. Для розницы, где рентабельность бизнеса по определению низкая, это существен-

ное послабление», — соглашается главный инвестиционный стратег инвестиционной компании «БКС Брокер» Максим Шеин.

Однако, по мнению аналитиков, основным стимулом рынка являются меры поддержки, принятые государством во время пандемии, и прежде всего программа льготной ипотеки под 6,5%, которая действует для покупки квартир на первичном рынке. «Снижение процентов по кредитованию происходит не столько благодаря снижению ключевой ставки, сколько за счет госпрограмм поддержки — субсидированию ставки. Этими мерами в том числе обусловлен рост цен на жилье», — говорит начальник аналитического управления банка «Открытие» Анна Морина. К прочим немаловажным факторам эксперты относят так называемый отложенный спрос. «В марте-апреле заявки на получение ипотеки падали на 20–30%, сыграло роль и изменение модели поведения домохозяйствами: коронавирус заставил некоторых принять решение о покупке загородной недвижимости», — констатирует аналитик «Тинькофф инвестиции Премиум» Евгений Дорофеев.

СРЕДНИЙ РОСТ ЦЕН НА ЖИЛЬЕ В РАЗНЫХ РЕГИОНАХ МИРА				
	ТРЕТИЙ КВАРТАЛ 2019 ГОДА (%)	ЧЕТВЕРТЫЙ КВАРТАЛ 2019 ГОДА (%)	ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2020 ГОДА (%)	ВТОРОЙ КВАРТАЛ 2020 ГОДА (%)
СРЕДНИЙ ВОСТОК	3,5	3,5	9,6	14,4
РОССИЯ И СНГ	5,7	5,7	9,5	9,6
ЕВРОПА	4,8	4,8	5,2	5,7
СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА	1,9	1,9	4,1	5,2
ЮЖНАЯ АМЕРИКА	4,8	4,8	3,8	3,2
АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКИЙ РЕГИОН	1,8	1,8	4,2	2,5
АФРИКА	1,8	1,8	1,7	0,1

Источник: Knight Frank.

ТЕКСТ **Мария Разумова**
ФОТО **Евгений Павленко**

ДИНАМИКА РОСТА ЦЕН НА ЖИЛЬЕ В РАЗНЫХ СТРАНАХ				
МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	СТРАНА	ИЗМЕНЕНИЯ ЗА 12 МЕСЯЦЕВ (%)	ИЗМЕНЕНИЯ ЗА 6 МЕСЯЦЕВ (%)	ИЗМЕНЕНИЯ ЗА 3 МЕСЯЦА (%)
1	ТУРЦИЯ	25,7	17,4	11,2
2	ЛЮКСЕНБУРГ	13,9	6,0	3,8
3	ЛИТВА	12,4	-1,6	-6,6
4	ЭСТОНИЯ	11,5	7,8	4,8
5	ПОЛЬША	11,3	6,6	3,6
6	СЛОВАКИЯ	11,2	8,4	3,6
7	УКРАИНА	11,2	2,4	0,0
8	ЧЕХИЯ	9,5	4,7	2,6
9	ЛИТВА	9,1	1,2	1,1
10	ХОРВАТИЯ	9,1	5,7	2,7
11	НОВАЯ ЗЕЛАНДИЯ	9,1	1,6	-4,1
12	ПОРТУГАЛИЯ	8,3	2,2	0,5
13	РУМЫНИЯ	8,1	4,9	3,3
14	РОССИЯ	8,1	5,8	1,4
15	НИДЕРЛАНДЫ	7,6	4,5	1,9
16	ГРЕЦИЯ	6,9	2,5	2,0
17	ГЕРМАНИЯ	6,8	2,7	0,3
18	ИСЛАНДИЯ	6,7	3,4	1,5
19	АВСТРАЛИЯ	6,1	-0,4	-2,0
20	КАНАДА	5,9	4,3	3,2
21	МЕКСИКА	5,8	2,9	1,2
22	СЛОВЕНИЯ	5,5	1,0	1,1
23	АВСТРИЯ	5,2	4,8	3,0
24	ШВЕЦИЯ	5,2	1,8	1,5
25	ФРАНЦИЯ	5,0	3,2	1,9
26	КОЛУМБИЯ	5,0	2,7	1,3
27	КИТАЙ	4,9	1,9	1,5
28	БОЛГАРИЯ	4,7	2,7	1,2
29	ВЕНГРИЯ	4,5	-0,1	1,4
30	СОЕДИНЕННЫЕ ШТАТЫ АМЕРИКИ	4,5	1,5	1,3
31	ДЖЕРСИ	4,3	-0,4	0,9
32	ПЕРУ	4,1	5,1	3,7
33	ЯПОНИЯ	3,7	4,8	4,1
34	ТАЙВАНЬ	3,6	1,1	0,6
35	БЕЛЬГИЯ	3,6	-0,4	-0,0
36	ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	3,5	0,6	1,4
37	ИЗРАИЛЬ	3,1	1,7	0,5
38	ДАНИЯ	2,5	-0,4	0,0
39	НОРВЕГИЯ	2,3	5,3	3,2
40	ШВЕЙЦАРИЯ	2,0	0,8	1,1
41	КИПР	1,8	0,6	0,4
42	МАЛАЙЗИЯ	1,8	0,6	-0,3
43	ИТАЛИЯ	1,7	0,6	0,9
44	ИНДОНЕЗИЯ	1,6	0,8	0,3
45	ЮЖНАЯ КОРЕЯ	1,3	1,1	0,5
46	БРАЗИЛИЯ	0,8	1,1	0,6
47	ЮЖНАЯ АФРИКА	0,7	-0,2	0,7
48	СИНГАПУР	0,4	-0,6	0,4
49	ЧИЛИ	0,3	-2,6	-0,9
50	ИСПАНИЯ	0,3	0,1	-0,8
51	ИРЛАНДИЯ	0,2	0,0	0,0
52	МАРОККО	-0,5	0,7	-0,4
53	ФИНЛЯНДИЯ	-1,1	-1,4	0,6
54	ИНДИЯ	-1,9	-2,3	-1,6
55	МАЛЬТА	-2,6	-0,7	-3,8
56	ГОНКОНГ	-2,8	0,6	1,6

Источник: Knight Frank Research.

Британские рекорды

Россия не единственная страна, в которой наблюдается ипотечный бум. В ответ на коронавирус Банк Англии уже дважды подряд снижал базовую ставку: сперва она упала с 0,75% до 0,25%, а затем до 0,1%. Как и в России, только лишь снижением ставок правительство не ограничилось. Так, в стране по сей день временно отменен гербовый сбор, или налог, взимаемый при приобретении недвижимости. В итоге объем продаж жилья в Великобритании в июле вырос на 38% по сравнению с годом ранее и достиг десятилетнего максимума в \$48 млрд. На этом рекорды не заканчиваются. Как утверждает ипотечная компания Nationwide Building Society, в августе текущего года средние цены на недвижимость на острове возросли на максимальную величину за 16 лет. Более того, количество квартир и домов, проданных за первую неделю с того момента, как они были выставлены на продажу, в конце лета было на 125% выше, чем за аналогичный период прошлого года.

Максимум по-американски

Лучшие результаты в истории зафиксировали и американские кредитные организации, в которых в июле ставки ипотечного кредитования впервые рухнули до исторического минимума — ниже 3% годовых, а затем продолжили снижаться. В результате по подсчетам исследовательской компании Black Knight, во втором квартале местные банки выдали ипотечные займы на общую сумму \$1,1 трлн, что стало рекордом с 2000 года, когда Black Knight начала выпускать подобные исследования. Для сравнения, по итогам всего 2019 года объем ипотечных кредитов в США не превышал и \$2,5 трлн. Как и в случае с Россией и Великобританией, причины роста интереса к ипотеке финансисты объясняют в первую очередь действиями регуляторов финансового рынка. «Ультратягкая политика ФРС в ответ на кризис и рекордно низкая доходность долгосрочных казначейских облигаций способствовали снижению ставок по ипотечным кредитам. По данным агентства Freddie Mac, ставка по 30-летним кредитам на покупку жилья в настоящий момент впервые находится на уровне ниже 3%. Соответственно, и спрос на ипотеку в Америке сейчас на 25% выше, чем за аналогичный период прошлого года», — говорит Евгений Дорофеев. Двигателем роста рынка также стало рефинансирование: его объемы взлетели на 60% по сравнению с пер-

вым кварталом текущего года и на 200% по сравнению со вторым кварталом 2019-го. «Это позволило миллионам американцев рефинансироваться и сэкономить деньги», — объясняет президент Black Knight по анализу данных Бен Грабоске.

Несколько особняком в этом случае стоит европейский рынок. ЕЦБ уже снизил ставку рефинансирования до нуля, а депозитная ставка ЕЦБ ушла в отрицательную зону. «Европейские ставки кредитования достаточно давно находятся в околонулевой зоне, поэтому ковидное стимулирование экономики не привело к их дальнейшему снижению. Более того, в отдельных случаях был даже зафиксирован рост ставок из-за возросшего кредитного риска», — отмечает Анна Морина.

Тем не менее лишь 9% государств из 59 стран, включенных в Global House Price Index консалтинговой компании Knight Frank, констатировали снижение цен на недвижимость летом этого года относительно 12 месяцев прошлого года. В России, находящейся на 14-м месте в рейтинге, цены на жилье в этом году выросли на 8,1%. Наиболее бурный рост отечественный рынок недвижимости пережил в июле—августе, следует из отчета «СберИндекса». В этот период средняя стоимость квартиры по стране выросла на 6,2% по сравнению с тем же июлем—августом 2019 года. Для сравнения, США и Великобритания в Global House Price Index занимают места в третьей десятке с увеличением в 4,5% годовых и 3,5% соответственно.

Ставки больше не принимаются

Впрочем, эксперты уверены, что интерес к покупке жилья снизится сразу после отмены правительственных льгот. «В России ажиотажный спрос вызывает неопределенность касательно того, будут ли льготные условия продлены после первого ноября», — говорит Алексей Коренев. Он напоминает, что при решении о снижении ставок ЦБ, как правило, ориентируется на ситуацию с инфляцией. «При последнем сокращении ставки она была на уровне 3,2%. Столь низкий уровень позволял, в свою очередь, снижать проценты по кредитам и ипотеке. Сейчас инфляция в районе 3,6%, в этих условиях увеличения льготного периода вряд ли стоит ожидать», — резюмирует аналитик. Сворачивание госпрограмм совпадет с ухудшением положения на рынке труда и сокращением доходов населения, что замедлит дальнейший рост стоимости жилья. «Реальные располагаемые доходы населения сейчас стремительно сокращаются, что является существенным негативным фактором для рынка. Совокупность всех этих причин вряд ли позволит ценам на недвижимость значительно вырасти», — считает руководитель направления новостроек в «Авито Недвижимость» Дмитрий Алексеев. «Снижение процентных ставок по ипотечным кредитам стимулирует в первую очередь рефинансирование. На объем новых (вновь выданных) кредитов серьезное влияние оказывают общая потребительская уверенность, ожидания людей по росту доходов, динамика цен на недвижимость. Поэтому снижение ставок по кредитам не панацея. Напротив, более низкие ставки могут стимулировать перекредитование и рост долговой нагрузки среди наиболее уязвимой части заемщиков», — соглашается Евгений Дорофеев. Запад уже получил жестокий урок в 2007 году, когда США перегрели рынок ипотечного кредитования. Сегодня этот горький опыт используется всем миром как раз наоборот, чтобы пресекать все угрозы наступления нового финансового кризиса», — напоминает Алексей Коренев. Тем не менее количество проблемных долгов в России уже начало расти. Например, по данным бюро кредитных историй «Эквифакс», в начале лета в ипотеке объем кредитов в России, по которым не было погашений больше месяца, превысил 601,5 млн руб. и за три месяца кризиса вырос в 2,2 раза. Количество займов с такой просрочкой поднялось почти втрое ●

ОСТАВИТЬ В НАСЛЕДСТВО

НЕДВИЖИМОСТЬ СТАНОВИТСЯ БАЗИСОМ ДЛЯ БЛАГОДЕНСТВИЯ ДЕТЕЙ И ВНУКОВ

При упоминании наследства в виде недвижимости еще совсем недавно не было никаких разночтений: это квартира или дача, оставшаяся от родственников. Сегодня это понятие приобретает новое значение — здравствующее поколение начинает специально накапливать фундамент благополучия, сознательно формировать «наследные активы» для следующих поколений. У специалистов рынка недвижимости появились запросы с акцентом именно на то, чтобы оставить детям какое-то имущество, недвижимость.

“В

условиях нестабильности любых экономических рынков очень сильна волатильность финансовых инструментов: бумага, фьючерсы, опционы, золото — это все не дает определенной стабильности и гарантий сохранения денег для будущих поколений, — считает директор департамента городской недвижимости Knight Frank Андрей Соловьев. — Поэтому недвижимость с определенными, очень качественными характеристиками является довольно распространенным средством сохранения капитала».

Эксперты выделяют несколько стратегий создания «наследных активов».

Первая — приобрести объект «родовое гнездо», вторая — купить квартиру или апартамент именно для ребенка, который впоследствии сможет там жить, сдавать, получая пассивный доход, или продать.

Родовое гнездо

Первое, что приходит в голову при слове «наследство», — родовое гнездо в центре города, где семья собирается по праздникам в столовой, отделанной красным деревом, а сам объект является активом, «капитализирующим» семейный капитал. Так было столетия назад, и с перерывом в 100 лет так есть и сегодня. И если такое «родовое гнездо» только создается, выбор объекта должен быть крайне тщательным и разумным.

ТЕКСТ **Оксана Самборская**
ФОТО **предоставлено**
ПАО «Галс-Девелопмент»



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПАО «ГАЛС-ДЕВЕЛОПМЕНТ»

Семейное гнездо для будущих поколений предполагает привязку к историческим корням семьи (районы Москвы, в которых выросли родители, бабушки, дедушки). Также это должен быть достойный «многопоколенческий» проект: просторная квартира, в которой смогут подрастать и встречаться будущие поколения, где будет комфортно разным возрастным категориям. При этом могут отличаться предпочтения по местоположению в зависимости от приоритетов и уклада жизни семьи: кто-то предпочитает «пульс большого города» с кафе, театрами, деловой активностью, а кто-то — тихий переулок или вовсе место, удаленное от привычного центра, но рядом с большим парком.

«Сегодняшний сегмент элитной и премиальной недвижимости, — отмечает директор департамента продаж ГК «Галс» Екатерина Батынкова, — это очень качественные проекты как с точки зрения архитектурных концепций и планировочных решений, так и с точки зрения отделки общественных пространств, внутренней инфраструктуры и ландшафта внутренних территорий. А вот исторически сложившиеся предпочтения района уже влияют на выбор проектов».

Руководитель элитного направления технологического агентства Homearr



Андрей Шароваров полагает, что если рассматривать элитную недвижимость как родовое гнездо (хотя к этой трактовке, считает эксперт, стоит относиться сдержанно, держа в уме загородную недвижимость), то сконцентрироваться стоит на новых клубных домах в исторических районах. Приоритеты, по мнению Андрея Шароварова, лежат в Пресненском районе, Хамовниках, переулках Тверского района и Арбата.

По опыту директора департамента продаж городской недвижимости Savills в России Кристины Томилиной, покупатели рассматривают более фундаментальные проекты. «Процесс выбора такой недвижимости может занимать несколько лет, если на текущий момент такой недвижимости на рынке нет, то, как правило, поиск приотнавивается до выхода новых проектов», — говорит эксперт.

Лот, который рассматривается покупателем как «наследный актив», должен обладать определенными характеристиками. Архитектура «семейной недвижимости» не должна быть подвержена краткосрочным влияниям моды — стилистика здания должна быть «сверх времени», чтобы по прошествии многих лет все еще не потерять своей актуальности; в комплексе должно быть абсолютно все, что необходимо семье покупателя, — от инфраструктуры до инже-

нерии, чтобы нехватка какого-то элемента в будущем не стала причиной поиска нового жилья. В Москве таких объектов сравнительно немного. В элитном классе к таким городским объектам, например, относится «Театральный дом» на Поварской от ГК «Галс» (владелец бренда «Галс-Девелопмент»), интерес к которому как к «семейному активу» подтверждают реализованные запросы, рассказывает Екатерина Батынкова.

Что касается загородного дома, то тут география «семейных гнезд» еще и ограничивается, по сути, одним Рублево-Успенским шоссе, где сегодня наблюдается дефицит предложения. Практически единственным вариантом готового дома на первичном рынке является элитный поселок «Березки River Village» на берегу реки Медвенки.

Архитектура «семейной недвижимости» не должна быть подвержена краткосрочным влияниям моды — стилистика здания должна быть «сверх времени»

Финансовый старт

Второй вариант «наследной стратегии» — купить детям работающий бизнес-актив, что с точки зрения выбора имеет свои особенности. Здесь главная задача купить ликвидный востребованный актив. Это менее «консервативное» приобретение, и предпочтения покупателей могут быть самыми различными, а знакомство ребенка с его бизнес-активом может происходить в самом нежном возрасте. На рынке известны случаи, когда покупатели приезжали на переговоры с малолетними детьми и переговоры проводились вместе с ребенком. Один из покупателей объяснял выбор тем, что делает покупку для сына и планирует сдавать объект как коммерческую недвижимость, созда-

вая рабочий бизнес для семьи, и он готовит к этому сына. Такая стратегия, считают эксперты, оправдана: хранить все деньги исключительно в каких-то финансовых инструментах становится довольно опасно.

По наблюдениям Екатерины Батынковой, тенденция покупки квартир детям разных возрастов прослеживается во всех сегментах недвижимости высокого класса. «В наших проектах бизнес-класса многие клиенты покупают апартаменты и квартиры именно детям, причем маленьким, — вкладывают деньги на будущее. По внутренней статистике мы отмечаем существенную долю приобретения именно для детей-подростков, в том числе с перспективой на самостоятельное проживание в студенческие годы», — говорит эксперт.

Приоритетной характеристикой данного объекта, считает руководитель бизнес-направления «Коммерция» ГК «Галс» Андрей Мухин, должна быть именно ликвидность — да, дети смогут здесь самостоятельно жить, но предполагается, что относительно недолго, лишь в молодости, а спустя время они получают прекрасный шанс успешно сдавать квартиру в аренду или же при необходимости оперативно и дорого продать недвижимость. То есть получается, что такие проекты не должны устаревать и терять в цене.

Андрей Шароваров уверен, что с учетом необходимой ликвидности лучше не гнаться за количеством квадратных метров на один объект и стоит ограничиться квартирами или апартаментами общей площадью до 80 кв. м.

«Среди элитных объектов ГК „Галс“, — добавляет Андрей Мухин, — сделки „на будущее детей“ довольно часто заключаются в „Садах Пекина“ и в „Театральном доме“. В проектах премиум-класса апартаменты для взрослых детей и подростков приобретаются в МФК „Матч Поинт“ и „Искра-Парк“. Оба проекта обладают нужными характеристиками: расположены в непосредственной близости от центра города со всей его инфраструктурой, в хороших развитых районах, что является важным условием для дальнейшего развития будущих поколений. Важен и финансовый аспект. В настоящее время на эти проекты предлагается субсидированная ипотечная ставка от банка — партнера ВТБ в 4,6%. Притом что традиционно по рынку доходность от аренды составляет 5–7%, плата по ипотеке получается меньше, чем потенциальный получаемый доход от сдачи апартамента в аренду. Так что к тому моменту, как дети подрастут, на их счете может оказаться дополнительная стартовая сумма. И недвижимость в придачу» ●



WESTEND61 / GETTY IMAGES

ТОНКОСТИ НАСТРОЙКИ

КАК СЭКОНОМИТЬ ВРЕМЯ И ДЕНЬГИ НА СТРАХОВАНИИ КВАРТИРЫ И ДАЧИ

На рынке страхования жилой недвижимости — квартир, домов и дач — пандемия и вызванный ею экономический кризис привели к бурному развитию дистанционных каналов покупки полисов и появлению более гибких предложений от страховщиков с «точечной настройкой». Первое позволяет сэкономить время, второе — деньги. Разумеется, при правильном использовании — подводные камни, как всегда, имеются.



Экономия на удаленке

В сфере страхования личной недвижимости — как городской, так и загородной — «коронакризис», как ни странно, привел к увеличению спроса. «Недвижимость — это самый ценный актив для россиян, поэтому в условиях экономической нестабильности им особенно важно сохранить его и избавиться от непредвиденной финансовой нагрузки», — говорит директор департамента андеррайтинга и управления продуктами «Согласия» Андрей Ковалев.

«Мы делаем все, чтобы объяснить потенциальным и действующим клиентам: если сегодня они не продлят полис страхования квартиры или дачи, то завтра, случись страховой случай, у них, потерявших работу, источник дохода, просто не будет возможности восстановить свои потери», — рассказывает заместитель гендиректора „РЕСО-Гарантии“ Игорь Иванов. — Если раньше, при устойчивой зарплате, они могли полагаться на свои собственные резервы, то сегодня страхование является спасительным кругом. В первую очередь, конечно, надо страховать себя от болезней и несчастных случаев, но потом — жилье». При этом он, как и Андрей Ковалев, отмечает рост продаж полисов имущественного страхования граждан и соответствующих страховых сборов в разгар «коронакризиса» и карантинных мер в апреле—мае.

«Если судить по нашим продажам, кризис скорее вызвал рост интереса к страхованию имущества физических лиц и ипотечному страхованию», — говорит начальник аналитического отдела «Ингосстраха» Евгения Васильева. Также она ожидает роста онлайн-страхования и в целом дистанционных продаж в данном сегменте, поскольку спрос будет продолжать расти, однако соображения эпидемиологической безопасности могут продолжать оказывать сдерживающее влияние на традиционно сильные в этом виде страхования агентский и банковский каналы.

В «Сбербанк страховании» тоже отмечают, что клиенты стали очень активно пользоваться дистанционными сервисами, в частности возможностью онлайн-оформления договоров страхования имущества и дистанционного урегулирования убытков. «Количество договоров страхования имущества, оформленных в „Сбербанк Онлайн“, в июне по сравнению с маем выросло на 20%, а в июле по сравнению с июнем — на 7%», — приводит пример директор дивизиона «Защитные страховые продукты и сервисы» Сбербанка Катрин Соомре.

В страховании, как и во многих других областях, бурное развитие дистанционных сервисов стало одним из главных следствий нынешнего кризиса. В случае

со страхованием имущества это стало новым трендом. Поскольку речь идет о дорогих объектах, зачастую с серьезными индивидуальными особенностями, к такой форме взаимодействия не всегда готовы как страховщики, так и страхователи.

«До недавних пор оформление полиса было возможно только при осмотре имущества специалистом. На текущий момент мы запустили опцию удаленного осмотра — достаточно предоставить фотографии и видеозапись. Но некоторые клиенты, в особенности владельцы дорогих квартир с дизайнерским ремонтом, сами настаивают на очном осмотре. К ним всегда готов приехать эксперт, который сделает фото, подробную опись и оформит полис в короткие сроки», — рассказывает руководитель дирекции розничного бизнеса «Ингосстраха» Виталий Княгиничев.

В целом требования страховщиков в части обязательности осмотра объектов недвижимости при заключении договора довольно лояльные. «Необходим осмотр или нет — зависит от объекта, канала продаж и страховой суммы», — рассказывает заместитель генерального директора по розничному страхованию „РЕСО-Гарантии“ Юрий Демин. — Как правило, не нужен осмотр строений стоимостью до 1 млн.

