ДЕНЬГИ
ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ — Коммерсантъ — 29.10.2020
№30

26
УЧИМСЯ СТРОИТЬ ИМПЕРИИ
У БОГАТЕЙШЕГО ЧЕЛОВЕКА МЕКСИКИ

32
ОЦЕНИВАЕМ РИСКИ ИНВЕСТИЦИЙ
С АНАЛИТИКАМИ BCS GLOBAL MARKETS

42
МЕНЯЕМ КАРМАННЫЕ ДЕНЬГИ
НА ДЕТСКИЕ БАНКОВСКИЕ КАРТЫ

48
ЖЕНИМСЯ И ВЫХОДИМ ЗАМУЖ
С ЗАСТОЛЬЕМ ДОМА И ГОСТЯМИ ОНЛАЙН

54
ОБУСТРАИВАЕМ РАБОЧЕЕ МЕСТО
В БУНГАЛО С ВИДОМ НА МОРЕ

62
ВЫБИРАЕМ НЕДВИЖИМОСТЬ
ПО СТАНДАРТАМ ДЖЕЙМСА БОНДА

64
ИЩЕМ КРЫШУ ДЛЯ АВТО
СРЕДИ РАКУШЕК И ПОДЗЕМЕЛИЙ МОСКВЫ

СБЕР Первый

Ваше уверенное будущее

8 800 333 22 33

ПАО Сбербанк.
Генеральная лицензия на осуществление банковских операций от 11 августа 2015 года. Регистрационный номер — 1481.

Реклама

д е н ь г и
ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ Коммерсантъ

ХРОНИКИ КОВИДНОГО ВРЕМЕНИ

МИХАИЛ МАЛЫХИН
выпускающий редактор

Осенняя волна пандемии коронавируса в России оказалась круче весенней. Ежедневное число заболевших к концу октября почти вдвое превысило показатели весенней волны. С начала пандемии COVID-19 в стране заразилось 1,5 млн человек. Если весною пандемия вызвала тревогу за будущее, то осенью скорее ностальгию по прошлым — «доковидным» — временам. Временам, когда ставки по вкладам в банках были большими, а цены в магазинах — маленькими. Когда о войнах можно было прочесть лишь на страницах учебников.

Новые времена породили новую терминологию. В деловой переписке появились сокращения BC (before covid) и AC (anno covidi). Не то в шутку, не то всерьез финансовые показатели предложили учитывать с поправкой на пандемию, переименовав EBITDA в EBITDAC (Earnings before interest, taxes, depreciation, amortization and covid). Обрусевшее слово «ковид» постепенно стало терять привязку к заболеванию и отрицательную коннотацию. Ковидный жених — человек не больной, но современный и рачительный. Ковидные свадьбы взяли пример с инвестиционных форумов: их принято играть в онлайн-режиме. Ковидная работа — работа в удаленном доступе — может оказаться выгоднее «доковидной», к тому же некоторым позволяет совместить отдых у моря с полноценным трудом. После успешного выздоровления Дональда Трампа выражение «ковидный президент» стало вызывать скорее уважение, чем сочувствие. Как бы то ни было, все-таки хочется, чтобы ковидные времена поскорее стали историей, а постковидные были лучше, чем сейчас.

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 МАЛЫХИН – ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР
ОЛЬГА БОРОВЯГИНА – РЕДАКТОР
КИРА ВАСИЛЬЕВА – ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ
ПЕТР БЕМ – ГЛАВНЫЙ ХУДОЖНИК
ЕКАТЕРИНА ЛИПАТОВА, ОЛЬГА ГОЛИКОВА – 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 – ПИ №ФС77-76923 ОТ 11.10.2019

ТИПОГРАФИЯ: ПОЛИГРАФИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС «ПУШКИНСКАЯ ПЛОЩАДЬ»
109548, МОСКВА, УЛ. ШОССЕЙНАЯ, ДОМ.4Д
ТЕЛ: (495) 276-1606, ФАКС: (495) 276-1607
PRINT@PKPP.RU, WWW.PKPP.RU

ТИРАЖ: 75000. ЦЕНА СВОБОДНАЯ

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: IMAGO IMAGES/ТАСС

16+

В ЭТОМ НОМЕРЕ

№30
29.10.2020

ЦЕНА СЛОВ

6 **ДАВЛЕНИЕ НА ТРУБУ**
В ОКТЯБРЕ ПРОИЗОШЛО ОЧЕРЕДНОЕ УСИЛЕНИЕ ДАВЛЕНИЯ НА «ГАЗПРОМ» И ЕГО «СЕВЕРНЫЙ ПОТОК-2»

ТРЕНД

8 **ВКЛАДЫ ТЕРЯЮТ ПРОЦЕНТЫ**
СТАВКИ ПО ВКЛАДАМ ОПУСТИЛИСЬ ДО ИСТОРИЧЕСКИХ МИНИМУМОВ

ТЕМА НОМЕРА

10 **РОССИЯ ДО И ПОСЛЕ**
ЧЕГО ЖДАТЬ ИНВЕСТОРАМ И ОТ ИНВЕСТОРОВ ПО ИТОГАМ ФОРУМА «РОССИЯ ЗОВЕТ!»

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

12 **МИЛЛИАРДЫ ПРОТИВ МИЛЛИАРДЕРА**
ПРЕЗИДЕНТСКИЕ ВЫБОРЫ В США ОБНОВЛЯЮТ РЕКОРДЫ ПО СБОРАМ И ЗАТРАТАМ

14 **ИНВЕСТИЦИИ ЖДУТ ПРЕЗИДЕНТА**
НА КОНУ СТОИТ СЛИШКОМ МНОГО

16 **ВОЙНА И ДЕНЬГИ**
СКОЛЬКО СТОЯТ ВОЕННЫЕ ДЕЙСТВИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

20 **ИНОСТРАНЦЕВ ПОМАНИЛИ ДОЛГОМ**
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИНВЕСТОРЫ АКТИВНО ВКЛАДЫВАЮТСЯ В РОССИЙСКИЕ ОБЛИГАЦИИ

22 **«КОСМИЧЕСКИЕ ЧАСТНИКИ И „РОСКОСМОС“ НЕ КОНКУРЕНТЫ, А ПАРТНЕРЫ!»**
ГЛАВА НАЦИОНАЛЬНОЙ КОСМИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ МАКСИМ КУЛИКОВ О БУДУЩЕМ ЧАСТНОГО КОСМОСА

24 **«АВТОМАТИЗАЦИЯ И АЛГОРИТМЫ ФОРМИРУЮТ ЕДИНОЕ ЗНАНИЕ»**
ДИРЕКТОР ПО УПРАВЛЕНИЮ ДАННЫМИ «МЕГАФОНА» ЛЕОНИД ЧЕРНЫЙ – О ТОМ, ЗАЧЕМ БИЗНЕСУ БОЛЬШИЕ ДАННЫЕ

26 **НОВЫЙ КОНКИСТАДОР**
ЧЕМ ВЛАДЕЕТ БОГАТЕЙШИЙ ЖИТЕЛЬ МЕКСИКИ

СВОИ ДЕНЬГИ

30 **«COVID-19 ПОДВЕРГ ПРОВЕРКЕ УСТОЙЧИВОСТЬ ВСЕХ НАШИХ СИСТЕМ»**
РАССКАЗАЛ «ДЕНЬГАМ» ДЕНИС АБРАМЕНКО, НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ IT-ИНФРАСТРУКТУРЫ ЦКР

32 **«МЫ ПРОДАЕМ ТОЛЬКО ТО, ВО ЧТО САМИ ВЕРИМ»**
В ИНТЕРВЬЮ «ДЕНЬГАМ» ГОВОРЯТ МЕНЕДЖЕРЫ BCS GLOBAL MARKETS

36 **ВАЛЮТНАЯ НАЧИНКА**
САМЫЕ ДОХОДНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ ОКТЯБРЯ ОПРЕДЕЛИЛИ «ДЕНЬГИ»

38 **СТРАТЕГИИ НА ВЫБОР**
ПОЧЕМУ ДОВЕРИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРИВЛЕКАЕТ ВСЕ БОЛЬШЕ КЛИЕНТОВ

40 **СТРАХОВКА С НАКОПЛЕНИЕМ**
ПАНДЕМИЯ ОТРАЗИЛАСЬ НА СТРАХОВЫХ ПРЕДПОЧТЕНИЯХ РОССИЯН

42 **МАЛЕНЬКАЯ КАРТА БОЛЬШИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ**
ДЕТСКИЕ КАРТЫ НАБИРАЮТ ПОПУЛЯРНОСТЬ

44 **СКИДКИ НА СТРАХ И РИСК**
КАК СЭКОНОМИТЬ НА КАСКО

47 **ПРОДУКТЫ СЕГМЕНТА «АПОКАЛИПСИС»**
КАК МЕНЯЕТСЯ СПРОС С РОСТОМ ЗАБОЛЕВАЕМОСТИ COVID-19

48 **СВАДЕБНЫЙ ПЕРЕВОРОТ**
КАК ПАНДЕМИЯ ПЕРЕИГРЫВАЕТ БРАЧНЫЕ ЦЕРЕМОНИИ

51 **«ВО ВРЕМЕНА НЕСТАБИЛЬНОСТИ КЛИЕНТЫ ПРЕДПОЧИТАЮТ НАДЕЖНОСТЬ»**
В ИНТЕРВЬЮ «ДЕНЬГАМ» РАССКАЗЫВАЕТ РУКОВОДИТЕЛЬ ПРЕМИАЛЬНОЙ СЕТИ СБЕРПЕРВЫЙ МАРИЯ ПОДЕНКО

52 **ОТДЫХ КЛАССА ЛЮКС**
КАК ПРОВОДЯТ ОТПУСК СОСТОЯТЕЛЬНЫЕ РОССИЯНЕ

54 **УДАЛЕНКА У МОРЯ**
КУДА МОГУТ ОТПРАВИТЬСЯ РАБОТАТЬ РОССИЯНЕ

56 **ИСХОД ИЗ ОФИСОВ**
СКОЛЬКО МОЖНО СЭКОНОМИТЬ, А СКОЛЬКО ПОТЕРЯТЬ ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА УДАЛЕННУЮ РАБОТУ

58 **«ШВЕЙЦАРИЯ – ЭТО ТИХАЯ ГАВАНЬ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ»**
ГОВОРИТ РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ ПО РОССИИ И СНГ ANDERMATT SWISS ALPS ФЕЛИКС ГАРИФУЛЛИН

59 **ОБРАТИМЫЕ КОЛЕБАНИЯ**
ПОСЛЕ ЛЮБОГО ПАДЕНИЯ ЦЕН РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ ЗА ТРИ-ЧЕТЫРЕ ГОДА

60 **ИНВЕСТИЦИИ ИЛИ ЖИЗНЬ**
ВЛОЖЕНИЯ В НЕДВИЖИМОСТЬ МОГУТ ОКАЗАТЬСЯ УБЫТОЧНЫМИ

62 **ЕСТЬ ВРЕМЯ, ЧТОБЫ ЖИТЬ**
И ЕСТЬ МЕСТО, ГДЕ ЖИТЬ ИМЕЕТ СМЫСЛ ПРЯМО СЕЙЧАС

64 **ГАРАЖНЫЙ ВОПРОС**
ОТ ЧЕГО ЗАВИСИТ ЦЕНА ДОМА ДЛЯ АВТОМОБИЛЯ В МОСКВЕ

STORY

66 **КАПИТАЛЫ ЭНГЕЛЬСА И МАРКСА**
КАК ЗАРАБАТЫВАЛИ ОТЦЫ НАУЧНОГО КОММУНИЗМА

СТИЛЬ

71 **ЖЕНСКОЕ СЧАСТЬЕ**
ЧАСОВЫЕ НОВИНКИ ДЛЯ ДАМ

ПОДБЕРЕМ ИНВЕСТОРОВ ПОД ВАШИ АМБИЦИИ -

выпуск облигаций для компаний любого размера!

BCS GLOBAL MARKETS[1]

- БИРЖЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ
- СОЦИАЛЬНЫЕ ОБЛИГАЦИИ
- ЗЕЛЕНЫЕ ОБЛИГАЦИИ
- РОЗНИЧНЫЕ ОБЛИГАЦИИ
- СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ
- СИНДИЦИРОВАННОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

Получите доступ к презентации по Рынкам Долгового Капитала BCS Global Markets

Просто наведите камеру смартфона

X5 RETAIL GROUP
Июнь 2020
10 МЛРД РУБЛЕЙ
Выпуск облигаций Серии 001Р-12
Крупнейшая продуктовая сеть России

ГРУППА ПИК
Сентябрь 2020
7 МЛРД РУБЛЕЙ
Выпуск облигаций Серии 001Р-03
Крупнейший девелопер в России

ЕВРОТОРГ
Июнь 2020
5 МЛРД РУБЛЕЙ
Выпуск облигаций Серии 001Р-01
Крупнейшая продуктовая сеть Республики Беларусь

БРУСНИКА
Март 2020
4 МЛРД РУБЛЕЙ
Выпуск облигаций Серии 001Р-01
Российская девелоперская компания

МАКСИМАТЕЛЕКОМ
Июль 2020
3 МЛРД РУБЛЕЙ
Выпуск облигаций Серии БО-П01
Оператор сети Wi-Fi в метро Москвы и Санкт-Петербурга

ГАРАНТ-ИНВЕСТ
Август 2020
700 МЛН РУБЛЕЙ
Выпуск облигаций Серии 001Р-07
Корпорация, управляющая коммерческой недвижимостью

1 BCS Global Markets® является зарегистрированной торговой маркой (торговым знаком), обозначающим в том числе услуги (1) ООО «Компания БКС», ОГРН 1025402459334, место нахождения: 630099, Россия, Новосибирск, ул. Советская, д.37, лицензия на осуществление брокерской деятельности № 154-04434-100000 от 10.01.2001, лицензия на осуществление дилерской деятельности № 154-04449-010000 от 10.01.2001 и лицензия на осуществление депозитарной деятельности № 154-12397-000100 от 23.07.2009, выданы ФСФР России; (2) АО «БКС Банк», генеральная лицензия ЦБ РФ №101 от 23.01.2013г.

Dept Capital Markets
DCM@bcsgm.com
Тел: +7(495) 785 53 36
bcsgm.com

РЕКЛАМА

Предоставленные материалы и указанная в них информация не являются индивидуальными инвестиционными рекомендациями. Финансовые инструменты либо операции, упомянутые в них, могут не подходить Вам, не соответствовать Вашему инвестиционному профилю, финансовому положению, опыту инвестиций, знаниям, инвестиционным целям, отношению к риску и доходности. Определение соответствия финансового инструмента либо операции инвестиционным целям, инвестиционному горизонту и толерантности к риску является задачей инвестора. ООО «Компания БКС» не несет ответственности за возможные убытки инвестора в случае совершения упомянутых операций, либо инвестирования в упомянутые финансовые инструменты. Информация не может рассматриваться как публичная оферта, предложение или приглашение приобрести, или продать какие-либо ценные бумаги, иные финансовые инструменты, совершить с ними сделки. Информация не может рассматриваться в качестве гарантий или обещаний в будущем доходности вложений, уровня риска, размера издержек, безубыточности инвестиций. Результат инвестирования в прошлом не определяет дохода в будущем. Не является рекламой ценных бумаг. Перед принятием инвестиционного решения инвестору необходимо самостоятельно оценить экономические риски и выгоды, налоговые, юридические, бухгалтерские последствия заключения сделки, свою готовность и возможность принять такие риски. Клиент также несет расходы на оплату брокерских и депозитарных услуг, подачу поручений по телефону, иные расходы, подлежащие оплате клиентом. Полный список тарифов ООО «Компания БКС» приведен в приложении №11 к Регламенту оказания услуг на рынке ценных бумаг ООО «Компания БКС». Перед совершением сделок Вам также необходимо ознакомиться с: уведомлением о рисках, связанных с осуществлением операций на рынке ценных бумаг; информацией о рисках клиента, связанных с совершением сделок с неполным покрытием, возникновением непокрытых позиций, временно непокрытых позиций; заявлением, раскрывающим риски, связанные с проведением операций на рынке фьючерсных контрактов, форвардных контрактов и опционов; декларацией о рисках, связанных с приобретением иностранных ценных бумаг.

ДАВЛЕНИЕ НА ТРУБУ

В октябре произошло очередное усиление давления на «Газпром» и его «Северный поток-2». Сначала польский антимонопольный регулятор UOKiK 7 октября объявил о штрафе в $7,6 млрд за якобы допущенные нарушения при финансировании строительства газопровода. В «Газпроме» заверили, что обязательно обжалуют штраф в суде. 20 октября Госдепартамент США объявил о расширении санкций. На этот раз они затронут свыше 120 компаний Европы. Вашингтон запрещает предоставлять услуги, товары или финансирование для «модернизации или установки оборудования» на судах, которые собираются завершить прокладку 160 км труб по дну Балтийского моря.

Тем временем чистая выручка «Газпрома» от продажи газа в первом полугодии уменьшилась на 35% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что, по заявлению компании, было вызвано снижением средних цен и объемов реализованного газа в Европе и других странах. Опрошенные «Ъ-FM» аналитики считают, что сейчас хорошее время для покупки акций «Газпрома», напоминая, что ожидается холодная зима, цены на газ могут вырасти. Так что после снижения котировок в этом году к весне следующего акции могут подорожать на 10–15% •

PICTURE ALLIANCE / ТАСС

ГЛАВА ЕЦБ

КРИСТИН ЛАГАРД

(НА ФРАНКО-ГЕРМАНСКОЙ ПАРЛАМЕНТСКОЙ АССАМБЛЕЕ)

«МЫ ОЧЕНЬ ВНИМАТЕЛЬНО ОТНОСИМСЯ К ПОВЫШЕНИЮ КУРСА ЕВРО И УЧИТЫВАЕМ ЕГО ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ НАШЕЙ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ».

ПРЕМЬЕР-МИНИСТР ВЕЛИКОБРИТАНИИ

БОРИС ДЖОНСОН

(ВЫСТУПАЯ В ПАРЛАМЕНТЕ СТРАНЫ)

«ПРАВИТЕЛЬСТВО ВВЕДЕТ ТЩАТЕЛЬНО РАССМОТРЕННЫЕ НОВЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ В АНГЛИИ, ЧТОБЫ ДОСТИЧЬ МАКСИМАЛЬНОГО СОКРАЩЕНИЯ НАШИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ (ЗАРАЖЕНИЯ КОРОНАВИРУСОМ.— **„ДЕНЬГИ“**) С МИНИМАЛЬНЫМ УЩЕРБОМ ПО УСЛОВИЯМ ЖИЗНИ».

REUTERS

ПРЕЗИДЕНТ ТУРЦИИ

ТАЙИП ЭРДОГАН

(НА СТРАНИЧКЕ В TWITTER)

«ТУРЕЦКИЙ НАРОД СО ВСЕМИ СВОИМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ НАХОДИТСЯ РЯДОМ С АЗЕРБАЙДЖАНСКИМИ БРАТЬЯМИ. В СЕГОДНЯШНЕМ ТЕЛЕФОННОМ РАЗГОВОРЕ Я ЗАЯВИЛ ИЛЬХАМУ АЛИЕВУ, ЕЩЕ РАЗ ПРОЯВИВШЕМУ РЕШИТЕЛЬНУЮ ПОЗИЦИЮ, ЧТО ТУРЦИЯ БУДЕТ УКРЕПЛЯТЬ СОЛИДАРНОСТЬ С АЗЕРБАЙДЖАНОМ НА ОСНОВЕ ПРИНЦИПА „ОДНА НАЦИЯ, ДВА ГОСУДАРСТВА“».

ZUMA / ТАСС

→ 21 сентября → 22 сентября → 27 сентября

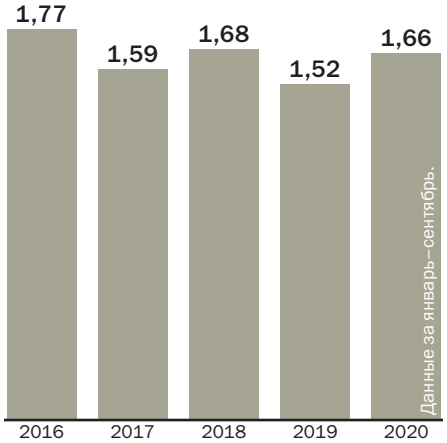
КУРС ЕВРО СНИЗИЛСЯ ПО ОТНОШЕНИЮ К ДОЛЛАРУ США НА 0,6%, ДО $1,177

КУРС ФУНТА СТЕРЛИНГОВ СНИЗИЛСЯ ПО ОТНОШЕНИЮ К ДОЛЛАРУ США НА 0,7%, ДО $1,241

КУРС АМЕРИКАНСКОЙ ВАЛЮТЫ К ТУРЕЦКОЙ ЛИРЕ ВЫРОС ПОЧТИ НА 2%, ДО 7,8 ЛИРЫ ЗА ДОЛЛАР

ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ МАШИНО-МЕСТА В ЖК МОСКВЫ (МЛН РУБ.)

Источник: Аналитический центр ЦИАН.

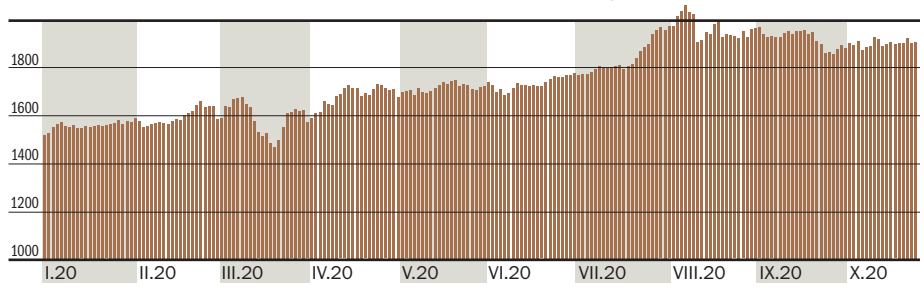


ДОРОЖАЮТ ГАРАЖИ

После прошлогоднего снижения в этом году цена машино-места в ЖК Москвы выросла с 1,52 млн до 1,66 млн руб., следует из статистики ЦИАН по итогам сентября 2020 года. При этом минимальная цена гаража от максимальной может отличаться в 250 раз. Небольшое расследование «Денег» показало, что минимальная заявленная цена может составлять пару сотен рублей, при этом из-за юридической путаницы покупатель в конечном итоге может оказаться фактически без покупки. Реальные же варианты стоят в Москве от 1 млн руб.

КАК НЕ ОШИБИТЬСЯ С ВЫБОРОМ МАШИНО-МЕСТА: ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ГАРАЖНЫЙ ВОПРОС» НА СТРАНИЦЕ 64.

КАК МЕНЯЛАСЬ СТОИМОСТЬ ЗОЛОТА В 2020 ГОДУ ($/ТР. УНЦИЯ) Источник: Reuters.