ТЕКСТ **Петр Рушайло**
ФОТО **Westend61/**
Getty Images,
Getty Images

УСЛОВИЯ СТРАХОВАНИЯ КВАРТИР В РОССИЙСКИХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЯХ

СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	СТРАХОВОЙ ПРОДУКТ (КРОМЕ ПРОДУКТОВ ИПОТЕЧНОГО СТРАХОВАНИЯ)	НАБОР РИСКОВ	СТРАХОВАЯ СУММА: СТАНДАРТНАЯ, МОДЕЛЬНАЯ, ДИАПАЗОН (РУБ.)				СТРАХОВАЯ ПРЕМИЯ В ГОД: СТАНДАРТНАЯ, МОДЕЛЬНАЯ, ДИАПАЗОН (РУБ.)	МАКСИМАЛЬНАЯ СТРАХОВАЯ СУММА ДЛЯ ПОЛИСА ОНЛАЙН (РУБ.)	МАКСИМАЛЬНАЯ СТРАХОВАЯ СУММА БЕЗ ОСМОТРА ИМУЩЕСТВА (РУБ.)	ОСОБЕННОСТИ ПРОДУКТА (ЧТО ВЫДЕЛЯЕТ ЕГО НА РЫНКЕ СРЕДИ КОНКУРЕНТОВ)
			КОНСТРУКЦИЯ	ОТДЕЛКА	ДВИЖИМОЕ ИМУЩЕСТВО	ГРАЖДАНСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ				
«ИНГОССТРАХ»	«ПЛАТИNUM»	В ЧАСТИ СТРАХОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА: ПОЖАР, ВЗРЫВ, ПОВРЕЖДЕНИЕ ВОДОЙ, СТИХИЙНОЕ БЕДСТВИЕ, МЕХАНИЧЕСКОЕ ПОВРЕЖДЕНИЕ, КРАЖА, ГРАБЕЖ, РАЗБОЙ, УМЫШЛЕННОЕ УНИЧТОЖЕНИЕ, ВРЕД СО СТОРОНЫ ТРЕТЬИХ ЛИЦ, ТЕРАКТ, КОРОТКОЕ ЗАМЫКАНИЕ, А ТАКЖЕ (В ЧАСТИ ОТДЕЛКИ И ДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА) — ПОВРЕЖДЕНИЕ ИНЖЕНЕРНЫХ СИСТЕМ (ЗАМОРОЗКА/РАЗМОРОЗКА ТРУБ И Т. П.)	10 000 000	3 000 000	2 000 000	1 000 000	37 000	СТРАХОВАНИЕ ПОЛНОСТЬЮ ОНЛАЙН НЕ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ, ДОСТУПЕН ФУНКЦИОНАЛ ПРОДЛЕНИЯ РАНЕЕ ЗАКЛЮЧЕННЫХ ДОГОВОРОВ ИЛИ ПОСЛЕ ПРОВЕДЕНИЯ ДИСТАНЦИОННОГО ОСМОТРА	НЕТ	ВОЗМОЖНОСТЬ СТАРАХОВАНИЯ НЕСТАНДАРТНОГО ИМУЩЕСТВА, ЦЕННОГО ИМУЩЕСТВА. ВОЗМОЖНОСТЬ СТРАХОВАНИЯ РИСКОВ НАРУШЕНИЯ НОРМ И ПРАВИЛ ПРОВЕДЕНИЯ РЕМОНТНЫХ РАБОТ, ПРАВИЛ ЭКСПЛУАТАЦИИ ИМУЩЕСТВА, БОЯ СТЕКЛЯННЫХ ИЗДЕЛИЙ ПО НЕОСТОРОЖНОСТИ СТРАХОВАТЕЛЯ, СТРАХОВАНИЕ НА СЛУЧАЙ ПРИЧИНЕНИЯ УЩЕРБА ЖИВОТНЫМИ (В ТОМ ЧИСЛЕ ГРЫЗУНАМИ), НА СЛУЧАЙ ПОТЕРИ АРЕНДНОЙ ПЛАТЫ, ПРОТЕЧЕК С КРЫШИ И ЧЕРЕЗ НЕЗАКРЫТЫЕ ОКНА, СТРАХОВАНИЯ ГО НА ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ РЕМОНТА, А ТАКЖЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ДЕЙСТВИЯ ЖИВОТНОГО ЗАСТРАХОВАННОГО ЛИЦА. ВОЗМОЖНОСТЬ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА НА СРОК ДО 3 ЛЕТ
	«ФРИДОМ»								12 500 000	ВОЗМОЖНОСТЬ БЫСТРОГО ОФОРМЛЕНИЯ БЕЗ ОЦЕНКИ И ОСМОТРА
	«ПЛАТИNUM ЭКСПРЕСС КВАРТИРА»	В ЧАСТИ СТРАХОВАНИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ: ПРИЧИНЕНИЕ ВРЕДА ЖИЗНИ, ЗДОРОВЬЮ И/ИЛИ ИМУЩЕСТВУ ТРЕТЬИХ ЛИЦ	1 000 00–11 000 000	200 000–2 500 000	100 000–1 500 000	50 000–3 000 000	2705–18 200		18 000 000	ВОЗМОЖНОСТЬ БЫСТРОГО ОФОРМЛЕНИЯ БЕЗ ОЦЕНКИ И ОСМОТРА. 13 СТАНДАРТНЫХ ВАРИАНТОВ ПОЗВОЛЯЮТ ПОДОБРАТЬ НУЖНОЕ СОЧЕТАНИЕ РАЗМЕРОВ СТРАХОВЫХ СУММ ПО РАЗНЫМ РИСКАМ И ОБЪЕКТАМ СТРАХОВАНИЯ
	«ОТПУСКОЙ»	В РЕЗУЛЬТАТЕ СЛУЧАЕВ, НЕПРЕДНАМЕРЕННО ВОЗНИКШИХ ПО ВИНЕ ЛИЦА, ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КОТОРОГО ЗАСТРАХОВАНА		600 000–1 200 000	400 000–800 000	100 000–200 000	245–407 В НЕДЕЛЮ	2 200 000	2 200 000	ВОЗМОЖНОСТЬ БЫСТРОГО ОФОРМЛЕНИЯ БЕЗ ОЦЕНКИ И ОСМОТРА. КРАТКОСРОЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА НА СРОК ОТ 7 ДО 60 КАЛЕНДАРНЫХ ДНЕЙ
	«ОНЛАЙН КВАРТИРА»		80 000–1 000 000	60 000–650 001	65 000–600 001	1050–11 145	1 000 000	2 250 002	ВОЗМОЖНОСТЬ БЫСТРОГО ОФОРМЛЕНИЯ БЕЗ ОЦЕНКИ И ОСМОТРА. 10 СТАНДАРТНЫХ ВАРИАНТОВ, РАЗЛИЧАЮЩИХСЯ ПО ЦЕНЕ С НЕБОЛЬШИМ ШАГОМ	
«СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ»	«ЗАЩИТА ДОМА+»	ПОЖАР, ВЗРЫВ, ЗАДЫМЛЕНИЕ, ЗАЛИВ, ЧРЕЗВЫЧАЙНЫЕ СИТУАЦИИ, СТИХИЙНЫЕ БЕДСТВИЯ, МЕХАНИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ, УДАР МОЛНИИ, ПАДЕНИЕ ЛЕТАТЕЛЬНЫХ АППАРАТОВ И ИХ ЧАСТЕЙ, ПАДЕНИЕ ПОСТОРОННИХ ПРЕДМЕТОВ, ПРОТИВОПРАВНЫЕ ДЕЙСТВИЯ ТРЕТЬИХ ЛИЦ. РИСК НАСТУПЛЕНИЯ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПРИЧИНЕНИЕ ВРЕДА ЖИЗНИ, ЗДОРОВЬЮ И/ИЛИ ИМУЩЕСТВУ ГРАЖДАН, ИМУЩЕСТВУ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ, СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ИЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	НА УСМОТРЕНИЕ КЛИЕНТА	НА УСМОТРЕНИЕ КЛИЕНТА	НА УСМОТРЕНИЕ КЛИЕНТА	НА УСМОТРЕНИЕ КЛИЕНТА	3200–23 000	НЕ ПРИМЕНИМО	2 900 000	УЧИТЫВАЕТ ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ПОЖЕЛАНИЯ КЛИЕНТА ПО РАСПРЕДЕЛЕНИЮ СТРАХОВОЙ СУММЫ. УЧИТЫВАЕТ ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ КАЧЕСТВА ОБЪЕКТА СТРАХОВАНИЯ И РЕГИОН. ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ТАРИФИКАЦИЯ ДЛЯ КЛИЕНТА. ТАРИФ ЗАФИКСИРОВАН НА 5 ЛЕТ. ВКЛЮЧАЕТ «ТЕЛЕКОМУНАЛЬНЫЕ СЕРВИСЫ ДЛЯ КЛИЕНТА» — КОНСУЛЬТАЦИИ И ВЫЗОВ МАСТЕРА СО СКИДКОЙ 15% НА МЕЛКИЙ БЫТОВОЙ РЕМОНТ И ОБСЛУЖИВАНИЕ ЗАСТРАХОВАННОГО ОБЪЕКТА. ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИМЕНЯТЬ ПРОМОКОДЫ НА СКИДКУ В ДНИ МАРКЕТИНГОВЫХ АКЦИЙ
	«ЗАЩИТА ДОМА СБОЛ» (ОНЛАЙН-КАНАЛ)	ПОЖАР, ВЗРЫВ, ЗАЛИВ, ЧРЕЗВЫЧАЙНЫЕ СИТУАЦИИ, СТИХИЙНЫЕ БЕДСТВИЯ, МЕХАНИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ, УДАР МОЛНИИ, ПАДЕНИЕ ЛЕТАТЕЛЬНЫХ АППАРАТОВ И ИХ ЧАСТЕЙ, ПАДЕНИЕ ПОСТОРОННИХ ПРЕДМЕТОВ, ПРОТИВОПРАВНЫЕ ДЕЙСТВИЯ ТРЕТЬИХ ЛИЦ. РИСК НАСТУПЛЕНИЯ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПРИЧИНЕНИЕ ВРЕДА ЖИЗНИ, ЗДОРОВЬЮ И/ИЛИ ИМУЩЕСТВУ ГРАЖДАН, ИМУЩЕСТВУ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ, СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ИЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	НА УСМОТРЕНИЕ КЛИЕНТА	НА УСМОТРЕНИЕ КЛИЕНТА	НА УСМОТРЕНИЕ КЛИЕНТА	НА УСМОТРЕНИЕ КЛИЕНТА	3000–21 000	2 900 000	2 900 000	УЧИТЫВАЕТ ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ПОЖЕЛАНИЯ КЛИЕНТА ПО РАСПРЕДЕЛЕНИЮ СТРАХОВОЙ СУММЫ. УЧИТЫВАЕТ ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ КАЧЕСТВА ОБЪЕКТА СТРАХОВАНИЯ И РЕГИОН. ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ТАРИФИКАЦИЯ ДЛЯ КЛИЕНТА. ТАРИФ ЗАФИКСИРОВАН НА 5 ЛЕТ. ВКЛЮЧАЕТ «ТЕЛЕКОМУНАЛЬНЫЕ СЕРВИСЫ ДЛЯ КЛИЕНТА» — КОНСУЛЬТАЦИИ И ВЫЗОВ МАСТЕРА СО СКИДКОЙ 15% НА МЕЛКИЙ БЫТОВОЙ РЕМОНТ И ОБСЛУЖИВАНИЕ ЗАСТРАХОВАННОГО ОБЪЕКТА
	«ЖИВИ С КОМФОРТОМ. КВАРТИРА+» (БАНКОВСКИЙ, ДЛЯ КЛИЕНТОВ «СБЕРБАНК ПРЕМЬЕР»)	ПОЖАР, ВЗРЫВ, ЗАЛИВ, ЧРЕЗВЫЧАЙНЫЕ СИТУАЦИИ, СТИХИЙНЫЕ БЕДСТВИЯ, МЕХАНИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ, УДАР МОЛНИИ, ПАДЕНИЕ ЛЕТАТЕЛЬНЫХ АППАРАТОВ И ИХ ЧАСТЕЙ, ПАДЕНИЕ ПОСТОРОННИХ ПРЕДМЕТОВ, ПРОТИВОПРАВНЫЕ ДЕЙСТВИЯ ТРЕТЬИХ ЛИЦ. РИСК НАСТУПЛЕНИЯ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПРИЧИНЕНИЕ ВРЕДА ЖИЗНИ, ЗДОРОВЬЮ И/ИЛИ ИМУЩЕСТВУ ГРАЖДАН, ИМУЩЕСТВУ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ, СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ИЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	НЕ ПРИМЕНИМО	1 000 000 1 300 000 1 300 000	500 000 700 000 1 200 000	500 000 500 000 500 000	12 500 15 990 19 990	НЕ ПРИМЕНИМО	3 000 000	МОЖНО ЗАСТРАХОВАТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПОСТРОЙКИ НА УЧАСТКЕ. ВКЛЮЧАЕТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СЕРВИСЫ ДЛЯ КЛИЕНТА: ПРОСУШКА ПОМЕЩЕНИЙ, УБОРКА ПОСЛЕ ПОЖАРА, РЕМОНТ ЗАМКА, ПРОЧИСТКА ТРУБ, УБОРКА УПАВШЕГО ДЕРЕВА.
	«МОБИЛЬНАЯ ЗАЩИТА ДОМА» (ТЕЛЕМАРКЕТИНГ)	ПОЖАР, ВЗРЫВ, ЗАЛИВ, ЧРЕЗВЫЧАЙНЫЕ СИТУАЦИИ, СТИХИЙНЫЕ БЕДСТВИЯ, МЕХАНИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ, УДАР МОЛНИИ, ПАДЕНИЕ ЛЕТАТЕЛЬНЫХ АППАРАТОВ И ИХ ЧАСТЕЙ, ПАДЕНИЕ ПОСТОРОННИХ ПРЕДМЕТОВ, ПРОТИВОПРАВНЫЕ ДЕЙСТВИЯ ТРЕТЬИХ ЛИЦ. РИСК НАСТУПЛЕНИЯ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПРИЧИНЕНИЕ ВРЕДА ЖИЗНИ, ЗДОРОВЬЮ И/ИЛИ ИМУЩЕСТВУ ГРАЖДАН, ИМУЩЕСТВУ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ, СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ИЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ		250 000 600 000 1 000 000	200 000 400 000 500 000	150 000 400 000 500 000	2252 4952 6752	600 000 1 400 000 2 000 000	600 000 1 400 000 2 000 000	СТРАХОВОЙ ПРОДУКТ ПРОДАЕТСЯ ПО ТЕЛЕФОНУ. ОПЛАТА ЧЕРЕЗ ОФЕРТУ В СМС. КЛИЕНТ ПОЛУЧАЕТ САМ ДОГОВОР НА E-MAIL И ДОСТАВКУ «ПОЧТОЙ РОССИИ». ОПЛАТА РАЗДЕЛЕНА НА КВАРТАЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ. КЛИЕНТА КОНСУЛЬТИРУЕТ ПО ВСЕМ ВОПРОСАМ ОПЕРАТОР ТЕЛЕМАРКЕТИНГА
			«СОГЛАСИЕ»	ПОЖАР, ВЗРЫВ, ЗАЛИВ, ЧРЕЗВЫЧАЙНЫЕ СИТУАЦИИ, СТИХИЙНЫЕ БЕДСТВИЯ, ПАДЕНИЕ ТВЕРДЫХ ТЕЛ, ПРОТИВОПРАВНЫЕ ДЕЙСТВИЯ ТРЕТЬИХ ЛИЦ, СТОЛКНОВЕНИЕ ИЛИ НАЕЗД, ПОДЖОГ	1 000 000	500 000	500 000	300 000	5250–7650 В ЗАВИСИМОСТИ ОТ НАБОРА РИСКОВ	СТРАХОВАНИЕ ОНЛАЙН НЕ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ
	«КВАРТИРА ЭКСПРЕСС»		350 000 - 10 000 000 (МОДЕЛЬНЫЙ ПРИМЕР — 750 000)	100 000–2 000 000 (100 000)	100 000–2 000 000 (100 000)	50 000 - 2 000 000 (100 000)	3 000	НЕТ ОГРАНИЧЕНИЙ В РАМКАХ ЛИМИТА ТАРИФА	ПОЛИС ВЫДАЕТСЯ БЕЗ ОСМОТРА И ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ФОТОГРАФИЙ	В ПРОДУКТЕ МОЖНО: ЗАСТРАХОВАТЬ ТОЛЬКО ГРАЖДАНСКУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ, ИЛИ ВНУТРЕННЮЮ ОТДЕЛКУ, ИЛИ КОНСТРУКТИВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ КВАРТИРЫ; ВЫБРАТЬ ЛЮБУЮ СТРАХОВУЮ СУММУ ПО КАЖДОМУ ОБЪЕКТУ; СТРАХОВАЯ ВЫПЛАТА ПО ВНУТРЕННЕЙ ОТДЕЛКЕ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ БЕЗ УЧЕТА ЕЕ ИЗНОСА; 30 ТЫС. РУБ. — МАКСИМАЛЬНАЯ СТРАХОВАЯ СУММА ПО ВНУТРЕННЕЙ ОТДЕЛКЕ ЗА 1 КВ. М.
Источник: „Ъ“, данные анкетирования компаний.										

Необходимость же осмотра страховщиком или независимым экспертом возникает для строений от 10–12 млн руб.» По его словам, практика показывает, что убыточность страхования в сегменте элитных домов выше, чем в сегменте недорогого жилья. Поэтому для страховой компании очень важно проводить экспертизу при принятии на страхование, это снижает или исключает риск мошенничества. С точки зрения интереса страхователей чем тщательнее проведен осмотр, составлен перечень движимого имущества, опись, тем лучше для клиента при урегулировании страхового случая.

«Осмотр объектов страхования необходим для четкой идентификации объекта, его характеристик и для возможности расчета его точной стоимости. Требование обязательного осмотра в нашей компании распространяется на страхования строений в рамках классических продуктов с расче-

том их стоимости. Коробочные продукты не требуют осмотра в связи с невысокими страховыми суммами, установленными по ним», — говорит замначальника управления андеррайтинга имущества физических лиц «Росгосстраха» Юлия Горелик.

«Для предотвращения мошеннических действий осмотр строений, которые страхуются первый раз, требуется при страховой сумме от 0,5 млн. В случае если это пролонгация договора или дом уже страховался в другой компании, данный порог увеличивается. Осмотр также проводится, например, если клиент считает необходимым описать свое имущество», — излагает политику своей компании Андрей Ковалев.

«Сбербанк страхование» в данном плане наиболее либеральна. Компания производит осмотр имущества при страховании на индивидуальных условиях в премиальных каналах, когда речь идет о крупных суммах защиты,

а также если необходима оценка дорогостоящих картин, драгоценностей, эксклюзивных предметов интерьера и т. п. При этом в компании предусмотрено дистанционное урегулирование убытков через мобильное приложение «СберОсмотр». При страховом событии клиенты могут передать в компанию все необходимые документы, а также фото пострадавшего имущества без приглашения эксперта. Урегулирование убытков через мобильное приложение позволяет производить выплаты в течение пяти дней.

В отличие от других представителей финансового сектора, например банков или инвесткомпаний, страховщики пока не особо склонны предоставлять скидки клиентам, использующим дистанционные каналы обслуживания.

«Способ оформления полиса — онлайн или офлайн — не влияет на конечную стоимость страхового полиса, везде действует один установленный

тариф, — говорит Виталий Княгиничев. — Однако при оформлении полиса онлайн пользователю удобнее воспользоваться накопленными баллами, если он участвует в программе лояльности, или же применить промокод на скидку». «Разницы нет. Тарификация настроена для продукта и не зависит от способа ввода информации. В продажах важно разъяснить клиенту ценность страховой защиты, а способ покупки полиса — это выбор клиента», — поясняет Юрий Демин.

Правда, есть и исключения. «При покупке полиса страхования имущества через мобильное приложение „Сбербанк Онлайн“ стоимость будет меньше на 10%. Это связано с автоматизацией процесса, клиент самостоятельно оформляет полис, исключен менеджер, который консультирует клиента», — рассказывает менеджер дивизиона «Защитные страховые продукты и сервисы» Сбербанка Валерия Юрова.