СТАБИЛИЗАЦИЯ ЗОЛОТА

Осенью золото перестало дорожать. По данным Reuters, в период с 16 по 27 сентября цена золота на мировом рынке снизилась на 5,6%, до $1848 за тройскую унцию, минимального значения с 22 июля. Затем металл отыграл часть утраченных позиций и вернулся к уровню $1900 за тройскую унцию, что на 3% ниже значения месяцем ранее. По мнению экспертов, колебания цен на золото отражают движение доллара США на мировом рынке и доходности американских облигаций. В дальнейшем цена будет зависеть от исхода выборов в США и ситуации с пандемией коронавируса.

ПОДРОБНЕЕ О ЦЕНАХ НА ЗОЛОТО И ДРУГИЕ АКТИВЫ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ВАЛЮТНАЯ НАЧИНКА» НА СТРАНИЦЕ 36.

СПИКЕР ПАЛАТЫ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ КОНГРЕССА США

НЭНСИ ПЕЛОСИ

(В ПИСЬМЕ К ОДНОПАРТИЙЦАМ)

«ДЕМОКРАТЫ ВЫПОЛНЯЮТ СВОЕ ОБЕЩАНИЕ НАЙТИ КОМПРОМИСС ПО ОБНОВЛЕННОМУ ЗАКОНОПРОЕКТУ. МЫ СМОГЛИ ВНЕСТИ КРИТИЧЕСКИ ВАЖНЫЕ ДОПОЛНЕНИЯ И СНИЗИТЬ СТОИМОСТЬ ЗАКОНОПРОЕКТА, ПОКА ЧТО СОКРАТИВ СРОК ДЕЙСТВИЯ МЕР ПОДДЕРЖКИ (ЭКОНОМИКИ.— **„ДЕНЬГИ“**)».

REUTERS

ПРЕЗИДЕНТ США

ДОНАЛЬД ТРАМП

(НА СТРАНИЧКЕ В TWITTER)

«СЕГОДНЯ НОЧЬЮ ПЕРВАЯ ЛЕДИ И Я ПОЛУЧИЛИ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ТЕСТА НА COVID-19. МЫ НЕМЕДЛЕННО ПЕРЕЙДЕМ НА КАРАНТИН И НАЧНЕМ ВОССТАНОВЛЕНИЕ. МЫ ПРЕОДОЛЕЕМ ЭТО ВМЕСТЕ!»

UOKIK.GOV.PL

ГЛАВА UOKIK

ТОМАШ ХРУСТНЫЙ

(НА БРИФИНГЕ В ВАРШАВЕ)

«НА „ГАЗПРОМ“ И ПЯТЬ ЕГО ПАРТНЕРСКИХ КОМПАНИЙ НАЛОЖЕНЫ ШТРАФЫ В РАЗМЕРЕ 10% ГОДОВОГО ОБОРОТА, ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ МАКСИМАЛЬНОЙ САНКЦИЕЙ ПО ПОЛЬСКОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ».

REUTERS

ПРЕМЬЕР-МИНИСТР ВЕЛИКОБРИТАНИИ

БОРИС ДЖОНСОН

(В ТЕЛЕОБРАЩЕНИИ)

«УЧИТЫВАЯ ТО, ЧТО ЕС В ПОСЛЕДНИЕ МЕСЯЦЫ В ОСНОВНОМ ОТКАЗЫВАЛСЯ ОТ ПО-НАСТОЯЩЕМУ СЕРЬЕЗНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ, Я ПРИШЕЛ К ВЫВОДУ, ЧТО К 1 ЯНВАРЯ МЫ СКОРЕЕ ПОЙДЕМ ПО „АВСТРАЛИЙСКОМУ“ СЦЕНАРИЮ».

ПРЕМЬЕР-МИНИСТР ИТАЛИИ

ДЖУЗЕППЕ КОНТЕ

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ ПО ИТОГАМ МИ ИМПЕРЕГОВОРОВ С ИСПАНСКОЙ КОЛЛЕГОЙ)

«СЕЙЧАС МЫ НАХОДИМСЯ СОВСЕМ В ИНОЙ СИТУАЦИИ, ПОЭТОМУ НЕЛЬЗЯ ПРИБЕГАТЬ К ТОЙ ЖЕ СТРАТЕГИИ, ЧТО ВЕСНОЙ. ТОГДА МЫ БЫЛИ НЕ ГОТОВЫ, НА РЫНКЕ НЕ БЫЛО МАСОК, ДРУГИХ МАТЕРИАЛОВ, И МЫ БЫЛИ ВЫНУЖДЕНЫ ПРИБЕГНУТЬ К ОБЩЕМУ ЛОКДАУНУ. СЕЙЧАС ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫЕ МЕРЫ ДОЛЖНЫ НОСИТЬ ЛОКАЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР».

AP

29 сентября → **СТОИМОСТЬ ЗОЛОТА ВЫРОСЛА НА 1%, ДО $1898,6 ЗА ТРОЙСКУЮ УНЦИЮ**

2 октября → **МИРОВЫЕ ЦЕНЫ НА НЕФТЬ И КОТИРОВКИ ИНДЕКСОВ NASDAQ И S&P 500 СНИЗИЛИСЬ НА 2%**

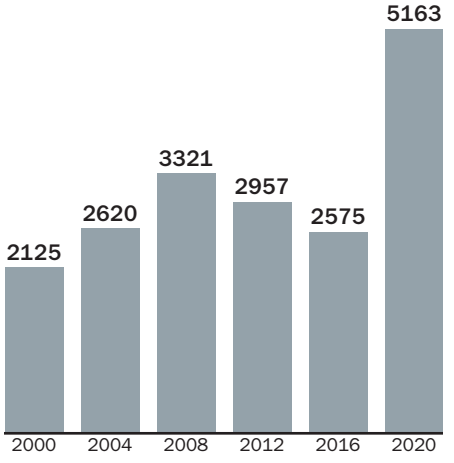
7 октября → **АКЦИИ «ГАЗПРОМА» СНИЗИЛИСЬ НА 2,6%, ДО 167,34 РУБ.**

16 октября → **КУРС ФУНТА СТЕРЛИНГОВ СНИЗИЛСЯ ПО ОТНОШЕНИЮ К ДОЛЛАРУ США НА 0,6%, ДО $1,2861**

20 октября → **ИТАЛЬЯНСКИЙ ФОНДОВЫЙ ИНДЕКС FTSI MIB ВЫРОС НА 1%, ДО 19 586 ПУНКТОВ**

ОБЩИЕ ЗАТРАТЫ НА ПРЕЗИДЕНТСКИЕ ВЫБОРЫ В США 2000–2020 ГГ ($ МЛН)

Источник: The Center for Responsive Politics.



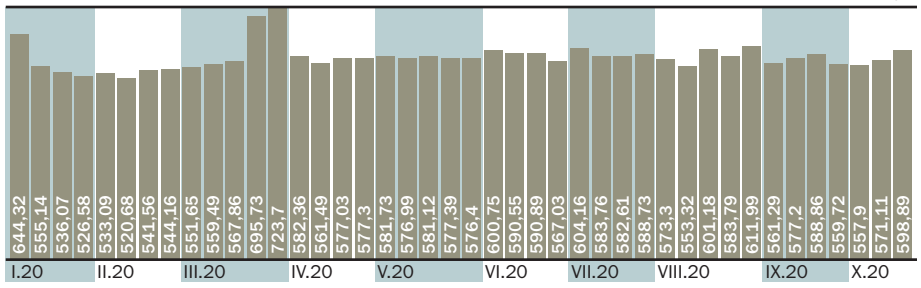
ВЫБОРЫ СТАВЯТ РЕКОРД

Нынешние президентские выборы в США войдут в историю не только накалом страстей, суммарным возрастом двух главных кандидатов (151 год), но и ценой самой избирательной кампании — свыше $5 млрд. Рекорды обновляют и сборы кандидатов. По состоянию на середину октября общий объем собранных ими средств, включая уже выбывших из гонки, составил $3,2 млрд — это абсолютный рекорд. На прошлых выборах 2016 года было собрано вдвое меньше — $1,5 млрд, на выборах 2012 года — $1,4 млрд, а на выборах 2008 года, которые до настоящего времени удерживали рекорд,— $1,8 млрд. Кандидаты 2020 года успели потратить и рекордный объем средств — $2,8 млрд.

ПОДРОБНЕЕ О ЦЕНЕ КАМПАНИИ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «МИЛЛИАРДЫ ПРОТИВ МИЛЛИАРДЕРА» НА СТРАНИЦЕ 12.

ДИНАМИКА СРЕДНЕГО ЧЕКА ПОКУПОК РОССИЯН В 2020 ГОДУ

Источник: «Ромир».



ВЕРНУЛИСЬ К ПОПОЛНЕНИЮ ЗАПАСОВ

В октябре впервые с начала пандемии суточное число выявленных зараженных COVID-19 превысило 17 тыс. человек. Общее число заразившихся в России превысило 1,5 млн человек. Не дожидаясь карантинных мер, россияне вернулись к пополнениям запасов продовольствия. К примеру, с 12 по 18 октября, по данным «Ромира», средний недельный чек россиян вырос, достигнув уровня 599 руб. Этот показатель на 28 руб. превысил данные за предыдущую неделю (с 5 по 11 октября) и на 54 руб.— за аналогичную неделю прошлого года (с 14 по 20 октября).

ПОДРОБНЕЕ О ПОТРЕБЛЕНИИ ВО ВРЕМЯ ВТОРОЙ ВОЛНЫ ПАНДЕМИИ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ПРОДУКТЫ СЕГМЕНТА „АПОКАЛИПСИС“» НА СТРАНИЦЕ 47.

ВКЛАДЫ ТЕРЯЮТ ПРОЦЕНТЫ

СТАВКИ ПО ВКЛАДАМ ОПУСТИЛИСЬ ДО ИСТОРИЧЕСКИХ МИНИМУМОВ

Средняя максимальная ставка по депозитам банков сократилась в начале октября до 4,326%, с начала года она упала почти на 1,7 процентного пункта (п. п.), свидетельствуют данные ЦБ. Аналитики не исключают дальнейшего понижения ставки, но гораздо меньшими темпами при условии усиления дефляционных рисков.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

После непродолжительного перерыва средняя максимальная ставка по рублевым вкладам у крупнейших банков в первой декаде октября ускорила снижение, свидетельствуют данные Банка России. По данным регулятора, она снизилась с 4,396% годовых в третьей декаде сентября до 4,326%, самого низкого значения с 2009 года, когда регулятор начал публиковать этот индикатор. В последний раз так сильно ставка менялась за такой короткий отрезок времени во второй декаде июля, тогда снизилась с 4,629% до 4,549%. Непрерывное снижение показателя продолжается с начала мая, и за пять месяцев она сократилась более чем на 1,18 п. п., а с начала года — почти на 1,7 п. п.

Тренду способствует мягкая денежно-кредитная политика ЦБ, который действовал даже более радикально, чем коммерческие банки. С начала года российский финансовый регулятор провел четыре снижения в общей сложности на 2 п. п., до 4,25% — исторического минимума. В последний раз ЦБ снижал ставку на 0,25 п. п. по итогам июльского заседания. В октябре в очередной раз регулятор оставил ставку без изменения, объясняя свое решение динамикой инфляции. «Краткосрочные проинфляционные риски в первую очередь связаны с усилением волатильности на глобальных рынках, в том числе под влиянием различных геополитических событий, что может отражаться на курсовых и инфляционных ожиданиях»,— отмечалось в сообщении ЦБ по итогам октябрьского заседания. В сентябре глава ЦБ Эльвира Набиуллина давала четкие сигналы рынку, что пространство для снижения ключевой ставки еще есть. Это и нашло свое отражение в октябрьском понижении ставки по вкладам, поскольку банки традиционно работают на опережение.

Вместе с тем на банковском рынке можно встретить более высокие ставки. Согласно данным сайта banki.ru на 19 октября, самые выгодные условия по вкладам на срок один год предлагают Совкомбанк (5,7% годовых), «Таврический» (5,7% годовых), Транскапиталбанк (5,6% годовых). Однако для получения таких условий необходимо совершить несколько обязательных действий. Например, в случае Совкомбанка надо быть держателем карты «Халва», по которой должно совершаться не менее пяти любых покупок на общую сумму, превышающую 10 тыс. руб. в месяц. Вклад «Осенний марафон» от банка «Таврический» доступен физлицам, которые не имеют действующих или закрытых менее 30 дней назад срочных вкладов в банке, а также счетов с общим остатком за последние 30 дней более 100 тыс. Этот вклад доступен и активным клиентам банка, если они являются держателями карты «Купил-накопил», по которой за предыдущий месяц были совершены операции на сумму не менее 60 тыс. руб.

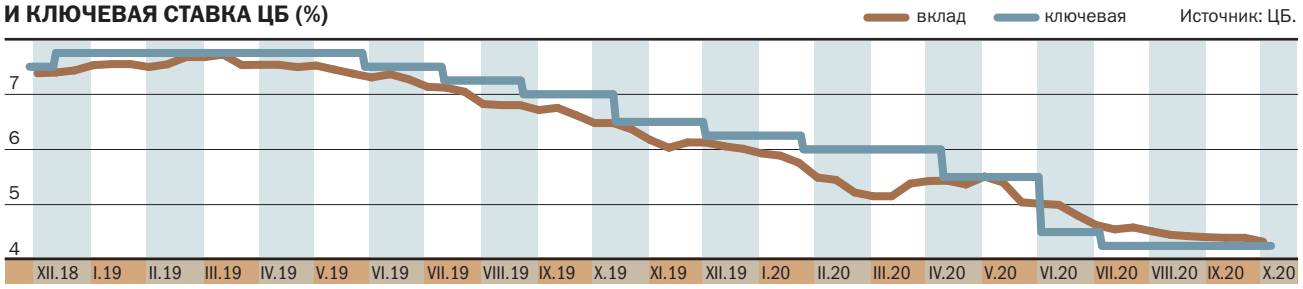
Интересные ставки можно найти и среди накопительных счетов, которые в последние годы набирают популярность. Например, Райфайзенбанк предлагает действующим клиентам счета «На каждый день» и «Выгодное решение», ставки по которым составляют соответственно 3% и 4% годовых, новым клиентам доступен счет «Прогрессивный» по ставке до 5%. Преимуществом таких продуктов является их большая ликвидность, так как пополнить и забрать деньги можно в любое время и в любом объеме. Однако банки предоставляют максимальные ставки только до определенной суммы, после которой они снижаются. Так, в случае накопительных счетов Райфайзенбанка «На каждый день» и «Выгодное решение», если сумма средств превышает 20 млн руб., ставка падает до 0,01%, в случае счета «Прогрессивный» объем средств ограничен 5 млн руб. Ключевым недостатком такого способа сбережений являются риски пересмотра ставки, так как в отличие от классического вклада, в котором ее размер закреплен в договоре, в накопительном счете она может меняться банком в любую сторону без оповещения клиента.

Впрочем, опрошенные «Деньгами» участники рынка не ждут сильного снижения ставок по вкладам. «В перспективе 2021 года и до середины 2022 года ключевая ставка, согласно рыночному консенсус-прогнозу, будет держаться на уровне 4,25% годовых»,— отмечает главный аналитик ПСБ Дмитрий Монастыршин. При такой динамике ключевой ставки у банков нет оснований снижать ставки по вкладам. Еще один фактор, который будет сдерживать тренд,— ускорение кредитования на фоне восстановления деловой активности в третьем квартале. «Это обуславливает потребности банков в привлечении ликвидности, что ограничивает потенциал снижения ставок»,— отмечает Дмитрий Монастыршин.

Однако совсем исключать снижение ставок не стоит, считают аналитики. Этому может поспособствовать замед-

ТЕКСТ **Татьяна Палаева**
ФОТО **Евгений Павленко**

КАК МЕНЯЛАСЬ СРЕДНЯЯ МАКСИМАЛЬНАЯ СТАВКА ПО ВКЛАДАМ КРУПНЕЙШИХ БАНКОВ И КЛЮЧЕВАЯ СТАВКА ЦБ (%)



ление потребительской активности из-за коронавируса в октябре—декабре, что приведет к торможению инфляции. Пока темпы роста цен укладываются в целевой диапазон регулятора (3,4% — июль, 3,6% — август, 3,7% — сентябрь, 3,8% — прогноз на октябрь), но если снижение возобновится, ЦБ может приступить к дальнейшему понижению ставки. Директор казначейства банка «Санкт-Петербург» Ринат Кутуев считает, что в случае, если влияние второй волны COVID-19 на ожидаемую инфляцию и ВВП будет существенным, то регулятор может снизить ключевую ставку на 0,5 п. п. В ПСБ допускают снижение ставки в декабре до 4%.

Если Банк России понизит ставку в декабре, то ставки по вкладам на срок до одного года могут снизиться на сопоставимую величину, отмечает Дмитрий Монастыршин. Вместе с тем он считает, что ставки по длинным вкладам будут снижаться медленнее, так как у банков есть потребности в длинных ресурсах. «Сейчас борьба за клиентов—физических лиц в полном разгаре. Сейчас она идет в сегменте до востребования, а также посреднических услугах доступа на рынки ценных бумаг. В результате вклады начали уменьшаться. Это отрицательно влияет на ликвидность банковской системы, и долго так продолжаться не может. По нашему мнению, банки скоро вернуться к борьбе за вкладчика»,— отмечает Ринат Кутуев.

Впрочем, и массового оттока средств физических лиц с вкладов на рынке тоже не ждут. «Депозиты остаются наиболее востребованным инструментом сбережений, и небольшая коррекция ставок в сторону понижения не повлияет на их привлекательность, что уже было продемонстрировано статистикой за последнее время»,— отмечает директор департамента операций на финансовых рынках банка «Русский стандарт» Максим Тимошенко ●

ИНФЛЯЦИЯ В ОЖИДАНИИ КОНЦА ПАНДЕМИИ

СОФЬЯ ДОНЕЦ,
экономист по России и СНГ,
ИК «Ренессанс Капитал»

Инфляционный тренд этого кризиса существенно отличается от предыдущих не только в России, но и на других развивающихся рынках, прежде всего за счет отсутствия существенного роста инфляционного давления, несмотря даже на значительное ослабление национальной валюты.

В чем причина? Прежде всего мы фактически отошли от рыночной экономики на время действия карантина: многие рынки оказались временно закрыты, некоторые сталкиваются с ограничениями до сих пор (прежде всего в сфере услуг). При этом все пережили падение спроса, по скорости и масштабу превосходящее предыдущие кризисы. Во-вторых, возросший уровень неопределенности сильно затрудняет планирование и производства, и сбыта. В этих условиях многие производители и ритейлеры предпочли осторожную политику в отношении цен — не повышать резко, но и не снижать.

Для России важным отличием от предыдущих кризисных эпизодов стало то, что страна подошла к нему с уже низким уровнем инфляции, стабилизировавшимися инфляционными ожиданиями, достаточным уровнем доверия к Центральному банку и финансовой системе.

В итоге динамика инфляции на удивление несущественно отличалась от докризисных прогнозов: с начала года она плавно повышалась (с 2,4% в январе) и сейчас возвращается к цели Банка России. Мы ожидаем увидеть ее на уровне 4,0% г/г по итогам октября и 4,3–4,5% г/г — к концу года.

Если говорить о деталях, уровень инфляции по потребительским товарам (продовольственным и непродовольственным) сейчас находится на уровне 4%, по услугам — ожидаемо отстает (менее 3%). Продовольственная инфляция прошла минимумы в начале года, затем восстановилась и остается устойчивой с начала лета — около 4%.

На нее влиял более устойчивый спрос, который меньше пострадал от карантинных ограничений, тогда как со стороны предложения мы также не увидели больших сюрпризов: российский и мировой урожай по большинству культур оказался чуть ниже прошлогоднего, но все же вполне достаточным. Обратим внимание, что продовольствие занимает в России более 30% потребительской корзины. Это один из факторов, за счет которого инфляция может меньше снижаться в посткризисный период (мы уже отметили меньший спад спроса в этом сегменте) и при этом в дальнейшем оставаться более волатильной: погодные условия и урожай остаются трудно прогнозируемыми и управляемыми переменными.

Инфляция по непродовольственным товарам плавно повышалась в течение последних месяцев. В ее динамику, по нашим ожиданиям, до конца года продолжит переноситься эффект ослабления рубля, которое с начала августа превысило 5%.

В непродовольственных товарах наиболее высока доля импорта, поэтому сильнее ощутим и эффект переноса курса. По нашим оценкам, ослабление рубля на 5% может добавлять в цены непродовольственных товаров при прочих равных дополнительные 0,5–1 п. п.

Инфляция в секторе услуг остается наиболее сдержанной: в сентябре ее уровень снизился до 2,5% г/г. В эту динамику в том числе внесло вклад существенное снижение цен транспорта, вероятно, за счет авиа- и железнодорожных перевозок.

С одной стороны, замедление роста цен на услуги выглядит ожидаемым, ведь спрос здесь остается наиболее ограниченным. С другой, большой вопрос, насколько сейчас вообще показательна статистика цен на услуги, часть из которых вообще не оказывается или действует в принципиально новых условиях, и насколько конкуренция по цене может быть актуальной в этом сегменте. Проще говоря, даже снижение цен не поможет нам «съесть вчерашний бутерброд» или выпить весь тот кофе, который мы не выпили по дороге на работу с апреля.

Мы не исключаем, что в секторе услуг мы еще увидим восстановительный рост цен после снятия всех карантинных ограничений и перенос в цены понесенных издержек.

В конце лета мы уже наблюдали восстановление спроса на услуги, в том числе за счет роста внутреннего туризма.

Если говорить о более длинном тренде, важным параметром роста цен на услуги в России является индексация тарифов (услуги ЖКХ в потребительской корзине составляют 11% — больше трети всех расходов на услуги), а также рост зарплат, ведь в сегменте услуг доля расходов на труд заметно выше, чем в товарах. По тарифам правительство закладывает в планы индексацию вблизи 4% ежегодно. По зарплатам мы также ожидаем роста на 3–4% в этом году и 6–7% г/г в последующие годы. Такой рост может поддерживаться, с одной стороны, сохраняющимся дефицитом кадров и сокращением трудовых ресурсов (за счет старения населения), с другой, последовательной индексацией зарплат бюджетникам. В предыдущий период бюджетной консолидации 2015–2017 годов правительство пропускало индексации фактически два года, и это, на наш взгляд, было важным условием дезинфляции. Бюджетная консолидация 2021–2022 годов планируется гораздо мягче.

Комбинация перечисленных факторов поддерживает наш достаточно сбалансированный прогноз инфляции: мы не ждем ее резких скачков в сторону повышения, но и не предполагаем, что она снизится до уровней, наблюдаемых, например, в Европе. Вклад в стабильность инфляции, безусловно, будет вносить и политика Банка России, который в ходе этого кризиса еще раз доказал, что цель по инфляции — его главный и непререкаемый приоритет.

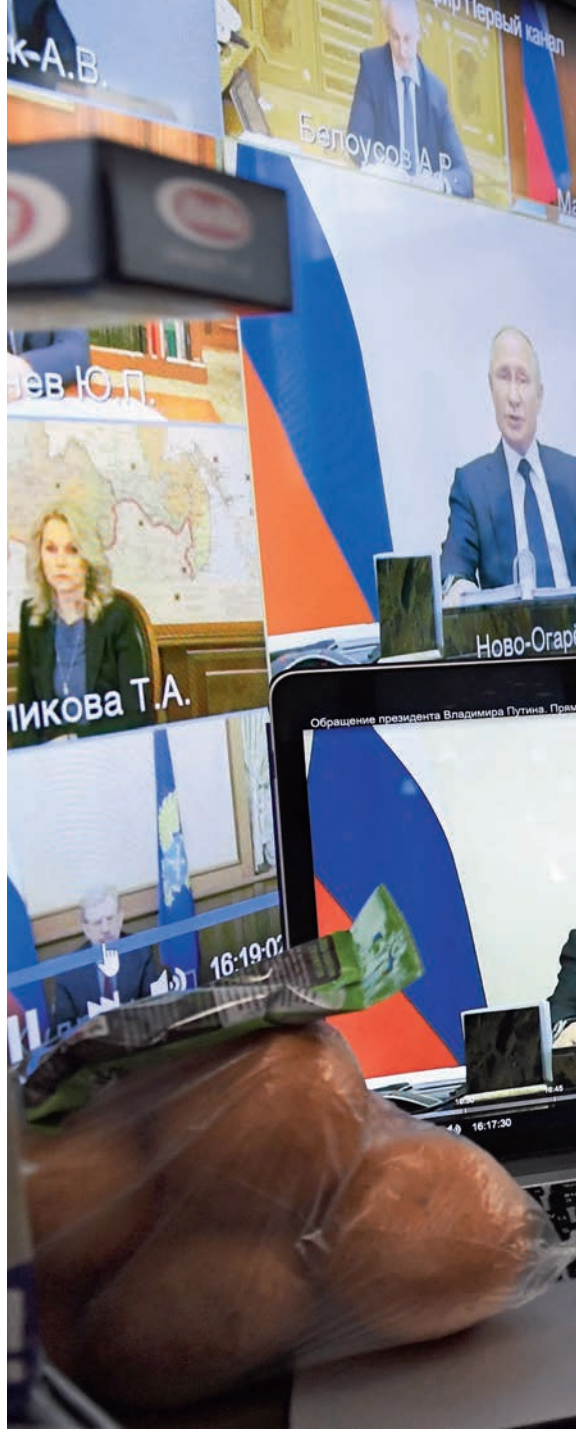
Банк России в своем базовом сценарии видит инфляцию на уровне 3,8–4,2% в конце этого года, 3,5–4,0% г/г в следующем году. Важный вопрос, какой уровень процентной ставки Банк России считает необходимым поддерживать, чтобы удержать инфляцию в этом диапазоне. В недавнем интервью заместитель председателя ЦБ Алексей Заботкин подтвердил, что регулятор в ближайшее время готов раскрыть количественный прогноз по изменению ключевой ставки на ближайшие годы, что даст рынку больше определенности. Ранее ЦБ использовал только качественный сигнал, указывая, что небольшое снижение ставки с текущего исторического минимума 4,25% в 2020 году еще возможно, а ее повышение до нейтральных уровней планируется, вероятнее всего, не ранее 2022 года.

Однако важно понимать: траектория ключевой ставки — это не обязательство ЦБ, а всего лишь прогноз, который зависит от факторов формирования инфляции. К более раннему началу повышения ключевой ставки могут, например, привести реализация внешних шоков и ослабление рубля, которое скажется на ценах. Другой вариант: если восстановление спроса опередит восстановление предложения, дезинфляционный момент не реализуется и аргументы для длительного сохранения мягкой кредитной политики сократятся. «Ренессанс Капитал» считает более вероятным именно такой базовый сценарий, где Банк России может вернуться к нейтральному уровню ставки 5–6% уже в конце 2021 года.

РОССИЯ ДО И ПОСЛЕ

ЧЕГО ЖДАТЬ ИНВЕСТОРАМ И ОТ ИНВЕСТОРОВ ПО ИТОГАМ ФОРУМА «РОССИЯ ЗОВЕТ!»

29–30 октября «ВТБ Капитал» проводит очередной инвестиционный форум «Россия зовет!». В 2020 году это один из немногих федеральных форумов, который не отменен, а проводится в онлайн-формате — и причины этого очевидны. С точки зрения инвестиционной ситуации Россия до 2020 года и Россия 2021 года с большой вероятностью отличающиеся инвестиционные территории. Основная цель форума октября 2020 года — представить инвесторам пока еще контурное обозначение отличий друг от друга двух этих пространств: их немало.



ИРИНА БУЖОР

«Россия зовет!» в линейке федеральных форумов — одна из немногих формально негосударственных дискуссионно-коммуникационных площадок с достаточно точной специализацией: хотя это экономический форум, в основном он посвящен крупным инвестпроектам и инвестиционным сделкам. И если Санкт-Петербургский международный экономический форум (ПМЭФ) почти всегда (в том числе, но это важный акцент) ориентирован на новости большой политики, часто международной, если инвестфорум в Сочи — это инвестиции в регионы, если Гайдаровский форум — это в первую очередь форум экономистов и специалистов госуправления, если Восточный экономический форум — территория Дальнего Востока, то форум «ВТБ Капитала» — это в первую очередь общенациональная площадка инвестиционного банкинга и инвесторов, российских и международных. ПМЭФ, Восточный форум в этом году даже и не пытались проводить — офлайн-компоненты на этих площадках настолько важны, что замена их была бы просто бессмысленной. В случае с форумом «Россия зовет!» все гораздо проще: изменения, которые происходят и уже произошли в профильной сфере этого форума, значимы, в том числе для будущего, настолько, что, по существу, неважно, в какой форме «ВТБ Капитал» его проведет, ценность будет иметь любая систематизированная информация, любой набор консультаций и контактов и любая дискуссия на требуемом уровне в этой сфере. Мало того, даже отсутствие каких-либо значимых новостей, осторожность и уклончивость основных участников (а среди них, как это всегда происходит на форуме «ВТБ Капитала», стандартно есть весь топ-менеджмент экономики — от членов расширенного правительства до руководства госкомпаний и госбанков) 29–30 октября будут информативны, и эта информация будет иметь немалую цену. Объяснение этому просто: как площадка для инвестиций Россия в 2020 году и после него — в значительной степени неизвестная территория с потенциально привлекательными условиями вложений и неопределенного характера рисками. Причин этому сразу несколько.

Первая и главная достаточно очевидна. До февраля—марта 2020 года, в «доковидное» время, сценарий инвестразвития РФ (и с точки зрения внутренних, и с точки зрения внешних инвестиций) был более или менее определен как для российских, так и для иностранных инвесторов. Был он хорошим или был он плохим — вопрос, на который отвечают цифры реализованных вложений, они общедоступны, о смысле их можно было дискутировать раньше (например, одной из очень важных дискуссий на форуме может стать «предковидная» ситуация зимой 2019 года в иноинвестиционном секторе в РФ — тогда много говорилось о настоящем буме интереса фондов США к вложениям в эту юрисдикцию), но не имеет смысла дискутировать сейчас. Пандемия COVID-19 меняла и продолжает менять не абсолютные, а относительные величины в мире инвестиций. Есть несколько важных аспектов в этих измерениях. Кто-то «упал» за 2020 год сильнее, а кто-то меньше.

Но агрегированные цифры — это лишь поверхность вопроса: в отдельных секторах все может быть иначе, где-то отрасли спокойно выдерживали давление от обвала спроса, где-то — выдерживали с большими потерями, где-то инвестиционные планы откладывали на время, где-то — отменяли на неопределенный срок, где-то, напротив, форсировали под будущие изменения. Изменилась за полгода конструкция мировых сдержек и противовесов в инвестсфере, в первую очередь в силу того, что «опорная конструкция» мировых инвестиций — инвествзаимодействие рынков США и Китая подверглось не только испытанием «торговой войной», но и объективными последствиями решений, которые принимались в мире по итогам анализа первой волны коронавирусной пандемии. События с COVID-19, несмотря на их кажущуюся простоту,— очень большое потрясение в первую очередь для психологии инвесторов. К слову, для российских участников форума «Россия зовет!» это будет одним из важнейших моментов: как вообще выглядят институциональные иностранные инвесторы после пандемии, что поменялось в их приоритетах, как изменилась глубина планирования, что скорректировано в отношении к барьерам и докризисным проблемам? Достоверные сведения о таких переоценках пока просто неоткуда получить.

ТЕКСТ **Дмитрий Бутрин**
ФОТО **Ирина Бужор**

Пандемия COVID-19 меняла и продолжает менять не абсолютные, а относительные величины в мире инвестиций. Кто-то «упал» за 2020 год сильнее, а кто-то меньше

Еще одна сторона формальна: в январе 2020 года в России поменялось правительство, премьер-министра Дмитрия Медведева сменил Михаил Мишустин. Продемонстрировать, что в связи с этими переменами поменяется в стратегии и тактике Белого дома по отношению к инвестициям, команда Мишустина могла только частично и отрывочно, хотя и очень значимо для инвесторов: в сентябре де-факто запущен механизм соглашений о защите и поощрении капиталовложений (СЗПК). Вокруг СЗПК на форуме будет, вероятно, немало обсуждений, тем не менее сам по себе механизм, фиксирующий в юрисдикции основную часть налоговой и регуляторной нагрузки, не может быть незначимым для инвестиционного климата. Тем не менее в основном Белый дом в новом составе, более знакомом российским, чем иностранным инвесторам, был занят преимущественно коронавирусной эпидемией. В октябре разговор об инвестициях может быть уже более предметным: за лето—осень 2020 года правительство существенно поменяло систему формирования собственных планов, как среднесрочных, так и долгосрочных, этим проектом в том числе занимался первый вице-премьер Андрей Белоусов, и главное, что нужно Белому дому в этом проекте,— перезапуск инвестиционного цикла. Об этом в правительстве говорят открыто, и форум «Россия зовет!» в этом смысле — первая по времени федеральная площадка, где этот разговор может иметь нужных собеседников.

И наконец, из «кризиса 2020 года» (технически происходящее к описанию экономического кризиса, конечно, не подходит — это сочетание двух внешних шоков, обвала цен на нефть и локдаунов в карантинных целях, затронувших в первую очередь не индустрию, а сервис и управленческую сферу в мегаполисах) экономика РФ выйдет в достаточно необычном виде. Даже если не брать во внимание, что обвал ВВП во втором квартале 2020 года в России был существенно ниже прогнозируемого, восстановление в третьем квартале быстрее ожиданий, то как минимум Россия как инвестиционная территория продемонстрировала немалую прочность в значительной части аспектов, интересующих инвесторов. Принцип стабильности налогообложения практически не подвергался сомнениям, во всяком случае, идея повышения сырьевого НДПИ в пределах менее 1% ВВП — это то, что скорее убедит инвесторов в адекватности решений, нежели в обратном. В эту же копилку — начатая и довольно быстрая по плану бюджетная консолидация, ограниченность и рациональность в политике соцподдержки, спокойная ситуация на рынке труда, начатая программа стимулирования развития IT-отрасли, старт инфраструктурной программы и еще множество схожих решений. Радикальных изменений в инвестклимате за полгода это не произведет само по себе — но все познается в сравнении, и эти сравнения и нужно производить.

Сравнения и оценки нужны в том числе и российским внутренним инвесторам — с 2018 года стагнация частных инвестиций в РФ достаточно очевидна, притом что с точки зрения прибылей 2019 год был в экономике страны достаточно успешным, 2020 год не стал, вопреки ожиданиям многих, «годом банкротств», а финансовый рынок выйдет из кризиса с большей глубиной хотя бы в силу увеличения нормы сбережений. Добавьте к этому созданный при поддержке ЦБ и правительства ипотечный бум 2020 года, бурное развитие интернет-ритейла и относительно спокойную ситуацию в офлайн-ритейле, продемонстрированную Банком России финансовую стабильность в полноценно экстремальной ситуации — в общем, на форуме «ВТБ Капитала» будет к чему присматриваться и прислушиваться. Все это получит свою оценку, как и изменившаяся конструкция рисков — напомним, что совсем не все изменения в РФ в 2020 году с точки зрения инвесторов позитивны, новые санкции, риски поствыборной ситуации в США, риски развития конфликтов на постсоветском пространстве (они уже есть — это Белоруссия, это война Армении и Азербайджана) — все это реалии этого года.

При этом достаточно очевидно то, что текущая ситуация вряд ли позволяет говорить о принятии каких-либо конечных решений: неизвестно, о каких сделках будет объявляться на форуме «Россия зовет!», никто не удивится, если их, по существу, не будет — до никому не известного момента уверенного спада пандемии COVID-19 в 2021 году (то, что это произойдет в 2021 году, пока немного сомнений в силу огромной активности фарминдустрии, в том числе российской, в разработке вакцин — но реальность умеет отменять любые прогнозы) основная стратегия инвесторов — «игра на удержание». Но уже сейчас очевидно, что с того момента, когда эта стратегия будет не нужна, на Россию как объект инвестиций придется смотреть. Начинать имеет смысл немного заранее — например, в конце октября. Тем более что в этот раз не нужно ехать в Москву и вообще покидать обжитую за время карантина территорию: «Россия зовет!» в 2020 году впервые будет практически открытым мероприятием

МИЛЛИАРДЫ ПРОТИВ МИЛЛИАРДЕРА

ПРЕЗИДЕНТСКИЕ ВЫБОРЫ В США ОБНОВЛЯЮТ РЕКОРДЫ ПО СБОРАМ И ЗАТРАТАМ

В начале октября общая сумма средств, собранных кандидатами в ходе президентских выборов в США в 2020 году, пересекла отметку в $3 млрд, установила абсолютный рекорд и вдвое превысила сумму, собранную в ходе предыдущих выборов 2016 года. По объему уже потраченных средств выборы 2020 года также поставили абсолютный рекорд — $2,8 млрд. Сборы и затраты кандидатов от Демократической партии в несколько раз превышают бюджеты республиканцев и действующего президента Дональда Трампа. Политологи гадают, помогут ли собранные демократами миллиарды долларов одолеть миллиардера Трампа? Либо он снова, как и в 2016 году, сможет одержать верх, потратив существенно меньше своих оппонентов?

ТЕКСТ **Евгений Хвостик**
ФОТО **Reuters**

Каравай, каравай, сколько можешь собирай

В начале октября известный американский телеканал CNBC, посвященный экономике и бизнесу, назвал выборы 2020 года самыми дорогими выборами в истории США. Такой вывод обозреватели канала сделали после изучения данных Центра ответственной политики (Center for Responsive Politics - CRP) — независимой исследовательской организации, анализирующей объемы средств в политической системе США. Аналитики CRP подсчитали, что общие затраты на президентскую кампанию 2020 года — федеральные бюджеты на проведение выборов, пожертвования физических и юридических лиц, самих кандидатов и т.д. — достиг $5,2 млрд. Это вдвое больше, чем на предыдущих выборах 2016 года ($2,6 млрд) и превысило предыдущий рекорд, установленный в 2008 году - $3,3 млрд.

«Кампания 2020 года просто сметет все рекорды по сборам, что мы видели раньше, и даже те, что мы только могли себе представить,— заявила исполнительный директор CRP Шейла Крамхольц.— Она уже стала самой дорогой в истории США, а до самих выборов остается еще довольно много времени. Сейчас неясно только одно — станет ли это новой нормой для будущих выборов?»

Рекорды обновляют и сами кандидаты. По состоянию на середину октября общий объем собранных ими средств, включая уже выбывших из гонки кандидатов, составил $3,2 млрд — это абсолютный рекорд. На прошлых выборах 2016 года было собрано вдвое меньше — $1,5 млрд, на выборах 2012 года — $1,4 млрд, а на выборах 2008 года, которые до настоящего времени удерживали рекорд,— $1,8 млрд. Кандидаты 2020 года успели потратить и рекордный объем средств — $2,8 млрд.

После того как Джозеф Байден этим летом стал единственным кандидатом от Демократической партии, он обошел Дональда Трампа по объему собранных средств. Еще в начале августа он привлек «всего» около $160 млн, но теперь общая сумма достигла $540 млн. В свою очередь, Дональд Трамп все сильнее отстает от своего оппонента по темпам привлечения средств. Если в августе в его «копилке» было $210 млн, то есть на $50 млн больше, чем у Байдена, то теперь — $476 млн, что на $64 млн меньше, чем у соперника.

«Как человек, занимающийся сбором средств, я чрезвычайно раздосадован тем, что преимущество, которое было у нас еще в феврале, сейчас исчезло,— сообщил в интервью телеканалу CNBC один из доноров избирательной кампании Трампа, Дэн Эберхарт.— Несомненно, это повод для беспокойства». С ним согласны и сторонники Демократической партии. «Если бы вы попросили у меня еще в начале года составить список 100 вещей, которые могут плохо обернуться для Трампа, я бы не сказал, что в эти 100 пунктов вошла бы нехватка денег»,— сказал телеканалу научный сотрудник Брукингского института Уильям Галстон, участвовавший в нескольких кампаниях по сбору средств в пользу Демократической партии.

Битва за телевизор

Одним из признаков и одновременно последствий отставания Трампа в сборе средств американские СМИ называют сокращение объемов его телерекламы в ряде ключевых штатов. По данным Los Angeles Times, в штатах Огайо, Айова и Нью-Гемпшир предвыборный штаб Трампа сократил бюджеты на телерекламу на общую сумму $17 млн. При-

ТОП-10 КАНДИДАТОВ ПО СБОРАМ ПРЕЗИДЕНТСКОЙ КАМПАНИИ В США 2020 ГОДА ($ ТЫС.)

МЕСТО	ИМЯ	СУММА	ПАРТИЯ
1	МАЙКЛ БЛУМБЕРГ	1 117 794	ДЕМОКРАТИЧЕСКАЯ
2	ДЖОЗЕФ БАЙДЕН	540 594	ДЕМОКРАТИЧЕСКАЯ
3	ДОНАЛЬД ТРАМП	476 493	РЕСПУБЛИКАНСКАЯ
4	ТОМ СТЕЙЕР	352 134	ДЕМОКРАТИЧЕСКАЯ
5	БЕРНАРД САНДЕРС	218 866	ДЕМОКРАТИЧЕСКАЯ
6	ЭЛИЗАБЕТ УОРРЕН	130 323	ДЕМОКРАТИЧЕСКАЯ
7	ЭМИ КЛОБУШАР	54 094	ДЕМОКРАТИЧЕСКАЯ
8	ДЭН БЕРМАН	50 043	ЛИБЕРАЛЬНАЯ
9	ЭНДРЮ ЯНГ	42 203	ДЕМОКРАТИЧЕСКАЯ
10	КАМАЛА ХАРРИС	41 662	ДЕМОКРАТИЧЕСКАЯ

Источник: Федеральная избирательная комиссия США, www.fec.gov.

ТОП-10 КАНДИДАТОВ В ПРЕЗИДЕНТЫ США 2020 ГОДА ПО ЗАТРАТАМ НА КАМПАНИЮ ($ ТЫС.)

МЕСТО	ИМЯ	СУММА	ПАРТИЯ
1	МАЙКЛ БЛУМБЕРГ	1 117 764	ДЕМОКРАТИЧЕСКАЯ
2	ДОНАЛЬД ТРАМП	363 008	РЕСПУБЛИКАНСКАЯ
3	ДЖОЗЕФ БАЙДЕН	359 968	ДЕМОКРАТИЧЕСКАЯ
4	ТОМ СТЕЙЕР	352 036	ДЕМОКРАТИЧЕСКАЯ
5	БЕРНАРД САНДЕРС	218 271	ДЕМОКРАТИЧЕСКАЯ
6	ЭЛИЗАБЕТ УОРРЕН	129 489	ДЕМОКРАТИЧЕСКАЯ
7	ЭМИ КЛОБУШАР	53 813	ДЕМОКРАТИЧЕСКАЯ
8	ДЭН БЕРМАН	50 043	ЛИБЕРАЛЬНАЯ
9	ЭНДРЮ ЯНГ	42 371	ДЕМОКРАТИЧЕСКАЯ
10	КАМАЛА ХАРРИС	41 546	ДЕМОКРАТИЧЕСКАЯ

Источник: Федеральная избирательная комиссия США, www.fec.gov.

REUTERS

чем два из этих штатов, Огайо и Айова, традиционно больше поддерживают республиканцев, чем демократов. Однако в последние недели Байден и Трамп идут в этих штатах ноздря в ноздрю по рейтингам — 46,8% и 46,7% соответственно. «Похоже, кампания Трампа достигла такой точки, что ей приходится делать вынужденный выбор в пользу тех или иных штатов,— отметил в интервью LA Times Трэвис Ридут, содиректор исследовательской компании Wesleyan Media Project, отслеживающей рынок политической рекламы.— Видимо, у них просто нет денег, чтобы покупать рекламу на ТВ повсюду».

Пока Трамп сокращает расходы на телерекламу, Байден их увеличивает, в том числе в тех штатах, где у демократов традиционно меньше шансов на массовую поддержку. Это, как правило, сельскохозяйственные и нефтедобывающие штаты — Джорджия, Огайо, Айова, Техас и т. п. Только за вторую неделю октября штаб Байдена выделил на телевизионную и радиорекламу в этих штатах $36 млн, что вдвое больше, чем выделил штаб Трампа,— $18 млн. «Если вы менеджер предвыборного штаба Трампа, то вам сложно было бы представить себя в такой ситуации, когда у демократов настолько больше денег,— считает профессор Дартмутского колледжа, штат Нью-Гемпшир, Линда Фаулер.— Это вызвано целым комплексом причин. Например, тем, что люди Трампа слишком много тратили на ранних стадиях кампании и на слишком дорогие вещи, такие как реклама в финале Суперкубка по американскому футболу (Suber Bowl)».

По подсчетам специализированной компании Advertising Analytics, только с конца августа штаб Трампа на $11 млн сократил свои затраты на телерекламу в таких крупных штатах, как Невада, Миннесота, Висконсин и Мичиган. Эксперты считают, что в условиях нехватки средств Трампу приходится делать упор на те штаты, где он надеется набрать максимальную поддержку со стороны выборщиков, чтобы в общей сложности набрать заветные 270 голосов, которые позволяют победить на выборах: общее количество выборщиков в Коллегии США в настоящее время составляет 538. Именно поэтому осенью Трамп на $18 млн увеличил бюджет на телерекламу в штатах, где он получил высокую поддержку в 2016 году, и которые представлены большим числом выборщиков. Среди таких штатов — Флорида (29 выборщиков), Джорджия (16), Северная Каролина (15) и Аризона (11).

Определят ли победителя фармацевты и банкиры?

Одной из причин, по которой демократы сейчас уверенно лидируют по собранным средствам, политологи и экономисты называют особенности системы сбора, традиционно используемые демократами и республиканцами, и влияние, которое оказала на этот процесс пандемия COVID-19. Дело в том, что республиканцы и Трамп активно используют для сбора средств всевозможные конгрессы и другие массовые собрания, которые из-за пандемии и карантина проходили в урезанном формате или вовсе были отменены. В свою очередь, демократы и Байден сделали упор на удаленное привлечение средств. По подсчетам CNBC, если в 2019 году на мероприятиях Республиканской партии было собрано в общей сложности $460 млн, то в этом году — всего около $140 млн.