УСЛОВИЯ СТРАХОВАНИЯ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИЙСКИХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЯХ											
КОМПАНИЯ	СТРАХОВОЙ ПРОДУКТ	СТРАХОВАЯ ПРОГРАММА	НАБОР РИСКОВ	СТРАХОВАЯ СУММА: КОРОБОЧНЫЙ ВАРИАНТ, МОДЕЛЬНЫЙ РАСЧЕТ ИЛИ ДИАПАЗОН (РУБ.)		СТРАХОВАЯ ПРЕМИЯ: КОРОБОЧ- НЫЙ ВАРИАНТ, МОДЕЛЬНЫЙ РАС- ЧЕТ ИЛИ ДИАПАЗОН (РУБ. В ГОД)	ТИП СТРОЕНИЯ И УСЛОВИЯ ПОЛИСА ДЛЯ МОДЕЛЬНОГО РАСЧЕТА	МАКСИМАЛЬНАЯ СТРАХОВАЯ СУММА ДЛЯ ПОЛИСА ОНЛАЙН (РУБ.)	МАКСИМАЛЬНАЯ СТРАХОВАЯ СУММА БЕЗ ОСМОТРА ИМУЩЕСТВА (РУБ.)	ОСОБЕННОСТИ ПРОДУКТА	
				СТРОЕНИЕ	ДВИЖИМОЕ ИМУЩЕСТВО						
«ИНГОССТРАХ»	«ПЛАТИNUM»	ГОРЮЧИЕ МАТЕРИАЛЫ	ПОЖАР, ВЗРЫВ, ПОВРЕЖДЕНИЕ ВОДОЙ, СТИХИЙНОЕ БЕДСТВИЕ, МЕХАНИЧЕСКОЕ ПОВРЕЖДЕ- НИЕ, КРАЖА, ГРАБЕЖ, РАЗБОЙ, УМЫШЛЕННОЕ УНИЧТОЖЕНИЕ, ВРЕД СО СТОРОНЫ ТРЕТЬИХ ЛИЦ, ТЕРАКТ, КОРОТКОЕ ЗАМЫ- КАНИЕ, А ТАКЖЕ (В ЧАСТИ ОТ- ДЕЛКИ И ДВИЖИМОГО ИМУЩЕ- СТВА) – ПОВРЕЖДЕНИЕ ИНЖЕ- НЕРНЫХ СИСТЕМ (ЗАМОРОЗКА/ РАЗМОРОЗКА ТРУБ И Т. П.)	3 000 000	1 500 000	23 100	РАСЧЕТ БЕЗ УЧЕТА НАЛИЧИЯ ПЕЧИ, КАМИНА, САУНЫ, ПРИ УСЛОВИИ ВЫПЛАТЫ ВОЗМЕЩЕНИЯ С УЧЕТОМ ИЗНОСА ИМУЩЕСТВА ЗА ПЕРИОД ЭКСПЛУАТАЦИИ	НЕ ПРОДАЮТСЯ ОНЛАЙН, ДО- СТУПЕН ФУНК- ЦИОНАЛ ПРОД- ЛЕНИЯ РАНЕЕ ЗАКЛЮЧЕННЫХ ДОГОВОРОВ ИЛИ ПОСЛЕ ПРОВЕДЕНИЯ ДИСТАНЦИОН- НОГО ОСМОТРА	500 000 (СТРАХОВАНИЕ БЕЗ ФАКТИЧЕСКО- ГО ОСМОТРА, ФОТО / ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА ПРЕДО- СТАВЛЯЕТСЯ В ЛЮБОМ СЛУЧАЕ)	ВОЗМОЖНОСТЬ СТРАХОВАНИЯ НЕСТАНДАРТНОГО ИМУЩЕСТВА (ЛАНДШАФТНОГО ДИЗАЙНА, САМОХОДНЫХ МАШИН, ИМУЩЕСТВА НА УЧАСТКЕ (ВНЕ ПОМЕЩЕНИЙ), ЦЕННОГО ИМУЩЕСТВА. ВОЗМОЖ- НОСТЬ СТРАХОВАНИЯ УНИКАЛЬНЫХ РИСКОВ: РИСКОВ НАРУШЕНИЯ НОРМ И ПРАВИЛ ПРОВЕДЕНИЯ РЕМОНТНЫХ РАБОТ, ПРАВИЛ ЭКСПЛУА- ТАЦИИ ИМУЩЕСТВА, БОЯ СТЕКЛЯННЫХ ИЗДЕЛИЙ ПО НЕОСТОРОЖНОСТИ СТРАХОВАТЕЛЯ, СТРАХОВАНИЕ НА СЛУЧАЙ ПРИЧИНЕНИЯ УЩЕРБА ЖИВОТНЫМИ (В ТОМ ЧИСЛЕ ГРЫЗУНАМИ), НА СЛУЧАЙ ПОТЕРИ АРЕНДНОЙ ПЛАТЫ, НЕПРИГОДНОСТИ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА ВОЗМОЖНОСТЬ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА НА СРОК ДО 3 ЛЕТ	
		НЕГОРЮЧИЕ МАТЕРИАЛЫ	5 000 000	28 500							
		СООРУЖЕНИЯ	200 000	10 760							
	БАНИ	2 000 000	35 000								
	«ФРИДОМ»	ГОРЮЧИЕ МАТЕРИАЛЫ	2 000 000	12 000	ВОЗМОЖНОСТЬ СТРАХОВАНИЯ БЕЗ ОЦЕНКИ ИМУЩЕСТВА						
		НЕГОРЮЧИЕ МАТЕРИАЛЫ	2 000 000	10 160							
		СООРУЖЕНИЯ	200 000	2960							
БАНИ		1 500 000	20 700								
«СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ»	«ЗАЩИТА ЧАСТНОГО ДОМА+»	ПОЖАР, ВЗРЫВ, ЗАДЫМЛЕНИЕ, ЗАЛИВ, ЧРЕЗВЫЧАЙНЫЕ СИТУА- ЦИИ, СТИХИЙНЫЕ БЕДСТВИЯ, МЕОХАНИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ, УДАР МОЛНИИ, ПАДЕНИЕ ЛЕТА- ТЕЛЬНЫХ АППАРАТОВ И ИХ ЧА- СТЕЙ, ПАДЕНИЕ ПОСТОРОННИХ ПРЕДМЕТОВ, ПРОТИВОПРАВНЫЕ ДЕЙСТВИЯ ТРЕТЬИХ ЛИЦ, РИСК НАСТУПЛЕНИЯ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПРИЧИНЕ- НИЕ ВРЕДА ЖИЗНИ, ЗДОРОВЬЮ И/ИЛИ ИМУЩЕСТВУ ГРАЖДАН, ИМУЩЕСТВУ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ, СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ИЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	НА УСМОТРЕ- НИЕ КЛИЕНТА	НА УСМОТРЕ- НИЕ КЛИЕНТА	3200– 23 000	-	НЕ ПРОДАЮТСЯ ОНЛАЙН	2 900 000	2 900 000	УЧИТЫВАЕТ ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ПОЖЕЛАНИЯ КЛИЕНТА ПО РАСПРЕДЕЛЕ- НИЮ СТРАХОВОЙ СУММЫ. УЧИТЫВАЕТ ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ КАЧЕСТВА ОБЪЕКТА СТРАХОВАНИЯ И РЕГИОН. ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ТАРИФИКАЦИЯ ДЛЯ КЛИЕНТА. ТАРИФ ЗАФИКСИРОВАН НА 5 ЛЕТ. ВКЛЮЧАЕТ «ТЕЛЕКОММУНАЛЬНЫЕ СЕРВИСЫ ДЛЯ КЛИЕНТА» – КОНСУЛЬТАЦИИ И ВЫЗОВ МАСТЕРА СО СКИДКОЙ 15% НА МЕЛКИЙ БЫТОВОЙ РЕМОНТ И ОБСЛУЖИВАНИЕ ЗАСТРАХОВАННОГО ОБЪЕКТА	
	«ЗАЩИТА ЧАСТНОГО ДОМА СБОЛ» (ОНЛАЙН- КАНАЛ)				3000– 21 000						
	«ЖИВИ С КОМФОР- ТОМ. ДОМ+» (БАНКОВ- СКИЙ, ДЛЯ КЛИЕНТОВ «СБЕРБАНК ПРЕМЬЕР»)		ВАРИАНТ 1	900 000	300 000	12 480	-	НЕ ПРОДАЮТСЯ ОНЛАЙН	2 450 000	ВКЛЮЧАЕТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СЕРВИСЫ ДЛЯ КЛИЕНТА: ПРОСУШКА ПОМЕЩЕНИЙ, УБОРКА ПОСЛЕ ПОЖАРА, РЕМОНТ ЗАМКА, ПРОЧИСТКА ТРУБ	
	ВАРИАНТ 2		1 200 000	300 000	16 000						
	ВАРИАНТ 3		1 600 000	400 000	19 980						
	«СОГЛАСИЕ»		«ДОМ. КЛАССИКА»	ВАРИАНТ 1	ПОЖАР, ПОДЖОГ, ВЗРЫВ, ЗАЛИВ, УДАР МОЛНИИ, СТИХИЙНЫЕ БЕДСТВИЯ, МЕХАНИЧЕСКИЕ ПОВРЕЖДЕНИЯ, ПРОТИВОПРАВНЫЕ ДЕЙСТВИЯ ТРЕТЬИХ ЛИЦ, ТЕРРОРИСТИЧЕСКИЙ АКТ	300 000	3784	КАМЕННЫЙ ДОМ КЛАССА А, СТРАХОВАНИЕ КОНСТРУКТИВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ, ВНЕШНЕЙ ОТДЕЛКИ И ИНЖЕНЕРНО- ГО ОБОРУДОВАНИЯ, БЕЗ ИСТОЧНИКА ОГНЯ В ДОМЕ, СЕЗОННОЕ ПРОЖИВАНИЕ, РЕМОНТ НЕ ВЕДЕТСЯ	НЕ ПРОДАЮТСЯ ОНЛАЙН		ЗАСТРАХОВАТЬ МОЖНО КАК ОДИН ОБЪЕКТ, ТАК И ЛЮБУЮ КОМБИНА- ЦИЮ ОБЪЕКТОВ: ДОМ ЦЕЛИКОМ / КОНСТРУКТИВ И (ИЛИ) ВНУТРЕННЮЮ ОТДЕЛКУ И ИНЖЕНЕРНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ; БАНЯ, ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПОСТРОЙКИ; ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК; ДВИЖИМОЕ ИМУЩЕСТВО, ЦЕННОЕ ИМУЩЕСТВО; МОТОТЕХНИКА; ЛАНДШАФТНЫЕ СООРУЖЕНИЯ; ГРАЖДАН- СКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ПРИЧИНЕНИЕ ВРЕДА; СТРАХОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ. ДАТЧИКИ ДЫМА ВЫДАЮТСЯ БЕСПЛАТНО ДЛЯ НЕКАМЕННЫХ СТРОЕНИЙ ОТ 750 ТЫС. РУБ.; НЕ УСТАНОВЛЕННЫ ЛИМИТЫ ПО ВЫПЛАТАМ ЗА КОНСТРУКТИВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ, ВНУТРЕН- НЮЮ ОТДЕЛКУ И ИНЖЕНЕРНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ; СТРАХОВАЯ ВЫПЛАТА ПО ВНУТРЕННЕЙ ОТДЕЛКЕ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ БЕЗ УЧЕТА ЕЕ ИЗНОСА
		5 000 000									
ВАРИАНТ 2		ПОЖАР, ПОДЖОГ, ВЗРЫВ, УДАР МОЛНИИ		1856	КАМЕННЫЙ ДОМ КЛАССА А, СТРАХОВАНИЕ КОНСТРУКТИВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ, ВНЕШНЕЙ ОТДЕЛКИ И ИНЖЕНЕРНО- ГО ОБОРУДОВАНИЯ, БЕЗ ИСТОЧНИКА ОГНЯ В ДОМЕ, С РЕМОНТОМ						
ВАРИАНТ 3		ПОЖАР, ПОДЖОГ, ВЗРЫВ, УДАР МОЛНИИ, СТИХИЙНЫЕ БЕДСТВИЯ, ПРОТИВОПРАВНЫЕ ДЕЙСТВИЯ ТРЕТЬИХ ЛИЦ, МЕХАНИЧЕСКИЕ ПОВРЕЖДЕНИЯ	МОЖНО ЗА- СТРАХОВАТЬ ОТДЕЛЬНО	2269		500 000					
«ДОМ. ЭКСПРЕСС»		ЕДИНАЯ ПРОГРАММА	РИСКИ: ПОЖАР, ВЗРЫВ, ЗАЛИВ, СТИХИЙНЫЕ БЕДСТВИЯ, ПАДЕНИЕ ТВЕРДЫХ ТЕЛ, ПДТЛ, СТОЛКНОВЕНИЕ ИЛИ НАЕЗД, ПОДЖОГ (ЕСТЬ ОГРАНИЧЕНИЯ ПО ТЕРРИТОРИИ СТРАХОВАНИЯ)	350 000	МОЖНО ЗА- СТРАХОВАТЬ ОТДЕЛЬНО	2000	ОДНОЭТАЖНЫЙ КИРПИЧНЫЙ ДОМ, ПЛОЩАДЬЮ 100 КВ. М, С ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШ- НЕЙ ОТДЕЛКОЙ, ЭЛЕК- ТРИЧЕСТВОМ, ВОДОПРО- ВОДОМ, КАНАЛИЗАЦИЕЙ В ДАЛЬНЕВОСТОЧНОМ РЕГИОНЕ	500 000		ЭКСПРЕСС СТРАХОВАНИЕ ДОМА С ПОКРЫТИЕМ ОСНОВНЫХ СТРАХОВЫХ РИСКОВ И УПРОЩЕННОЙ ПРОЦЕДУРОЙ ОФОРМЛЕНИЯ ПОЛИСА С МИНИ- МАЛЬНЫМ ПЕРЕЧЕНЕМ ДОКУМЕНТОВ. ЛИМИТ ВОЗМЕЩЕНИЯ УЩЕРБА БЕЗ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ДОКУМЕНТОВ ИЗ КОМПЕТЕНТНЫХ ОРГАНОВ НА УСТАНОВКУ НОВОГО ОКНА ИЛИ ЗАМЕНУ ОСТЕКЛЕНИЯ, БЕЗ УЧЕТА ИЗНОСА СОСТАВЛЯЕТ 10 ТЫС. РУБ.; БЕЗ ОСМОТРА СТРОЕНИЯ – ДО 500 ТЫС. РУБ.; МИНИМАЛЬНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ДОКУМЕНТОВ ПРИ ОФОРМЛЕНИИ ПОЛИСА; ДАТЧИКИ ДЫМА ВЫДАЮТСЯ БЕСПЛАТНО ДЛЯ НЕКАМЕННЫХ СТРОЕНИЙ ОТ 750 ТЫС. РУБ.	
Источник: „Ъ“, данные анкетирования компаний.											

Страховой конструктор

Кризис и падение доходов граждан меняют взгляды на страхование. И клиен- ты страховщиков больше внимания стали уделять вопросам экономии. Так, по словам Юрия Демина, увеличилась доля полисов с квартальной и полугодо- вой рассрочкой оплаты. «Карантин сильно повлиял на платежеспособ- ность страхователей, в связи с чем все чаще клиенты интересуются возможно- стью рассрочки и отсрочки очередных платежей. В период карантина „Ростгос- страх“ предоставлял клиентам возмож- ность отсрочки уплаты очередных взно- сов, при этом продолжая нести ответ- ственность по таким договорам страхо- вания»,— говорит Юлия Горелик.

Использование подобных финансо- вых механизмов несет не только эконо- мию, но и риски. «Рассрочка не со- всем применима к страхованию не- движимости, хотя некоторые страхо- щики к ней лояльны. Но это опасная история для клиента, который может просто забыть внести вовремя очеред- ной платеж по рассрочке и пострадать от события, которое не будет покрыто страховой выплатой»,— считает Вале- рия Юрова.

Еще один способ оптимизации зат- рат — «точечный» подбор параметров полиса под потребности клиента, свое- го рода страховой конструктор.

«„Сбербанк страхование“ обно- вила продукт „Защита дома+“, кото- рый можно оформить в мобильном

приложении „Сбербанк Онлайн“ за несколько кликов, не выходя из до- ма»,— рассказывает Валерия Юрова. Это онлайн-конструктор. Клиент мо- жет сам исходя из своих потребно- стей, предпочтений и возможностей сформировать полис. Стоимость стра- хования зависит от суммы покрытия и индивидуальных характеристик имущества. Также учитывается, из ка- кого материала сделан дом, сдается ли имущество в аренду, на каком эта- же расположена квартира, есть ли ох- ранная сигнализация.

«Среди предпочтений клиентов можно выделить спрос на продукты- конструкторы, позволяющие выбрать любую опцию, исходя из нужд клиен- та»,— говорит Андрей Ковалев.— Наш

страховой продукт „Дом. Классика“ да- ет возможность подобрать тот вариант страховой защиты, который соответ- ствует конкретному типу недвижимо- сти с учетом всех возможных рисков». В рамках одной программы клиенты могут застраховать как один объект, так и любую комбинацию объектов. Например, только дом или дом вместе с баней и хозяйственными постройка- ми. Оформляется страховка на любой срок от одного месяца до одного года. Стоимость страхования определяется на основе анализа индивидуальных факторов риска, комбинации объек- тов недвижимости и размера страхо- вой суммы.

Одним из традиционных способов экономии на страховке является



и приобретение полисов с франшизой. «Франшиза позволяет клиенту оформить полис дешевле и не обращаться в страховую компанию за возмещением мелких убытков», — говорит Юрий Демин. По его словам, в продуктах имущественного страхования частных лиц у них предусмотрено несколько видов франшиз. При страховании квартир размер франшизы фиксированный и составляет до 30 тыс. руб. Если речь о дачах и домах, размер франшизы составляет фиксированный процент от страховой суммы строения. При наступлении страхового случая клиент получит страховое возмещение за вычетом размера франшизы. При этом представитель компании советует в конкретных случаях обсуждать плюсы и минусы использования франшизы непосредственно со своим страховым агентом.

Страховать недвижимость с франшизой имеет смысл в тех случаях, когда для клиента не критичны незначительные повреждения имущества в результате страхового случая, которые он готов компенсировать за свой счет, отмечает Юлия Горелик. «Покупать полис с франшизой имеет смысл только тогда, когда вы твердо уверены, что после наступления страхового случая у вас будет необходимая для восстановления жилья сумма, которая полисом с франшизой не покрывается. Но минус в том, что вы не сможете предугадать, когда он наступит. Для страхования характерно учитывать принципы вероятности и случайности, и это заложено в стоимость», — советует Андрей Ковалев.

Катрин Соомре отмечает, что в последние месяцы некоторые компании предложили клиентам продукты по страхованию имущества с франшизами в размере 10–20 тыс. руб., но в «Сбербанк страхования» решили не прибегать к такой практике, посчитав, что возможность получить выплату в раз-

мере причиненного ущерба представляет для клиентов большую ценность, чем возможность уменьшить и «без того невысокую» стоимость полиса.

Также стоит учитывать, что в отличие, например, от автострахования, где франшиза является «универсальным» продуктом, не зависящим от марки машины, в случае со страхованием недвижимости нужно учитывать ряд специфических особенностей. Юлия Горелик обращает внимание на то, что если речь идет о страховании деревянного строения, наличие франшизы очень незначительно повлияет на снижение страховой премии, так как основной риск в этом случае — пожар, ущерб от которого является значительным, и франшиза в размере 15–30 тыс. руб. будет составлять минимальную часть в общем ущербе, поскольку практически не повлияет на итоговый размер выплаты. Другое дело — франшиза при страховании квартиры, где основные риски — это заливы, ущербы от которых не являются такими катастрофическими, как по пожарам. В этом случае страховщик предоставляет более высокую скидку к страховой премии, если клиент желает установить франшизу в полисе.

Еще один способ экономии при страховании недвижимости — покупка полиса на ограниченный период времени. Скажем, можно не страховать дачу на период постоянного проживания в летний сезон. А квартиру страховать только на период, когда вы уезжаете в отпуск. Такие продукты уже появились на рынке.

«Обычно полис страхования недвижимости оформляется на год, но, если защитить недвижимость нужно лишь в отсутствие страхователя, „Ингосстрах“, например, предлагает краткосрочное страхование — продукт „Отпускной“, — приводит пример Виталий Княгиничев. Застраховать квартиру по этой программе можно на

срок от 7 до 60 дней. Есть три варианта суммы покрытий: 1 млн руб., 1,5 млн руб., 2 млн руб. — это страховые отделки и движимого имущества в пропорции 70/30. «Стоимость полиса можно существенно сократить, если вы продлеваете договор страхования. В этом случае можно рассчитывать на более дешевый по сравнению с первоначальным тариф, при согласии на осмотр квартиры или дома агентом компании можно также получить скидку, а также если у вас есть другие страховые продукты в „Ингосстрахе“, — добавляет страховщик.

«Еще до кризиса одним из главных потребительских трендов была экономия, — рассказывает директор департамента страхования имущества физлиц „АльфаСтрахования“ Денис Титов. — В условиях пандемии еще больше людей стали тщательнее следить за своими расходами. Специально для тех, кто ищет недорогую защиту для жилья, мы разработали и запустили в начале июня полис „Квартира on/off“. Это экономичная программа страхования с возможностью самостоятельного управления в мобильном приложении».

Программа «Квартира on/off» покрывает ключевые риски, которым подвержена квартира: пожар, взрыв газа, повреждение жидкостью, стихийные бедствия, умышленное повреждение имущества третьими лицами, кража со взломом и грабеж. Стоимость программы составляет 560 руб., в базовый пакет включены десять дней страхования по полному пакету рисков, клиент сам решает, на какой период активировать защиту, при необходимости число дней можно увеличить в мобильном приложении. Страховая сумма по внутренней отделке составляет 500 тыс. руб., по движимому имуществу (технике и мебели) — 200 тыс. руб.

Не все страховщики считают такие «временные» решения оправданными. «Мы рекомендуем клиентам не эконо-

мить на страховании за счет сокращения периода действия полиса, — говорит Юрий Демин. — Страховых рисков в полисе несколько. Страховой случай — это всегда непредвиденное событие. Никогда не знаешь, когда и что может произойти. Некоторые страховые события — вызванные, например, стихийным бедствием — не зависят от присутствия в доме владельца. Экономия в данном случае может привести к значительным финансовым потерям».

«Если страховать недвижимость сезонно, то экономия будет небольшая — около 1–3 тыс. руб., однако и в отсутствие хозяев может произойти все что угодно — стихийное бедствие, пожар из-за искры, прилетевшей от костра с соседнего участка, злоумышленники могут ограбить дом и поджечь его. Ущерб может исчисляться сотнями тысяч рублей», — соглашается Валерия Юрова.

«Сейчас страховые продукты максимально индивидуализированы, компании предлагают различные комбинации, в том числе и выбор срока. Купить полис у нас можно даже на месяц», — говорит Андрей Ковалев. По статистике его компании, пребывание собственника на даче снижает риск противоправных действий третьих лиц (в страховании жилья это 18% страховых случаев), но повышает риск пожара, на которые приходится треть страховых случаев, причем самым пожароопасным периодом считается начало выходных, то есть то время, когда люди проводят больше времени в застрахованной недвижимости. «Если собственник решает не страховать недвижимость на определенный период, он должен заранее позаботиться о том, чтобы дома были хотя бы огнетушитель и датчик дыма. Также стоит учитывать вероятность аварий отопительных, водопроводных и канализационных систем — это 19% происшествий», — говорит страховщик ●

КВАРТИРНЫЕ ИЗВИЛИНЫ

СКОЛЬКО СТОИТ ОБУСТРОЙСТВО «УМНОГО» ДОМА



Российские потребители все чаще устанавливают у себя устройства для «умного» дома. Как правило, речь идет об элементах управления светом, датчиках движения и пр., которые подключаются через колонку и управляются голосом. В некоторых случаях полноценное решение интегрируется на стадии строительства жилья. «Деньги» разбирались, во сколько обойдется «умный» дом, что может получить и чего лишиться пользователь таких систем.

Спрос на решения для обустройства «умного» дома в России растет. Как отмечает директор по развитию бизнеса в Ozon Сергей Паньков, с начала года к концу августа продажи таких товаров на площадке в штуках выросли почти в 2,5 раза, в то время как спрос на электронику в целом увеличился в 1,5 раза за тот же период. Всплеск интереса к категории в компании увидели летом: в июне—августе продажи товаров для «умного» дома на Ozon увеличились в семь раз в годовом сопоставлении.

«Такой рост обусловлен в первую очередь ростом проникновения технологий интернета вещей в домашний быт. Кроме того, товары этой категории становятся более доступными как в отношении цены, так и с точки зрения ассортимента и разнообразия брендов на рынке», — рассуждает господин Паньков. В группе «М.Видео-Эльдорадо» говорят, что спрос на товары для «умного» дома за первые восемь месяцев 2020 года увеличился втрое в денежном выражении.

Встроенный мозг

Аналитик Fintech Lab Сергей Вильянов отмечает, что в России с понятием «умный дом» есть некая путаница, поэтому здесь стоит выделять два направления, которые на самом деле не стоит смешивать. Первое — настоящий «умный» дом, то есть система устройств, которая интегрируется в жилище на этапе строительства. В таком случае существует отдающий команды «центр» и подчиняющиеся ему устройства, которые работают по собственному протоколу (ZigBee, Z-Wave). Каждый элемент системы работает в качестве ретранслятора, что увеличивает площадь покрытия сети. В результате система защищена от внезапного отключения интернета, проблем с роутером или неполадок на сервере, указывает господин Вильянов.

По его словам, в таком виде «умные» дома в России встречаются довольно редко, потому что у отечественных ремонтных компаний мало опыта установки подоб-

ТЕКСТ **Анатолий Костырев**
ФОТО **Getty Images, Bloomberg via Getty Images**



BLOOMBERG VIA GETTY IMAGES

ЧИСЛО СИМ-КАРТ В СИСТЕМАХ ИНТЕРНЕТА ВЕЩЕЙ В РОССИИ (МЛН ШТ.)

2014 ГОД	5
2015 ГОД	7
2016 ГОД	11
2017 ГОД	14
2018 ГОД	18
2019 ГОД	20*

*Оценка. Источник: AC&M.

ных решений на этапе стройки или капитального ремонта. Кроме того, их отличает довольно высокая стоимость. «Одно устройство может стоить до £100, а для дома — в зависимости от площади — нужно несколько десятков. Плюс монтаж, настройка, маржа установщика», — перечисляет Сергей Вильянов. Так, внедрение полноценного «умного» дома может повысить стоимость отделки квартиры на 10% и обойтись до 1 млн руб., отмечает аналитик.

В «СМУ-6 Инвестиции» к основным блокам «умной» инфраструктуры своего комплекса «Данилов дом» относят «коммунальные сети» (мониторинг счетчиков, составление квитанций, их своевременная оплата), «безопасность» (контроль доступа на территорию, видеонаблюдение, управление шлагбаумом), а также «сервис и общение» (заказ товаров и услуг, коммуникация с управляющей компанией и другими жильцами). Примеры вспомогательных блоков — дистанционное управление бытовой техникой или экстренное оповещение об авариях в квартире и других внештатных ситуациях.

Как отмечают в «СМУ-6 Инвестиции» со ссылкой на данные опросов, сегодня более 80% россиян хотели бы контролировать степень нагрева теплых полов и освещения в квартире при помощи смартфона или планшета. При-

GETTY IMAGES



мерно три четверти респондентов заинтересованы в «умных» технологиях, связанных с видеонаблюдением, сигнализацией, мониторингом потребления электроэнергии и охранными системами. Почти 60% говорят, что им важно дистанционное управление шторами и жалюзи.

Разобщенный интеллект

На российском рынке, говорит Сергей Вильянов, под словосочетанием «умный дом» гораздо чаще подразумевают набор устройств, которые подключаются по Wi-Fi и могут объединяться вокруг «умной» колонки и/или приложения в смартфоне, управляющего решениями только одного бренда. По словам господина Вильянова, на рынке представлены десятки различных устройств, включая «умные» шторы, «умные» гирлянды и пр. Среди производителей — Xiaomi, Hiper, Elari и др. Преимущество такой системы — быстрая и простая установка и относительно недорогая стоимость, а минус — крайне слабая защищенность, говорит господин Вильянов. По его словам, проблемы с интернетом, роутером или сервером у производителя фактически парализуют работу системы, так как все элементы управления — датчики движения, температуры, влажности и пр.— будут отключены.

В «М.Видео-Эльдорадо» говорят, что наибольшим спросом пользовались IP-камеры, розетки, «умный» свет. Кроме того, в группе отмечают интерес к «умным» шторам и замкам, которые только появились на российском рынке. Сергей Паньков говорит, что чаще всего пользователи на Ozon выбирают «умные» розетки с Wi-Fi, «умные» лампочки. Летом в список наиболее популярных товаров добавились датчики протечек, температуры, а также уни-

версальные пульта для шлагбаумов и ворот: системами «умного» дома оснащают не только городские квартиры, но и загородные дома и дачи, указывает он. Кроме того, говорит представитель «М.Видео-Эльдорадо», возрос спрос и на колонки с голосовым помощником, позволяющим управлять «умным» домом и в целом познакомиться с этим понятием.

Так, в Ozon «умная» колонка «Яндекс.Станция Мини» с голосовым помощником «Алиса» на середину сентября стоила 3,99 тыс. руб. со скидкой 500 руб. за одно устройство. «Яндекс.Станция» обычного формата обойдется в 12,99 тыс. руб., а «умная» колонка Google Home с собственным голосовым помощником — в 11,99 тыс. руб. Одна лампочка для системы «умный свет» в интернет-магазине Elari стоит от 1,1 тыс. руб., камера с режимом ночной съемки, микрофоном и динамиком для двусторонней связи — 3,99 тыс. руб., датчики для контроля температуры, движения, открытия дверей — от 1,39 тыс. руб. каждый. Еще в 1,99 тыс. руб. обойдется устройство для объединения этих датчиков. Стоимость «умного» выключателя того же бренда — 1,99 тыс. руб., «умной» розетки — от 1,29 тыс. руб. Таким образом, затраты на оборудование двухкомнатной квартиры подобной инфраструктурой можно оценить примерно в 70–100 тыс. руб.

Кроме того, в «М.Видео-Эльдорадо» отмечают высокую динамику спроса на бытовую технику, которой можно управлять при помощи смартфона, планшета или колонки с голосовым ассистентом, — от чайников и пылесосов до стиральных машин и холодильников. Из бытовых «умных» устройств Сергей Вильянов выделяет роботы-пылесосы, которыми можно управлять через интернет и которые действи-

ПРИЧИНЫ ПОКУПКИ УСТРОЙСТВ СИСТЕМЫ «УМНЫЙ ДОМ» (% ОТ РЕСПОНДЕНТОВ)	
ПОВЫШЕНИЕ КОНТРОЛЯ ЗА ЭКСПЛУАТАЦИЕЙ ДОМА	12
СТРЕМЛЕНИЕ СДЕЛАТЬ ДОМ БОЛЕЕ БЕЗОПАСНЫМ	10
ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ КОМФОРТА И УДОБСТВА	10
ПОДХОДЯЩАЯ ЦЕНА И ЖЕЛАНИЕ ПОПРОБОВАТЬ	10
УЛУЧШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ	9
ВЫХОД НОВОГО ПРОДУКТА ЛЮБИМОГО БРЕНДА	8
ПОВЫШЕНИЕ ПРОДУКТИВНОСТИ	7
ЭКОНОМИЯ НА КОММУНАЛЬНЫХ РАСХОДАХ	6
СИНХРОНИЗАЦИЯ УСТРОЙСТВ	5
ОТСЛЕЖИВАНИЕ ИНФОРМАЦИИ	3
ПОВЫШЕНИЕ СТОИМОСТИ ИМУЩЕСТВА	1

Источник: PwC.

тельно могут быть эффективны и экономить силы и время пользователя. А, к примеру, «умные» холодильники в России никаких особых преимуществ не дают. Такие устройства должны следить за содержимым и делать заказы продуктов, но эти функции полноценно работают всего в нескольких регионах в мире — в некоторых штатах США и в Южной Корее, где такие продукты тестируют Samsung и LG, рассказывает аналитик. Стоимость робота-пылесоса Elari с дистанционным управлением в интернет-магазине бренда начинается от 10,99 тыс. руб. В «М.Видео» робот-пылесос LG CordZero с поддержкой Wi-Fi доступен по цене 79,99 тыс. руб. с учетом скидки в 10 тыс. руб.