Впрочем, сторонники Трампа отрицают предположения о том, что COVID-19 негативно сказался на их кампании. А после быстрого исцеления президента от коронавируса они и вовсе полагают, что фактор пандемии положительно скажется на его рейтингах. Сам Трамп также пытается максимально использовать свою болезнь и исцеление в предвыборной кампании, а также каждый раз подчеркивает, что ему помог настоящий «коктейль» препаратов, созданный крупными американскими фармацевтическими компаниями Regeneron и Gilead Sciences, что только подкрепляет тезис Трампа о необходимости поддержки национального производства.

Ранее Трамп уже несколько раз выделял крупные средства американским фармацевтам на исследования и производство вакцины от COVID-19. В начале июля его администрация 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 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 $1,5 млрд правительство США подписало контракт с американской фармкомпанией Moderna, которая уже проводит третью фазу испытаний своей вакцины.

Однако американские политологи отмечают, что, несмотря на постоянные обращения Трампа к фармацевтическим компаниям, похвалы и гранты, сами фармацевты не горят желанием как один поддерживать нынешнего президента. Например, из $177 тыс., собранных сотрудниками компании Regeneron в ходе нынешней кампании, 75% было направлено в пользу кандидатов от Демократической партии, из которых $35 тыс.— Джозефу Байдену. Из другой фармкомпании, Ely Lilly, 54% собранных сотрудниками средств пошли в этом году демократам, а 46% — республиканцам. На поддержку конкретно Джозефа Байдена сотрудники компании перечислили в общей сложности $45 тыс., а Дональду Трампу — $13 тыс.

Примечательно и то, что в эту кампанию фармацевтические компании США впервые изменили сложившуюся за долгие годы традицию и выделили в пользу кандидатов от Демократической партии больше, чем республиканцам,— $7,5 млн против $7,2 млн. С 1990 года фармкомпании почти всегда жертвовали больше республиканцам. Иногда, как, например, в 2000 году, когда республиканец Джордж Буш-младший одолел демократа Альберта Гора, пожертвования фармацевтов республиканцам в несколько раз превышали пожертвования в пользу демократов — $14,9 млн против $4,3 млн. Исключением стал лишь 2008 год: тогда фармкомпании пожертвовали демократам больше, чем республиканцам,— $8,5 млн против $8,4 млн. Как известно, на тех выборах победил кандидат от Демократической партии Барак Обама. Теперь политологи гадают, сработает ли в этом году примета — побеждает кандидат от партии, которой фармацевтические компании пожертвовали больше.

Наряду с фармацевтической отраслью неплохие «предсказательные» способности показывает и финансовая отрасль США: банкиры и страховщики с 1990 года традиционно жертвуют больше республиканцам. В 2008 году они изменили этому тренду и дали больше денег демократам. В этом году ситуация повторяется: пожертвования от финансовых компаний в пользу демократов к настоящему моменту составили $270 млн, а в пользу республиканцев — $260 млн

ИНВЕСТИЦИИ ЖДУТ ПРЕЗИДЕНТА

НА КОНУ СТОИТ СЛИШКОМ МНОГО

В ноябре состоится важнейшее для рынков геополитическое событие года — выборы президента США. Еще в январе международные портфельные управляющие в опросе Bank of America (BofA) назвали это событие ключевым риском с непредсказуемым последствием. Итоговый результат беспокоит не только международных инвесторов, но и российских, так как от этого будет зависеть, вырастет ли санкционное давление.

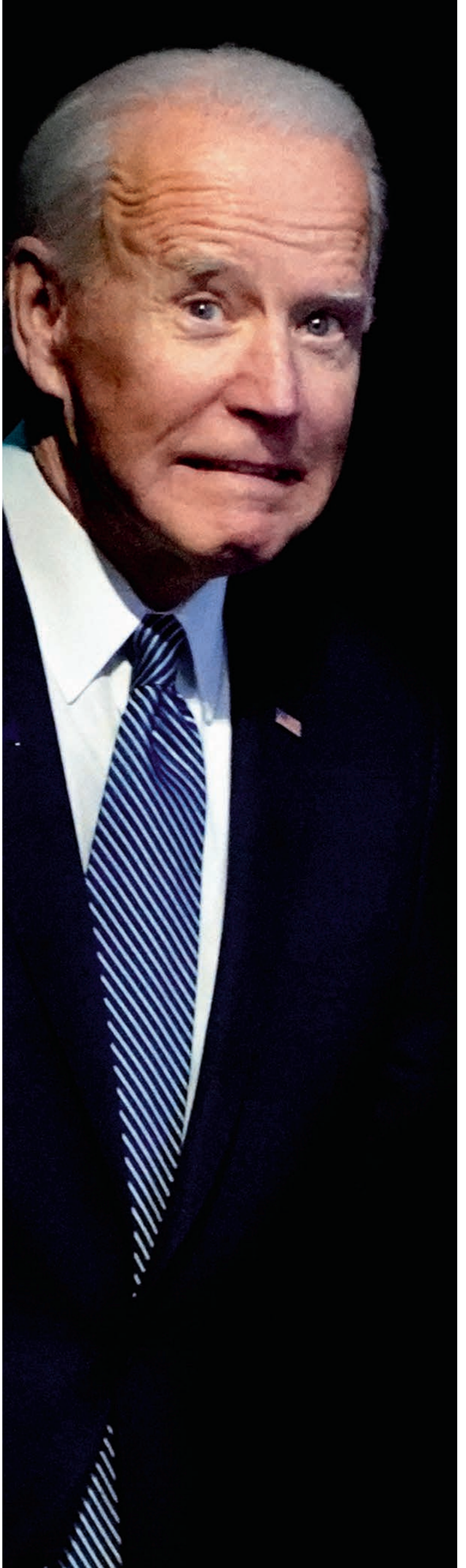
Еще ранее в декабре о рисках, связанных с избранием президента США, заявляли «Деньгам» опрошенные управляющие и аналитики, назвав его основным «черным лебедем» 2020 года. Однако, как это часто бывает, самый страшный «черный лебедь» тот, которого не ждали. Таковым стал коронавирус, который на протяжении семи месяцев возглавляет рейтинг ключевых страхов управляющих. В марте этого события опасалось 58% респондентов BofA, но уже в сентябре — 30%. В это же время беспокойство относительно выборов президента США выросло с нуля, так как в марте было не до них, до 18%. Кстати, ровно та же доля респондентов назвала выборы ключевым риском в 2016 году.

Вместе с тем, по словам инвестиционного стратега «Арикапитала» Сергея Суверова, в преддверии ноябрьских президентских выборов колебания на американском рынке выросли, но не зашкаливали и в целом были ниже, чем перед президентскими выборами 2016 года. Четыре года назад инвесторов страшил фактор Трампа. Считалось, он, будучи непредсказуемым, способен «перевернуть» внешнюю и внутреннюю политику США. «Кроме того, в этом году провалы на рынке выкупаются частными инвесторами, активность которых сильно выросла во время пандемии»,— отмечает Сергей Суверов.

Роль политического фактора всегда существенна в экономике, поскольку она в значительной степени регулируема властями через монетарные или фискальные инструменты прямого или косвенного действия и, конечно, законотворчество, отмечает управляющий директор Accent Capital Андрей Богданов. При этом наибольшее влияние они оказывают на рынки развивающихся стран, где победа реформаторов на выборах может привести к сильному росту национальных индексов. «Наиболее хрестоматийный пример — рост индекса РТС на 55% с конца мая по 4 июля 1996 года на факте победы Бориса Ельцина на знаковых выборах. В Индии приход к власти реформатора Моди в 2014 году ознаменовался ростом индекса Nifty 50 почти на 14%»,— отмечает Сергей Суверов.

Последним примером существенного влияния выборов на рынки стало переизбрание Александра Лукашенко президентом Белоруссии. С результатами голосования не согласились оппозиция и западные политики. В стране началась волна протестов с забастовками на крупнейших предприятиях. По данным Bloomberg, за две недели после выборов курс доллара вырос почти на 10%, до 2,684 белорусского рубля, правда, в последние два месяца он потерял половину подъема. «События в Белоруссии оказали сильное влияние и на российский рубль из-за политического и экономического союза с РФ

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



REUTERS

и опасений, что Москва вмешается в белорусскую политику, что могло спровоцировать новые антироссийские санкции»,— считает аналитик «Фридом Финанс» Евгений Миронюк.

Высокая волатильность наблюдается и во время выборов в Европе. В частности, весной 2017 года во время президентской гонки во Франции высокой популярностью у французов пользовалась кандидат от ультраправых Марин Ле Пен. Это беспокоило инвесторов, поскольку она выступала за выход страны из Евросоюза, и оказывало давление на европейские рынки. Однако по итогам первого тура победу одержал глава движения «Вперед!» Эмманюэль Макрон, что благоприятно повлияло на французский индекс CAC 40, поднявшийся на следующий день после голосования более чем на 4%. «Любое правительство, желая удержаться у власти, в той или иной степени исповедует популизм, популистские политики обретают влияние и часто становятся лидерами стран. Соответственно, политика протекционизма все более рассветает во всем мире, в том числе в крупнейших экономиках, проявляясь в торговых войнах, „брекситах“ и даже военных конфликтах. Все это, конечно, создает значительный фактор неопределенности в глобальной и локальных экономиках. И, собственно, неопределенность — основа волатильности»,— отмечает Андрей Богданов.

Несмотря на сильнейшее падение экономики страны во втором квартале из-за коронавируса и обвал на рынках, индекс S&P 500 смог вырасти за четыре года в полтора раза

Однако не всегда первая реакция на выборы и кандидатов бывает оправданной. Самым наглядным примером стала победа Дональда Трампа, избрание которого вызвало резкое падение на рынках, но во время его руководства ведущие американские индексы смогли продемонстрировать сильный рост. Несмотря на сильнейшее падение экономики страны во втором квартале из-за коронавируса и обвал на рынках, индекс S&P 500 смог вырасти за четыре года в полтора раза. Это почти втрое меньше роста за время президентства Барака Обамы, но он был первым лицом США два срока, да и избрали его в разгар ипотечного кризиса и вызванного им обвала на рынках.

В этом году аналитики советуют не спешить с выводами относительно выборов, при этом напоминают о существующих для рублевых активов рисках. «Для рубля и российских активов в целом предпочтительнее победа Дональд Трампа. Это связано не только с поддержкой нефтяных котировок (санкции в отношении Ирана сохранятся), но и с более жесткой позицией Джо Байдена по геополитическим вопросам, связанным с Россией»,— считает Евгений Миронюк ●

ЧЕГО ЖДАТЬ ПОСЛЕ ВЫБОРОВ В США

ПАТРИК ЛАНГ,
руководитель отдела анализа фондовых рынков, Julius Baer

Предполагаемые вероятности, рассчитываемые на основе ставок на результаты президентских выборов в США, в первой половине октября показывали примерно одинаковый шанс победы для Дональда Трампа и Джо Байдена.

Очевидно, восстановление экономики, а также позиция «стража закона и порядка» помогли президенту Трампу вернуть себе расположение значительной части его избирателей. Вполне возможно, результаты выборов определит явка избирателей, поддерживающих демократов. Раньше ожидалось, что этот показатель будет высоким из-за расовых беспорядков в начале года, но сейчас ситуация стала неопределенной из-за затухания этой темы. В то же время неясно, будет ли вызванное пандемией заочное голосование по почте способствовать высокому участию избирателей и окажется ли результат справедливым и приемлемым или приведет к хаотическому периоду после выборов.

Результаты выборов в Конгресс почти так же важны для оценки потенциального воздействия на экономическую и финансовую политику. Данные опросов показывают, что Палата представителей останется в руках демократов. Ситуация с Сенатом, однако, выглядит более спорной, в связи с чем сценарии «победа Байдена при полностью контролируемом демократами Конгрессе» или «победа Байдена при Конгрессе, контролируемом республиканцами и демократами» имеют равные вероятности. Это означает, что не следует пренебрегать возможностью более значительных изменений в политике, ожидаемых при формировании демократического большинства в Конгрессе, включая повышение корпоративных налогов и минимальной заработной платы и изменение экологического и финансового регулирования.

Правдоподобный сценарий победы Дональда Трампа заключается в сохранении статус-кво, в то время как маловероятный сценарий, когда Трамп столкнется с полностью контролируемым демократами Конгрессом, является политически взрывоопасным. Независимо от результата после выборов станет легче принимать решения о мерах налогово-бюджетной поддержки экономики. Нынешняя неопределенность, связанная с поисками согласия между двумя партиями, явно является избирательной тактикой, и демократы играют с огнем, препятствуя восстановлению, чтобы подорвать шансы Трампа на переизбрание,— тактика, которая может иметь неприятные последствия.

Годы, на которые приходятся политические выборы, обычно являются очень хорошими для фондовых рынков. С конца Второй мировой войны индекс S&P 500 приносил в среднем 8,5% без учета дивидендов в течение 12 месяцев до дня выборов. Для сравнения: средний годовой доход индекса S&P 500 в послевоенный период составляет 7,2%. Средняя результативность S&P 500 при переизбрании действующего президента составляла 12,5% в течение 12 месяцев до выборов.

На наш взгляд, победа Байдена окажет лишь ограниченное влияние на фондовые рынки и не повлияет на наш 12-месячный прогноз роста S&P 500 и прогноз по прибылям на 2021 год. Наиболее очевидное влияние на рынок акций, вероятно, будет иметь частичный разворот налоговой реформы 2018 года. Согласно первым предварительным расчетам, мы ожидаем, что он может стоить до 10% от прибыли компаний из списка S&P 500 к 2021 году. Это будет в значительной степени компенсировано положительным влиянием увеличения расходов на инфраструктуру, повышением минимальной оплаты труда и общим ростом потребительских расходов.

На отраслевом уровне в случае президентства Байдена большое внимание будет уделяться проблемам антимонопольного законодательства в сфере информационных технологий и социальных сетей. Банки также, вероятно, столкнутся с некоторыми препятствиями со стороны регулирующих органов, поскольку можно наблюдать консенсус по вопросу отмены дерегулирования Трампа.

Сектор здравоохранения будет затронут несколько негативным образом, поскольку снова начнется обсуждение реформы здравоохранения, хотя Байден до сих пор занимал относительно умеренную позицию по этому вопросу. С положительной стороны — электроэнергетические компании (особенно в сфере возобновляемых источников энергии) выиграют от победы Байдена, так же как и промышленные и потребительские компании. В целом мы не думаем, что победа Джо Байдена изменит правила игры для компаний из списка S&P 500, и сохраняем конструктивную позицию в отношении акций.

Экологическая политика — это тема, которая углубляет разрыв между демократами и республиканцами. Кампания бывшего вице-президента Джо Байдена четко сфокусирована на вопросах изменения климата и нацелена на достижение нулевых выбросов к 2050 году.

В то же время энергетический переход идет полным ходом независимо от результатов выборов в США. В этом году угольные электростанции в США преждевременно останавливались не потому, что «коронакризис» снизил спрос на электроэнергию, а потому, что низкие цены на газ и конкурентоспособные, несубсидируемые возобновляемые источники энергии подрывают их бизнес-модель.

Так куда же скорее всего будет нацелено зеленое стимулирование Демократической партии? Субсидии на солнечную и ветровую энергию скоро будут отменены, поскольку эти технологии стали зрелыми. Мы полагаем, что в электроэнергетическом бизнесе поддержка будет точечной: морской ветер, аккумуляторная батарея, электросети, включая тему устойчивости сети, и улавливание и хранение углерода. Чистая энергия должна стать в первую очередь косвенным бенефициаром.

Что касается мобильности, зеленые меры стимулирования Байдена, скорее всего, будут сосредоточены на ускорении перехода на автомобили на подзарядке. Поддержка также может быть направлена на энергоемкое производство и водород, чтобы поддержать изучение этих тем. Наконец, президент-демократ, скорее всего, возобновит ядерную сделку, которая возродит экспорт иранской нефти. Это ключевой «медвежий» фактор неопределенности для рынка нефти в преддверии 2021 года.

Расходы на инфраструктуру после выборов в США, вероятно, вырастут, поскольку их повышение поддерживают и демократы, и республиканцы. Демократы предлагают потратить $1,3 трлн в течение десяти лет. Это глобальная тенденция, которая, вероятно, будет усилена COVID-19, и промышленные предприятия должны извлечь из этого выгоду.

ВОЙНА И ДЕНЬГИ

СКОЛЬКО СТОЯТ ВОЕННЫЕ ДЕЙСТВИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

ФОТО REUTERS

Международная консалтинговая компания McKinsey недавно опубликовала доклад «Risk, Resilience, and Rebalancing in Global Value Chains» («Риск, устойчивость и восстановление равновесия в глобальных цепочках создания стоимости»). В докладе приведена денежная оценка шоков, вызываемых различными серьезными событиями. Ущерб от пандемии оценивается в $30 трлн, ядерная война — в $15 трлн, экономический кризис — в $10 трлн, масштабная кибератака — в $1 трлн, а локальный военный конфликт — «всего» в $90 млрд. Мировая война у McKinsey в два раза «дешевле» пандемии. Но у войны свои экономика, цели, поводы и последствия. Сколько же стоят вооруженные конфликты в современном мире и как это влияет на экономику?

ТЕКСТ **Александр Лосев, гендиректор УК «Спутник — управление капиталом»**
ФОТО **Reuters, ilbusca/Getty Images**

Для войны нужны три вещи: во-первых, деньги, во-вторых, деньги и, в-третьих, деньги.

Джан Джакомо Тривульцио (1440–1518), итальянский кондотьер и маршал Франции.

По данным Стокгольмского международного института исследования проблем мира (SIPRI), мировые военные расходы в 2019 году выросли до $1917 млрд. Военные расходы увеличились на 3,6% по сравнению с 2018 годом — наибольший годовой прирост с 2010 года. США, Китай, Индия, Россия и Саудовская Аравия вошли в первую пятерку стран с крупнейшими военными расходами в мире. На них приходилось 62% мировых военных расходов.

«Риск ядерных конфликтов возрастает обратно пропорционально влиянию США в мире»,— указал в недавнем докладе о сценариях будущего противостояния США и Китая самый влиятельный аналитический центр США The Center for Strategic and International Studies (Центр стратегических и международных исследований в Вашингтоне).

Мир меняется на глазах. Глобальный кризис, вызванный пандемией коронавируса, прерывает очень многие геоэкономические процессы предыдущих десятилетий. На смену периоду относительного процветания, глобализации по-американски и господству неолиберальной доктрины приходят жесткий неомеркантилизм и протекционизм наподобие того, что было перед Первой мировой войной.

Мир готов рассыпаться на макрорегионы, валютные и торговые зоны. Начинается эпоха нового беспорядка, которая может продлиться свыше десяти лет, что увеличивает риски новых военных конфликтов и раздувает огонь старых противоречий. Происходит эрозия международных норм и договоров, ограничивающих применение тактического ядерного оружия. Искусственный интеллект рассматривается как новый класс разрушительных технологий. Порог применения военной силы снижается.

Булгаковская Маргарита заметила бы сейчас, как на глобусе Воланда наливаются огнем Закавказье и Ливия, Йемен, Афганистан, Донбасс…*

Стоимость недавних войн

Проводя финансовую оценку, необходимо различать непосредственно стоимость войн и статьи расходов на оборону, которые включают оборонные бюджеты и прямые военные ассигнования, увеличение бюджета национальной безопасности, процентные платежи по прямым военным займам, расходы на иностранную помощь, расходы на лечение раненых, на эвакуацию и обустройство беженцев, на уход за инвалидами и будущие обязательства перед ветеранами.

Первая мировая война в пересчете тогдашних фунтов, марок, франков и царских рублей на сегодняшние доллары обошлась человечеству примерно в **$3 трлн,** что сопоставимо с величиной глобального ВВП предвоенного 1913 года. Первая мировая война положила конец периоду относительного процветания, принеся миру два десятилетия страданий. К экономическим последствиям этой войны относят и величайшую глобальную депрессию XX века, и крах экономики России из-за Гражданской войны 1917–1922 годов, и гигантскую безработицу и гиперинфляцию в Германии (в декабре 1923 года батон хлеба стоил 428 млрд марок), и непомерное бремя долга. Первоначальные репарации по итогам Первой мировой войны были выплачены Германией только к 1983 году, но проценты по этим суммам погашались до 2010 года. Великобритания окончательно рассчиталась по займам за Первую мировую войну лишь в мае 2015 года.

Вторая мировая война стоила странам-участникам уже свыше **$15 трлн** (в сегодняшних долларах). Затраты Советского Союза по нынешним деньгам составили около $3 трлн, Германии —

$4 трлн, Британии — $1,8 трлн, Японии — $840 млрд, США — примерно $5 трлн (с учетом атомного проекта).

Но это лишь цифры затрат. Нет, и не может быть никакого денежного статистического измерения всех человеческих страданий, смертей и лишений, всех материальных и интеллектуальных потерь из-за Второй мировой войны и ее последствий.

25 июня 1950 года северокорейские войска при поддержке Советского Союза пересекли 38-ю параллель, разделявшую Северную и Южную Корею. Так началась **Корейская война**. Она стоила Соединенным Штатам **$389,81 млрд** (современных долларов) и около 36 тыс. жизней. Это был первый масштабный горячий конфликт холодной войны, но ядерного апокалипсиса тогда удалось избежать.

Война США во Вьетнаме. Сама вьетнамская война длилась 19 с половиной лет, начавшись 1 ноября 1955 года как гражданская в Южном Вьетнаме, сразу после завершения антиколониальной войны во французском Индокитае, и завершилась 30 апреля 1975 года падением Сайгона.

В 1965 году началось полномасштабное военное вмешательство США, которое продолжалось до 1973 года. Военные расходы Соединенных Штатов во Вьетнаме составили в сегодняшних долларах **$844 млрд** (или 2,3% ВВП 1968 года), погибло 58 220 военнослужащих США, 303 тыс. было ранено. И это была для США не самая затратная из недавних войн.

Искусственный интеллект рассматривается как новый класс разрушительных технологий. Порог применения военной силы снижается

Война в Персидском заливе 1990–1991 годов. Воздушно-наземная операция «Буря в пустыне», одна из самых коротких войн в истории США, стоила **$116,6 млрд,** или 0,3% американского ВВП. Это был первый крупный конфликт после окончания холодной войны, признанный успешным для коалиции. Ирак был вынужден освободить Кувейт и согласиться с решениями Совета Безопасности ООН, хотя Саддам Хусейн сохранил власть в Ираке.

Иракская война США, начавшаяся 20 марта 2003 года и продолжавшаяся до 5 декабря 2011 года, обошлась Соединенным Штатам **$1,01 трлн.** Таков денежный чек за свержение режима Саддама Хусейна и установления контроля за нефтяным регионом. Совет Безопасности ООН не санкционировал применение силы против Ирака. США и союзники начали войну в нарушение устава ООН.

После террористических атак 11 сентября 2001 года **Соединенные Штаты вторглись в Афганистан**, чтобы наказать движение «Талибан», предоставившее убежище террористам «Аль-Каиды». В итоге война длится уже без малого 19 лет, и это самая продолжительная война в истории США. Прямые военные расходы к началу 2020 года уже превысили **$910 млрд.**

Для сравнения, **СССР** потратил на свою **войну в Афганистане** 36,7 млрд советских рублей, что, по очень приблизительным пересчетам тогдашнего курса в современные доллары, могло составить около $90 млрд, то есть в десять раз меньше, чем сейчас тратят США. Правда, свыше 15 тыс. погибших военнослужащих не вернешь.

Для Соединенных Штатов недавние афганская и иракская войны, а также сирийская операция стоят в 18 раз дороже, чем первая война Буша-старшего в Персидском заливе в 1991 году, более чем в пять раз дороже участия США в Первой мировой войне, в пять раз дороже, чем Корейская война, почти в два с половиной раза дороже, чем война во Вьетнаме.

Нынешние войны почти полностью оплачиваются за счет заимствований, которые увеличили дефицит бюджета США и государственный долг. Не стоит сбрасывать со счетов макроэкономические издержки для экономики, будущие проценты по военным займам, а также государственные и частные расходы на безопасность.

Как отмечает в одном из своих исследований Центр стратегических и международных исследований в Вашингтоне, «Отчетность исполнительной власти, по-видимому, предназначена для того, чтобы скрыть реальные издержки конфликта и не увязывать их с анализом стратегии, ее эффективности и перспектив прекращения конфликта. Отчеты о гражданских аспектах войны часто отсутствуют: и гражданские, и военные бюджеты войны разрабатываются и осуществляются отдельно департаментами, а затем рассматриваются (если вообще рассматриваются) отдельными комитетами по вооруженным силам и иностранным делам в каждой палате и отдельными элементами в комитетах по ассигнованиям».

Инвестиционная оценка

Экономика конфликтов и войн подчиняется определенным законам и правилам, иногда далеким от экономических теорий, а иногда и становящимся основой для новых экономических законов. При анализе стоимости военной кампании необходимо, во-первых, разделять капитальные расходы на создание военных объектов и операционные затраты, связанные с эксплуатацией техники, с работой личного состава, а также с использованием боеприпасов и топлива, а во-вторых, не смешивать стоимость военных операций с социально-экономическими результатами. И если следовать этим правилам, то вполне возможно оценить результаты и стоимость военных операций, используя общепринятые методологии инвестиционной оценки проектов.

Расходы на оборону создают рабочие места, причем не только на предприятиях ОПК, но и в других областях, таких как инфраструктура, транспорт, здравоохранение, связь, энергетика, научная деятельность и банковский бизнес.

У финансистов и промышленников, сотрудничавших с государствами,

ILBUSCA / GETTY IMAGES

во все времена получалось неплохо зарабатывать на войнах, как, впрочем, и самим государствам. Как отмечается в ряде исследований, Соединенные Штаты вступили в Первую мировую войну нацией должников, а по окончании войны стали крупнейшим кредитором и получили доступ к ранее закрытым для США европейским рынкам. По итогам Второй мировой войны США стали сверхдержавой и приобрели не только политическое и экономическое превосходство, но и опыт получения прибыли от войн. Главным выгодополучателем оказался американский капитал, но и население Штатов реально почувствовало экономическое процветание и заметный рост благосостояния.

В последующие годы США, используя сочетание многократного превосходства своей военно-политической и экономической мощи над остальными державами и доминирование в глобальных финансах и технологических стандартах, сформировали существующий сейчас порядок в мировой экономике и стали главными бенефициарами этого миропорядка.

Правда, экспансия великих держав, в том числе и военная,— очень затратное мероприятие. Еще современник Маркса и Ленина британский экономист Джон Аткинсон Гобсон в своей работе «Империализм» 1902 года показал, что прибыль от этого получает не общество, не торговцы, не налогоплательщики, «а лишь финансовый капитал, ищущий прибыльных вариантов инвестирования», особенно если государство готово вести внешнюю политику военным путем и защищать новые инвестиции своими вооруженными силами и политическим контролем подчиняемых территорий.

Таким образом, у войн, прошлых и будущих, есть вполне рациональные предпосылки, связанные с конкуренцией и экспансией национальных капиталов. Глобализация войнам не помеха, а деглобализация — тем более. К тому же военный метод изъятия прибавочного продукта во все времена считался альтернативой коммерческому методу, а регулярные военные походы за добычей были основным источником финансирования вооруженных сил.

В относительно мирные десятилетия после Второй мировой войны «жесткая» военная сила уступила место «мягкой силе», и добычей победителей стали рынки, контроль за потоками капиталов, производственными цепочками и торговлей, а также потребительский спрос подчиненных территорий.

Именно поэтому нельзя утверждать, что современные войны слишком затратны и никогда не смогут окупиться. На самом деле сверхдержавы, инициирующие войны, приобретают вполне реальные экономические и политические ценности за счет ослабления других государств, а также за счет консолидации союзников и вассалов.

Региональные державы, проводя успешные военные операции, также могут усилить свою внутреннюю мощь и влияние на периферию, что влечет определенные экономические выгоды. Этим сейчас, например, занимается Турция. А операция российских вооруженных сил в Сирии — это превосходный пример сверхэффективных, в том числе и для экономики, военных действий.

Критерии эффективности

С экономической точки зрения военные операции эффективны в трех основных вариантах. Первый вариант, когда участие в войне приносит для страны в целом реальную прибыль, превышающую все возможные издержки на подготовку и проведение военных действий, а также потери от противодействия противника и убытки от действий третьих стран, которые могут вводить торговые ограничения и санкции. Для США экономически выгодным оказалось участие в двух мировых войнах, для Великобритании — Первая опиумная война против Китая в 1840–1842 годах, в результате которой англичане получили многомиллионные контрибуции, гигантский китайский рынок сбыта для тысяч тонн опиума из своих индийских колоний и Гонконг в придачу. Итогом франко-прусской войны 1870–1871 годов, которая принесла колоссальные выгоды немцам, стало появление единого Германского государства — Deutsches Reich. Для Российской империи (и ее промышленности) оказались чрезвычайно выгодны завоевания в Средней Азии в 1850–1870-х годах.

Второй вариант — это когда военная компания направлена на превентивное противодействие внешним угрозам. В случае успеха общие затраты будут заведомо меньше ущерба для экономики, вреда для населения и целостности государства в сравнении с возможными последствиями нападения набравшего силу противника и войны, в том числе и террористической) на своей территории. Прекрасный пример — российская операция в Сирии, где затраты в основном операционные и эксплуатационные, и они не выходят за пределы бюджета Минобороны. При этом за пять лет военной кампании ликвидировано более 133 тыс. боевиков и 865 главарей банд-формирований, наши военнослужащие приобрели боевой опыт, усилено присутствие России в восточном Средиземноморье, что обеспечивает исполнение Турцией условий конвенции Монтрё и дает гарантии безопасности сотен миллионов тонн российских экспортных поставок из черноморских портов, на долгие годы поставлен крест на конкурирующие с российскими проекты газотранспортной и нефтепроводной систем монархий Залива через территорию Сирии в Европу, закупки и экспорт наших вооружений создает тысячи рабочих мест в России.

Третий вариант, когда военные конфликты происходят на периферии и запускают инновационное развитие страны. Холодная война хоть и держала весь мир в страхе перед термоядерной катастрофой, но одновременно стимулировала глобальный научно-технический прогресс и социально-экономическое развитие не только в СССР и США, но и в большинстве стран, вовлеченных в конкуренцию философских, культурных и научных идей капиталистической и социалистической систем.

Сейчас к основным инновационным направлениям в области вооружений можно отнести искусственный интеллект, комплексы взаимодействия машин и военнослужащих, беспилотные боевые машины и автономное оружие, гиперзвук, направленная энергия, кибернападение и кибербе-

М. А. БУЛГАКОВ

«МАСТЕР И МАРГАРИТА»,

ГЛАВА 22.

«— Кровь — великое дело,— неизвестно к чему сказал Воланд и прибавил: — Я вижу, что вас интересует мой глобус.
— О да, я никогда не видела такой вещицы.
— Хорошая вещица. Я, откровенно говоря, не люблю последних новостей по радио. Сообщают о них всегда какие-то девушки, невнятно произносящие названия мест. Кроме того, каждая третья из них немного косноязычна, как будто нарочно таких подбирают. Мой глобус гораздо удобнее, тем более что события мне нужно знать точно. Вот, например, видите этот кусок земли, бок которого моет океан? Смотрите, вот он наливается огнем. Там началась война. Если вы приблизите глаза, вы увидите и детали. Маргарита наклонилась к глобусу и увидела, что квадратик земли расширился, многокрасочно расписался и превратился как бы в рельефную карту. А затем она увидела и ленточку реки, и какое-то селение возле нее. Домик, который был размером в горошину, разросся и стал как спичечная коробка. Внезапно и беззвучно крыша этого дома взлетела наверх вместе с клубом черного дыма, а стенки рухнули, так что от двухэтажной коробки ничего не осталось, кроме кучечки, от которой валил черный дым. Еще приблизив свой глаз, Маргарита разглядела маленькую женскую фигурку, лежащую на земле, а возле нее в луже крови разметавшего руки маленького ребенка»

Финансистам и промышленникам, сотрудничавшим с государствами, во все времена удавалось неплохо зарабатывать на войнах, как, впрочем, и самим государствам

зопасность, а также социальные технологии, такие как «управление талантами», то есть развитие творческого потенциала. Реализация этих направлений стимулирует НИОКР и сотрудничество государств с частным бизнесом, лабораториями, университетами и научными институтами, что позволит создать современную инновационную экономику и обеспечит вовлеченному в «гонку инновационных вооружений» бизнесу уникальные преимущества как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Есть еще несколько требований эффективности — ограничивать затраты, не использовать для локальных конфликтов стратегические виды вооружений и дорогое современное оружие, созданное для противодействия равным по силе противникам, а также всецело задействовать политическое, экономическое и правовое воздействие на врагов и их союзников.

Необходимо оставить в прошлом принципы колониальных войн предыдущих эпох, таких как рекрутирование пушечного мяса из периферийных регионов и слепую веру в технологическое превосходство. Вьетнамская война была для США инструментальной войной — бомбардировки, напалм, диоксин, синтетические дефолианты и гербициды. А для вьетнамцев это была война за существование их как нации, то есть несла экзистенциальные риски. Отсюда и результат — победа Вьетнама и проигрыш США.

И главный вывод — в войнах XXI века странам и армиям для повышения эффективности в дополнение к конвенциональным или, не дай бог, стратегическим вооружениям придется использовать иные инструменты, такие как информационная война, искусственный интеллект, когнитивное и кибероружие.

Инструменты информационной и когнитивной войны, направленные на подавление морального духа и сплоченности нации, на подрыв политической стабильности и капитуляцию элит, обходятся государствам, умеющим их правильно использовать, на порядок дешевле обычных вооружений, а результат очевиден: СССР больше нет, а Вьетнам — союзник и партнер США, несмотря на гибель 1,1 млн военнослужащих и партизан, 2 млн мирных жителей, а также 3 млн пострадавших от боевых химикатов.

Предпосылки следующей большой войны

В следующие два десятилетия мы станем свидетелями развертывания холодных и горячих войн за гегемонию между США и Китаем; за ресурсы, где театр войны — это Африка, Ближний Восток, Россия, Южная Америка, Китай; за десубъективизицию, то есть превращение противника из субъекта мировой политики в объект, которым можно управлять в своих целях,— здесь театр военных действий — Евросоюз, Россия, Западная и Южная Азия.

Сейчас возникают новые сферы противостояния держав: экономическое пространство, сфера восприятий, информационная среда, киберпространство и космос.

США в своих доктринальных документах назвали Россию и Китай основными противниками. Идет планирование и подготовка новой войны, где «красные линии» пока неочевидны, а порог применения силы резко снижается. В следующие 10–15 лет среди причин для горячей войны доминирующими вновь станут экономические причины, а не идеологические или религиозные. Борьба за рынки, за ресурсы, за стандарты никуда не делась. Неомеркантилизм возрождает неоимпериализм, как и более 100 лет назад.

Будущая глобальная экономика будет нуждаться в дефицитных ресурсах для новых технологий и отраслей промышленности, таких как энергия, пресная вода и различные полезные ископаемые, в том числе редкоземельные металлы. Ограничения на торговлю новыми источниками этих товаров могут увеличить вероятность возникновения конфликтов. Американский аналитический центр RAND в своем докладе «Peering into the Crystal Ball» («Вглядываясь в хрустальный шар. Целостная оценка будущего ведения войны») среди наиболее вероятных причин новой мировой войны указывает сокращение экономической мощи США и их союзников, а также снижение силы санкций. «Возможности применения экономических санкций могут снизиться, если другие крупные экономики будут разрабатывать альтернативные системы международных платежей в ответ на чрезмерное использование санкций, если координация между союзниками станет более сложной и если Китай сделает свой финансовый сектор гораздо более открытым, чем сейчас. Если это произойдет, то Соединенным Штатам, возможно, придется прибегнуть к кинетическим (военным) формам принуждения»,— пишет RAND.

Если человечество все же выживет до 2035 года, то впереди риски новых войн, связанные как с изменениями климата, так и с усилением негосударственных субъектов, таких как глобальные корпорации высокотехнологичного сектора, и с превращением искусственного интеллекта в особый класс разрушительных технологий.

Возвращаясь к отчету SIPRI о росте мировых военных расходов в 2019 году до $1917 млрд, можно вспомнить лишь римскую поговорку «Si vis pacem, para bellum». В реалиях наступающего хаотического третьего десятилетия XXI века это означает, что в этот период расходы на безопасность государств должны быть важнее любых финансовых соображений. ●

ИНОСТРАНЦЕВ ПОМАНИЛИ ДОЛГОМ

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИНВЕСТОРЫ АКТИВНО ВКЛАДЫВАЮТСЯ В РОССИЙСКИЕ ОБЛИГАЦИИ

Международные инвесторы продолжают масштабную переброску инвестиций на российском рынке. На фоне массового сокращения вложений в акции растут инвестиции в российские облигации. За минувший месяц нерезиденты вложили в облигации российских эмитентов $170 млн, а за четыре месяца — почти $0,75 млрд. Инвесторы активно скупают облигации во всем мире на фоне околонулевых ставок в США и Европе, которые будут удерживаться длительное время. Российский долг привлекает уровнем доходности и своим качеством.

ТЕКСТ **Татьяна Палаева**
ФОТО **simoncarter/ Getty Images**

Данные Emerging Portfolio Fund Research (EPFR) свидетельствуют о продолжающемся бегстве международных инвесторов с российского рынка акций. По оценке «Денег», основанной на отчетах Bank of America и BCS Global Markets (учитывающих данные EPFR), по итогам четырех недель, завершившихся 14 октября, клиенты фондов, инвестиционная декларация которых ориентирована на российский рынок акций, забрали $137 млн. Это сопоставимо с объемом средств, выведенным из фондов данной категории месяцем ранее (около $140 млн). Почти непрерывный отток из российских акций продолжается пятый месяц подряд. За это время нерезиденты забрали более $624 млн. Еще $240 млн было выведено через глобальные фонды.

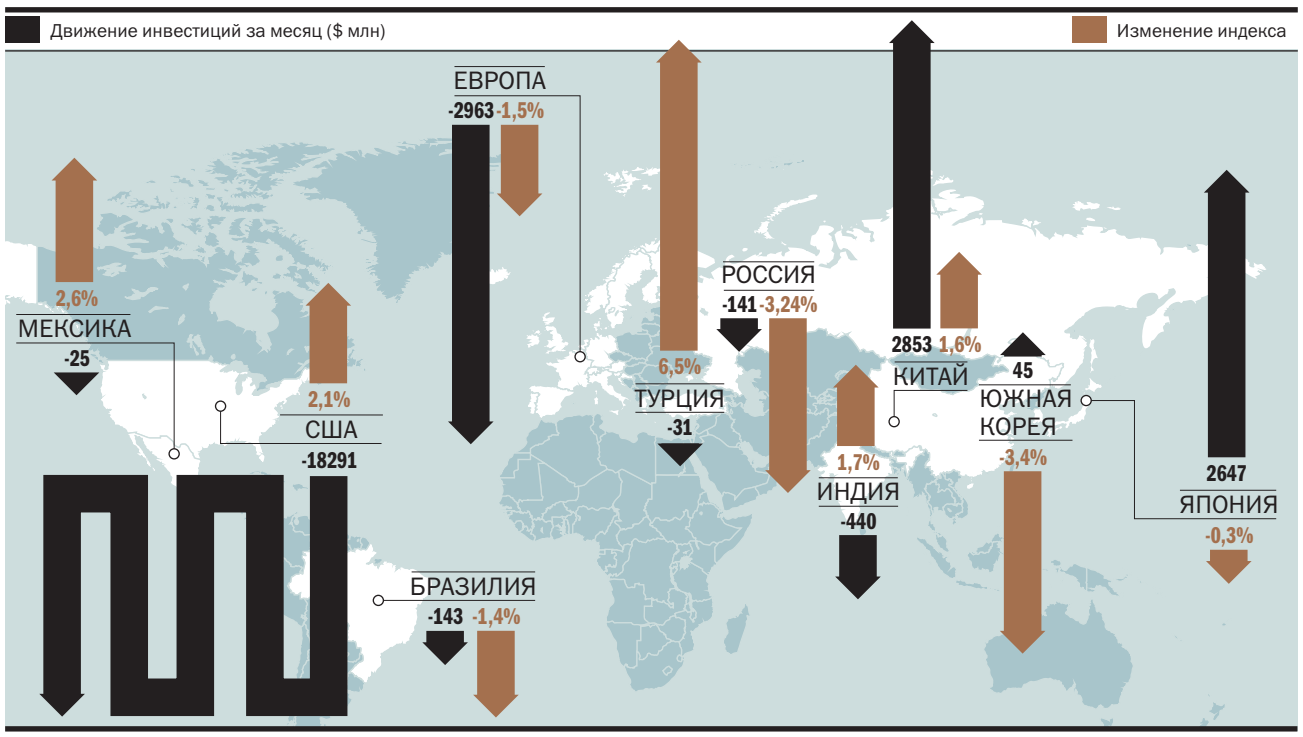
Санкции победили нефть

Бегство инвестиций из российских фондов происходило на фоне общего роста спроса международных инвесторов на активы развивающихся стран. По оценкам «Денег», за рассмотренный период фонды, инвестиционная политика которых ориентирована на emerging markets, привлекли более $3,5 млрд — лучший результат с начала года. Почти все средства пришлись на фонды Китая, чистый приток инвестиций в которые превысил $2,8 млрд. Этому способствуют надежды инвесторов на победу Джо Байдена на предстоящих президентских выборах в США, который в отличие от Дональда Трампа не делал жестких выпадов в сторону Поднебесной и, скорее, настроен на восстановление отношений.

Привлекают инвесторов низкие темпы распространения COVID-19 в Китае и сильные экономические показатели. По словам аналитика отдела исследований долговых рынков Азии Julius Baer Магдален Тео, производственный сектор страны выиграл от спроса со стороны бизнеса в сфере средств защиты во всем мире, а его строгие меры по предотвращению повторения эпидемии коронавируса помогли восстановлению сектора услуг. «Поскольку границы в основном закрыты, его „внутренняя“ ориентация пользуется успехом: потребительские расходы на Union Pay выросли на 6,3% в годовом выражении во время праздников „Золотой недели“, однако расходы на внутренний туризм снизились на 28% в годовом выражении»,— отмечает Магдален Тео. Таким образом, Китай является одной из немногих, если не единственной страной, которая покажет положительные темпы роста экономики в 2020 году, в то время как другие страны с развивающейся экономикой страдают от сокращения ВВП — до 10% и более.

Аномальное поведение инвесторов на российском рынке связано с внутренними факторами, ростом геополитической напряженности вокруг России и снижением инвестиционной привлекательности рынка. В октябре к рискам расширения санкций из-за событий в Белоруссии и отравления Алексея Навального добавился конфликт между Арменией и Азербайджаном в Нагорном Карабахе. В минувшем месяце антимонопольный регулятор Польши (UOKiK) закончил двухлетнее расследование в отношении «Газпрома» и его европейских партнеров по проекту «Северный поток-2». UOKiK признал участников виновными в нарушении антимонопольного законодательства страны и наложил штраф в размере $7,6 млрд на «Газпром» и $61 млн на партнеров по проекту (Engie, Uniper, Wintershall, OMV, Shell), обязав расторгнуть контракты для финансирования газопровода. «Ге-

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



SIMONCARTER / GETTY IMAGES

ополитические риски и страх пока перевешивают низкие мультипликаторы компаний и жадность инвесторов»,— отмечает заместитель гендиректора УК ТФГ Равиль Юсипов.

Также на отношение к российским акциям могли повлиять изменения в налоговом законодательстве для сырьевых компаний, которые составляют основу отечественного рынка. В сентябре Госдума приняла корректировки по налогу на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья и отменила ряд льгот по налогу на добычу полезных ископаемых. Этот шаг может лишить российские компании нескольких сотен миллиардов рублей доходов в год. «Сама по себе возможность пересмотра базовых условий функционирования бизнеса всегда негативно воспринимается инвесторами»,— отмечает аналитик УК «Открытие» Ирина Прохорова.

Облигации

Впрочем, международные инвесторы уходят не со всего российского финансового рынка, они по-прежнему с интересом смотрят на рынок долгового капитала. За минувший месяц они увеличили вложения в российские облигации через страновые и глобальные фонды на $170 млн. Это на $100 млн меньше результата месяцем ранее. Вместе с тем минувший месяц стал четвертым подряд, когда фонды фиксируют чистый приток инвестиций. За это время в них было инвестировано почти $750 млн.

Высокий интерес инвесторов к облигациям — это общемировой тренд. По оценкам «Денег», в октябре глобальные вложения в этот класс активов составили почти $47 млрд, что на треть ниже результата сентября. Вместе с тем непрерывный приток в облигации продолжается седьмой месяц подряд. За это время фонды данного типа привлекли почти $430 млрд. «Инвесторы, как известно, балансируют между страхом и жадностью. Облигации как класс активов значительно более устойчивы, чем акции, поскольку по определению несут меньший риск»,— отмечает управляющий партнер Accent Capital Андрей Богданов.

По данным BofA, в период с марта по конец августа в мире были объявлены программы фискального стимулирования на общую сумму $11,4 трлн, денежного стимулирования — на $8,5 трлн

Популярность этого класса активов связана с мягкой денежно-кредитной политикой, проводимой ведущими центральными банками на фоне коронавируса. По данным BofA, в период с марта по конец августа в мире были объявлены программы фискального стимулирования на общую сумму $11,4 трлн, денежного стимулирования — на $8,5 трлн. По словам ведущего методолога рейтингового агентства «Эксперт РА» Антона Прокудина, безрисковые ставки в США и ЕС сейчас нулевые или отрицательные, что выталкивает сбережения из банков на финансовый рынок. «Снижение безрисковых доходностей привело к возвращению доходностей мусорных облигаций к минимумам прошлого года»,— отмечает господин Прокудин.