Вопрос защиты

В специализирующейся на информационной безопасности компании Group-IB подчеркивают, что защите цифровой инфраструктуры «умного» дома нужно уделить повышенное внимание, поскольку именно она может стать точкой входа для атакующих. «Многие атаки проходят через аппаратное (например, домашние роутеры) или программное обеспечение, которое пользователи забывают обновить. И очень зря», — указывает представитель компании. Так, в случае успеха хакеров хозяин «умного» дома может не только потерять деньги, данные банковской карты, учетные данные (логины-пароли), но и через зараженные «умные» устройства стать жертвой удаленной слежки, а впоследствии — вымогательства или шантажа. Кроме того, адресно атакуя сотрудников, работающих в удаленном режиме, злоумышленники ищут способ проникновения в корпоративную сеть компаний, ведомств и предприятий, добавляют в Group-IB.

Эксперты компании рекомендуют владельцам «умных» домов использовать следующие методы защиты. Во-первых, необходимо не реже раза в год делать полное внешнее сканирование дома. «Все камеры видеонаблюдения,

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ВНЕДРЕНИЯ ИНТЕРНЕТА ВЕЩЕЙ В ДОМОХОЗЯЙСТВАХ ДО 2025 ГОДА (МЛРД РУБ.)	
ПОТРЕБЛЕНИЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ	58
ПОТРЕБЛЕНИЕ ВОДЫ	151
УБОРКА	121
ПРОФИЛАКТИКА УЩЕРБА ОТ ПОЖАРОВ, ПРОТЕЧЕК И ПР.	31
ПРОФИЛАКТИКА НАНЕСЕНИЯ ВРЕДА ЖИЗНИ И ЗДОРОВЬЮ	27
ВСЕГО	387

Источник: PwC.

„умные“ телевизоры и домашние камеры — к ним можно достаточно легко подключиться. Это же касается и яхт, оснащенных электронными системами типа „умный дом“, — указывают в Group-IB. Там также советуют выбирать систему видеонаблюдения для дома с двухфакторной аутентификацией: «Если у вас есть облачный доступ к системе наблюдения по логину и паролю, то этого недостаточно, так как эту связку можно перехватить или взломать». В результате, продолжают в компании, если не использовать подтверждения доступа по SMS или иным способом, то подробности личной жизни пользователя «умного» дома могут легко стать достоянием публики (учитывая, что многие камеры пишут звук).

Кроме того, в Group-IB советуют провести в дом два интернет-канала. «Один должен быть персонально вашим, его следует провести через другую сторону с помощью VPN. Второй интернет-канал — для ваших гостей и части устройств», — поясняют специалисты. Также раз в несколько лет стоит менять точки доступа и роутеры: стоимость этих устройств минимальна — особенно по сравнению с тем ущербом, который могут нанести хакеры. Периодически нужно менять и пароли самого роутера, а комбинация не должна быть идентична паролю личной локальной сети. «И если любое ваше устройство просит обновить прошивку, то сделайте это. Чаще всего это не просто обновление дизайна системы, а устранение уязвимостей безопасности, которые нашел производитель», — поясняют в Group-IB.

Помимо прочего нелишним будет следить за окружением. Например, можно собирать MAC-адреса устройств вокруг своего дома, добавляет представитель Group-IB. «Сделать это несложно, а вот польза может оказаться большой. Если вы в своем загородном доме видите определенный MAC-адрес и ваши специалисты обнаруживают его же в вашем офисе, то есть повод задуматься. Видимо, кто-то вами очень интересуется», — рассуждает он ●

ПОЙМАТЬ УДАЧУ

ЗА ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ РОССИЯ ОБЗАВЕЛАСЬ 73 ЛОТЕРЕЙНЫМИ МИЛЛИОНЕРАМИ



Согласно исследованию Market Insights Reports, в 2019 году объем мирового лотерейного рынка составил свыше \$320 млрд. По прогнозу, к 2026 году он вырастет до \$393 млрд. По данным Всемирной лотерейной ассоциации, лидер по вовлеченности населения в лотереи — Испания, где участвует в розыгрышах более 75% взрослого населения. В Финляндии и Великобритании таких 70%, в США — 57%. Россия пока — за пределами первой тридцатки стран «азартного» рейтинга. По данным «ГФК-Русь», за последние пять лет доля участников лотерей от общего числа жителей страны выросла с 4% в 2014 году до 30% в 2019 году.

Ежегодно в стране продается более 700 тыс. печатных и 650 тыс. электронных лотерейных билетов. По данным распространителя всероссийских государственных лотерей «Столото», общая ежемесячная сумма призовых составляет порядка 2 млрд руб., а призы от 1 млн руб. и выше еженедельно выигрывают более 20 человек. На сегодняшний день общая сумма выигрышей уже превысила 120 млрд руб. Призы более 1 млн руб. выиграли свыше 5 тыс. человек. Меньшие суммы ежедневно получают более 350 тыс. участников. В целом, по статистике, 81% участников лотерей выигрывал хотя бы один раз.

Жребий судьбы

Лотерея является одним из древнейших изобретений человечества. Специальные кости для бросания жребия находили еще в древнеассирийских и древнеегипетских захоронениях. Упоминания о лотереях есть в Древней Греции и Риме. О них говорится в исторических летописях, описывающих императорскую династию Хань в Поднебесной. В Европе официальная история азартных игр началась с розыгрыша, который устроила вдова художника Яна ван Эйка в Брюгге 24 февраля 1466 года, в 25-ю годовщину смерти мужа. Попытать счастья и получить денежный приз мог каждый человек, купивший билет, вне зависимости от сословия. Между 1520 и 1532 годами король Франции Франциск I разрешил проведение в нескольких городах лотерей с целью получения личных и общественных доходов. Первой известной широкомасштабной лотереей, где выигрыш выплачивался деньгами, считается так называемая De Lotto de Firenze, которая проводилась во Флоренции в 1530 году. Успех ее был так велик, что эта практика быстро распространилась на другие города Италии. В России лотереи появились при Петре I.

Лотереи преследуют серьезные цели. Главным финансовым источником строительства Великой китайской стены была государственная лотерея. В Британии на деньги от устройства розыгрышей были частично или полностью профинансировано создание Британского музея. В Америке с помощью лотереи, проведенной Джорджем Вашингтоном, была возведена дорога через камберлендский горный район. В 1760 году указом ее императорского величества Елизаветы Петровны была учреждена государственная лотерея «для пользы отставных и раненых», а в 1892 году уже при Александре III правительство выступило инициатором проведения лотереи в пользу населения, пострадавшего от засухи и неурожая. В Первую и Вторую мировую войны все средства от розыгрышей направлялись в помощь раненым и их семьям, а также на организацию госпиталей и закупку медикаментов.

Игра в лото

20 октября 1970 года состоялся первый розыгрыш «Спортлото», самой знаменитой лотереи в СССР, проводившейся по числовой формуле «6 из 49». Первый победитель выиграл 5 тыс. руб., что на тот момент было эквивалентом стоимости нового автомобиля «Москвич». С 1974 года тиражи начали транслироваться по телевидению в прямом эфире. В розыгрышах принимало участие до 70% населения страны. Тогда средства от лотереи направлялись на поддержку советского спорта. Например, 25% отчислений из бюджета «Спортлото» были перечислены на подготовку и проведение XXII летних Олимпийских игр в Москве. Стадион «Лужники» был по-



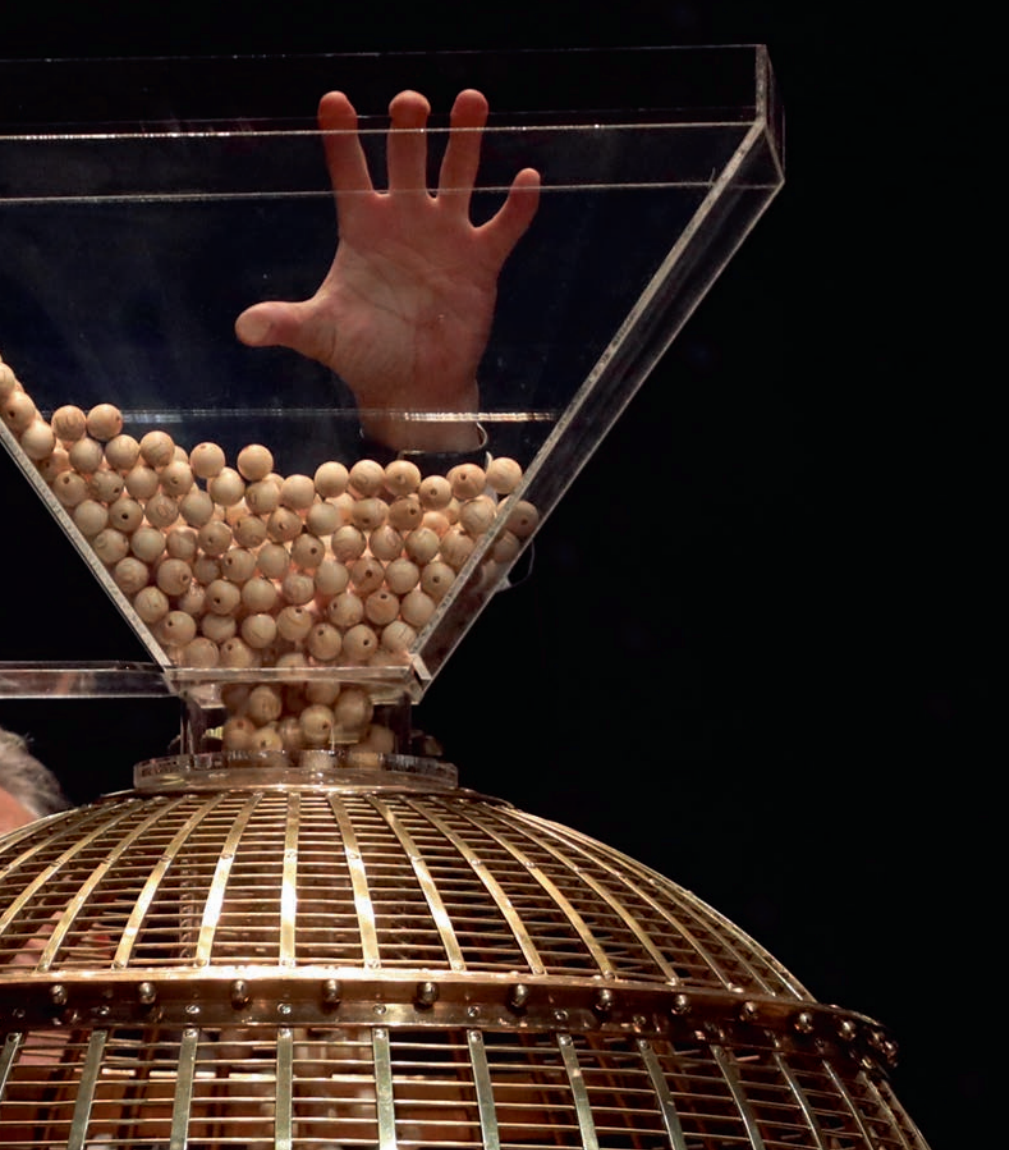
REUTERS

строен почти полностью за счет средств, вырученных от лотерей.

После распада СССР в 1994 году появилась бинго-лотерея «Русское лото», на которую по итогам 2019 года пришлось 36% от общих продаж государственных лотерей. Параллельно увеличивалось и количество недобросовестных организаторов лотерей, так называемых лохотронов. В ответ на падение доверия к рынку со стороны населения и непрозрачности бизнеса был принят федеральный закон «О лотереях», по которому в 2014 году в России были полностью запрещены все негосударственные розыгрыши. Сейчас билеты можно приобрести во всех 85 субъектах РФ через более чем 90 тыс. точек продаж. Крупнейший партнер «Столото» — «Почта России» за восемь месяцев этого года зафиксировала двухпроцентный рост продаж тиражных лотерей в своих отделениях по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В компании отметили, что прирост мог бы быть и больше, если бы не коронавирус и введение ограничительных мер. Всего на данный момент там реализовано почти 3,5 млн билетов, а участники розыгрышей уже успели выиграть более 33 млн руб.

Игра на любителя

Существует два основных типа лотерей — моментальные (нетиражные) и тиражные. В первом случае информация, позволяющая определить выигрыши, закладывается в лотерейные билеты на стадии их изготовления, а результат розыгрыша становится известным



ТОП-10 ВЫИГРЫШЕЙ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ШЕСТЬ ЛЕТ

	РАЗМЕР ВЫИГРЫША (РУБ.)	ДАТА РОЗЫГРЫША	НАЗВАНИЕ ЛОТЕРЕИ	РЕГИОН ВЫИГРЫША
1	1 000 000 000	01.01.2020	«РУССКОЕ ЛОТО»	МОСКВА
2	545 947 491	31.08.2020	«ГОСЛОТО» «4 ИЗ 20»	ПЕРМЬ
3	506 000 000	04.11.2017	«РУССКОЕ ЛОТО»	ВОРОНЕЖ
4	500 000 000	01.01.2019	«РУССКОЕ ЛОТО»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
5	500 000 000	01.01.2019	«РУССКОЕ ЛОТО»	ЕКАТЕРИНБУРГ
6	365 180 787	21.05.2017	«ГОСЛОТО» «6 ИЗ 45»	КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ
7	358 358 566	27.02.2016	«ГОСЛОТО» «6 ИЗ 45»	НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ
8	304 727 903	17.07.2020	«ГОСЛОТО» «6 ИЗ 45»	МОСКВА
9	300 000 000	29.05.2017	«ГОСЛОТО» «4 ИЗ 20»	НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ
10	286 147 104	15.09.2019	«ГОСЛОТО» «4 ИЗ 20»	МОСКВА

Неутолимый азарт

Стоимость лотерейных билетов варьируется от 20 до 100 руб. Средние затраты россиянина на их покупку составляют 334 руб. Для сравнения: в США эта цифра выше в десятки раз и составляет в пересчете 15 тыс. руб. Эксперты называют положительный опыт от участия в розыгрышах лучшим мотиватором для дальнейшей покупки билетов. Выигравший два раза в одну и ту же лотерею порядка 3 млн руб. Антон Ситник признается, что играет каждый день. «Когда человек понимает, что выиграть реально, ему сложно остановиться и перестать играть и тем самым упустить новый шанс победить», — объясняет Вадим Шаповаленко, вытянувший в прошлом году билет на 1,7 млн руб. Ранее он уже становился обладателем 5,7 млн руб. Активные участники лотерей сходятся во мнении, что помимо удачи успех зависит и от правильно выбранной стратегии. «Мой первый выигрыш в распределительном тираже составил 230 тыс. руб. Из этой суммы я купил еще билетов на 30 тыс. руб. и выиграл 103 тыс. Таким образом, мой следующий доход составил 73 тыс. руб. Как правило, на распределительные тиражи я стараюсь брать по максимуму билетов. Пару недель назад я снова купил билетов на 30 тыс. руб., и в итоге в сухом остатке получил дополнительную тысячу рублей», — рассказывает Артем Аринович, который в августе стал обладателем автомобиля стоимостью 1,2 млн руб., а до этого выиграл 790 млн руб. Другой успешный игрок Вадим Шаповаленко делает мультиставки, чтобы повысить вероятность угадывания выигрышной комбинации.

Также существует ряд стратегий, основанных на анализе чисел и логике. Самый распространенный метод — анализ частоты выпадения номеров за определенное количество тиражей. Числа, появляющиеся часто, называют горячими номерами, а самые редкие — холодными. Например, если условный шар №1 в среднем появляется каждый 20-й тираж, а сейчас у него всего 10-й, то ему пока рано появ-

ляться. Если же шар №2 в среднем появляется каждый 10-й тираж, но сейчас он уже 20 тиражей как не появлялся, вывод один — этот шар должен появиться в ближайшем будущем. Такого метода придерживалась Дженни Кэллас, одна из первых победителей «Лото-Техас», выигравшая джекпот в \$21 млн.

Большинство участников создают разные комбинации с этими шарами, добавляя к ним счастливые памятные даты: дни рождения, годовщины и проч. Есть и те, кто верит в магию чисел и не хочет тратить время на новые комбинации. Такие участники придерживаются метода многотиражности и участвуют с одним билетом в розыгрышах разных тиражей. Кстати, выпадение любой комбинации равновероятно, и бывали случаи, когда выигрыш выпадал на один и тот же билет сразу в нескольких тиражах. Правда, стоимость документа при выборе дополнительного тиража возрастает, но игра стоит свеч. Так, американец Даг Майрок, на протяжении 17 лет выставивший одну и ту же комбинацию, в итоге выиграл \$31,4 млн.

Для тех, кто хочет получить больше отдачи от потраченных средств, подходит лотерейный синдикат. Этот метод подразумевает объединение нескольких игроков, чтобы делать многочисленные крупные ставки и последующее распределение полученной прибыли в случае выигрыша согласно внесенным средствам. Такие кооперации очень популярны на Западе. Например, в Британской национальной лотерее один из шести джекпотов выигрывает именно лотерейный синдикат.

Даже самые удачливые игроки рассматривают лотерею скорее как хобби, нежели как основной источник дохода. «Теории и стратегии имеют место и могут повысить шансы на победу, однако не стоит забывать, что лотерея — это вопрос одного дня и случая. То, что работало вчера, может не сработать сегодня. Надо всегда быть готовым проиграть, тогда не будет горького разочарования», — говорит Антон Ситник ●

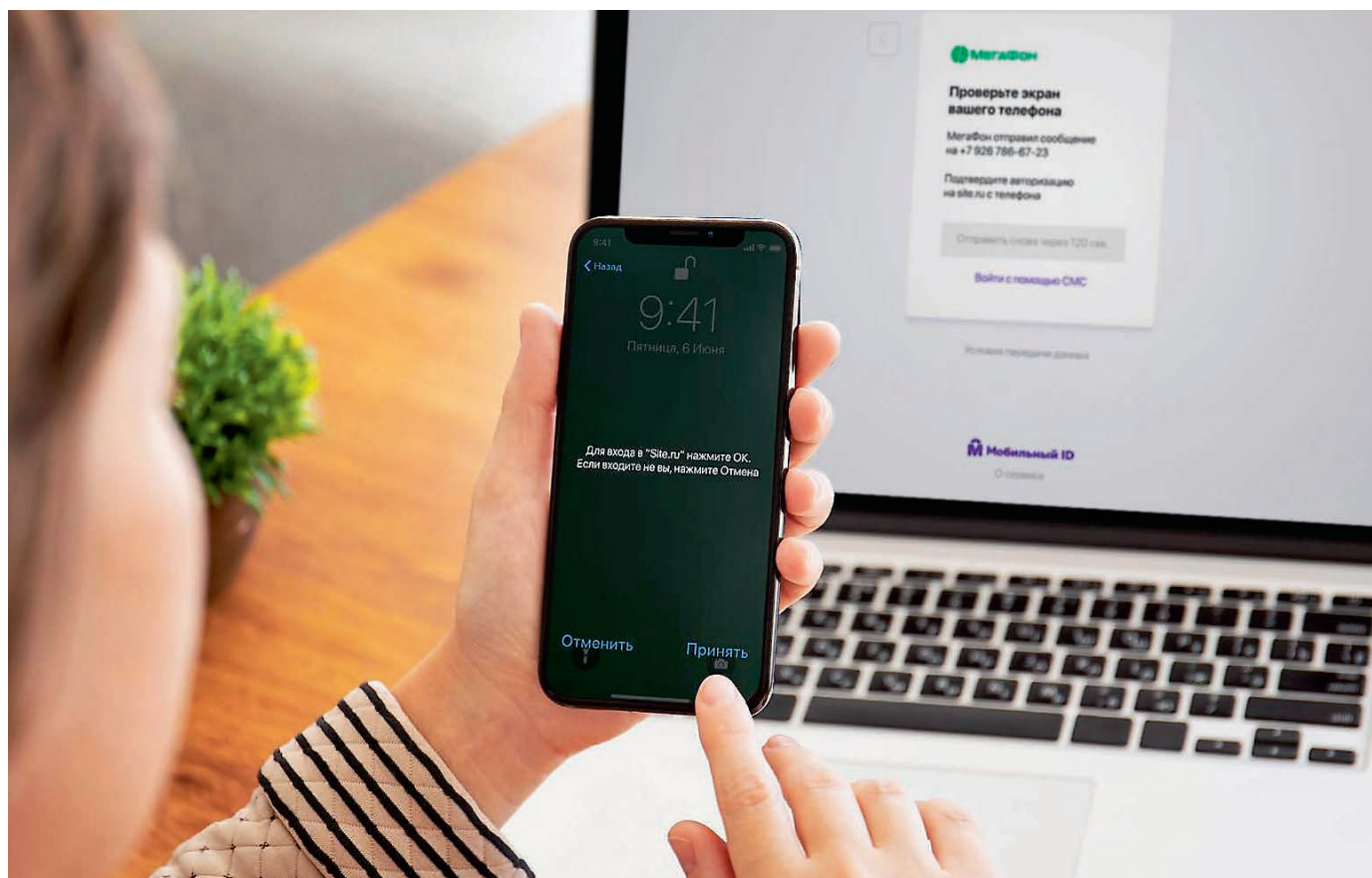
«Суперприз во многих лотереях является накопительным — если в одном тираже его никто не выиграл, он увеличивается и переходит в следующий тираж»

сразу после удаления защитного слоя на билете или после вскрытия билета (если это билет-конверт). При выигрыше мелких призов они чаще всего выплачиваются в том же месте, где был куплен билет. Для получения более крупных сумм необходимо обратиться к организатору. Эксперты напоминают, что чем выше стоимость лотерейного билета, тем больше величина главного приза. «Однако размеры максимальных выигрышей моментальных лотерей значительно меньше джекпотов тиражных лотерей», — констатирует эксперт по «Столото» Артем Аринович.

Тиражной называется лотерея, в которой розыгрыш призового фонда между всеми участниками проводится единовременно после распространения лотерейных билетов. Принципиальное отличие тиражных лотерей от мгновенных еще и в том, что сам билет не предопределяет результат. Итоги тиражной лотереи выясняются в ходе розыгрыша, который происходит по расписанию с использованием генератора случайных чисел или лототрона, из которого выкатываются шары. Тиражность совсем не синоним то-

мительного ожидания у экрана телевизора. В частности, сегодня действуют семь лотерей, разыгрывающихся раз в 15 минут. Соответственно, каждые 2,5 минуты происходит какой-нибудь тираж. Как правило, в подобные лотереи играют онлайн с помощью электронных билетов.

По контрасту с быстрыми лотереями стоит распределительный тираж — розыгрыш, во время которого суперприз делится между всеми участниками лотереи. «Суперприз во многих лотереях является накопительным — если в одном тираже его никто не выиграл, он увеличивается и переходит в следующий тираж. По правилам государственных лотерей, когда в течение года суперприз никто не выигрывает (а такое иногда случается), проводится распределительный тираж. По его итогам каждый призовой билет получает не только свой обычный выигрыш, но и «по кусочку» огромного суперприза, поделенного на всех», — говорит Артем Аринович. Так, например, крупнейший выигрыш распределительного тиража «Гослото» «7 из 49» составил 2,5 млн руб.



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ «МЕГАФОН»

ИДЕНТИФИКАЦИЯ БЕССПОРНА

КАК ОПЕРАТОРЫ ПРЕДЛАГАЮТ АБОНЕНТАМ ОБЛЕГЧИТЬ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИЙ ОПЫТ

81% россиян ежедневно проводит в сети в среднем 7 часов 17 минут, свидетельствуют данные отчета Digital 2020. К онлайн-банкингу и интернет-покупкам все уже привыкли. Чтобы помочь пользователям защитить в сети личные данные, а компаниям — повысить конверсию продаж, операторы выводят на рынок новые решения. Таков сервис «Мобильный ID», позволяющий пройти идентификацию по номеру телефона.



История «Мобильного ID» началась в 2014 году, когда отраслевая ассоциация мобильной связи GSMA, куда входят и российские операторы «большой четверки», инициировала международный проект по созданию единого стандарта для аутентификации и идентификации на основе абонентского номера. Проект получил название Mobile Connect. Сегодня сервисами на ее основе пользуются десятки миллионов абонентов 70 операторов мобильной связи в 38 странах мира. В GSMA считают, что Mobile Connect решит проблему пользователей с придумыванием и запоминанием пары «логин-пароль» для каждого конкретного сайта и упростит вход. Это сделает интернет-ресурсы более привлекательными и посещаемыми, так как при аутентификации от потенциального клиента потребуются минимум усилий.

Игроки телекоминдустрии в России рассчитывают, что «Мобильный ID» будет востребован интернет-магазинами, банками, образовательными сервисами, туроператорами и любыми онлайн-ресурсами, которым нужна идентификация клиента и дополнительная информация о нем для оказания услуги. Необходимость в решении такого рода назрела, это понимают все участники «большой четверки», поэтому «Мобильный ID» — кросс-операторский продукт, и им могут пользоваться абоненты «МегаФона», МТС, «Вымпел-кома» и Tele2. Операторы договорились об общих принципах взаимодействия, а также разработали единый логотип сервиса в виде стилизованной буквы «М».

«Мобильный ID» — это виджет, который устанавливается на сайт или в приложение в качестве способа быстрой регистрации. Он позволяет создавать учетную запись только по номеру телефона без необходимости придумывать связку «логин-пароль». Авторизация занимает несколько секунд. Нужно просто ввести свой номер телефона и подтвердить вход в полученном sim-push-уведомлении.