Доходное и надежное

В условиях нулевых ставок на Западе международные инвесторы обращают внимание на развивающиеся рынки, а также Россию, отмечает руководитель управления инвестиционного консультирования General Invest Татьяна Симонова. «Повысившиеся с середины августа доходности на российский долг — как государственный, так и корпоративный — стали очень интересны в рамках стратегий Carry Trade, вероятно, даже с учетом обесценения рубля»,— отмечает Андрей Богданов. Суверенный выпуск российских еврооблигаций с погашением в 2029 году сейчас торгуется с доходностью 2,3% годовых, лучше, чем у имеющих аналогичный с Россией рейтинг Мексики (2,6%) и Колумбии (2,5%).

О высоком спросе нерезидентов на корпоративные еврооблигации говорят результаты последних размещений таких бумаг. В сентябре ГМК «Норильский никель» разместила пятилетние еврооблигации на $500 млн при пиковом спросе свыше $2,1 млрд. Размещение прошло по ставке 2,55% годовых. В начале октября «Газпром» разместил два транша бессрочных еврооблигаций, номинированных в долларах и евро. Спрос на бумаги составил соответственно $4,6 млрд и €2,4 млрд. В итоге компания заняла $1,4 млрд под ставку 4,6% и €1 млрд с доходностью 3,9%. При этом спрос на пике достигал $1,4 млрд с доходностью 4,6% годовых и €1 млрд с доходностью 3,9% годовых. Как отмечали организаторы размещения, 80% спроса пришлось на международных инвесторов. «С точки зрения кредитного качества российские эмитенты одни из лучших в мире, и сейчас, когда весь мир находится в поиске качественных инструментов, предлагающих сколько-нибудь значимую доходность, предложения российских корпораций находят высокий интерес»,— отмечает старший партнер FP Wealth Solutions Александр Варюшкин.

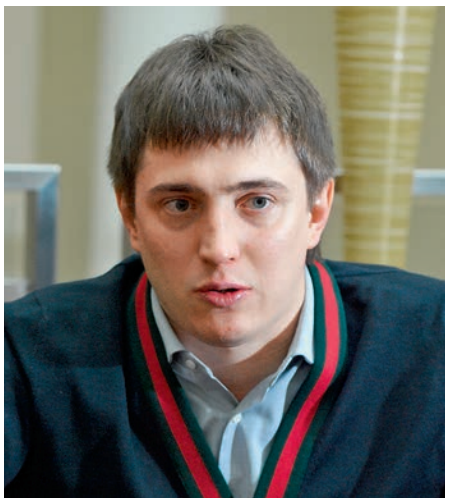
Охотно покупают иностранцы и рублевый долг. Так, по оценкам аналитиков «ВТБ Капитала», в первые две недели октября нерезиденты приобрели ОФЗ номинальным объемом 38 млрд руб., полностью компенсировав продажи сентября. Только на неделе, закончившейся 9 октября, покупки составили 24 млрд руб.— максимальный объем за неделю с середины июня. В результате доходность десятилетних ОФЗ снизилась с начала месяца на 0,23 процентного пункта, до 6,05%.

Прогноз

Портфельные управляющие считают, что оттоки из российских фондов продолжатся, но не исключают точечных покупок в периоды улучшения новостного потока. По словам Татьяны Симоновой, поведение инвесторов будет определяться масштабами второй волны пандемии и ответными мерами борьбы с ее распространением, темпами восстановления экономики в разных странах и нюансами монетарной политики. «Российские акции все еще аутсайдеры из-за своей отраслевой специфики. Однако после последнего ослабления рубля они тактически могут стать интересными для коротких денег. Можем увидеть приток, но ненадолго»,— отмечает Равиль Юсипов.

Устойчивее будут притоки в российские облигационные фонды, которые могут даже усилиться после выборов президента США. Лидерство в президентской гонке удерживает Джо Байден, приход которого рассматривается как негативный сценарий для российского рынка, но только в случае расширения санкционного давления на Россию. «Думаю, что президентские выборы в США снимут неопределенность по поводу новых санкций в отношении России. Это приведет к новым притокам средств в российские активы и снижению премии в доходности относительно зарубежных аналогов»,— отмечает глава «Арикапитала» Алексей Третьяков ●

«КОСМИЧЕСКИЕ ЧАСТНИКИ И „РОСКОСМОС“ НЕ КОНКУРЕНТЫ, А ПАРТНЕРЫ!»


ЭМИН ДЖАФАРОВ

Частная космонавтика в России развивается, пусть и не так бурно, как в США. Частники строят небольшие спутники и замахиваются на такую, казалось бы, государственную область, как строительство ракет. Есть примеры участия частных компаний в государственных конкурсах на создание проектов ракет-носителей, пока, правда, не закончившихся победой. Глава Национальной космической компании Максим Куликов уверен, что в будущем таких проблем у его коллег не будет, ведь частная космонавтика в нашей стране получает второе дыхание. Сам Куликов уже испытал прототип двигателя для собственной ракеты-носителя, не полагается на государственные гранты и надеется начать регулярные пуски после 2024 года. Бизнесмен рассказал «Деньгам» об особенностях нового рынка и перспективах частной космонавтики в ближайшие годы.

—Давайте начнем с главного: как себя чувствует частная космонавтика в России сегодня? Действительно ли в нашей стране с этим вопросом дела обстоят сложнее, чем в США или, допустим, в Китае?

— Пока частная космонавтика только зарождается как отрасль в нашей стране. В США это произошло достаточно давно, еще задолго до Илона Маска, который сейчас ведет очень смелую политику в этой сфере и добивается огромных успехов. Разумеется, в его случае, да и вообще практически всегда, мы говорим о государственно-частном партнерстве, потому что космонавтика — это история не про частный гараж, а про здоровую кооперацию государства и бизнеса. Впрочем, в России уже были-ницы начинания, которые могли привести к бурному росту частной космонавтики: еще лет семь-восемь назад появилось множество стартапов, люди с горящими глазами что-то пытались сделать, но затем почти все это заглохло вследствие совершенно разных причин. Хотя есть примеры и успешных компаний, в основном в области создания небольших спутников. Сейчас в России появляется второе поколение космических компаний, появляются новые игроки, в основном все молодые, как я. Это в первую очередь обусловлено мировыми тенденциями. Многие цифровые технологии завязаны на космос, и без использования ближнего космоса у человечества не будет будущего в этой и других сферах деятельности. Почему вообще появилась частная космонавтика? В чем ее смысл для государства? Все четко понимают, что космос — это очень дорого. И любое государство ищет, как сэкономить, потому что считает свои деньги. Зачем мне, как государству, вкладывать свои деньги в разработку какой-то ракеты, спутниковой платформы, если есть бизнес, частные инвестиции?

— Тем не менее, если сравнивать бюджеты на космические программы в США и России, они отличаются как небо и земля.

— Сегодня США тратят на гражданский космос примерно в десять раз больше, чем Россия. У нас вообще-то в 1990-х годах перестраивалась вся государственная система, были большие и довольно болезненные проблемы, и только недавно появились ресурсы и политическая воля у государства смотреть в сторону космонавтики.

— А чувствуете ли вы поддержку государства? В чем она выражается?

— Помощь есть. Есть система грантовой поддержки в фондах развития. Они разрабатывают различные программы для помощи стартапам, хотя объективно этого, конечно, недостаточно. Например, в том объеме инвестирования, который нужен нашей компании, мы даже не рассматриваем сейчас какие-то гранты, участие в конкурсах, потому что на этапе становления там дают очень маленькие деньги. Все-таки в основном поддержка фондов рассчитана не на частный космос и ракеты, а на другой бизнес, на IT-проекты, например. И наша основная цель — это привлекать частные инвестиции. Чем помогает нам государство? В первую очередь упрощает частникам бюрократические процедуры — сегодня уже можно лицензию на космическую деятельность получить без проблем. Мы не занимаемся сейчас ее оформлением только потому, что у нас все по этапам расписано и вся наша работа пока подходит под понятие НИР (научно-исследовательской работы), и лицензия какое-то время просто не нужна.

Лицензия требует, конечно, дополнительной ответственности, возникают новые права и обязанности между компанией и государством. Те же вопросы секретности, где нужно иметь специального человека, который, вполне возможно, будет даже невыездным. У нас, кстати, уже есть такая «жертва» внутри компании. Мы пока готовим его к этой информации. *(Улыбается.)* Есть еще множество нюансов бюрократических, грубо говоря, бумажных.

Можно еще добавить, что государство идет навстречу и в том смысле, что не запрещает и не противодействует подобной деятельности. Если приводить в качестве примера США, то там тоже просто так большие деньги с вертолета не разбрасывают: сначала привлеки инвестиции, запустись успешно, а потом уже, может быть, получишь государственный заказ. Преимущество рыночных отношений в том, что, если ты конкурентоспособен, имеешь компетенции, опыт, коллективы, тебе намного проще привлечь деньги. Правда, при этом есть множество конкурсов и грантов для небольших команд — это уже государственная политика, политика создания среды, в которой частники растут и развиваются.

То, как я вижу частную космонавтику, тоже не всем нравится, многие меня критикуют: вот, мол, строишь новый «Роскосмос», а это не нужно. Нет, мы не строим новый «Роскосмос», мы берем ту нишу, которая госкорпорации неинтересна по разным причинам. Есть океанские лайнеры и есть речные трамвайчики. Есть автобусы и есть такси. Разные рынки и разные потребители. Объем потребностей со временем увеличивается и будет увеличиваться дальше огромными темпами.

Космические частники и «Роскосмос» не конкуренты, а партнеры! Те направления, которые «Роскосмосу» по какой-то причине неинтересны, частные компании могут взять на себя.

— А в чем вы видите преимущества для частной космонавтики в России, может, свобода рынка для таких энтузиастов?

— Нам, с одной стороны, проще, конечно, конкурировать, поскольку в России еще нет ракетных частников, с другой стороны — существуют определенные сложности из-за политической ситуации. Государство вряд ли пустит кого-то сюда, а нас никто не пустит на свои рынки, пока сохраняются санкции и напряженность в отношениях между странами. Многие наши частные компании говорят: «Я буду запускать европейские спутники, я буду запускать спутники США или Китая». А зачем это тому же Китаю? У них космических компаний, как брендов автомобилей, в мире — десятки. Вот, на-

ТЕКСТ **Георгий Александров**
ФОТО **Эмин Джафаров**

пример, мы летом запустили свой небольшой прототип суборбитальной ракеты (имеется в виду ракета «Вятка».— «**Деньги**»): оттачивали работу команды, смотрели, что мы можем сделать прямо сейчас! Она у нас взлетела успешно по заданной траектории, приземлилась на парашютных системах. И для России это успех: мы попали в «Википедию», в Книгу рекордов России как компания, запустившая ракету на 15 км, нами интересовались информационные агентства. Это прекрасно и для российских частников — достижение, но в Китае и США чуть ли не каждый ракетомодельный кружок такое делает. Университетские команды — точно! Уровень развития частного ракетостроения и частной космонавтики там намного выше. Но это не повод опускать руки, мы собираемся не просто догнать западных конкурентов, но и обогнать их. И у нас есть для этого пара-тройка сюрпризов. *(Улыбается.)*

— Кто ваши партнеры и почему они ими стали? Является ли вашим партнером фонд «Сколково»?

— В «Сколково» очень богатая база стартапов, с которой нужно сотрудничать, но сейчас перед нами стоят другие задачи. У нас есть своя «дорожная карта» — мы по ней идем, соответственно, когда будет необходимо, пойдем в «Сколково» или другие подобные организации. Но мы не бежим на первом этапе подписывать со всеми меморандумы о намерениях и заливать на сайт имена наших партнеров. В первую очередь потому, что пока у нас нет готового продукта. «Дорожная карта» есть, но мы, по сути, все равно первопроходцы, что, с одной стороны, сложно, но с другой — все-таки просто, потому что первопроходцам многое прощается.

Партнерские отношения мы планомерно формируем, с кем-то сотрудничаем, если есть такая необходимость. Например, создавать свое производство с нуля — это огромные расходы и риски. На данном этапе мы больше работаем как компания-посредник, кооперируем людей, специалистов, у кого есть опыт в небольших ракетах, кто работал на предприятиях «Роскосмоса», сотрудников красноярских институтов. Такая модель сейчас кажется оптимальной.

Нас очень волнуют и финансовые показатели. Сейчас они у нас отрицательные, что логично. Вопрос о точке безубыточности стоит еще открыто. В качестве примера — в финансовой сфере выход в точку безубыточности обычно занимает пять-семь лет. А в частном космосе в Российской Федерации сколько? Мы не можем взять тут пример США, Китая, Европы. Мы должны сами стать примером. Поэтому мы аккуратно к этому относимся и пока не говорим нашим инвесторам: «Вложите 1 миллион долларов, получите 1 миллион 250 тысяч долларов через…».

— «Роскосмос» заметил вас?

— У «Роскосмоса» тысячи задач, которые он решает. Причем, как бы кто ни критиковал, решает успешно, я считаю. Это огромное наследие Советского Союза, которое перестроить на современный лад очень сложно. Они относятся к нам нейтрально. Мы ведем переговоры с несколькими предприятиями о совместных огневых испытаниях, а не бегаем и не просим встречи с руководством отрасли. С Центром Келдыша (Исследовательский центр им. М. В. Келдыша.— «**Деньги**») мы адресно заключили договор. Там мы хотим провести огневые испытания двигателя, аналогичные тем, что мы самостоятельно делали летом, только на другом стенде и с другими параметрами. Мы выбираем партнеров среди предприятий отрасли очень тщательно, поскольку не можем себе позволить неоправданные траты и большие накладные расходы.

— Как идет поиск инвесторов? Кризис и пандемия, время действительно непростое… Не упал ли интерес инвесторов к космосу?

— Даже во время Великой Отечественной войны наука развивалась и никто не «ставил на стоп» какие-то процессы. Можно, конечно, все бросить и сконцентрироваться только на лечении пневмонии, но ситуация с пандемией конечна, она пройдет. То, что произошло,— это большое горе, это изменит мир.

Конечно же, и без того своеобразный инвестиционный климат в России сейчас имеет свою специфику. Но, как ни странно, несмотря на какой-то общий страх, те инвесторы, которые нас рассматривали, никуда не ушли. Многие наблюдают. Конечно, если я скажу, что у нас очередь из богатых людей, это будет некоторым преувеличением. Но у нас идут переговоры, есть интерес к нашей деятельности. Есть оговоренные суммы, которые за четыре года будут вложены в нашу компанию на разных этапах и разными лицами. Это строго целевые расходы. От наших инвесторов на всех этапах будут находиться специалисты, которые будут каждую позицию обсчитывать.

Но, безусловно, не имея сейчас на руках продукта, странно кого-то уверять, что у меня у первого в России будут на руках ракеты через четыре года. И говорить, что у нас есть четкая финансовая модель до копейки на все эти годы, будет тоже слишком самоуверенно. Но оценки, конечно, есть. И модели — для первых этапов. За четыре года мы рассчитываем освоить сумму в районе $100 млн. Такие деньги в частный космический стартап в России не привлекались ни разу. Это будут полностью российские деньги, за которые будет идти публичная отчетность.

Все наши инвесторы ультрабогаты. Они понимают, что это венчурная инвестиция, которая может «не выстрелить». Есть те, кому не чужды интересы страны, а космонавтика в России — это предмет гордости, и таким людям хочется помочь ее возрождению. Вообще, все наши инвесторы — это патриоты России. И все они понимают, что развитая частная космонавтика — это один из признаков благополучного государства.

— На вашем сайте написано, что одна из целей вашей компании — это удовлетворение потребности человечества в колонизации пригодных для жизни других планет. Мечтаете, как Илон Маск, о Марсе?

— У нашей компании есть три направления: ракетостроение, спутникостроение и научная деятельность. Ни для кого не секрет, что наша основная задача — создание коммерчески привлекательной орбитальной ракеты-носителя. Наш основной проект — ракета «Сибирь» — в случае необходимости сможет доставить небольшой груз и к Луне. Можно сказать, что в перспективе это лунная ракета. Я, конечно, не футуролог, но думаю, что участие частного космоса в колонизации планет — это в первую очередь подрядные работы, технологии и так далее. В недалеком будущем наша цивилизация будет осваивать Луну, построит там базу. А Солнечную систему нужно осваивать в первую очередь из-за ресурсов. Но что касается Марса и других планет — пока это очень сложно, потому что пока не понятно, как на этом можно зарабатывать. *(Смеется.)*

На нашем сайте это, скорее, было написано для мечтателей, а первая задача — это научиться летать в космос и сделать запуски регулярными. Создать необходимую технику и отправлять на орбиту микроспутники. К лету-осени 2021 года мы планируем сделать первый запуск с отправкой полезного груза на высоту 100 км. Работы уже ведутся с помощью наших партнеров — компании «Лин Индастриал». Запуск на жидкостной ракете, уверен, пройдет успешно. Твердое топливо, которое мы использовали на ракете-прототипе «Вятка», мы пока больше использовать не будем.

— Как на испытаниях повел себя двигатель ракеты «Сибирь»? Что это за двигатель, что за ракета?

— Ракета «Сибирь» — это ракета легкого класса, которая будет доставлять на низкую орбиту высотой 400–500 км различные полезные грузы весом до тонны. Сегодня с появлением легких микроспутников тонна — это серьезный аргумент.

Мы стараемся сделать ракету максимально недорогой. Хотим на ней использовать двигатель РД-108, тот, что используется на ракетах «Союз» уже десятки лет. Это надежно, дешево и сердито, как автомат Калашникова. РД-108 станет маршевым двигателем нашей ракеты, он будет работать на первой ступени, а на вторую ступень мы хотим поставить уже свой двигатель, прототип которого испытывали летом. Это наше достижение: мы создали прототип своего двигателя с помощью аддитивных технологий на 3D-принтере, и он успешно прошел испытания. Полноразмерная версия такого двигателя будет работать на второй ступени «Сибири».

Наша основная задача сейчас — спроектировать и построить эту ракету. Будем делать многие ее элементы на предприятиях «Роскосмоса», потому что сформировать свою производственную линию — это умножить на начальном этапе раз в 20 стоимость проекта. Кстати, на следующий год у нас запланированы очень интересные испытания. Есть транспорт для перевозки, есть прототип и понимание, в каких точках России будут создаваться ракета и ее части — узлы, агрегаты, оборудование. С помощью полноразмерного прототипа мы будем отрабатывать перевозку на расстояния около 1 тыс. км. А через два года запланированы уже первые летные испытания. И когда у нас будет изделие готовое, приятная цена на пусковые услуги, клиенты к нам сами придут, потому что это будет удобнее, чем годами ждать очереди на попутные запуски на больших государственных ракетах.

— Что такое Сибирский космический центр? Актуальна ли задача на сегодня?

— Это должен был быть космический кластер в Красноярске, построенный на частные деньги. Был разработан проект, и даже была выбрана земля, но сейчас мы немного приостановили реализацию проекта. Потому что мы физически не успеем и его развить, и заниматься ракетой-носителем. Мы хотели привлекать в этот центр специалистов со всей России, давать им жилье, сделать музей космонавтики, научные аудитории, обсерваторию, телескопы, построить сферические каркасные здания. Мы считали, что мы уложимся в полтора миллиарда рублей. Но пока это останется мечтой, потому что нужно вложить всего себя, чтобы в Красноярске построить космический кластер. Когда полетим, вопросов нет — будут ресурсы и на строительство центра ●

«АВТОМАТИЗАЦИЯ И АЛГОРИТМЫ ФОРМИРУЮТ ЕДИНОЕ ЗНАНИЕ»

ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ «МЕГАФОН»

Директор по управлению данными «МегаФона» **Леонид Черный** — о том, зачем бизнесу нужны большие данные.

С самого начала хочется сказать: хранить и собирать данные для нас не самоцель. Очевидно, они служат для извлечения знаний, ведущих к выгоде для нас и прежде всего для наших пользователей. Представьте, как это было устроено раньше. Данные собирались людьми в гроссбухи, потом другие люди структурировали эту информацию и делали из нее какие-то выводы. Когда в сборе и анализе данных принимает участие человек, необходимо принять тот факт, что есть риск ошибки. К тому же главным тут становится персональное мнение аналитика, а если таких людей несколько, они могут и вовсе противоречить друг другу. Автоматизация же и алгоритмы формируют единую точку знания. Становится меньше простор для интерпретации, и это позволяет бизнесу эффективнее решать свои задачи.

В «МегаФоне» аналитика больших данных существует уже больше десяти лет, и за это время мы многому научились. Наша ключевая задача — обеспечить людей связью, где бы они ни находились. Возьмем строительство жилых комплексов — тысячи людей появляются там, где раньше были пустыри. Чтобы обеспечить новый район связью, нужно сначала узнать, что появились новая инфраструктура и люди там, где раньше их не было. Для решения этой задачи есть много источников — от градостроительных планов регионов до телеметрии и информации о разрывах в покрытии.

Мы подвергаем анализу данные телеметрии — а это огромный массив, терабайты в месяц: объем загрузки станции, достаточность транспортного канала, разрывы в покрытии, когда мы видим, что люди перешли с одной станции на другую, а потом пропали и возникли в каком-то другом месте. Помимо расширения покрытия эта деятельность позволяет оптимизировать инвестиции в оборудование. Так мы можем, например, понять, находится ли под пиковыми нагрузками вся базовая станция или лишь какой-то из ее секторов. Без анализа Big Data мы бы рассматривали базовую станцию как единое целое, а теперь можем принять решение о том, чтобы заменить или усилить только один из секторов, что значительно дешевле.

Еще одна важная сфера использования больших данных — установка приоритета работ по устранению аварий. У нас очень протяженная сеть, без инцидентов, конечно, не обходится. Более 90% из них решаются автоматически, но некоторые случаи требуют вмешательства человека. Если в зону, за которую ответственен один сотрудник или одна бригада, попадает несколько аварий, система оценивает, где пострадало большее количество абонентов, и выставляет приоритет.

Конечно, аналитика больших данных используется и для точного таргетирования предложений. Базово вся персонификация построена на том, что группы пользователей объединяются в сегменты по определенному признаку. И таких сегментов огромное количество — тысячи и десятки тысяч.

При этом мы считаем критически важным, что политика контактов важнее заработанных денег. В большинстве случаев люди чем-то заняты, и им может быть неудобно принять звонок или отвлечься на взаимодействие с нами, а для нас важно доносить информацию, не вызывая при этом раздражения у людей.

Выше приведены лишь несколько примеров. Разумеется, с помощью Big Data можно решить массу задач, которые вызывают головную боль у бизнеса. К примеру, ритейлер рассматривает 15 вариантов локации для магазина, его целевая аудитория — мужчины 25–35 лет. Мы можем решить вопрос, какой из вариантов расположения эффективнее с точки зрения проходимости этой целевой аудитории в единицу времени, с помощью анализа больших данных это не составит труда. Эта модель в том числе используется нами для определения места расположения наших собственных салонов.