Сервис не требует регистрации, подключения услуги у оператора или установки специального софта и работает на всех мобильных операционных системах. Если же нужно пре-

доставить доступ к чувствительным данным, например к адресу клиента для курьерской доставки, у пользователя одновременно с sim-push-уведомлением запросят четырехзначный пин-код, что обеспечит защиту данных даже при утере телефона. Еще одной опцией, доступной для абонентов, является бесшовная авторизация, не запрашивающая никаких действий от пользователя: если он использует мобильную сеть оператора для входа или регистрации, платформа может подтвердить авторизацию в фоновом режиме без отправки sim-push-уведомления.

Согласно тестам и внутренним исследованиям, конверсия регистрации на онлайн-платформах, интегрировавших «Мобильный ID», увеличивается до четырех раз, вовлечение абонента в дальнейшие взаимоотношения с компанией тоже растет. В функционал решения входит идентификация пользователей тех интернет-площадок, чья деятельность требует дополнительной проверки клиентов по законодательству, валидация данных и автозаполнение форм. Для последней опции компания-партнер может получить контактную информацию пользователя (только с его согласия): телефон, e-mail, фамилию, имя, отчество и паспортные данные, чтобы обеспечивать быструю регистрацию или оформление заказов на товары и услуги. Трафик проходит через шифрованный SSL-канал.

Сохранность информации гарантирует сама технология. Push-сообщение адресуется напрямую и расшифровывается в sim-карте, минуя приложения в телефоне. Злоумышленник не сможет перехватить сообщение и ответить на него. При этом время жизни сообщения строго ограничено и составляет менее минуты. Кроме того, для дополнительной защиты можно использовать четырехзначный пин-код, который хранится на sim-карте клиента. Фишинг «Мобильному ID» не грозит, и система безопаснее привычной многим комбинации «логин-пароль».

«Мобильный ID» уже используется компаниями KuriKuron, «БКС Мир инвестиций», в мобильном приложении которой решение помогает пользователям автоматически заполнять анкету для открытия счета, а также сервисом электронного документооборота Legium, где с помощью «Мобильного ID» можно подписывать документы простой электронной подписью. Поддержка «Мобильного ID» уже реализована в ряде собственных сервисов «МегаФона» (например, в «МегаФон ТВ», «МегаФон Игры»), а также используется как идентификатор для подключения к сети Wi-Fi в офисе компании ●

РОССИЯНАМ ПРИОТКРЫЛИ ГРАНИЦЫ

ДЛЯ ПУТЕШЕСТВИЙ СТАЛО БОЛЬШЕ НАПРАВЛЕНИЙ



Число доступных для российских путешественников направлений растет. К середине сентября власти договорились о возобновлении прямого транспортного сообщения с десятью странами. Рейсы по еще одному направлению — в Танзанию — также могут стать доступными для российских путешественников в зимнем сезоне: формально направление попало в список разрешенных, но формировать программу полетов по нему российские перевозчики и туроператоры пока не спешат.

Гендиректор Travelata.ru Алексей Зарецкий отмечает, что туроператоры сейчас смогли восстановить стабильные продажи только по двум направлениям — Турции и Мальдивам. Авиасообщение с ОАЭ и Египтом пока существенно ограничено частотой рейсов: перевозчики могут организовать лишь два регулярных перелета в неделю, а перспективы восстановления чартерного сообщения только обсуждаются. При этом Мальдивы традиционно считаются дорогим направлением, спрос на которое пока также ограничивает сезон дождей. В середине сентября самый доступный недельный тур в страну с вылетом в конце октября стоил 180 тыс. руб. на двоих.

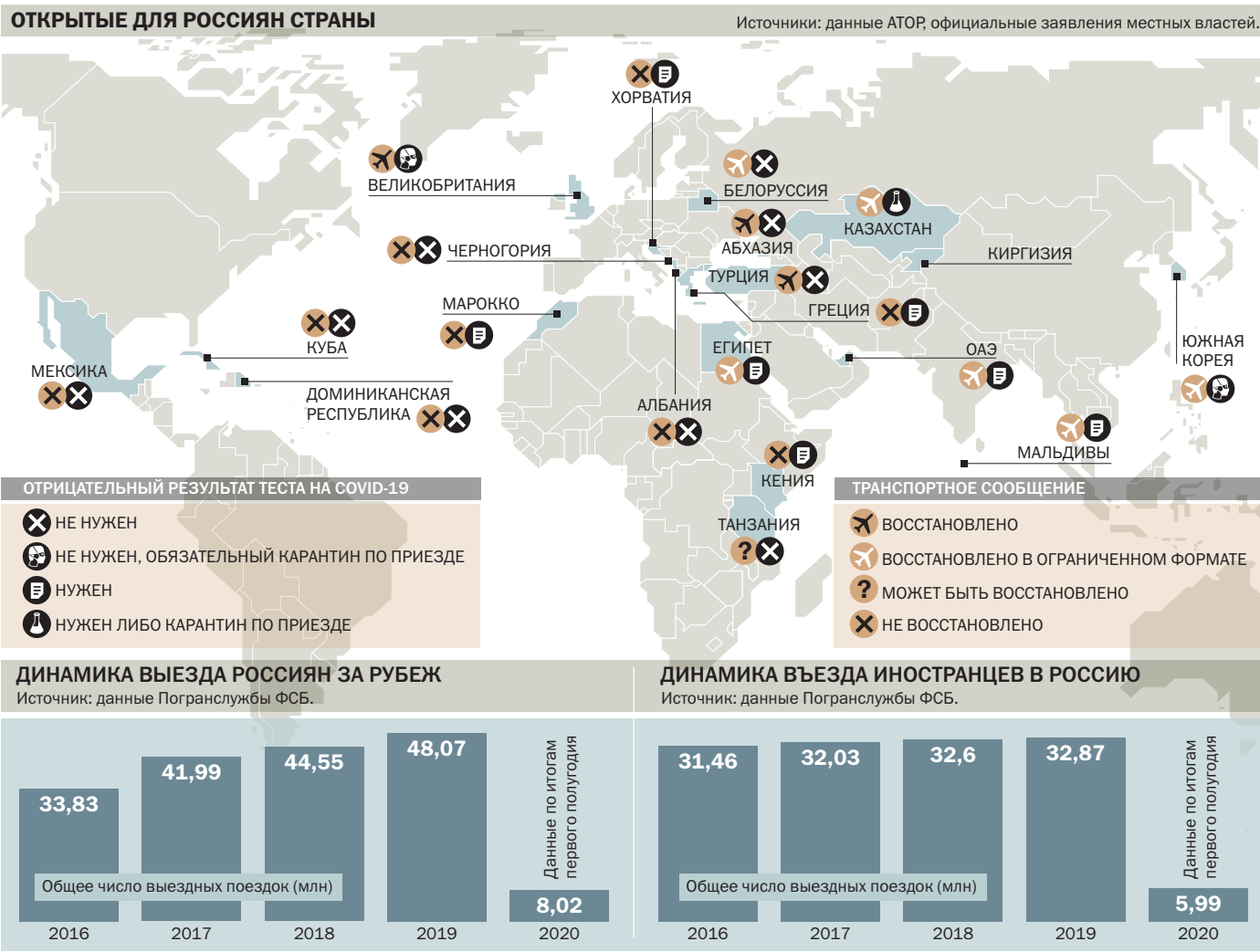
В Travelata.ru отмечали, что существует также небольшой объем предложения туров в Дубай, но на каких рейсах планируется перевозить путешественников — пока непонятно. Туристов также может отпугивать сравнительно высокая цена: минимальная стоимость туров на октябрь составляла более 80 тыс. руб. за неделю на двоих. Сооснователь Level.Travel

Дмитрий Малютин поясняет, что львиную долю бронирований организованных туров на период бархатного сезона занимает Турция: направление генерирует 77% бронирований. Средний чек при этом не сильно отличается от прошлого года и составляет 87,5 тыс. руб.

Самостоятельные путешественники, формируя бронирования, пока предпочитают действовать осторожно. Так, согласно оценкам сервиса «Тинькофф Путешествия», в общей структуре проданных билетов в сентябре, например, на декабрь приходится только 1,7% продаж. Для сравнения в: прошлом году его доля составляла 12,5%. При этом туристы активно пользуются открывшимися возможностями для покупки стыковочных билетов в страны, которые готовы принимать российских туристов, но еще не договорились с властями о возобновлении авиасообщения. Так, в топ-15 востребованных зарубежных направлений по версии сервиса «Тинькофф Путешествия» вошли перелеты из Стамбула в черногорскую Подгорицу.

Аналитики Travelata.ru отмечают также высокий интерес к ряду закрытых направлений: путешественники активно ищут туры в Таиланд, Тунис и Доминиканскую Республику. Собеседник «Денег» на туристическом рынке указывает, что операторы сейчас больше всего рассчитывают на увеличение числа перелетов в ОАЭ, открытие чартерного сообщения с Египтом и старт регулярных программ по карибским направлениям — в Доминиканскую Республику и на Кубу. Открытие небольшого числа рейсов в Белоруссию, Казахстан и Киргизию эксперт называет скорее гуманитарным решением, добавляя, что в ближайшем будущем к ним также может добавиться Армения. Сеул, по словам собеседников «Денег», наравне с Дубаем и Стамбулом может использоваться путешественниками в качестве пересадочного хаба. Наименее вероятным он называет возобновление в ближайшей перспективе массовых туристических поездок в Европу и страны Юго-Восточной Азии ●

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**



ЗИМА БЕЗ ПЛЯЖА

ВО СКОЛЬКО ОБОЙДЕТСЯ НОВОГОДНИЙ ОТДЫХ



Предстоящий зимний сезон на туристическом рынке будет непростым: многие ограничения на зарубежные поездки сохраняются, и маршруты путешествий приходится выбирать исходя не из желаний, а возможностей. «Деньги» выяснили, куда рассчитывают поехать на новогодние каникулы россияне и сколько это может стоить.

радиционно сентябрь — период начала активного планирования новогоднего отпуска. Однако на фоне действующих ограничений в этом году чуда не произошло: только 5% путешественников уже точно определились с тем, как и где будут отдыхать, свидетельствуют данные опроса «Туту.ру». Эти данные уверенно подтверждают участники туристического рынка. Так, в Biletix называют единичными продажи билетов на период праздников, а представитель OnlineTur.ru Игорь Блинов наблюдает аналогичную динамику бронирования организованных поездок. Интерес к зарубежным направлениям, по его словам, ограничивает сохраняющаяся неопределенность в отношении возобновления авиасообщения. Спрос на внутреннем рынке в моменте тормозит анонсированная Ростуризмом на октябрь программа по предоставлению кэшбэка: планирующие путешествие по России в зимний период туристы рассчитывают ею воспользоваться. Гендиректор туроператора «Дельфин» Сергей Ромашкин связывают слабую динамику продаж с общими опасениями туристов относительно формирования долгосрочных планов.

Тем не менее большинство участников рынка иллюзий уже не питают, понимая, что значительная доля ограничений на зарубежные поездки сохранится. Гендиректор «Алеана» Илья Уманский отмечает, что зимой не исключено повторение летнего сценария: большинство туристов могут остаться в России. «Это чревато экстрзагрузкой в первую очередь российских горнолыжных курортов и загородных пансионатов. Даже при открытых границах и меньшем спросе топовые зимние направления испытывали дефицит мест», — рассуждает он. Эксперт опасается, что эта обстановка может привести к росту цен на размещение и снижению качества предоставляемых услуг. По крайней мере, именно с этими проблемами в лет-

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **Галина Кожеурова**

ТОП-15 РОССИЙСКИХ ГОРОДОВ, В КОТОРЫЕ ПУТЕШЕСТВЕННИКИ БРОНИРОВАЛИ БИЛЕТЫ В ПЕРИОД 15 АВГУСТА—15 СЕНТЯБРЯ (%)

Источник: данные сервиса «Тинькофф Путешествия».



СТРОИТЕ ЛИ ВЫ ПЛАНЫ НА НОВОГОДНИЕ ПРАЗДНИКИ? СОБИРАЕТЕСЬ КУДА-ТО ПОЕХАТЬ? (%)

Источник: данные опроса «Туту.ру».



ний период столкнулись многие отдыхающие на черноморском побережье России: отельеры и рестораторы не смогли резко увеличить штат персонала, на фоне чего работавшие сотрудники не всегда справлялись. Одновременно господин Блинов сомневается, что внутренний рынок сможет в полной мере поддержать туристическую отрасль, связывая это с отсутствием возможности пляжного отдыха: горнолыжные туры, согласно его оценкам, формируют не более 5% продаж в среднем по году.

Российские горы

В «Алеан» уже существующий спрос на новогодние туры по России считают высоким. «Потребители планируют свой отдых без учета открытия границ», — констатирует Илья Уманский. По его прогнозам, рост объема бронирований в этом году будет неорганическим, а наиболее уверенную динамику покажут горнолыжные курорты, которые уже сейчас формируют больше половины продаж. В лидерах — Красная Поляна, Домбай и Белокуриха. По наблюдениям господина Уманского, заметно растет интерес к региональным горнолыжным курортам, например, к Абзаково в Башкирии и Кировску в Мурманской области.

Начало периода активных продаж на новогодние праздники отмечают и на самих курортах. Директор по стратегическому развитию курорта «Красная Поляна» Ольга Филипенкова отмечает резкий рост спроса на гостиницы категории «пять звезд». Согласно ее оценкам, непосредственно на даты каникул часть из них к середине сентября уже была заполнена на 60%, в то время как годом ранее аналогичный показатель не превышал 30%. Госпожа Филипенкова указывает, что пока речь идет лишь об инфляционном увеличении стоимости размеще-



ГАЛИНА КОЖЕУРОВА

тривать возможность бронирования экскурсионной программы. Минимальная стоимость недельного тура в Санкт-Петербург на новогодние даты в сентябре составляла 28 тыс. руб. В TUI пояснили, что в зимнем сезоне, помимо горнолыжных направлений, планируют запустить чартерную программу в Бурятию на Байкал, а на новогодние праздники — в Мурманск. Также доступны туры в Великий Устюг в гости к Деду Морозу, расширяется линейка маршрутов Великого Волжского пути, появляются новые программы выходного дня. В «Интуристе» рассказывают о планах организовать зимние заезды на поездах в Мурманск и Карелию.

небольшого объема проданных на новогодние праздники билетов к середине сентября лишь 10% приходятся на зарубежные рейсы. Но несмотря на ограниченный выбор, предложения для путешественников все же формируются. Пока основной упор сделан на уже открытые курортные страны. Так, в TUI указывают, что планируют зимние полетные программы в Турцию, ОАЭ и на Мальдивы. По мере открытия туроператор рассчитывает формировать программы и на других направлениях. В «Интуристе» рассказывают, что рассчитывают активно предлагать путешественникам как экскурсионные путешествия по Турции, так и туры в круглогодичные ку-

ТОП-15 МЕЖДУНАРОДНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ПЕРЕЛЕТОВ, КОТОРЫЕ БРОНИРОВАЛИ ПУТЕШЕСТВЕННИКИ В ПЕРИОД 15 АВГУСТА—15 СЕНТЯБРЯ

НАПРАВЛЕНИЕ	ДОЛЯ ЗАКАЗОВ (%)
МОСКВА—СТАМБУЛ	28,21
МОСКВА—АНТАЛЬЯ	25,11
МОСКВА—ДАЛАМАН	7,94
МОСКВА—АЛАНЬЯ	4,11
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ—АНТАЛЬЯ	3,43
МОСКВА—ТИВАТ	1,97
МОСКВА—ЛОНДОН	1,80
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ—СТАМБУЛ	1,58
КАЗАНЬ—АНТАЛЬЯ	1,13
МОСКВА—ДУБАЙ	1,07
ПОДГОРИЦА—СТАМБУЛ	1,07
СТАМБУЛ—ПОДГОРИЦА	1,01
МОСКВА—БОДРУМ	0,96
МОСКВА—МАЛЕ	0,96
МОСКВА—ЕРЕВАН	0,68

Сергей Ромашкин отмечает, что, несмотря на активную работу туроператоров, ожидать развития принципиально новых предложений по отдыху в России не стоит: число направлений будет естественным образом ограничено погодой, гостиничными мощностями и существующими предпочтениями туристов. В частности, эксперт ждет роста числа поездок по Золотому кольцу, в Тулу, Калугу, Санкт-Петербург, Казань и Великий Устюг. Господин Ромашкин поясняет, что попытки туроператоров открыть новые направления внутри страны имеют хороший маркетинговый эффект, но не могут обеспечить им большие объемы бронирования. «Бизнес не может просто сидеть и ждать следующего года, когда международный туризм в полном объеме будет возобновлен, сейчас туроператоры стараются занять себя какой-то работой», — рассуждает он.

За пределы страны

Согласно данным «Туту.ру», поездки в другие страны на зиму сейчас решаются планировать лишь единицы. Из

рортные отели со SPA и бассейнами. Стоимость недельных организованных туров в Турцию на двоих на период новогодних праздников в сентябре начиналась от 57 тыс. руб., на Мальдивы — от 183 тыс. руб.

Самостоятельно спланировать новогоднее путешествие за рубеж в этом году может быть непросто: ограниченный набор направлений стал причиной роста цен. Так, по оценкам «Туту.ру», минимальная стоимость билета в Стамбул из Москвы на 31 декабря составляет 10–11 тыс. руб. в одну сторону, за рейс с пересадкой. В Анталию — 8,4 тыс. руб., в Каир — 17 тыс. руб., в Дубай — 13,8 тыс. руб., в Мале — 27,52 тыс. руб. Но и рассчитывать найти очень выгодное предложение у туроператоров не стоит. Игорь Блинов отмечает, что отличительная особенность этого года — отсутствие на рынке предложений «раннего бронирования» по сниженным ценам. Сформировать его туроператорам не позволила политика отелей, которые в условиях неясности относительно загрузки не смогли предложить специальные цены ●

ния, в среднем на 7–8% относительно аналогичного периода прошлого года. Она не исключает, что в дальнейшем за счет динамического ценообразования разрыв может увеличиться, но специально повышать цены за счет высокого спроса, по ее словам, никто не планирует.

В середине сентября на ресурсе Travelata.ru стоимость самого бюджетного недельного тура в Красную Поляну на двоих взрослых на базе завтраков составляла 77 тыс. руб., на Домбай и Шерегеш — 48 тыс. руб., в Приэльбрусье — 70 тыс. руб. Сергей Ромашкин объясняет, что единственным российским горнолыжным курортом, который подходит всем категориями туристов, выступает Красная Поляна. Специфика остальных сильно разнится. Так, в Кировск, по его наблюдениям, чаще ездят спортсмены, Шерегеш больше подходит для молодежной аудитории — включает небольшое число трасс низкой протяженности, Архыз чаще всего выбирают для зимнего отдыха и обучения горным лыжам детей. При этом эксперт уверен, что в случае высокого спроса большин-

ство средств размещения повысят цены. «Мы уже видели это летом: сначала показатели увеличиваются на 10–20%, если рынок это переваривает, идет дальнейший рост», — рассуждает господин Ромашкин.

Экскурсионные поездки

Но зимний отдых внутри страны будет представлен не только горнолыжными курортами. Согласно оценкам «Алеан», примерно 20% клиентов сейчас планируют провести новогодние каникулы в санаториях и на курортах Кавказских Минеральных Вод, 15% выбирают отдых в круглогодичных отелях Крыма и Сочи, с бассейнами и SPA. Оставшиеся 10–15% путешественников планируют экскурсионные туры: в Карелию, Великий Устюг или Санкт-Петербург.

Туроператоры в свою очередь активно стараются подстраиваться под ситуацию. Так, «Библио-глобус» заявил о формировании масштабной полетной программы из регионов в Санкт-Петербург. Пакетные предложения будут включать стандартные перелет, трансфер и размещение, предусма-

ГОНКА С ВООРУЖЕНИЕМ

ЧТО СОБОЙ ПРЕДСТАВЛЯЕТ КЛУБ ПРАКТИЧЕСКОЙ СТРЕЛЬБЫ



АЛЕКСАНДР КАЗАКОВ

Элитный спортивный клуб — уже не новый для России бизнес. Элитный спортивный клуб по практической стрельбе — еще кое-что новое, как и сам этот вид. Хотя пример клуба «Импульс» показывает, что такой бизнес может быть очень успешен.



тот комплекс расположен на западе Москвы, на Вере́йской улице, а площадь, которую он занимает — 2 тыс. кв. м, — не очень вяжется с термином «клуб», подразумевающим ведь, как правило, определенную компактность. Но в данном случае без территории приличного размера не обойтись, потому что речь идет о клубе стрелковом. А стрельба тесноты не терпит, в том числе та, которой занимаются в «Импульсе».

Россия, увлеченная Олимпиадами, про этот вид в общем и целом кое-что знает — в конце концов, отечественные спортсмены в нем десятилетиями на виду. Есть стрельба в помещении, в тире — по круглым мишеням, есть стендовая — на открытом воздухе, по взлетающим в него тарелочкам. Но «Импульс» — иной жанр.

Практическая стрельба посвящена — так обычно пишут в справочных материалах — выработке приемов применения различного огнестрельного оружия. Собственно, огнестрельным оружием — самым настоящим — в клубах практической стрельбы и пользуются, оттачивая меткость, скорость, умение использовать мощное оружие. Популярность к практической стрельбе, как считается, пришла в 1950-е и прежде всего в США. Но сегодня Россия в авангарде тех стран, которые жанр развивают. Достаточно сказать, что президентом головной в нем структуры — Международной конфедерации практической стрельбы — является россиянин. Зовут его Виталий Крючин. Он очень известный спортсмен и тренер, чемпион Европы в практической стрельбе из ружья и пистолета, основатель Российской федерации практической стрельбы. Крючин, кстати, тесно связан как раз с СК «Импульс». И это не единственный момент, указывающий на статус клуба.

Горюхин Руслан Евгеньевич (родился 2 февраля 1966 года в Одессе, СССР) — российский бизнесмен, меценат, бывший президент Федерации каратэ России Ашихара кайкан, основатель стрелкового клуба «Импульс».

В 1982 году окончил Одесскую среднюю образовательную школу.

В 2003 году окончил Одесский национальный университет им. И. И. Мечникова по специальности «менеджмент внешне-экономической деятельности».

В 1988–1997 годах — руководитель предприятий легкой промышленности.

В 1993–1998 годах — руководитель компании «Кузнечные ферросплавы».

В 1998–2007 годах — соучредитель и руководитель компании «Северные газовые магистрали». Вместе с партнерами занимался прокладкой трубопроводов, предназначенных для транспортировки нефти и газа.

Создал собственную логистическую группу.

В 2008–2014 годах — генеральный директор, с момента основания, ООО «Стройгаз-монтаж», за два года занявшего под его руководством второе место в рейтинге подрядчиков нефтегазового строительства России. Покинул компанию в 2014 году.

В 2013–2015 годах — основатель и руководитель компании «РГ-Девелопмент».

Покинул компанию в 2015 году.

Активно занимается скалолазанием, альпинизмом, трекингом, стрельбой.

В «Импульсе» с удовольствием рассказывают, что большинство его инструкторов — ветераны подразделений специального назначения, а некоторые из них имеют многочисленные награды «международного уровня». Причем не только в стрельбе — «профильным» видом деятельность клуба не ограничивается. Вот, допустим, их — наград и рекордов — множество у Сергея Федосенко, неоднократного чемпиона мира по спортивному метанию и главы Федерации по метанию ножей и топоров России.

С удовольствием в клубе рассказывают и об арсенале. Он богат. В «Импульсе» представлено более 150 единиц стрелкового оружия в различных калибрах. Это в том числе пистолеты и карабины, имеющие историческую ценность и аутентичность — оружие «сухого закона» 1930-х годов, оружие времен Великой Отечественной войны, оружие советской эпохи, а также современные образцы, в настоящее время находящиеся на вооружении разных армий и специальных подразделений мира. При этом арсенал постоянно пополняется новыми образцами. Наибольшей востребованностью среди пистолетов пользуются такие бренды, как Glock (имеются различные его модификации), CZ. Весьма востребованы карабины на базе AR 15 и АК — опять же в различных калибрах и модификациях.

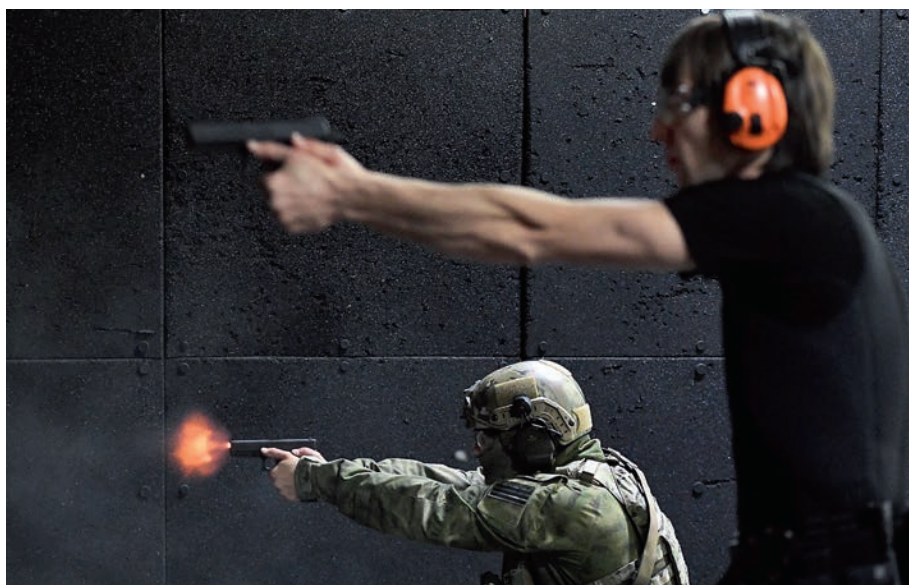
Нет ничего странного, учитывая качество инфраструктуры и подготовки



инструкторов, что и члены клуба довольно часто занимают призовые места в российских соревнованиях. В международных им принимать участие не так просто — в первую очередь из-за занятости.