Дальнейшее развитие мы видим в нескольких направлениях. Это использование данных для решения внутренних задач — в частности, автоматизации работы, связанной с отчетностью и анализом. Как сказал однажды Андрей Себрант, и я очень люблю эту фразу, «люди, которые хотят знать алгоритм своих действий, будут заменены алгоритмами в первую очередь». Это предельно точное определение, потому что если мы посмотрим в реальный мир из нашего прекрасного цифрового, то увидим большое количество рутинных действий, которые можно описать на языке программирования. Таким образом, если твои действия поддаются алгоритмизации, в будущем у тебя не будет болезней и отпусков, будет только место в дата-центре и электричество.

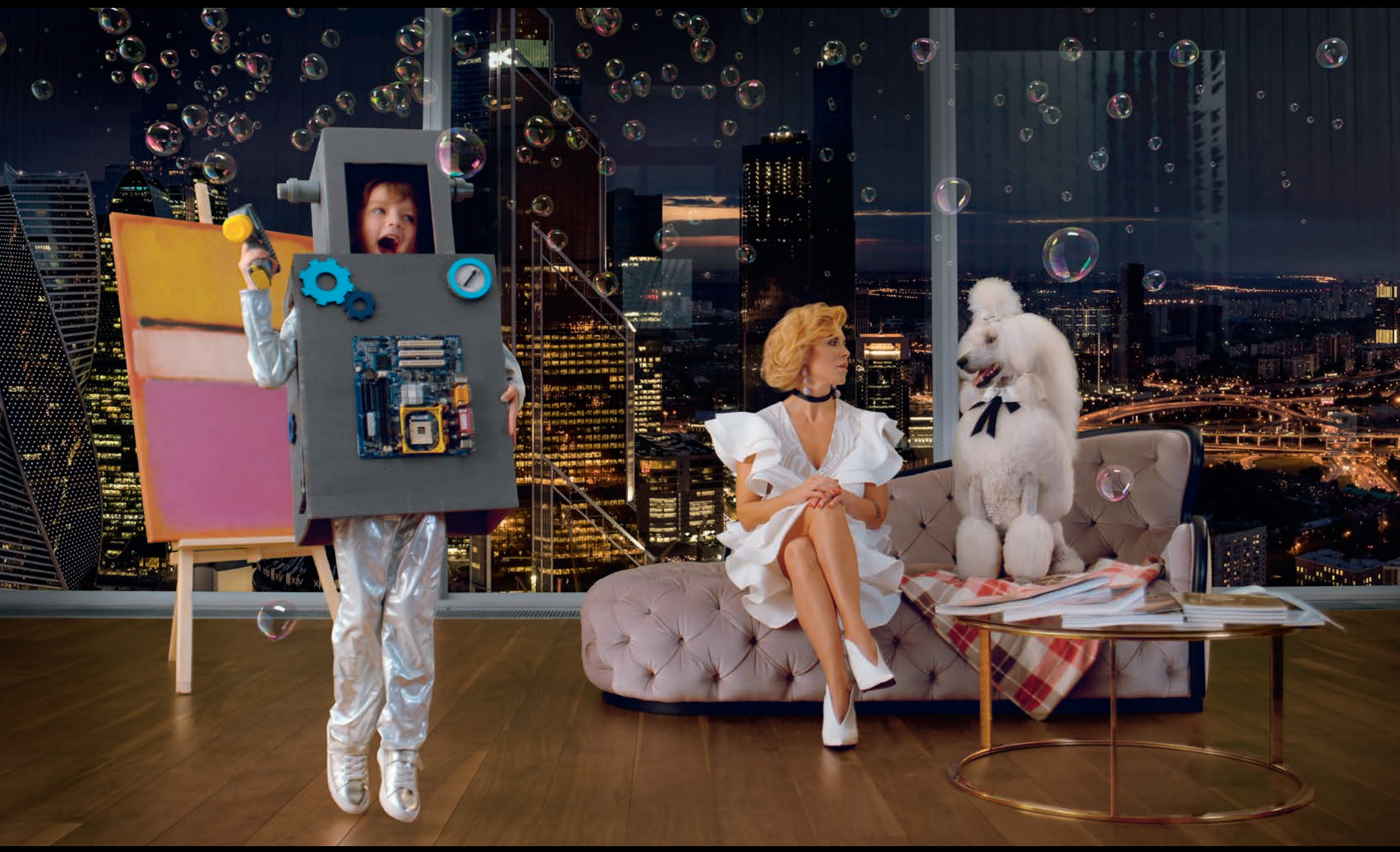
Веря в то, что будущее за данными, за работой с ними, мы хотим делиться нашей экспертизой с миром, вкладываясь в обучение специалистов и предлагая наши знания рынку как сервис. В совсем светлом будущем с помощью больших данных мы сможем находить для компаний новые бизнес-модели — те, которых сейчас нет в нашем фокусе внимания, или даже те, которых сейчас просто не существует ●

ФОТО **предоставлено компанией «МегаФон»**

CAPITAL TOWERS

495 204 22 53

Небоскребы с квартирами для жизни на высоте



— В центре бизнес-активности: 500 м от «Москва-Сити»
— Особый статус: квартиры на набережной Москвы-реки в небоскребах с собственным выходом в парк «Красная Пресня»
— Панорамы 360°: завораживающие виды на город из каждого окна
— Отделка от Antonio Citterio: авторский дизайн и продуманные планировки
— Комфорт высотой 270 м: «вертикальная улица» современных сервисов, фитнес-клуб и SPA, ресторан в подвесной галерее и частный детский сад

Станьте обладателем самой высокой прописки
в небоскребах с квартирами в ЦАО

CG CAPITAL GROUP

Реклама. *Капитал Тауэрс.
Застройщик ООО «Мегаполис груп». С проектной декларацией можно ознакомиться на наш.дом.рф/сервисы/единый-реестр-застройщиков/застройщик/727

BLOOMBERG VIA GETTY IMAGES

НОВЫЙ КОНКИСТАДОР

ЧЕМ ВЛАДЕЕТ БОГАТЕЙШИЙ ЖИТЕЛЬ МЕКСИКИ

Карлос Слим Элу — самый богатый житель Мексики, основатель и владелец крупнейшей в стране негосударственной компании America Movil. В его бизнес-империю, одну из крупнейших в мире, входят банки и страховые компании, магазины, фабрики, шахты, рестораны, типографии, недвижимость и телекоммуникации. С 2010 по 2013 год журнал Forbes признавал его самым богатым человеком в мире. Сегодняшний рассказ «Денег» — о том, как строилась империя Карлоса Слима.

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **Bloomberg via Getty Images, Corbis via Getty Images, Reuters, Clasos/Getty Images**

10 ПРАВИЛ БИЗНЕСА КАРЛОСА СЛИМА

- Отдавай предпочтение простой структуре и гибкой организации, минимуму иерархических уровней и быстрому принятию решений. Преимущества, которыми обладают маленькие компании, делают большую компанию по-настоящему крупной.
- Режим жесткой экономии в эпоху тучных коров укрепляет компанию, повышает ее капитализацию и ускоряет ее развитие. Также он помогает избежать резких перемен в кризисные времена.
- Всегда оставайся активным и неутомимым в отношении модернизации, упрощения и улучшения производственных процессов. Ищи, как повысить производительность и конкурентоспособность, а также снизить затраты и расходы, ориентируясь на главные мировые тенденции.
- Компания не должна быть ограничена рамками хозяина или менеджера. Не нужно быть большой рыбой в маленьком пруду.
- Нет такой цели, которую нельзя достичь, работая сообща, ясно представляя поставленную задачу и зная доступные методы ее решения.
- Деньги испаряются, когда покидают компанию, поэтому мы реинвестируем прибыли.
- Творческий подход применим не только к бизнесу, но также к решению многих задач в своей стране.
- Непоколебимый оптимизм и терпение всегда увенчиваются успехом.
- Любые времена хороши для тех, кто знает, что делать, и располагает средствами для этого.
- Следует исходить из того, что в конечном итоге с собой ничего забрать нельзя. Бизнесмен — создатель богатства, которым он временно управляет.

Мексика обетованная

На рубеже XIX и XX веков тысячи жителей Ливана, находившегося тогда под властью Османской империи, переселились в Мексику. Большинство иммигрантов принадлежали к одной из древнейших христианских церквей — маронитской. Ливанские матери-маронитки отправляли своих сыновей за океан, спасая от призыва в армию. Так в 1902 году попал в Мексику и 14-летний Халиль Слим Хадад. Четыре старших брата Халиля проделали такой же путь раньше.

Вскоре Халиль стал зваться на местный манер Хулианом. Вместе с одним из братьев, который тоже поменял имя и стал Хосе, Хулиан открыл в Мехико магазин. В 1911 году братья зарегистрировали компанию La Estrella de Oriente с уставным капиталом 25 тыс. мексиканских песо (по покупательной способности примерно соответствует современным $125 тыс.). В 1914 году Хулиан за 30 тыс. песо выкупил половину акций у брата, решившего вернуться в Ливан. Компания занималась импортом ювелирных украшений, парфюмерии, чулочных изделий, галантереи, тканей. Благодаря закупкам у непосредственных производителей, а не у оптовиков Хулиан мог в своем магазине предлагать более низкие, чем у конкурентов, цены.

В 1926 году Хулиан Слим женился на Линде Элу, дочери издателя первого в Мексике журнала на арабском языке. У супругов было шестеро детей. Пятый по счету родился 28 января 1940 года. Мальчика назвали Карлосом.

Маленький Карлос любил ходить с отцом на работу, слушать деловые разговоры взрослых. В десятилетнем возрасте он открыл свой собственный магазинчик на входе в семейный дом и по выходным продавал там сладости и лимонад родственникам и друзьям семьи.

Когда Карлосу было 13 лет, его отец скончался. Он научил сына вести запись расходов, доходов и сбережений в специальном блокноте. В январе 1955 года капитал Карлоса составлял 5523,32 песо, в августе 1957 года — 31 969,26 песо. Карлос не просто держал деньги на банковском счете, а инвестировал их в государственные облигации и в акции Banco Nacional de Mexico.

CORBIS VIA GETTY IMAGES

Хотя Карлос Слим предпочитает жить в Мексике, в Нью-Йорке у него тоже есть дом — особняк на Пятой авеню через дорогу от Музея искусства «Метрополитен»

Карлос + Соумайя = Carso

В 1963 году Карлос Слим окончил Национальный автономный университет Мексики (UNAM). Темой его дипломной работы было применение линейного программирования в гражданском строительстве. Еще до завершения учебы он начал преподавать в университете алгебру. Получив диплом, начал работать трейдером на Мексиканской фондовой бирже — по 14–16 часов в день.

В 1965 году Слим начал строительство собственной деловой империи. Он приобрел производителя напитков Jarritos del Sur и зарегистрировал брокерскую фирму Bolsa Inversora Bursatil. В январе 1966 года создал агентство недвижимости Inmobiliaria Carso. Слово Carso было составлено из первых букв двух имен — КАРлос и СОумайя. Это было имя его невесты, а с апреля 1966 года — жены.

Соумайя Домит Жмайель тоже была мексиканской ливанкой. Отец Соумайи владел обувным производством, а мать приходилась племянницей крупному ливанскому политику Амину Жмайелю (будущему президенту Ливана — с 1982 по 1988 год). На свадьбу теща подарила зятю $1 млн. На эти деньги Карлос купил земельный участок. Но построил на нем не семейный дом, а многоквартирное здание. В одной квартире поселился вместе с женой, остальные сдавал внаем.

Подарок от тещи пришелся очень кстати, но Карлос и сам не бедствовал. В начале 1966 года в его записной книжке значился капитал в размере около 5 млн песо (около $2,1 млн на современные деньги). Но в эту цифру не входила одна шестая часть отцовского наследства. По некоторым оценкам, состояние Слима в 1966 году составляло около $40 млн.

В первые годы после свадьбы Слим создавал новые компании, одну за другой. Все они были так или иначе связаны со строительством, недвижимостью и смежными отраслями.

В 1976 году Слим за $1 млн приобрел 60% акций компании Galas de Mexico, выпускавшей рекламные календари, наклейки, упаковку для сигарет. Приобретение на первый взгляд казалось не очень удачным: бастующие работники, недовольные забастовкой 1,7 тыс. клиентов, морально устаревшее оборудование, просрочки по платежам кредиторам, в налоговую инспекцию, поставщикам (из-за чего последние задерживали поставки). Несмотря на отсутствие опыта в данной сфере бизнеса, Карлос Слим сумел, в короткий срок разобравшись с проблемами, превратиться из производителя сигаретных пачек в табачного короля.

В 1980 году фирмы Карлоса Слима были объединены в корпорацию Grupo Galas (с 1990 года — Grupo Carso). На следующий год Grupo Galas приобрела контрольный пакет акций второго по величине мексиканского производителя табачных изделий Cigatam (Cigarros la Tabacalera Mexicana).

REUTERS

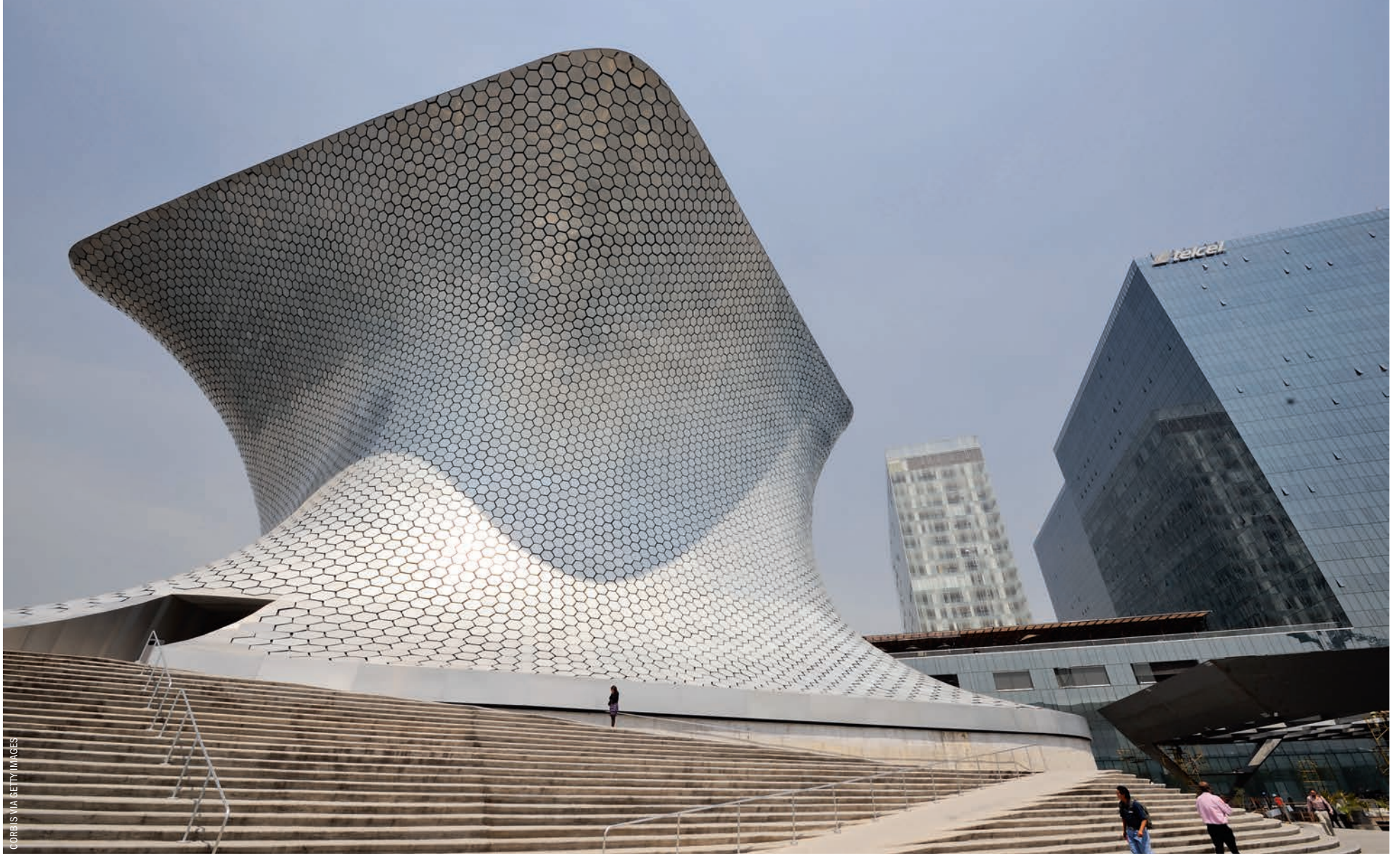
В сезоне 2013/14 года принадлежащая Слиму футбольная команда Leon выиграла обе части чемпионата страны — Апертуру и Клаусуру. На фото — фанаты команды Leon фотографируются со Слимом

МУЗЕЙ «СОУМАЙЯ»

В 1994 году в Мехико открылся построенный на деньги Карлоса Слима художественный музей, в котором была выставлена собранная им коллекция произведений искусства. В 1999 году музей получил имя «Соумайя» — в память Соумайи Домит, скончавшейся супруги Слима.

В 2011 году открылось новое шестиэтажное здание музея. Коллекция музея насчитывает более 66 тыс. экспонатов. По большей части — произведения европейских художников и скульпторов XV–XX веков, а также произведения мексиканских мастеров, религиозные реликвии, исторические документы (в том числе письма Христофора Колумба, Эрнана Кортеса, королей Изабеллы I Кастильской и Фердинанда II Арагонского), монеты доколумбовой и колониальной эпохи. В собрании картин есть работы Тинторетто, Эль Греко, Писсарро, Моне, Дега, Ренуара, Дали, Миро. В музее находится крупнейшая в мире коллекция скульптур Родена (380 экспонатов). По словам директора музея, стоимость всей коллекции превышает $700 млн.

Карлос Слим заявлял, что открыл музей для того, чтобы мексиканцы, которые не могут позволить себе поездку в Европу, могли ознакомиться с произведениями европейского искусства, не покидая Мексики.



CORBIS VIA GETTY IMAGES

Новое здание музея «Соумайя», в котором выставлена коллекция произведений искусства Карлоса Слима, открылось в 2011 году. Стоимость строительства составила $70 млн, что примерно в 10 раз меньше стоимости экспонатов

Дело табак

Покупка компании Cigatam оказалась одной из самых удачных и своевременных сделок в деловой карьере Карлоса Слима. Рыночная доля Cigatam постоянно росла, компания обеспечивала стабильный денежный поток, можно было совершать новые приобретения.

В феврале 1982 года правительство Мексики объявило о девальвации песо, а 20 августа того же года был объявлен дефолт. Мексика была не в состоянии обслуживать внешний долг на сумму $80 млрд. Кризис был спровоцирован падением мировых цен на нефть и ростом процентных ставок в США. Инвесторы спешно выводили свои вложения из Мексики.

Вот что писал Карлос Слим об этом времени в статье «История Grupo Carso»: «Восьмидесятые стали важной вехой в нашей истории. Grupo Carso стала объединением крупных компаний, конгломератом. Это был критический момент в истории Мексики, когда многие потеряли веру в будущее. В то время как другие отказывались от инвестиций, мы решили этим заняться. Причиной этого решения была вера в себя, вера в страну, вера в здравый смысл».

В годы финансового кризиса Grupo Carso приобрела по низким ценам — в отдельных случаях до 5% от балансовой стоимости — пакеты акций, включая контрольные, десятков компаний. В числе самых заметных приобретений были Minera Frisco (добыча и переработка золота, серебра, меди, свинца, цинка), Industrias Nacobre (производство кранов, вентилей, стальных и медных труб, сварочного оборудования), Reynolds Aluminio (алюминиевые изделия), Compania Hulera Euzkadi (крупнейший в Мексике производитель шин в момент покупки), мексиканские дочерние фирмы British American Tobacco и The Hershey Company.

В 1984 году Слим приобрел компанию Seguros de Mexico за $13 млн и включил ее в состав своей страховой компании Seguros Inbursa. За последующие четверть века и после четырех реорганизаций цена его пакета акций в страховой компании достигла $1,5 млрд.

В кризисную эпоху под контроль Карлоса Слима перешла сеть магазинов и ресторанов Sanborn Hermanos. Сейчас компания носит название Grupo Sanborns. Sanborns сегодня — это 95 магазинов Sears (мексиканская «дочка» Sears практически независима от американской компании с таким же названием), 125 торговых центров Sanborns, 34 кафе с таким же названием, десятки музыкальных магазинов Discolandia, Mixup, No Problem и Tower Records, 65 магазинов iShop (крупнейший продавец и единственный сервисный центр техники Apple в Мексике), работающий в Мехико магазин Saks Fifth Avenue. Сайт Sanborns — мексиканский аналог Amazon, торгующий компьютерами и бытовой техникой, книгами, игрушками, лекарствами, косметикой, канцелярскими принадлежностями.

Алло! Карлос Слим у телефона

Осенью 1989 года президент Мексики де Гортари объявил о планах приватизации государственной телефонной монополии — Telefonos de Mexico (Telmex). В то время в Мексике 80% домохозяйств не имели телефонной связи, на 100 жителей страны приходились 4,9 фиксированной телефонной линии. Установки нового телефона требовалось ждать полтора года. В очереди на телефон стояли 1,5 млн человек.

В декабре 1990 года государство продало 20,4% контрольного пакета акций Telmex. Акции приобрел за $1,76 млрд пул инвесторов во главе с Grupo Carso Карлоса Слима. Его партнерами по сделке выступили телефонные компании Southwestern Bell и France Telecom. Акции были поделены в соответствии с уплаченными суммами — половина Слиму, половина его партнерам. В момент сделки Grupo Carso была шестой по величине компанией Мексики с капитализацией в размере около $2,4 млрд, а личное состояние Слима составляло $1,9 млрд, он целиком или частично владел более чем 200 компаниями. В 1991–1993 годах государство продало оставшуюся часть своего пакета Telmex.

Конкуренты обвиняли Слима в том, что Telmex досталась ему по блату и по заведомо заниженной цене — благодаря хорошим отношениям с правящей партией и Карлосом Салинасом де Гортари, президентом Мексики с 1988 по 1994 год.

Слим жертвовал крупные суммы на нужды Институционно-революционной партии, от которой Гортари был избран в президенты. Журналист газеты Miami Herald и ведущий авторской передачи на телеканале CNN en Espanol Андрес Оппенгеймер в своей книге «На границе с хаосом» описывает такой случай. В 1993 году президент Салинас пригласил на ужин 30 ведущих бизнесменов и попросил их внести свой вклад в новую избирательную кампанию. По утверждению Оппенгеймера, Слим сказал другим гостям, что деньги лучше собирать не прямо за столом, а потом, частным порядком, иначе шумиха вокруг ужина «выльется в политический скандал». Гости пообещали, что скинутся деньгами — по $25 млн каждый. Карлос Слим отказался комментировать эту историю.