Описывая аудиторию «Имппульса», его менеджеры предпочитают такую формулировку: все они — «успешные представители среднего и крупного бизнеса, привыкшие к комфорту и индивидуальному подходу». Комфорт и индивидуальный подход обеспечивается и спецификой получения членства в клубе. Он закрытый, и для того, чтобы оказаться внутри, нужно пройти «процедуру согласования».

Естественным, что ли, барьером, ограничивающим число членов



клуба, выступает цена. Практическая стрельба — удовольствие недешевое. После процедуры согласования будущий член СК «Импульс» выбирает вариант абонемента: индивидуальный стоит 1,4 млн руб., семейный — 2 млн руб. (в сумму входит неограниченное количество посещений клуба плюс персональный инструктор). Но это лишь часть расходов, к которым нужно быть готовым. В зависимости от интенсивности тренировок стрелку потребуется докупить боеприпасы — в среднем в «Импульсе» на них уходит 60–80 тыс. руб. в месяц. Придется решать вопрос и с экипировкой — это еще свыше 100 тыс. руб. И наконец, трат потребует персональное оружие: его стоимость начинается от 250 тыс. руб. за единицу.

Но нехватки клиентов «Импульс» не испытывает. Зачем люди становятся его членами? Мотивация разная. В «Импульсе» занимаются те, кого интересует спорт в чистом, что ли, его виде — как шанс доказать, что он лучше остальных. Кто-то оттачивает тактические навыки, навыки самообороны. Для кого-то стрельба — просто хобби, добавляющее в жизнь порцию адреналина, поднимающее самооценку.

Первоначально «Импульс» создавался, к слову, для близкого круга друзей владельца, как «камерная» история. Но благодаря сарафанному радио разросся и на данный момент представляет собой самокупаемый бизнес-проект.

Инвестор клуба — это Руслан Горюхин, российский бизнесмен, пять лет назад ушедший из большого бизнеса. Вкладываться в хобби на текущем рынке стало популярнее, чем развивать новый бизнес, тем более что некоторые из них приносят ощутимый доход ●



«РОССИЯ ВЫХОДИТ НА ПЕРВЫЕ МЕСТА В ПРАКТИЧЕСКОЙ СТРЕЛЬБЕ»

ВИТАЛИЙ КРЮЧИН, президент Международной конфедерации практической стрельбы

— Так чем практическая стрельба отличается от других стрелковых дисциплин?

— В практической стрельбе в зачет идут не только очки за попадания, но и время стрельбы. Проще говоря, очки за попадания делятся на время стрельбы в секундах. Поэтому побеждает не самый меткий. Побеждает самый меткий и быстрый спортсмен. Стреляем в движении и из неудобных стрелковых позиций. Мишенная обстановка меняется на каждом соревновании и напоминает ситуации применения оружия в жизни: в бою, при самозащите, выполнении служебного долга. Оружие крупнокалиберное. Поэтому силовикам тоже нравится этот вид спорта. Он повышает уровень профессиональной подготовки и закрепляет навыки безопасного обращения с оружием. Потому что в нашем спорте спортсмен двигается с оружием

и должен строго соблюдать правила безопасности: следить за направлением ствола и держать палец вне скобы спускового крючка. Эти правила становятся привычкой. По статистике в подразделениях, где сотрудники занимаются практической стрельбой, сокращаются до нуля случайные выстрелы и связанные с ними ранения и гибель. Практической стрельбой занимаются в основном гражданские энтузиасты, владельцы оружия. Профессиональные спортсмены тоже есть, но их не так много. Спорт новый. Ему всего 40 лет.

— И сколько времени требуется, чтобы овладеть навыками практической стрельбы?

— Чтобы стать «стрелком-практиком», надо пройти курсы практической стрельбы в одном из клубов. Это день-два интенсивных занятий. А потом все зависит от мотивации спортсмена. Чтобы выступать на со-

ревнованиях, этого достаточно.

А чтобы показать хороший результат, нужны десятки тысяч выстрелов.

— Из олимпийских дисциплин к вам приходят?

— У нас много стрелков, пришедших из олимпийских дисциплин. В чем разница? Большая разница! Проще говоря, стрелкам олимпийских дисциплин платят, чтобы они тренировались и участвовали в соревнованиях, а в практической стрельбе спортсмены сами оплачивают свои недешевые тренировки и взносы за участие в соревнованиях. И те, и другие очень много тренируются. И мы уважаем друг друга. В практике стрельба интереснее — много движения, разнообразия и адреналина. Надо же стрелять точно и быстрее! Тут и рождается азарт! А вообще, я уважаю олимпийских стрелков, сам был им когда-то и всегда подчеркиваю это! Это наш фундамент!

— Есть ли какая-то классификация клубов по практической стрельбе?

— «Импульс» — точно один из лучших стрелковых клубов мира. Я это могу сказать, потому что по долгу службы посещаю клубы и стрельбища по всему миру. Преимущества — это отличная вентиляция, освещение, шикарная оснащенность и отсутствие свинцовой пыли. Здоровье на первом месте... Россия, кстати, выходит сейчас на первые места в мире по практической стрельбе. Хотя десять лет назад мы ездили вдвоем-втроем на соревнования и стреляли с одного пистолета. А сейчас у нас несколько десятков чемпионов Европы и мира. Инвестор клуба — Руслан Горюхин довольно серьезно увлекается практической стрельбой и уверен, что если у человека есть возможность внести посильный вклад в развитие любимого дела, то это обязательно стоит сделать.



ROLLS-ROYCE

СВЕРХДОРОГО И ОЧЕНЬ БЫСТРО

«ДЕНЬГИ» ВЫЧИСЛИЛИ САМЫЕ ДОРОГИЕ АВТОМОБИЛИ ЭТОЙ ОСЕНИ

Экономические кризисы, пандемии и прочие катаклизмы не помеха рынку роскоши: в России по-прежнему находятся покупатели автомобилей стоимостью в десятки и даже сотни миллионов рублей. «Деньги» собрали информацию о пяти самых дорогих серийных авто в России этой осени.



Автомобили бывают дорогие и очень дорогие. \$70 млн — таков на сегодняшний день мировой рекорд суммы, заплаченной когда-либо за автомобиль. За такие деньги два года назад американский миллионер Дэвид Макнил приобрел редкий спорткар Ferrari 250 GTO 1963 года выпуска. Эту машину называют «лучшей из когда-либо выпускаемых Ferrari», всего их было выпущено 39 единиц, и одобрение на ее покупку давал лично основатель легендарной итальянской автомобильной марки Энцо Феррари. Примечательно, что прежним владельцам раритета удалось хорошо заработать: в 2000 году машину купили за \$6,5 млн, то есть за 18 лет цена выросла более чем в десять раз.

В России самая значимая сделка по приобретению автомобиля пока оценивается в сумму около \$20 млн — столько в начале текущего года в России неизвестным покупателем было заплачено за новый спорткар Bugatti La Voiture Noire. Эта выпускаемая ограниченным тиражом уникальная машина была впервые представлена в прошлом году, она оснащена мощнейшим мотором W16 мощностью 1500 л. с.; такую модель имеет в своем гараже футболист Роналду.

В том, что российский рынок сверхдорогих автомобилей продолжает набирать скорость, «Деньги» предлагают убедиться на основе рейтинга самых дорогих автомобилей в России от официальных автодилеров.

В режиме полета

Первое место в списке самых дорогих авто в России этой осени занимает новый суперкар Aston Martin Valhalla. «Валхалла» означает рай, куда, согласно представлениям готов, скандинавов и прочих народов северной и центральной Европы, попадают погибшие в бою воины. Самый быстрый в истории Aston Martin инженеры британской марки разрабатывали совместно со специалистами гонок «Формулы-1», командой Red Bull Racing. Valhalla имеет облегчающий конструкцию кузов из углеродного волокна (снаряженная масса машины — 1350 кг) и гибридный мотор с турбонаддувом 1000 л. с. Производитель на публичных заездах уже демонстрировал, как машина с ревом легко достигает весьма впечатляющей динамики — всего за 2,5 секунды до 100 км/ч, а максимальная скорость такого гражданского болида составляет 354 км/ч. Буквально низко лететь над землей машине помогают так называемые активные аэродинамические элементы: с набором скорости у авто вырастает повышающее управляемость гибкое антикрыло. Новый автомобиль-самолет выпускается ограниченным тира-

ТЕКСТ **Георгий Алексеев**
ФОТО **Rolls-Royce,
Daimler AG,
Automobili
Lamborghini S.p.A**

Буквально низко лететь над землей машине помогают так называемые активные аэродинамические элементы

жом 500 единиц, и сейчас российские дилеры предлагают его приобрести за 127 млн руб.

Стремительная езда на сверхдорогих спорткарах — занятие, конечно, увлекательное, но не очень комфортное. Для тех, кто ценит в процессе передвижения из пункта А в пункт Б прежде всего комфорт, самое дорогое предложение этой осени — это обновленный Rolls-Royce Phantom. «Фантом» выпускается легендарной люксовой британской маркой уже почти целое столетие — с 1920-х годов. Сейчас в России предлагается восьмое поколение «Фантома», которое вполне может претендовать на олицетворение автомобильной роскоши. Особенно выделяется длиннобазная модификация модели, где, просторно расположившись на заднем диване, можно включить один из десятков режимов массажа или любоваться звездным небом — одна из доступных опций отделки интерьера. Производитель утверждает, что новый Phantom может похвастаться особенной тишиной:

здесь использовано на 130 кг больше звукоизоляционных материалов, чем в предыдущей версии модели. Двери для удобства входа и выхода в автомобиле открываются в обратную сторону. Если нет прислуги, которая захлопывает дверь за вас, то можно просто нажать клавишу и дверь плавно закроется встроенным механизмом. Цена нового Phantom в России этой осенью может превышать 60 млн руб. «В прошлом году мы представили в России уникальный Phantom из Bespoke-коллекции Tranquillity, всего в мире было выпущено только 25 автомобилей этой серии. В его отделке был использован фрагмент настоящего метеорита, стоимость такой машины составляет около 65 млн руб., — рассказывает Олег Шамба, операционный директор автомобильной группы „Авилон“, официального дилера Rolls-Royce. — Впрочем, финальная стоимость Phantom зависит от степени индивидуализации, сейчас цена на эти машины начинается от 36,5 млн в версии с классической колесной базой и от 44,5 млн в удлиненной версии, однако это скорее стартовая точка для обсуждения».

Супергибридная конструкция

Третью строчку самых дорогих автомобилей этой осени в России занимает обновленный Mercedes-Benz



ТОП-5 САМЫХ ДОРОГИХ НОВЫХ АВТО ЭТОЙ ОСЕНИ ОТ ОФИЦИАЛЬНЫХ ДИЛЕРОВ В РОССИИ				
№	МАРКА, МОДЕЛЬ	ЦЕНА (МЛН РУБ.)	ТЕХНИЧЕСКИЕ И ДИНАМИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ	ОСОБЕННОСТИ КОНСТРУКЦИИ И ОПЦИЙ
1	ASTON MARTIN VALHALLA	127	ГИБРИДНЫЙ МОТОР МОЩНОСТЬЮ 1000 Л. С., РАЗГОН ДО 100 КМ/Ч ЗА 2,5 С, МАКСИМАЛЬНАЯ СКОРОСТЬ 354 КМ/Ч	КУЗОВ ИЗ УГЛЕВОДОРОДНОГО ВОЛОКНА, АКТИВНЫЕ АЭРОДИНАМИЧЕСКИЕ ЭЛЕМЕНТЫ
2	ROLLS-ROYCE PHANTOM	65	МОТОР 6,7 Л, МОЩНОСТЬ 571 Л. С., РАЗГОН ДО 100 КМ/Ч ЗА 5,1 С, МАКСИМАЛЬНАЯ СКОРОСТЬ 250 КМ/Ч	ОТКРЫВАЮЩИЕСЯ В ОБРАТНУЮ СТОРОНУ ДВЕРИ С ФУНКЦИЕЙ АВТОМАТИЧЕСКОГО ЗАКРЫВАНИЯ, ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ 130 КГ ЗВУКОИЗОЛЯЦИОННЫХ МАТЕРИАЛОВ
3	MERCEDES-BENZ MAYBACH S-CLASS	60	МОТОР 3 Л, МОЩНОСТЬ ДО 330 Л. С., РАЗГОН ДО 100 КМ/Ч ЗА 4,9 С	МАССАЖ С ЭФФЕКТОМ ГОРЯЧИХ КАМНЕЙ, АССИСТЕНТ РАСПОЗНАВАНИЯ КОМАНД ЖЕСТАМИ
4	FERRARI SF90 STRADALE	34	МОТОР V8 МОЩНОСТЬЮ 780 Л. С. ПЛЮС ТРИ ЭЛЕКТРОМОТОРА СУММАРНОЙ МОЩНОСТЬЮ 220 Л. С., РАЗГОН ДО 100 КМ/Ч ЗА 2,5 С, ДО 200 КМ/Ч ЗА 6,7 С, МАКСИМАЛЬНАЯ СКОРОСТЬ 340 КМ/Ч	ПЕРВЫЙ ГИБРИДНЫЙ АВТОМОБИЛЬ В ИСТОРИИ МАРКИ FERRARI
5	BENTLEY FLYING SPUR W12 FIRST EDITION	21	ДВИГАТЕЛЬ W12 6 Л, МОЩНОСТЬ 635 Л. С., РАЗГОН ДО 100 КМ/Ч ЗА 3,8 С, МАКСИМАЛЬНАЯ СКОРОСТЬ 333 КМ/Ч	ТРЕХГРАННЫЙ ПОВОРОТНЫЙ ДИСПЛЕЙ, УНИКАЛЬНАЯ АУДИОСИСТЕМА С 19 ДИНАМИКАМИ

Источник: «Авилон», данные из открытых источников.

Maybach S-Class. Представленный недавно флагман немецкого премиального бренда постарался сделать упор на технологичность. В частности, в креслах здесь предусмотрено более десятка программ массажа, которые, например, не только с помощью вибраций, но и теплого воздуха могут создавать эффект нагретых камней. Также в машине появилась новая подушка с подогревом на подголовнике, а конфигурация задних сидений предполагает пять различных вариантов, когда в задней части салона можно по желанию создать зону для рабо-

ты или для отдыха. Еще в машине обра- щает на себя внимание голосовой ассистент, который понимает не толь- ко голосовые команды, но и жесты пассажира, который взмахом руки может, например, включить любимую радиостанцию. По словам официаль- ных дилеров, цена нового Mercedes- Benz Maybach S-Class в топовых ком- плектациях сейчас может достигать 60 млн руб.

При своем комфорте новый S-Class может вести себя на дороге весьма резво: шестицилиндровый двигатель мощностью до 330 л. с. за 4,9 секунды

может разгонять машину до 100 км/ч. Но все же эти показатели сильно усту- пают идущему на четвертом месте в рейтинге самых дорогих машин этой осени новому спорткару Ferrari SF90 Stradale. Он примечателен тем, что является первым гибридным авто- мобилем марки, на логотипе которого изображен вставший на дыбы жере- бец: SF90 Stradale оснащен модерни- зированным битурбомотором V8 с 90-градусным развалом блока, развивающим 780 л. с., и одновремен- но имеет три электромотора суммар- ной мощностью 220 л. с.; таким обра- зом, суммарная мощность машины составляет 1000 л. с. Такая конструк- ция позволяет новой Ferrari разго- няться с места до сотни за 2,5 секун- ды, а за 6,7 секунды с места суперги- брид может набрать 200 км/ч. Макси- мальная скорость машины составляет 340 км/ч, а что касается цены, то Ferra- ri SF90 Stradale сейчас предлагается официальными дилерами за сумму от 34 млн руб.

Не оставила этой осенью без новин- ки своих поклонников и Bentley: в России официально начали предла- гать новую флагманскую модель этой марки — Bentley Flying Spur W12 First Edition, которая под капотом скрывает модернизированный шестилитровый двигатель W12 с двойным турбонадду- вом, способная развивать мощность до 635 л. с. и обеспечивая разгон до



100 км/ч за 3,8 секунды и максимальную скорость 333 км/ч. Цена новинки в России у официальных дилеров составляет около 21 млн руб. «Это на сегодняшний день самый дорогой серийный автомобиль марки Bentley, новый ее флагман, поставки которого только начались,— рассказывает Олег Шамба.— Интересные опции в этой машине — трехгранный поворотный дисплей, новейшая светящаяся трехмерная эмблема, отделка центральной консоли алюминиевыми вставками в „жневском стиле“ (используется в часовом мастерстве), аудиосистема Naim for Bentley с 19 динамиками и двумя сабвуферами мощностью 2,2 тыс. ватт».

Четыре колеса хорошо, а шесть — лучше

Впрочем, десятки миллионов рублей за автомобиль предлагается сейчас заплатить не только в салонах новых авто, но и на вторичном рынке. По данным сервиса бесплатных объявлений «Авито», самым дорогим предложением на рынке подержанных авто этой осенью можно назвать Mercedes-Benz G-Class AMG 6x6 2020 года выпуска. С пробегом 12,7 тыс. км эта трехосная машина предлагается за 78 млн руб. «Уникальность этого автомобиля заключается в том, что всего таких авто было выпущено 15 на весь мир, и сейчас его можно назвать самым дорогим и роскошным внедорожником в России», — комментирует Марат

ТОП-5 САМЫХ ДОРОГИХ ПОДЕРЖАННЫХ АВТО ЭТОЙ ОСЕНИ

№	МАРКА, МОДЕЛЬ	ЦЕНА (МЛН РУБ.)	ГОД ВЫПУСКА, ПРОБЕГ	ОСОБЕННОСТИ
1	MERCEDES-BENZ G-CLASS AMG 6X6	78	2020, 12,7 тыс. км	ТРЕХОСНАЯ КОНСТРУКЦИЯ, ВСЕГО В МИРЕ ВЫПУЩЕНО 15 ТАКИХ АВТОМОБИЛЕЙ
2	ROLLS-ROYCE CULLINAN	54	2020, 910 км	ПРЕДСТАВЛЕН В ТЮНИНГЕ ОТ КОМПАНИИ MANSORY
3	LAMBORGHINI URUS	46,5	2020, 730 км	ОСНАЩЕН ТЮНИНГ-ПАКЕТОМ VENATUS ОТ КОМПАНИИ MANSORY С ФОРСИРОВАННЫМ ДВИГАТЕЛЕМ
4	LAMBORGHINI AVENTADOR	26,5	2019, 750 км	РАЗГОН ДО 100 КМ/Ч ЗА 2,9 С
5	MERCEDES-BENZ SLS-CLASS AMG	24,5	2014, н/д	КАРБОНОВЫЕ КУЗОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ, ОДИН ИЗ 350 АВТОМОБИЛЕЙ ИЗ ПРОЩАЛЬНОЙ ВЕРСИИ AMG FINAL EDITION

Источник: «Авито».

Миннекаев, руководитель группы аналитики «Авито Авто».

К другим впечатляющим по цене предложениям на вторичном рынке авто этой осени относится Rolls-Royce Cullinan. В тюнинге от компании Mansory 2020 года выпуска с пробегом 910 км этот автомобиль сейчас стоит 54 млн руб. За 46,5 млн руб. предлагается кроссовер Lamborghini Urus 2020 года выпуска с пробегом 730 км. Это авто оснащено тюнинг-пакетом Venatus от компании Mansory, с помощью которого двигатель форсирован до мощности с 641 до 800 л. с., что позволяет суперкару разогнаться до 100 км/ч всего за 3,3 секунды.

Еще одно свежее предложение супердорогого суперкара с пробегом — это Lamborghini Aventador 2019 года выпуска с пробегом 750 км, владелец которого просит за него 26,5 млн руб. А родстер Mercedes-Benz SLS-Class в пакете AMG 2014 года выпуска пред-

лагается сейчас за 24,5 млн руб. «Машина эта оснащена уникальными карбоновыми кузовными элементами и является одним из 350 автомобилей из прощальной версии AMG Final Edition», — объясняет столь высокую цену Марат Миннекаев.

Шины дороже недорогой машины

Сверхдорогие машины не только впечатляют своей начальной ценой, но и цифрами с несколькими нулями за свое обслуживание. По словам представителей дилерских центров, такие простейшие работы, как замена масла, у таких машин может стоить около 100 тыс. руб., одни только свечи зажигания обойдутся в сумму от 200 тыс. руб., а стоимость одного комплекта шин на упомянутые выше модели могут достигать 1,5 млн руб. Притом что не нужно забывать про транспортный налог, который может

достигать 200 тыс. руб. в год, а за страховку владелец суперкара сейчас может выложить 3–5 млн руб. в год. «Дорогое обслуживание элитных автомобилей прежде всего связано с дороговизной оборудования и расходных материалов, которое необходимо использовать. Например, нам пришлось осуществлять замену лобового стекла на автомобиле Mercedes S-Class, эти работы нам обошлись в 100 тыс. руб., — отмечает Никита Быков, директор розничной сети автомобилей с пробегом „Автомама“. — Также такие машины сложно покупать в кредит: большинство розничных банков не предоставляет автокредиты на автомобили стоимостью выше нескольких миллионов рублей и не берут в залог автомобили, стоимость которых так сильно отличается от среднерыночной».

Высокая цена обслуживания суперкаров в России также связана и со сложными российскими условиями. «Российские дороги у иностранных автопроизводителей котируются категорией G — одной из самых сложных, — говорит Денис Мигаль, генеральный директор сети автосалонов Fresh Auto. — И хотя производители премиальных и люксовых моделей стремятся адаптировать машины к российским условиям, покупая премиальное авто, необходимо иметь в виду, что расходы на его содержание могут ежегодно достигать 15–20% его первоначальной цены» ●

«К КОНЦУ 2023 ГОДА МЫ НАРАСТИМ ПОРТФЕЛЬ ДО 1 ТРЛН РУБ.»

Пандемия повлияла на все направления банковского бизнеса и поставила игроков перед новыми вызовами, среди которых — более эффективные технологии и более удобные форматы продуктов. О том, как меняются обслуживание клиентов в private-сегменте и их ожидания, в интервью «Деньгам» рассказала старший вице-президент, директор департамента «Открытие Private Banking» банка «Открытие» Виктория Денисова.



Какие услуги и продукты оказались наиболее востребованными в private-сегменте в период пандемии и почему?

— Во-первых, пандемия привела к сильной волатильности на финансовых рынках: сначала случилась достаточно сильная коррекция, затем не менее стремительный отскок. Во-вторых, режим карантина привел к сильнейшему со времен кризиса 2008 года снижению деловой и потребительской активности. В-третьих, все центральные банки (включая ЦБ РФ) отреагировали на возросшую волатильность и падение деловой активности дружным снижением ставок. В этом контексте логично, что классические банковские продукты стали менее привлекательны, зато возрос интерес к инвестиционным продуктам. При этом разные клиенты решали абсолютно разные задачи: кто-то искал способы сохранить капитал в условиях неопределенности и низких ставок, а кто-то сознательно пытался заработать на волатильности. Соответственно, вырос спрос на инвестиционную экспертизу.

— Вводил ли банк «Открытие» какие-то специальные продукты или услуги в период пандемии?

— Специальные продукты мы не вводили, но незадолго до начала карантина мы ввели «в бой» систему удаленного подписания документов, и клиент мог подавать поручения через любые удобные ему каналы коммуникации с персональным банкиром и подтверждать без визита в офис. В целом мы сместили акцент на развитие удаленных каналов взаимодействия с клиентами. Это и сегодня наиболее актуальная задача: после нормализации эпидемиологической ситуации в стране и мире популярность дистанционных каналов останется очень высокой.

— Дистанционное обслуживание для всех стало приоритетом, но, возможно, private-клиенты все же предпочитают личные визиты в банк?

— Наша цифровая платформа позволяет совершать большинство банковских операций, инвестиционных сделок, предоставлять услуги Life style удаленно. Для удобства клиентов «Открытие Private Banking» еще до пандемии мы организовали омниканальное взаимодействие — когда клиент не сам проводит операцию в мобильном или интернет-банке, а дает поручение банкиру с помощью телефона, мессенджера, электронной почты — любым удобным ему способом, а затем подписывает документы дистанционно через сервис «Открытие Акцепт».

Те клиенты, которым требовалось личное посещение офиса, по-прежнему могли приехать — мы и во время карантина работали в стандартном режиме, предоставляя все необходимые услуги и сервисы нашим клиентам и соблюдая рекомендованные меры безопасности. При этом с середины марта по июнь посещаемость клиентами офисов снизилась в три—пять раз в зависимости от региона.

— Какие еще меры вы принимали, чтобы повысить безопасность взаимодействия с клиентами?

— Во-первых, все документы для подписания клиентами готовились заранее, чтобы по возможности минимизировать время их пребывания в офисах. При желании клиентов курьерская служба банка обеспечивала оперативную доставку необходимых документов. Во-вторых, всем клиентам банка «Открытие» была предоставлена возможность при окончании срока действия карты продолжить ее использовать.

— Как изменилась динамика роста этого бизнеса в период пандемии?



АЛЕКСАНДР КАЗАКОВ

— По объективным причинам мы зафиксировали снижение темпов прироста базы. Среднемесячный прирост клиентов за пять месяцев с апреля по август 2020 года замедлился на 18% по сравнению с первым кварталом, однако в целом с начала года количество клиентов увеличилось на 16% — до 10,2 тыс.

— Какие у банка «Открытие» амбиции в этом сегменте на ближайшую и среднесрочную перспективу?

— Мы продолжим активный рост портфеля в первую очередь за счет инвестиционной составляющей — клиенты делают выбор в пользу нашей многолетней экспертизы и качества управления. Мы хотим закончить год с объемом порядка 500 млрд руб. под управлением, численность клиентской базы вырастет до 10,5 тыс. Что касается среднесрочной перспективы, то к концу 2023 года с учетом 25-процентного среднегодового прироста мы планируем нарастить портфель почти до 1 трлн руб.

— Как пандемия отразится на будущем private-банкинга в России и мире?

— Пандемия подстегнула развитие технологий, что, безусловно, нашло отражение и в private-банкинге. Индустрия, которая традиционно строила свою бизнес-модель на личном, индивидуальном, очном общении, была вынуждена начать взаимодействовать с клиентом удаленно. Карантин ускорил ранее начавшийся тренд диджитализации, в этом смысле жизнь никогда не будет прежней, что, на мой взгляд, неплохо. В любом случае выбор личных встреч банкиров и их клиентов был, есть и будет всегда ●

ВИРУСНАЯ РОСКОШЬ

КАК ПАНДЕМИЯ ВЛИЯЕТ НА ПОТРЕБЛЕНИЕ ЛЮКСОВЫХ ТОВАРОВ



Экономический кризис впервые за последние десять лет затронул рынок товаров премиум-класса. На фоне сокращения туристических поездок и доходов потребителей обороты таких марок, как Hermès, Gucci, Prada и пр., за первое полугодие сократились в диапазоне 20–40%. На полное восстановление продаж может уйти до трех лет. Российские потребители в этой ситуации могут рассчитывать на некоторые скидочные акции со стороны продавцов, но далее стоит готовиться к повышению цен.

Текущий кризис, вызванный ограничениями в связи с пандемией COVID-19, прервал десятилетний рост рынка роскоши, констатируют аналитики BCG. По их прогнозам, даже самый оптимистичный сценарий предполагает падение продаж люкса в этом году на 35–45%. А с учетом сохраняющегося высокого уровня неопределенности возобновление спроса будет постепенным. По прогнозам BCG, в 2021 году продажи люкса будут ниже докризисного уровня на 20%, а ожидать полного восстановления стоит только в 2023 году.

Значительная часть рынка формировалась за счет туристов, прежде всего из Китая, но проблема не только в резком сокращении турпотока в связи с закрытием границ. Сокращать расходы из-за кризиса начали и постоянные потребители товаров класса люкс. Как отмечает управляющий директор и партнер BCG, глава экспертной практики по потребительским товарам и розничной торговле в России и СНГ Иван Котов, в России 60% потребителей продукции в этой категории сейчас говорят, что экономическая неопределенность не позволяет им совершать покупки, которые они планировали ранее. Это на 3% больше, чем в среднем по миру, указывает он.

Проблемы и скидки

Гендиректор Fashion Consulting Group (FCG) Анна Лебсак-Клейманс говорит, что за первое полугодие продажи компаний—лидеров люксового рынка упали в диапазоне 25–50% прежде всего из-за закрытия магазинов на время ограничений в связи с пандемией. Так, по ее словам, у LVMH (бренды Louis Vuitton, Christian Dior, Givenchy и пр.) оборот сократился на 38%, Hermès — на 24,2%, Burberry — на 48,5%, Gucci — на 33,5%, Prada — на 40%, перечисляет она. При этом, указывает эксперт, это еще самые лучшие показатели, так как бренды-лидеры имеют наиболее лояльных и обеспеченных клиентов. У остальных компаний падение продаж было еще более значительным, а сокращение спроса в сегменте часовых и ювелирных брендов в первом полугодии доходило до 50–70%, добавляет госпожа Лебсак-Клейманс.

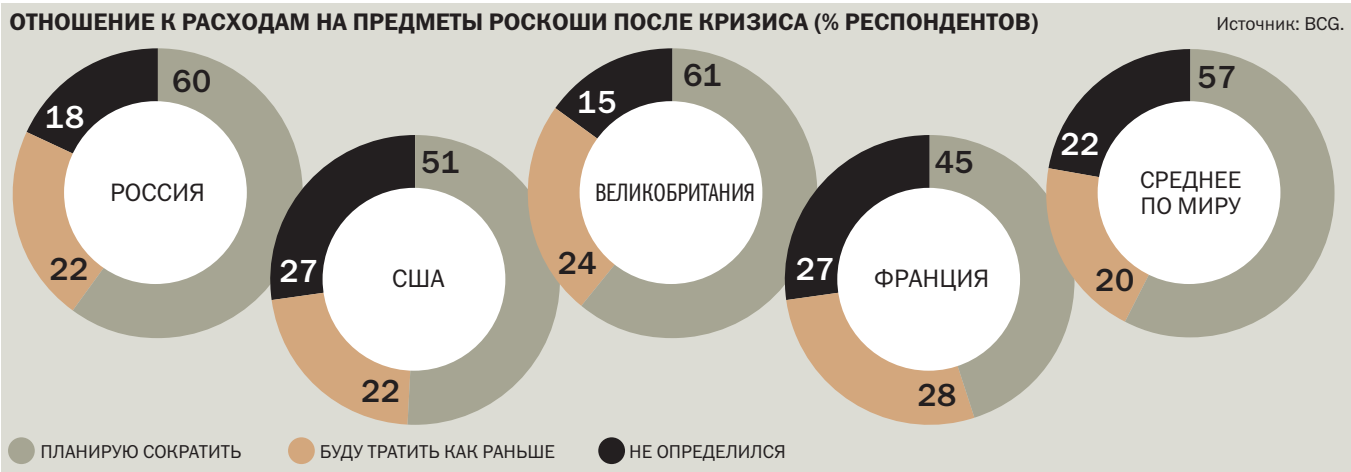


BLOOMBERG VIA GETTY IMAGES

В России, по словам гендиректора «Infoline-Аналитики» Михаила Бурмистрова, падение спроса может быть не таким драматичным: оставшиеся без возможности отдохнуть за границей потребители тратили деньги внутри страны, в том числе на люксовые товары, что поддержало обороты магазинов даже в отсутствие китайских туристов. Тем не менее участники рынка заинтересованы в стимулировании продаж, потому стоит ожидать некоторого роста промоактивности, указывает он.

На середину сентября в интернет-магазине ЦУМ можно было найти товары ряда брендов с дисконтом на уровне 30%. К примеру, шелковый платок Burberry при обычной цене 17,5 тыс. руб. был доступен всего за 12,25 тыс. руб., а бейсболка той же марки стоила со скидкой 13,6 тыс. руб., тогда как обычная цена товара — 19,4 тыс. руб. Кеды Alexander McQueen на этой площадке продавались по 22,15 тыс. руб., а без учета скидки стоили 31,65 тыс. руб. Футболки Saint Laurent были доступны по 17 тыс. руб. при обычной

ТЕКСТ **Анатолий Костырев**
ФОТО **Bloomberg**
via Getty Images





ТОП-10 ЛЮКСОВЫХ БРЕНДОВ ПО ПОПУЛЯРНОСТИ В РОССИИ

МЕСТО	МАРКА
1	GUCCI
2	CHANEL
3	CHRISTIAN DIOR
4	PRADA
5	HUGO BOSS
6	LOUIS VUITTON
7	GIORGIO ARMANI
8	DOLCE & GABBANA
9	CARTIER
10	HERMES

Источник: BCG.

кальным переменам на рынке, в котором растущее присутствие передовых технологий уже оказывает влияние на ключевых игроков рынка и их бизнес-модели, рассуждает аналитик. В частности, она ждет, что кризис будет способствовать развитию на рынке таких передовых технологий, как большие данные и искусственный интеллект.

«Интересно, что тренд с переходом в онлайн также позволяет брендам ответить на другой запрос потребителей — о персонализации опыта», — говорит партнер в московском офисе BCG Максим Бахтин. По его словам, 54% российских респондентов ожидают, что люксовые бренды теперь будут помогать им с подбором гардероба в соответствии с предыдущими покупками и общими трендами и предоставлять другие дополнительные услуги подобного рода онлайн. Кроме того, более 50% покупателей люкса готовы делиться своими данными и хотели бы, чтобы бренды поддерживали с ними связь не только посредством обычной рекламы, но и информационных рассылок, а также других более персонализированных инструментов, добавляет господин Бахтин.

Анна Лебсак-Клейманс при этом отмечает, что многие состоятельные покупатели сегодня меняют свои приоритеты и пересматривают отношение к накоплению материальных благ и приобретению люксовых товаров, смещая фокус интереса на «качество жизни»: отдых, уход, здоровье, впечатления. В России более половины потребителей люкса согласны с тем, что под влиянием шока от эпидемии они переосмыслили свои приоритеты и привычки, указывает она. В BCG добавляют, что еще до появления COVID-19 43% постоянных потребителей люкса начали перераспределять свои расходы на «эмпирическую роскошь» и интерес к роскошным ресторанам, отелям, курортам и круизам снижается. Так, 50–60% потребителей говорят, что они будут тратить меньше в этих категориях, по крайней мере в течение полугода, указывают аналитики ●

цене 24,4 тыс. руб. Свитшот Versace в том же ЦУМе продавался за 21,9 тыс. руб., а без скидки — 31,3 тыс. руб.

В ЦУМе рассказали, что в период закрытия универмага интернет-магазин регулярно проводил акции, такие как «–20% на вторую вещь, –30% на третью», «третья вещь в подарок при покупке одежды, обуви и аксессуаров» и пр. В ЦУМе нет распродаж, но регулярно проводятся привлекательные акции и клиентские активации, поясняет представитель универмага. По его словам, sellout летней коллекции аналогичен прошлому сезону, а что касается осенних коллекций, то продажи возвращаются к прежнему тренду: «За последние две недели показатели реализации сравнивались с прошлогодними». В целом в ЦУМе отмечают повышенный спрос на товары категории люкс, обусловленный закрытием границ с большинством стран, большой лояльностью клиентов, а также расширением новой молодой аудитории, традиционно более активно покупающей онлайн.

Между тем, потребителям люксовых товаров стоит ждать не только скидок, но и иного рода маркетинговых акций со стороны продавцов. Как рассказывает один из покупателей, он стал получать звонки от менеджеров одного из часовых бутиков с предложением зайти и оценить товар, чего раньше не случалось.

Цены завтрашнего дня

Как прогнозирует Анна Лебсак-Клейманс, бренды будут стремиться хотя бы частично возместить свои потери, возникшие из-за закрытия магазинов, сокращения зарплат у покупателей, запрета туризма, а также роста себестои-

мости производства из-за введения специальных требований безопасности. Поэтому, указывает она, покупателям люкса в текущих условиях уже стоит готовиться прежде всего к повышению цен у брендов-лидеров на самые востребованные категории товаров. Максимальное повышение цен в сентябре наблюдалось на сумки Louis Vuitton, Chanel, Dior — на 10–15%, отмечает эксперт. Правда, оговаривается госпожа Лебсак-Клейманс, «играть на повышение» могут только самые востребованные и сильные бренды, имеющие прочную базу лояльных клиентов среди наиболее состоятельных людей.

Кроме того, в связи с отсутствием туризма бренды опять вернулись к стратегии локальных цен, добавляет Анна Лебсак-Клейманс. К примеру, указывает она, ценники в Японии и Китае выше «базовых» европейских на 25–35%, в Корее — на 20%, в США — на 15%. Как отмечает эксперт, российские дистрибуторы также будут следовать мировому тренду и на фоне отсутствия туризма вряд ли будут активно продолжать политику ориентации на «европейские цены». Тем более что от такой политики отказываются сами головные офисы люксовых компаний, указывает госпожа Лебсак-Клейманс.

По мнению Михаила Бурмистрова, тем потребителям, кто планировал покупку люксовых вещей, стоит поторопиться. «Рубль недавно в очередной раз ослабел к мировым валютам, но ценники в сегменте переписываются не сразу, потому можно попробовать приобрести вещи по „старому курсу“, — рассуждает эксперт. Снижение курса рубля, который в первом полугодии потерял около 20%, неизбежно приведет к росту рублевых цен на товары из

новых поставок, согласна Анна Лебсак-Клейманс. Поэтому, подчеркивает она, ждать понижения цен на новые коллекции от топ-брендов, точно не стоит. Но менее сильные бренды наверняка дрогнут под влиянием сокращения спроса и «свалются» в распродажи или в смещение коллекций к более низким ценам affordable luxury («доступной роскоши». — «Деньги»). В ЦУМе отмечают, что на середину сентября с учетом курсов валют цены на ассортимент модных брендов в универмаге на 10–20% ниже, чем в бутиках Европы и зарубежных интернет-магазинах.

Роскошные перспективы

Михаил Бурмистров ждет, что текущий кризис придаст дополнительный импульс развитию онлайн-продаж люкса. «До этого одним из препятствий был вопрос доверия к товару при покупках в интернете. Но сейчас этот вопрос, по мере того как покупателям приходилось из-за ограничений в связи с пандемией обращаться к официальным интернет-магазинам, должен отойти на второй план», — указывает он. По данным BCG, 44% покупателей предметов роскоши в России будут более склонны полагаться на онлайн-каналы при выборе товаров, а 23% намерены нарастить долю онлайн-покупок люксовых товаров.

Директор группы по обслуживанию розничной и оптовой торговли и дистрибуции Deloitte Оксана Кожина также ожидает, что продавцы и производители люкса будут делать ставку на онлайн-дистрибуцию, цифровой маркетинг и продвижение, а фокусироваться на экологической направленности. Быстро меняющаяся глобальная обстановка положила начало ради-



ЧЕРНАЯ КРОВЬ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

ИСТОРИЯ НЕФТИ В ЛИЦАХ И ЦИФРАХ

Благодаря ей зарабатывались громадные состояния и создавались транснациональные корпорации. Из-за нее велись и ведутся войны. Она определяет курсы валют и состояние национальных экономик. Миллионы людей заняты в бизнесах, связанных с ней, а влияет она на судьбы миллиардов. Менее чем за два века она превратилась из модного горючего для керосиновых ламп в кровь мировой экономики. Нефть. «Деньги» напоминают ее биографию.



Дело пахнет керосином

Нефть и нефтепродукты известны человечеству очень давно. Люди стали пользоваться ими раньше, чем изобрели письменность. Природным битумом, найденным на поверхности земли, охотники каменного века закрепляли наконечники на стрелах. Битумом смолили лодки, им топили печи, смазывали колеса повозок, его использовали при постройке домов, в боевых действиях, для мумификации покойников.

В XI веке персидский ученый, философ и врач Абу Али ибн Сина, известный на Западе как Авиценна, и тунисский врач Константин Африканский писали в своих работах об использовании нефти в медицине. Нефтью лечили глазные заболевания, истерию, эпилепсию, змеиные укусы, нарушения менструального цикла. В XVI веке Георгий Агрикола, считающийся отцом минералогии, писал в своих трактатах о переработке жидких природных битумов в нефть, а алхимик и химик Андреас Либавий изучал происхождение нефти и первым использовал термин «ископаемое топливо».

В 1741 году профессор Санкт-Петербургской академии наук Иоган Амман впервые в мире произвел прямую перегонку нефти, добытой в районе Самары и присланной рудознатцем Яковом Шаханиным. Вердикт академика звучал так: «Можно она в лампадах вместо светильни употреблять, ежели самые тонкие и легкие ее частицы через дистилляцию отделять, то она почти таковая будет, какова бывает простая персидская нефть». Перегонку нефти неоднократно осуществлял адъюнкт физики Петербургской академии наук Михаил Ломоносов.

Нефтяная индустрия зародилась только в XIX веке — в эпоху промышленной революции. Одним из пионеров нефтяной промышленности был Ян Юзеф Игнаций Лукасевич, родившийся в семье польских армян в Галиции, которая после раздела Польши отошла к Австро-Венгерской империи. Лукасевич был фармацевтом, инженером, изобретателем, предпринимателем. Работы по получению керосина путем дистилляции сырой нефти привели его к изобретению в 1853 году безопасной керосиновой лампы. В 1854 году он пробурил первую в Европе нефтяную скважину. Вслед за керосиновой лампой появился уличный керосиновый фонарь.

По другую сторону Атлантики в то же время разработал и внедрил в производство новое топливо для освещения, названное керосином, канадский изобретатель и бизнесмен Абрахам Пинео Геснер. В 1854 году он запатентовал керосин в США и основал North American Kerosene Gas Light Company. Постройка завода, вырабатывающего керосин из угля, стоила \$1,25 млн (около \$40 млн на современные деньги), на нем трудилось 200 человек. Завод перерабатывал в год 30 тыс. тонн угля, выпуская ежедневно 14,4 тонны керосина. После открытия нефтяных месторождений в провинции Онтарио и в штате Пенсильвания керосин стал производиться из нефти, что вдвое снизило его себестоимость. Первую нефтяную скважину на американском континенте пробурил полковник Эдвин Дрейк в 1859 году. В 1860-е производство керосина стало в США быстро растущим прибыльным бизнесом.

Но еще до Лукасевича и Геснера, в 1823 году в районе села Акки-Юрт рядом с Моздоком (Кавказская губерния) крепостные крестьяне братья Василий, Герасим и Макар Дубинины построили

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **Fine Art Images/
Heritage Images/
Getty Images, National
Portrait Gallery London
UK / DIOMEDIA,
Getty Images, The
Picture Art Collection/
Alamy / DIOMEDIA,
Mondadori via Getty
Images, Reuters**

В конце XIX века компания братьев Нобель стала лидером российской нефтяной отрасли, а Россия — мировым лидером нефтедобычи

нефтеперегонную установку, получая из нефти керосиновый дистиллят. Он поставлялся в аптеки, так как для освещения не годился — коптил, издавая сильный запах.

В начале XIX века Бакинское и Ширванское ханства, территория которых была богата нефтяными месторождениями, стали частью Российской Империи.

В 1834 году майор корпуса горных инженеров Николай Воскобойников был назначен директором бакинских и ширванских нефтяных промыслов. При нем в Балаханах в 1837 году был построен нефтеперерабатывающий завод. Год спустя завод был закрыт — расходы на добычу и транспортировку оказались слишком велики, а Воскобойников был арестован по доносу в казнокрадстве (впоследствии обвинения были сняты). В 1846 году на Биби-Эйбатском промысле около Баку была пробурена первая в мире разведочная нефтяная скважина глубиной 21 метр.

Керосин, используемый для освещения, во второй половине XIX века быстро вытеснил более дорогостоящий китовый жир и стал основным топливом для керосиновых ламп в Северной Америке и Европе.

Эпоха нефтебаронов

В 1870-е в разных концах планеты произошли два события, которые резко изменили облик мировой нефтяной индустрии.

В 1870 году Джон Рокфеллер вместе с партнерами зарегистрировал в Кливленде, штат Огайо, главном центре нефтепереработки США, компанию Standard Oil Company. Слово standard в названии, выбранном Рокфеллером, должно было символизировать стандарт качества. Начав с двух крупных нефтеперегонных заводов, компания быстро выросла до огромных размеров.

В 1882 году Рокфеллер создал первый корпоративный трест в США, объединив Standard Oil и аффилированные с ней компании, занимающиеся добычей, переработкой и продажей нефти. Акционеры 40 компаний, вошедших в трест, отдали свой бизнес в управление девяти доверенным лицам, в числе которых был Рокфеллер, взамен получив сертификаты треста, то есть став акционерами гигантской компании. Трест контролировал 91% добычи нефти, 85% продаж в США и почти 100% экспортных поставок. В его структуре было 20 тыс. нефтяных скважин, 6,4 тыс. км трубопроводов, 5 тыс. железнодоро-



NATIONAL PORTRAIT GALLERY LONDON UK / DIOMEDIA

Подполковник британской армии Джон Нортон-Гриффитс служил в инженерных войсках, но урон, нанесенный им германской армии в 1916 году, был сильнее, чем мог бы нанести представитель любого другого рода войск

ЗАПАСЫ НЕФТИ (МЛРД БАРРЕЛЕЙ)

ВСЬ МИР	1733,9
СТРАНЫ ОПЕК	1214,7
СТРАНЫ, НЕ ВХОДЯЩИЕ В ОПЕК	519,2
ВЕНЕСУЭЛА	303,8
САУДОВСКАЯ АРАВИЯ	297,6
КАНАДА	169,7
ИРАН	155,6
ИРАК	145
РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ	107,2
КУВЕЙТ	101,5

Источник: BP Statistical Review of World Energy 2020, данные на конец 2019 года.

рожных цистерн, в нем трудилось более 100 тыс. рабочих и служащих.

В то же время Рокфеллер выпустил сертификаты на нефть, находящуюся в его хранилищах и нефтепроводах, создав тем самым первый нефтяной фьючерсный рынок.

С 1860-х годов Санкт-Петербург, Москва и другие города России стали освещаться керосиновыми фонарями, топливо для которых поставлялось из Соединенных Штатов. Американский ке-

Результат перехода на капиталистические отношения был замечен уже в первый год после отмены откупной системы — нефтедобыча выросла с 1,536 млн до 3,4 млн пудов, то есть в 2,6 раза.

В 1874 году была создана первая в мире акционерная вертикально интегрированная компания в нефтяной промышленности «Бакинское нефтяное общество» Петра Губонина и Василия Кокорева. В том же году в Баку впервые появился швед Роберт Нобель, в 1879

росли на порядок — с 3,4 млн до 30 млн пудов и с 1,8 млн до 11,5 млн пудов соответственно. Компания братьев Нобель продемонстрировала еще более мощный рост, увеличив с 1879 по 1888 год добычу нефти в 81,6 раза, а производство керосина в 41,4 раза. К 1882 году Россия перестала закупать американский керосин.

Построенная к 1883 году Закавказская железная дорога соединила Баку с черноморским портом Батуми. «Бра-Нобель» начала экспортировать керосин, став конкурентом Standard Oil.

На рубеже XIX–XX веков Российская Империя стала мировым лидером нефтедобычи, опередив США. Лучший результат был достигнут в 1901 году, когда в России добыли 10,97 млн тонн нефти, а в США — 9,6 млн тонн.

На рынок нефти сильно влиял технический прогресс. Изобретение лампы накаливания способствовало сни-



GETTY/IMAGES

Встреча министров стран ОПЕК в 1978 году в Абу-Даби. Еще до встречи, проходившей на фоне исламской революции в Иране, было ясно, что ОПЕК объявит о росте цен. Вопрос был лишь в том, каким будет этот рост

росин, перевезенный через океан, был дешевле керосина из Баку. Виной этому была откупная система, по которой все нефтяные участки на Апшеронском полуострове принадлежали казне и каждые четыре года сдавались на откуп, а уже откупщики устанавливали свои условия производителям.

Ситуация изменилась после того, как в России 17 февраля 1872 года были приняты, а с 1 января 1873 года вступили в силу «Правила о нефтяном промысле и акцизе с фотогенового производства» и «Правила об отдаче в частные руки казенных нефтяных источников Кавказского и Закавказского края, состоящих в откупном со-держании».

году он вместе с братьями Людвигом и Альфредом зарегистрировал «Товарищество нефтяного производства братьев Нобель», сокращенно «БраНобель» или «Бр.Нобель». Эта компания стала лидером российской нефтяной отрасли. Нобели построили первый в России нефтепровод. В 1878 году в путь от Баку до Астрахани отправился принадлежащий братьям Нобель первый в мире нефтеналивной танкер «Зороастр».

На бакинском нефтяном буме сделали миллионные состояния Александр Манташев, Гаджи Тагиев, Муртуза Мухтаров, Муса Нагиев, Шамси Асадуллаев, Степан Лианозов.

С 1873 по 1881 год добыча нефти и производство керосина в России вы-

жению спроса на нее, изобретение бензинового автомобильного двигателя — росту.

В начале XX столетия расклад сил на мировом рынке снова поменялся. Русско-японская война, стачки нефтяников и поджоги нефтяных скважин в 1904–1905 годах (их объясняли и действиями революционеров, и армяно-азербайджанской рознью, и про-исками Рокфеллера) нанесли громадный ущерб российской нефтяной индустрии. Позиции мирового лидера были утеряны, экспорт нефтепродуктов упал. В 1904 году объем российской нефтедобычи составлял две трети американского, в 1914 году был меньше в четыре раза.



Разрабатывая конструкцию безопасной керосиновой лампы, Ян Лукасевич вряд ли предполагал, какие глобальные последствия будет иметь его работа

В 1911 году Верховный суд США впервые применил антимонопольное законодательство — против рокфеллеровского Standard Oil Trust, который был разделен на 34 отдельные компании. В названиях компаний-наследниц сохранились слова Standard Oil, а несколько фирм, не имевших отношения к Рокфеллеру, стали использовать эти слова в своих названиях, примазавшись к знаменитому бренду.

После большевистской революции в России изменились правила игры на российском рынке. Декретом Совета народных комиссаров от 20 июня 1918 года нефтяная промышленность была национализирована.

На мировой нефтяной карте постоянно возникали новые державы. В конце XIX века стала активно развиваться нефтедобыча в Голландской Ост-Индии. Лидерами этого бизнеса стали компании Royal Dutch и Shell, объединившиеся в 1907 году. В 1912 году Royal Dutch Shell выкупила нефтяные активы Ротшильдов в Азербайджане.

В 1908 году нефть была найдена в Персии (Иране).

Нефть и война

Доступ к нефти был важным стратегическим фактором обеих мировых войн. Степень обеспечения армий нефтепродуктами сильно влияла на успешность военных операций. Так, в 1918 году на Западном фронте английские и французские войска были хорошо обеспечены американской нефтью, тог-

ДОБЫЧА НЕФТИ (ТЫС. БАРРЕЛЕЙ В ДЕНЬ)

ВЕСЬ МИР	95 192
СТРАНЫ ОПЕК	35 566
СТРАНЫ, НЕ ВХОДЯЩИЕ В ОПЕК	59 626
США	17 045
САУДОВСКАЯ АРАВИЯ	11 832
РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ	11 540
КАНАДА	5651
ИРАК	4779
ОБЪЕДИНЕННЫЕ АРАБСКИЕ ЭМИРАТЫ	3998
КИТАЙ	3836

Источник: BP Statistical Review of World Energy 2020, данные за 2019 год.

да как действия немецкой армии, авиации и подлодок ограничивались нехваткой горючего.

Целью некоторых крупных боевых операций было овладение нефтяной инфраструктурой. В 1916 году британское военное командование приняло решение не допустить захвата румынских нефтяных промыслов и НПЗ немцами. Выполнением этой задачи руководил подполковник инженерных войск Джон Нортон-Гриффитс. В скважины сбрасывали буровое оборудование и заливали бетоном, нефтеперегонные установки взрывали, сырую нефть сжигали. На нефтепромыслах Плоешти было сожжено 800 тыс. тонн сырой нефти.

В промежутке между двумя войнами мировое потребление нефтепродуктов увеличилось почти в шесть раз. Этому способствовало и открытие новых месторождений в США, СССР и Венесуэле.

Иосиф Сталин еще на XV съезде ВКП(б) в 1927 году подчеркивал: «Воевать без нефти нельзя. Кто имеет преимущество в деле нефти, тот имеет шансы на победу в грядущей войне».

Ведущие мировые державы создавали «армии моторов». Самолетам, кораблям и подводным лодкам, танкам, автомобилям нужна была нефть, много



Сын башмачника Гаджи Тагиев начал работать в 10 лет подсобным рабочим на стройке за 6 копеек в день. Он одним из первых в Баку стал торговать керосином и разбогател

чтобы обеспечить безопасность иранских нефтяных месторождений и предотвратить возможное продвижение войск противника из Турции через Иран к нефтепромыслам Азербайджана (а также наладить пути снабжения Советского Союза).

Япония после объявления Соединенными Штатами эмбарго на поставки нефти зимой 1941/42 года провела военную операцию в Голландской Ост-Индии с целью получения доступа к нефти (2,6% мировых запасов) и другим стратегическим ресурсам.

В 1942 году основной целью летне-осеннего наступления немецких войск на южном направлении Восточного фронта был захват нефтяных месторождений Северного Кавказа и Баку. В ноябре 1942 года была сорвана последняя попытка врага прорваться к Грозненскому и Бакинскому нефтяным районам.

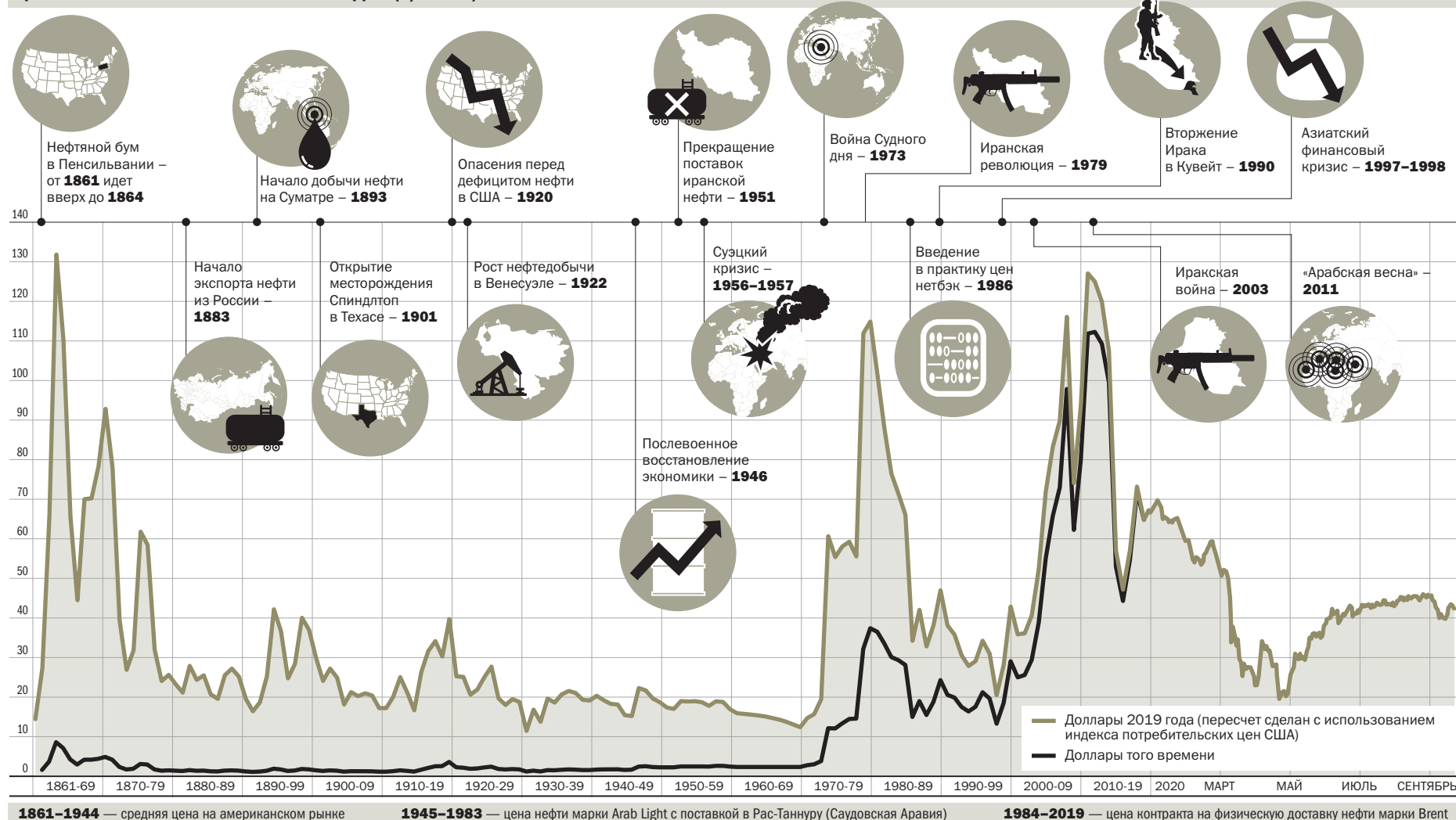
В ходе войны английская и американская авиация бомбила НПЗ и нефтехранилища противника, а немецкие подлодки охотились за американскими нефтетанкерами в Карибском бассейне и английскими в Индийском океане.

В послевоенное время практически все крупные вооруженные конфликты в разных регионах планеты были так или иначе связаны с нефтью и отражались на ее цене.

От арабо-израильских войн до коронавируса

Со времени окончания Второй мировой войны до 1973 года на мировом

ЦЕНА СЫРОЙ НЕФТИ В 1861–2020 ГОДАХ (\$/БАРР.)



рынке нефти доминировали семь транснациональных компаний, получивших прозвище «Семь сестер». Перед нефтяным кризисом 1973 года под их контролем находилось 85% мировых запасов нефти.

British Petroleum Company (BP, до 1954 года — Anglo-Iranian Oil Company, AIOC, до 1935 года — Anglo-Persian Oil Company, APOC) была основана в 1908 году после открытия нефтяного месторождения Месджеде-Сoleyман, став первой компанией, начавшей добычу нефти в Иране. В 1914 году контрольный пакет акций компании был приобретен правительством Великобритании. В 1951 году парламент Ирана принял решение национализировать нефтяную индустрию, которую контролировала AIOC. Западные державы объявили эмбарго на покупку иранской нефти. В августе 1953 года спецслужбы США и Великобритании организовали военный переворот, в результате которого вся полнота власти в Иране перешла к шаху Мохаммеду Резе Пехлеви. Отмены национализации не произошло, но нефть Ирана вернулась на мировой рынок. Под дипломатическим давлением США Великобритания допустила к иранским нефтяным месторождениям американские компании. В 1954 году был образован международный консорциум Iranian Oil Participants. В его состав вошли: APOC, переименованная в BP (40%), Royal Dutch Shell (14%), Gulf Oil, Texaco, Standard Oil Company of California, Standard Oil Company of New Jersey, Standard Oil

Company of New York (все — по 8%) и французская Compagnie Francaise des Petroles (6%). Все компании (кроме последней) и получили прозвище «Семь сестер».

В 1958 году была подписана, а в 1964 году вступила в силу Конвенция ООН о континентальном шельфе, благодаря которой стала возможна нефтеразведка в водах, ранее считавшихся международными. Благодаря конвенции стало активно развиваться офшорное бурение в Северном море. Оно привело к открытию большого числа месторождений. Название одного из них — Брент — дало имя марке нефти Brent, используемой в качестве ориентира для определения нефтяных цен. Самые крупные запасы нефти были обнаружены в норвежском секторе моря, что превратило Норвегию в нефтяную державу.

В 1960 году нефтедобывающими странами была создана Организация стран—экспортеров нефти (ОПЕК). В настоящий момент в нее входят 13 стран (Алжир, Ангола, Венесуэла, Габон, Иран, Ирак, Кувейт, Ливия, Нигерия, Объединенные Арабские Эмираты, Республика Конго, Саудовская Аравия, Экваториальная Гвинея). На долю стран—членов ОПЕК приходится около двух третей мировых запасов, около половины добычи и около трети экспорта. Главная цель организации — контроль за квотами добычи с целью поддержания цен на нефть.

После победы Израиля в Шестидневной войне в 1967 году была создана организация с похожим названи-

ем — ОАПЕК (Организация арабских стран—экспортеров нефти). ОАПЕК была образована в 1968 году и по ситуации на конец 1973 года в нее входили Алжир, Бахрейн, Египет, Ирак, Катар, Кувейт, Ливия, ОАЭ, Саудовская Аравия и Сирия.

Нефть была обнаружена в Ираке — в 1929 году, в Бахрейне — в 1931 году, в Саудовской Аравии и Кувейте — в 1938 году, в Катаре — в 1940 году. Разработка этих месторождений началась уже после Второй мировой войны. В 1958 году к ближневосточному нефтяному клубу присоединились Объединенные Арабские Эмираты. Нефтяные державы Ближнего Востока стали серьезной силой.

После поражения, нанесенного Израилем Египту и Сирии в войне Судного дня в октябре 1973 года, страны ОАПЕК применили «нефтяное оружие». В ходе войны, 17 октября 1973 года, они объявили о снижении добычи нефти на 5%, повышении цен на нее и введении эмбарго на ее поставки в страны, поддержавшие Израиль, — США, Нидерланды, Родезию, ЮАР и Португалию. К декабрю нефтедобыча была снижена на 25% от сентябрьского уровня. Страны ОАПЕК требовали отвода израильских войск к границам 1949 года. Израиль не выполнил эти требования. Руководство США обдумывало возможность военной операции по захвату нефтяных скважин в Саудовской Аравии, Кувейте и ОАЭ. Но конфликт удалось уладить дипломатическим путем. Эмбарго было отменено всеми

странами, кроме Ливии, в марте 1974 года. Оно привело к нефтяному кризису в западных странах и росту мировых цен на нефть почти в четыре раза — с \$3 почти до \$12 за баррель.

Мир пережил нефтяной шок. В 1979 году шок повторился — в результате иранской революции цены сильно выросли, достигнув пика в апреле 1980 года (на Нью-Йоркской товарной бирже был установлен рекорд — \$39,5 за баррель).

Следствием нефтяного кризиса стало сокращение спроса на нефть, развитие энергосберегающих технологий и альтернативных источников энергии. Одновременно сильно нарастили нефтедобычу страны, не входивших в ОПЕК. Советский Союз стал ведущим мировым производителем. Рынок буквально затопило советской нефтью, нефтью Аляски и Северного моря, Бразилии, Египта, Индии, Малайзии, Омана. Нефтяные цены неуклонно снижались. И у «Семи сестер», и у ОПЕК не получалось контролировать рынок.

Нефтяной пузырь лопнул. Цены пошли вниз. Особенно резким было падение в 1986 году, когда на спотовом рынке США цена барреля упала с \$26 в начале года до \$10 и ниже — в конце.

Для стран, экономика которых сильно зависела от нефтеэкспорта, кризис перепроизводства 1980-х был сильным ударом. Снижение мировых цен на нефть спровоцировало экономический кризис в СССР, перешедший в кризис политический и распад страны.

СУДЬБА СТАРЫХ
«СЕМИ СЕСТЕР»
И НОВЫЕ «СЕСТРЫ»

Из семи компаний, когда-то правивших в нефтяном мире, две существуют и сейчас под тем же названием, они входят в десятку крупнейших компаний мира по доходам. Это англо-голландская Royal Dutch Shell (5-е место в рейтинге Global 500 журнала Fortune за 2020 год, годовой доход \$352,1 млрд) и британская BP (7-е место в том же рейтинге, годовой доход \$282,6 млрд). Две «сестры», Standard Oil of California (SoCal) и Gulf Oil, слились в 1984–1985 годах, что в тот момент времени было крупнейшей в истории сделкой по слиянию. Объединенная компания получила название Chevron Corporation. В 2000–2001 годах прошла сделка по их слиянию с третьей «сестрой» — Техасо. Объединенная компания получила название ChevronТехасо, с 2005 года стала называться просто Chevron. Слились и еще две «сестры». Standard Oil Company of New Jersey (Jersey Standard) в 1972 году была переименована в Exxon. Standard Oil of New York (Socony) несколько раз меняла названия, последний раз в 1963 году — тогда она стала называться Mobil. Слияние Exxon и Mobil в ExxonMobil произошло в 1999 году. В рейтинге крупнейших компаний мира ExxonMobil занимает 11-е место (годовой доход \$264,9 млрд), а Chevron — 45-е место (годовой доход \$146,5 млрд). В 2007 году в газете Financial Times впервые был использован термин «новые семь сестер» — в отношении крупных государственных компаний нефтегазового сектора из стран, не входящих в ОЭСР. В тот список попали: Китайская национальная нефтегазовая корпорация (CNPC, 4-е место в рейтинге Global 500, годовой доход \$379,1 млрд); саудовская Saudi Aramco (6-е место, \$146,5 млрд), ПАО «Газпром» (55-е место, \$118 млрд), иранская National Iranian Oil Company (отсутствует в рейтинге), бразильская Petrobras (120-е место, \$76,6 млрд), малайзийская Petronas (186-е место, \$58 млрд) и венесуэльская PDVSA (компания переживает тяжелые времена, в рейтинге отсутствует). В настоящее время вполне также могут претендовать на звание «сестер» по своим масштабам такие компании с государственным участием, как китайская Sinopec Group, вторая по величине компания мира (это не только энергетическая, но и химическая компания), Китайская национальная шельфовая нефтяная корпорация (CNOOC), российская НК «Роснефть», индийские Indian Oil и Bharat Petroleum.



MONDADORI VIA GETTY IMAGES

ЭКСПОРТ СЫРОЙ НЕФТИ И НЕФТЕПРОДУКТОВ
(МЛН БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ)

	СЫРАЯ НЕФТЬ	НЕФТЕПРОДУКТЫ
ВСЕЬ МИР	44,964	25,961
САУДОВСКАЯ АРАВИЯ	7,198	1,199
РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ	5,746	3,44
ИРАК	4,032	0,23
КАНАДА	3,956	0,726
ОБЪЕДИНЕННЫЕ АРАБСКИЕ ЭМИРАТЫ	2,8	1,61
США	2,766	5,25
КУВЕЙТ	1,992	0,531

Источник: BP Statistical Review of World Energy 2020, данные за 2019 год.



REUTERS

Ван Илин и Игорь Сечин, главы нефтяных «сестер» новой эпохи, китайской и российской компаний с государственным участием CNPC и НК «Роснефть»

Всплеск цен был отмечен в 1990 году. Этому способствовала война в Персидском заливе. Накануне войны, начавшейся 2 августа, спотовая цена барреля нефти марки Brent была на уровне \$20. К концу августа цена превысила отметку \$30, к концу сентября достигла \$40 за баррель. Постепенно цены снова пошли на спад, достигнув дна во время финансового кризиса 1997–1998 годов. В конце 1998 года баррель нефти марки Brent стоил меньше \$10. Затем начался рост, сначала неуверенный — в начале 2000-х цена барреля нефти Brent колебалась примерно в интервале от \$20 до \$35. Начиная с 2002 года рост стал продолжительным и непрерывным. Причинами этого называли войну в Ираке, миро-

вой рост потребления нефти, истощение легкодобываемых запасов в странах Персидского залива. В 2004 году была преодолена отметка \$50, в 2005 году — \$60, в 2006 году — \$70. 29 февраля 2008 года был взят психологический рубеж \$100. В июле того же года был зафиксирован исторический максимум — цена барреля Brent превысила \$143. В конце 2008 года мировая экономика вступила в рецессию. Нефтяные цены обвалились. Дно было достигнуто 26 декабря 2008 года — \$33,73 за баррель. За этим последовал рост и стабилизация на уровне \$70–80 за баррель в 2010 году. «Арабская весна» и война в Ливии в 2011 году способствовали возвращению цен на уровень выше \$100 за баррель. В 2014 году началось новое падение. В начале 2016 года цены опускались ниже отметки \$30. В ноябре 2016 года нефтедобывающие страны, недовольные ситуацией на рынке, заключи-



REUTERS

Николай Танген, с марта 2020 года — глава Государственного пенсионного фонда Норвегии, в который отчисляются сверхдоходы нефтяной промышленности страны. Размер фонда превышает \$1 трлн

новой договоренности цены поднялись до уровня, достигнутого до разрыва предыдущей сделки. Новая сделка должна была действовать до 1 мая 2022 года, но в августе президент РФ Владимир Путин заявлял, что российские нефтяные компании должны быть готовы к отмене сделки, а в сентябре появились сообщения о том, что из сделки может выйти Ирак. Спрос на нефть и нефтепродукты в мире постепенно восстанавливается. Но при этом сохраняется риск второй волны пандемии и нового ужесточения карантинных мер, поэтому даже ближайшее будущее нефтяного рынка непредсказуемо ●

Энрико Маттеи, глава итальянской нефтяной компании ENI, автор термина «Семь сестер». Его компания в «сестры» не попала

ли соглашение ОПЕК+, договорившись о снижении добычи с целью удержания цен. Участниками сделки стали все страны ОПЕК, а также Россия, Азербайджан, Казахстан, Мексика, Малайзия и другие нефтедобывающие государства. Заключение сделки способствовало стабилизации цен на уровне около \$50, а затем и постепенному их росту. 6 марта 2020 года, в условиях пандемии нового коронавируса, которая привела к резкому снижению спроса на нефть, странам ОПЕК+ не удалось договориться о продлении сделки — Россия отказалась сокращать добычу. Цены начали падать в день проведения переговоров и резко обвалились на следующий день. Цена барреля нефти марки Brent составляла 5 марта \$51,29, 6 марта — \$45,6, 7 марта — \$35,33. В течение марта было установлено несколько антирекордов. Котировки Brent и WTI падали до уровня 2002 года, российской Urals — до уровня 1999 года. В апреле была заключена новая сделка ОПЕК+ по сокращению добычи нефти, в нее вошли 23 страны. Благодаря

ВРЕМЯ. ДОРОГО

О САМЫХ ДОРОГИХ ЧАСАХ СЕЗОНА В РОССИЙСКИХ БУТИКАХ

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

Часы со временем не обесцениваются. Список брендов, выпускающих самые дорогие часы в мире, год от года меняется несильно. Vacheron Constantin и Patek Philippe удерживают лидирующие позиции в этом списке даже на часовых аукционах, а это значит, что, с умом потратив на вещь заоблачную сумму, которой вполне хватило бы на просторную квартиру в центре Москвы, при случае можно рассчитывать на ее компенсацию. «Деньги» выяснили, за что швейцарские мануфактуры просят миллионы рублей в этом году.

Ценность наручных часов складывается из сложности механизма, его тонкости и количества использованных драгоценных камней и металлов. Так, самые дорогие часы в нашем списке Vacheron Constantin Traditionnelle Grandes Complications представляют собой образчик сочетания часового искусства и микроинженерии. Внутри платинового корпуса установлен механизм с самыми сложными функциями: минутного репетира, турбийона и вечного календаря с указателями дня недели, даты, года (с поправкой на високосный). Интересно, что при всей своей сложности это далеко не самая известная модель бренда — предполагается, что тот, кому интересно подобное предложение, сам о нем спросит.

Следом идут часы Chopard L.U.C 150 All-in-One, и это самые сложные на сегодняшний день механические часы Chopard. Турбийон, вечный календарь, уравнение времени, дата, час восхода и заката, фазы Луны — и это только часть функций мануфактурного механизма Chopard L.U.C 4TQE с четырьмя заводными барабанами и ручным подзаводом, отмеченного престижным знаком качества Poinçon de Genève.

Новинка августа — модель Sparkling Blast мануфактуры Ulysse Nardin — подкупает авангардным дизайном механизма со скелетонированным парящим турбийоном, кремниевыми анкером, анкерным колесом и спиралью баланса. Солидную сумму к стоимости базовых моделей Blast добавляют 211 бриллиантов общим весом 13 карат на 45-миллиметровом корпусе из белого золота. Камни установлены в технике невидимой закрепки, что, учитывая их неровную огранку в 85 разных вариантах, потребовало мастерства не только от закрепщиков, но и от огранчи-

ков, ведь камни должны идеально прилегать друг к другу.

В стоке российского дистрибутора марки Patek Philippe компании Mercury есть модель с названием 5171P-001 Grand Complications со сплит-хронографом, одной из трех наиболее сложных часовых функций наряду с турбийоном и минутным репетиром. У такого хронографа две стрелки располагаются друг над другом, и если одна останавливается для определения, например, времени прохождения круга, то вторая не замедляется ни на секунду. Как только сплит-стрелку отпускают, она моментально догоняет основную и продолжает синхронное с ней движение. Ценности добавляют и бриллианты багетной огранки.

Все компоненты часов Tonda Chronor Slate мануфактуры Parmigiani Fleurier, этого интегрированного сплит-хронографа с 5-герцовым спуском, двумя колонными колесами, вертикальным спуском и скелетонированными мостами (за исключением ремешка и сапфирового стекла) полностью сделаны из золота. Явление редкое, потому и дорогостоящее. Часами Octo Finissimo Tourbillon Chronograph Skeleton Automatic римский ювелирно-часовой дом Bvlgari установил шестой мировой рекорд. Мануфактурный механический ультратонкий и скелетонированный калибр с автоматическим подзаводом, однокнопочным хронографом и турбийоном уместился в корпусе толщиной всего 7,4 мм.

Футуристические Zenith Defy Zero G оснащены гироскопическим модулем Gravity Control. Запатентованное устройство Zenith снижает влияние гравитации на механизм и представляет собой сферическую систему из 139 компонентов внутри механизмов El Primero. Для новой модели часов ее модернизировали так, что теперь она легко помещается между двумя плоскими сапфировыми стеклами. А корпус модели Hublot Big Bang Unico Yellow Sapphire вырезан из цельного сапфира насыщенного желтого цвета — и это гордость научно-исследовательской лаборатории компании ●

- 1 **Vacheron Constantin, часы Traditionnelle Grandes Complications**, 44 мм, платина, механизм с ручным подзаводом, запас хода 58 часов
- 2 **Chopard, часы L.U.C 150 All-in-One**, 46 мм, белое золото, механизм с ручным подзаводом, запас хода 189 часов, 15 экземпляров
- 3 **Ulysse Nardin, часы Sparkling Blast**, 45 мм, белое золото, бриллианты, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 72 часов, 3 экземпляра
- 4 **Patek Philippe, часы 5171P Grand Complications**, 41 мм, платина, механизм с ручным подзаводом, запас хода 65 часов, 25 экземпляров
- 5 **Bvlgari, часы Octo Finissimo Tourbillon Chronograph Skeleton Automatic**, 42 мм, титан, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 52 часа, 50 экземпляров
- 6 **Parmigiani Fleurier, часы Tonda Chronor Slate**, 42,1 мм, розовое золото, механизм с ручным подзаводом, запас хода 65 часов, 25 экземпляров
- 7 **Zenith, часы Defy Zero G Brushed Titanium**, 44 мм, титан, механизм с ручным подзаводом, запас хода 50 часов
- 8 **Hublot, часы Big Bang Unico Yellow Sapphire**, 42 мм, сапфир, титан, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 72 часа, 100 экземпляров





Заслуженные привилегии

Новый формат персонального
и дистанционного обслуживания

mkb.ru

+7 495 775 07 88
8 800 775 07 88