По условиям приватизационной сделки новые совладельцы Telmex должны были в течение пяти лет инвестировать $12 млрд в модернизацию телефонной сети — замену аналоговых телефонных линий на цифровые, прокладку волоконно-оптических линий связи, обеспечить как минимум одним общественным телефоном все населенные пункты с числом жителей более 500. Время ожидания установки нового

CLASOS / GETTY IMAGES

Состоявшуюся в 2010 году свадьбу Марии Элены Торруко, внучки известной мексиканской актрисы Марии Элены Маркес, и Карлоса Слима Домита, старшего сына и наследника деловой империи Карлоса Слима Элу, мексиканские СМИ единодушно признали свадьбой года

телефона предлагалось сократить до одного месяца к 2000 году. Часть средств на модернизацию можно было выплачивать из доходов компании. При этом государство гарантировало, что в течение шести лет Telmex сохранит монополию на телефонную связь (за исключением сотовой).

В 1997 году компания Telmex потеряла свою монополию на рынке междугородной и международной связи. Но не потеряла лидерство. С 1990 по 2007 год Telmex вложила в модернизацию телекоммуникационного сектора Мексики $30 млрд.

В 2000 году из Telmex было выделено подразделение сотовой связи, ставшее компанией America Movil. Бывшая «дочка» росла так быстро, что переросла «маму». В 2010 году America Movil купила контрольный пакет акций Telmex — 60% — в рамках сделки с наличностью и акциями на общую сумму около $23 млрд. Год спустя она приобрела и остальные акции за $6,5 млрд.

Прибыли, которые приносили Telmex и America Movil, Слим инвестировал в приобретение недооцененных компаний. Карлос Слим завоевывал телекоммуникационные рынки Латинской Америки и Европы, вышел на рынок сотовой связи США.

В латиноамериканской деловой прессе Карлоса Слима, постоянно пополнявшего свой инвестиционный портфель акциями региональных телекоммуникационных компаний, прозвали Конкистадором.

В 2014 году в Мексике было принято новое антимонопольное законодательство в телекоммуникационной сфере, запрещавшее одной компании контролировать более 50% своего рынка. Карлос Слим вынужден был продать часть телекоммуникационных активов. До продажи America Movil контролировала 80% рынка проводной телефонной связи, а через Telcel — 70% рынка сотовой связи.

Отступив на родине, в том же 2014 году Слим приобрел контроль над Telekom Austria (с 2017 года носит название A1 Telekom Austria Group). Он выкупил у миноритариев акции на общую сумму около $2 млрд и вложил €1 млрд в развитие компании.

В настоящее время Карлос Слим-старший владеет 36,5% акций America Movil, его сын Карлос Слим еще 6,84%, остальные свободно торгуются на фондовой бирже. America Movil — крупнейший поставщик телекоммуникационных услуг в Латинской Америке и седьмой по числу подписчиков сотовый оператор в мире. Первые шесть мест — у компаний из Индии и Китая, стран, население которых превышает 1 млрд человек. Сотовой связью America Movil по состоянию на июль 2020 года пользовались 277,5 млн человек в 25 странах Америки и Европы.

На свадьбу теща подарила зятю $1 млн

BLOOMBERG VIA GETTY IMAGES

В 2013 году Карлос Слим стал крупнейшим инвестором мобильного сервиса по распознаванию мелодий и изображений Shazam, приобретенного в 2017 году компанией Apple

Избавление от старых приобретений

В 2007 году Grupo Carso, владевшая 50,1% акций Cigatam, продала 30-процентный пакет второму акционеру — входившей в состав Altria Group компании Philip Morris Mexico (PMM) — за $1,1 млрд. В 2013 году Слим избавился от оставшихся 20% акций. PMM купила их за $700 млн.

В 2008 году Grupo Carso был продан завод Galas de Mexico, который по-прежнему печатает рекламные календари и этикетки компании Grupo Convertidor Industrial.

Решение о продаже компаний, которыми он владел много десятилетий, объяснялось желанием Слима сфокусировать деятельность Grupo Carso на трех ключевых направлениях: розничной торговле (Grupo Sanborns), промышленном производстве (Condumex) и строительстве (Carso Infraestructura y Construccion, Cicsa).

В 2009 году, в разгар мирового финансового кризиса Слим предоставил кредит в размере $250 млн компании The New York Times Co., владеющей газетой The New York Times, чем фактически спас газету от гибели, а также приобрел 7% акций компании. В 2015–2017 годах был крупнейшим акционером компании, владея 16,8% ее акций (сейчас у него 7,8% акций).

Именно в годы кризиса, с 2010 по 2013 год, журнал Forbes признавал Слима богатейшим человеком в мире.

В 2014 году благотворительный фонд Карлоса Слима запустил бесплатный образовательно-информационный интернет-портал Acceso Latino для латиноамериканцев, проживающих в Соединенных Штатах.

В 2018 году аффилированная со Слимом компания компьютерной безопасности Scitum была привлечена к защите состоявшихся 1 июля всеобщих выборов в Мексике от возможных хакерских атак. Избранный президентом Андрес Мануэль Лопес Абрадор не оценил оказанную ему услугу. Он организовал неформальный референдум, по итогам которого был отклонен проект строительства нового аэропорта в Мехико. Главным подрядчиком проекта стоимостью $13 млрд была Grupo Carso, аэропорт был уже частично построен.

В 2019 году мексиканская государственная компания электроснабжения CFE заявила, что намерена пересмотреть ранее заключенные контракты на строительство семи газопроводов. Grupo Carso опять оказалась в числе пострадавших. С первоначальных $12,5 млрд стоимость контрактов была снижена до $8 млрд.

Сейчас Карлосу Слиму 80 лет, и он частично передал управление семейной бизнес-империей трем сыновьям. Старший сын, Карлос Слим Домит, занимает пост председателя совета директоров Grupo Carso, America Movil и Telmex, а также генерального директора Grupo Sanborns. Средний сын, Патрик, занимает посты председателя совета директоров и генерального директора в девяти компаниях. Младший, Марко Антонио: также возглавляет советы директоров или является членом совета директоров нескольких компаний.

Бывший самый богатый человек мира в настоящее время занимает в рейтинге журнала Forbes 12-е место с состоянием $52,5 млрд. Впечатляющий результат для сына беженца из Ливана, переплывшего океан в поисках лучшей жизни ●

«COVID-19 ПОДВЕРГ ПРОВЕРКЕ УСТОЙЧИВОСТЬ ВСЕХ НАШИХ СИСТЕМ»

Как изменились условия работы «Центра корпоративных решений» (ЦКР) во время эпидемии COVID-19, а также о преимуществах модели «IT как услуга» «Деньгам» рассказал **Денис Абраменко**, начальник управления IT-инфраструктуры и информационной безопасности ЦКР.

ПРЕДОСТАВЛЕНО ЦКР

Какова специфика деятельности ЦКР?

— ЦКР — сервисная компания, которая поддерживает и развивает непрофильные бизнес-процессы заказчиков. Мы центр обслуживания, который помогает унифицировать и стандартизировать корпоративные бизнес-процессы, делая их более эффективными.

Среди наших клиентов — предприятия Группы НЛМК и Транспортного холдинга. Для них мы оказываем поддержку всех кадровых процессов, ведем бухгалтерский и налоговый учет, travel-менеджмент, осуществляем поддержку функций снабжения и казначейства. Все, что связано с корпоративными процессами, передается в ЦКР. Таким образом, у дивизионов, а это разные юридические лица, есть возможность сосредоточиться на профильных задачах и снизить операционные затраты.

— В связи с эпидемией коронавируса всем пришлось адаптироваться к новой реальности. Какое влияние COVID-19 уже оказал и оказывает на работу ЦКР и ваших клиентов?

— COVID-19 подтолкнул нас к быстрой смене подходов и подверг проверке устойчивость всех наших систем. Главный вызов для нас — это, конечно, защита непрерывности бизнес-процессов, сохранение высокого уровня сервиса, который мы оказываем нашим клиентам. Раньше никто не планировал работу информационных систем в условиях перевода на удаленный режим такого большого количества персонала.

Кроме того, сейчас из-за пандемии много наших клиентов столкнулись с ослаблением спроса на свои продукты, другая часть — с усилением. Поэтому если у заказчиков есть потребность в оперативном увеличении мощностей под задачи информационных систем, то мы стараемся эту задачу решить максимально быстро.

— Как ваша IT-инфраструктура справляется с этими вызовами?

— Около полутора лет назад мы рассматривали разные варианты использования инфраструктуры. В первую очередь классическую модель, как это делает большинство компаний, когда оборудование закупается в собственность, нанимается эксплуатирующий персонал и т. д. Дополнительно изучали публичные и частные облака с арендой мощностей у крупных провайдеров услуг. В результате пришли к выводу, что для наших систем с повышенными требованиями по срокам масштабирования наиболее эффективным является потребление IT как услуги. Сейчас более 30% процессов компании работают по этой модели. Благодаря этому у нас хорошо получается управлять эффективностью использования мощностей в инфраструктуре.

— В чем плюсы выбранного подхода для вас как сервисной компании?

— Бизнесу всегда выгодно платить только за те мощности, которые он потребляет. Мы выбрали решение HPE GreenLake от Hewlett Packard Enterprise и потребляем мощности по мере необходимости. Если необходимо что-то докупить, мы просто делаем дополнительный заказ на оборудование, его привозят и устанавливают. От нас требуется только место в дата-центре, доступ к которому мы полностью контролируем, поэтому не испытываем беспокойств по поводу безопасности данных. Не нужно проводить масштабные и длительные закупочные процедуры. При этом вендор постоянно обновляет линейку оборудования, наш технологический стек всегда в актуальном состоянии.

У нас нет необходимости бюджетировать запасные части, управлять складскими запасами, отслеживать инциденты и т. д. Когда в инфраструктуре возникают проблемы, вендор уже готов провести обследование и произвести необходимый ремонт. Если у бизнеса для проектов есть потребность в оборудовании и мощностях, то мы четко понимаем, сколько времени займет масштабирование.

— В чем конкретно для ЦКР экономическая выгода потребления IT как услуги?

— Основной экономический эффект связан со снижением капитальных расходов, накладных затрат на обслуживающий персонал и сохранением средств для инвестиций, так как платежи распределены по времени. Только за последний год нам удалось повысить экономическую эффективность использования инфраструктуры на 14%, просто используя эту услугу.

— Планируете ли вы дальнейшее расширение использования такого подхода в вашей компании?

— Конечно, мы планируем дальнейшее развитие. Несмотря на то что основной фокус был и остается на поддержке наших активов, мы готовы выходить дальше на внешний рынок, чтобы тиражировать лучшие практики ЦКР на наших партнеров. Как сервисная компания, обладающая опытом и экспертизой, мы предлагаем услуги, позволяющие достигать наибольшей эффективности в их корпоративных бизнес-процессах. Для этого ЦКР необходима гибкая инфраструктура, которая сделает возможным своевременное обеспечение мощностей и снижение стоимости владения. С помощью модели «IT как услуга» мы быстро масштабируемся, не испытывая никаких проблем ●

ТЕКСТ **Алексей Писарев**
ФОТО **предоставлено ЦКР**

РАЦИОНАЛЬНАЯ РОСКОШЬ

На Софийской набережной в центре Москвы завершается строительство жилого квартала The Residences at Mandarin Oriental, Moscow от Capital Group

Это первый в России проект под управлением люксового гостиничного международного бренда Mandarin Oriental. Международные аналитики оценивают городские резиденции как один из безопасных вариантов для вложения в недвижимость. Эксперты подтвердили, что такая покупка может быть частью роскошной коллекции и продуманной инвестицией.

По данным инвестиционного отчета Savills Prime Index: World Cities 2020, по итогам первого полугодия Москва и Сеул показали наиболее выраженный рост цен на элитную недвижимость: стоимость квадратного метра увеличилась на 5,5%. А до конца года динамика цен в Москве может достигнуть 7%, предполагают аналитики Knight Frank. В то же время сокращается предложение высокобюджетной недвижимости, в первом квартале новых проектов не было вовсе.

Из недавнего исследования Knight Frank следует, что из всех сегментов элитной недвижимости особый интерес сейчас вызывают именно городские резиденции с террасами в центре мировых мегаполисов. Компания опросила состоятельных людей из Европы, Америки, Азии и других регионов, и 66% из них заявили, что наличие большого сада на придомовой территории стало более важным фактором при выборе недвижимости, чем в прежние годы. За рубежом даже вводится понятие park premiums – так обозначают проекты, которые располагаются в непосредственной близости от городских парков или имеют собственные благоустроенные территории.

В Москве примеров городских резиденций пока не много, а в центре столицы такие предложения и вовсе редкость. Но сейчас на острове Балчуг завершается строительство квартала The Residences at Mandarin Oriental, Moscow. Событие действительно историческое, учитывая единичные случаи новых проектов в этом районе и саму атмосферу Золотого острова. Здесь сложилась необычная ситуация: расположенный в центре столицы, остров мало включен в жизнь города. Комплекс же станет новой точкой притяжения и свяжет Софийскую и Болотную набережные. Жители смогут насладиться прогулками по Золотому острову и включить его в пешие маршруты от Александровского сада и Зарядья до парка Горького.

Сейчас на трех гектарах территории The Residences at Mandarin Oriental, Moscow ведутся работы по благоустройству, завершаются внутренние отделочные работы на паркинге и в лобби. Со стороны набережной уже можно оценить классического стиля фасад из красного кирпича с белым камнем и орнаменты, отсылающие к византийским традициям в русской архитектуре. За реализацию концепции квартала отвечали ведущие российские архитекторы Сергей Скуратов и Илья Уткин. Дизайн лобби и общественных зон взял на себя французский декоратор Пьер-Ив Рошон, работавший также над оформлением отелей Savoy, Four Seasons и Shangri-La в Париже и Лондоне.

В результате у девелопера Capital Group получился знаковый для элитного рынка проект, считает управляющий директор российского офиса Sotheby's International Realty Ирина Мошева. «Клиенты, купившие квартиры в этом комплексе, отмечают его расположение на Софийской набережной, практически напротив стен Кремля, как одно из ключевых преимуществ», – объясняет она. Ирина Мошева не сомневается, что ценность комплекса в дальнейшем будет только расти, что сделает его интересным и с инвестиционной точки зрения.

Говоря об инвестиционных преимуществах The Residences at Mandarin Oriental, Moscow, директор по продажам Capital Group Оксана Дивеева напоминает, что брендированные резиденции в среднем оцениваются на 25–30% дороже, чем объекты без управления. На рост цены повлияет и эксклюзивность предложения, поскольку в России пока нет примеров аналогичных комплексов под управлением люксового бренда. Наконец, в сегменте элитной недвижимости именно объекты с сервисом предлагают самый высокий арендный доход.

Кварталом The Residences at Mandarin Oriental, Moscow будет управлять международный люксовый оператор Mandarin Oriental Hotel Group. Элитная инфраструктура проекта включает в себя бассейн, SPA-комплекс, фитнес и магазины. Проект рассчитан на 137 брендированных квартир-резиденций площадью от 115 до 1,2 тыс. кв. м и с потолками до 6 м. Среди предложений – 23 городских особняка-мезонета и пять пентхаусов с панорамными видами на исторические достопримечательности. Внутри мезонета можно расположить спортзал, сад и даже хаммам. Все квартиры на четвертых этажах корпусов оборудованы каминами. Для ценителей приватности застройщик предусмотрел собственные лифты, ведущие из резиденции к закрытому месту на паркинге.

Данные аналитиков подтверждают, что жилье в квартале The Residences at Mandarin Oriental, Moscow будет не только трофейной покупкой. Доходность от сдачи в аренду элитного жилья в Москве достигает 6,7%, заметно превышая среднеевропейский показатель 3,4%. Нынешняя волатильность курса даст дополнительное преимущество тем покупателям, кто держит иностранную валюту для вложений в недвижимость, добавляет директор по продажам Capital Group Оксана Дивеева. Стоит отметить и то, что спрос на резиденции не временный. Как следует из отчета маркетингового агентства Graham Associates, брендированные резиденции считаются безопасной инвестицией во всем мире: такое жилье всегда выступает реальным активом, ассоциируемым с авторитетным и желаемым брендом.

Реклама

Застройщик – ООО «МИТТЕН». Проектная декларация на сайте https://moresidences.ru/documents

«МЫ ПРОДАЕМ ТОЛЬКО ТО, ВО ЧТО САМИ ВЕРИМ»

Долговой рынок в 2020 году пережил короткий шок в марте, всплеск активности во втором квартале и спад в ожидании второй волны пандемии коронавируса — в третьем. Однако и в такой ситуации «американских горок» инвестбанки наращивали бизнес и клиентскую базу. О том, как реагируют эмитенты и инвесторы на волатильность фондового рынка во время пандемии, какие новые возможности появились у физлиц сегодня и почему интересно инвестировать в социальные облигации, в интервью «Деньгам» рассказали соруководитель, главный исполнительный директор инвестиционного банка BCS Global Markets **Алексей Гонус** и руководитель департамента рынков долгового капитала BCS Global Markets **Алексей Куприянов.**

ЭМИН ДЖАФАРОВ

В этом году ситуация в экономике была очень нервозной. Как это отразилось на настроениях инвесторов?

А. Г. Фокус BCS — это клиенты с инвестиционным потенциалом, крупные и устойчивые компании, которые имеют рейтинг. Мы не гнались за огромным кредитным портфелем, гораздо важнее было получить качественных клиентов для долгосрочного сотрудничества по инвестиционным продуктам. В этом — наше отличие от классического банка. Благодаря этой стратегии мы не получили каких-то серьезных проблем этой весной.

Однако не будет преувеличением сказать, что в марте у всех было предчувствие кризиса. Клиенты столкнулись с падением доходов и нервничали из-за сложностей с обслуживанием текущих долгов. Впрочем, и банки не могли определиться с клиентской политикой. В итоге какое-то время фактически классическое кредитование было заморожено, а это серьезное испытание для клиентов, которые работают в расчете на то, что, погашая один кредит, они могут получить новый.

Однако важное отличие этого шока от кризиса 2008 или 2014 года — это принципиально иная позиция регулятора. Впервые процентные ставки не выросли, а упали, и это реально очень помогло — и кредиторам, и заемщикам. В этом году ЦБ проводил политику, характерную для всех регуляторов развитых стран, которые в кризис понижают ставки. В итоге рынок избежал громких дефолтов, хотя в начале первой волны пандемии все очень нервничали, помня опыт предыдущих кризисов.

А. К. В связи с пандемией облигационный рынок тоже испытывал некоторую тревожность, ведь по опыту прошлых кризисов так называемое окно для размещения может закрыться даже на полгода. Более того, даже потом первые долги обычно размещают только первоклассные эмитенты типа «Газпрома», который, как ледокол, «прорубает окно» для других заемщиков.

В этот раз все отделались легким испугом — «окно» было закрыто примерно две недели, и уже в конце марта мы провели сделку по размещению облигаций «Роснано». Конечно, первые выпуски делались на свой страх и риск, так как никто из участников рынка до конца не понимал, куда все движется.

Первая сделка после заморозки рынка, конечно, была непростой — из-за волатильности были сложности с оценкой ОФЗ. Кроме того, мы опасались, что из-за сложной конъюнктуры большая часть бумаг уйдет организаторам. Сделка с «Роснано» была показательна тем, что она прошла в самый пик нервозности. У компании, по сути, было два варианта — или отказаться от сделки, или же пойти навстречу рынку. В итоге эмитент оперативно отреагировал на изменение конъюнктуры со ставкой, выставив дополнительную оферту, и спрос на бумаги был очень хорошим. На наш взгляд, это была хорошая сделка для инвесторов и приемлемая для «Роснано». А потом уже размещения пошли непрерывно.

— То есть коронавирус не обрушил долговой рынок?

А. К. Когда инвесторы поверили в политику ЦБ по снижению ставок, они стали активно покупать бумаги, и этот всплеск интереса мы наблюдали примерно до середины лета. То есть никакой тотальной депрессии из-за коронавируса на рынке не было. Только ближе к августу ситуация стала более волатильной.

Особенность текущего кризиса — в специфике компаний, которые размещали долги. Надо сказать, что последние несколько лет крупнейшие компании, находясь в стрессе из-за санкций и кризисных историй, накопили существенную подушку безопасности. Кроме того, они прошли основные технические перевооружения и у них нет потребности в новых больших заимствованиях. В текущей ситуации они просто «переворачивают» свои долги. То есть компании первого эшелона выходили в этот период на рынок не за новыми долгами, а чтобы зафиксировать новый уровень ставок.

— Вы сказали, что бодрое настроение сохранялось на рынке до середины лета. Как переживает долговой рынок вторую волну коронавируса?

А. Г. Поскольку мы развиваем комбинацию инвестбанкинга с корпоративным, то никакое изменение конъюнктуры не является для нас проблемой.

ТЕКСТ **Ольга Иванова**
ФОТО **Эмин Джафаров**

Соруководитель, главный исполнительный директор инвестиционного банка BCS Global Markets Алексей Гонус (слева), руководитель департамента рынков долгового капитала BCS Global Markets Алексей Куприянов

Этот год еще раз подтвердил эффективность этой модели, потому что если в первом полугодии был высокий спрос на размещения, то сейчас — благодаря снижению ставок — более перспективными для эмитентов становятся кредиты. Сегодня ставки по кредитам ниже, чем на долговом рынке. Это связано с тем, что ЦБ дал сигнал, что ставки падать не будут, и желающих покупать российский долг сегодня не так много. Это нормальная ситуация при ослаблении валюты. Снижение ставок повышает популярность инвестиционных продуктов как более рентабельных, и наоборот.

— То есть вы фактически советуете клиенту в конкретный момент времени, что ему выгоднее — размещать облигации или брать кредит?

А. Г. Как я сказал, BCS Global Markets — это симбиоз классического и инвестиционного банкинга, и это уникальная модель. Потому что в отличие от крупных банков, где, конечно, есть оба таких подразделения, в BCS это работает в связке — во имя единой цели. В классических банках эти направления существуют параллельно и даже конкурируют друг с другом.

Что такое классическое кредитование? Это работа в рамках процентной маржи, которую дает тебе привлечение вкладов под условные 3% годовых и выдача кредитов заемщикам первого эшелона под 7% годовых.

Мы отличаемся тем, что операцию с выдачей долга можем провести несколько раз — можем дать кредит, выпустить облигационный заем и можем держать на книге 1 млрд или 2 млрд руб., а эмитенту выпустить долгов на 30–50 млрд руб. Клиент нас воспринимает как банк, который выдал всю эту сумму.

Кстати, тот факт, что мы некрупные, тоже является преимуществом для наших клиентов. Во-первых, мы быстро принимаем решения, что особенно важно в моменты высокой волатильности, во-вторых, мы не держим бумаги на балансе. Почему это важно? Объясню. Если компания заинтересована в публичности своего долга, ей нужны продажи для расширения своей клиентской базы. В этом нам помогает ФГ БКС — огромный брокер с большой розничной клиентской базой.

Ну и наконец, у нас большая база клиентов-нерезидентов, которые опасаются работать с госбанками из-за санкций и заходят на российский рынок через нашу платформу. И наоборот, российские клиенты выходят на глобальные рынки через нашу международную платформу.

— Как пандемия повлияла на рынок M&A и ECM?

А. Г. Я бы не сказал, что спрос на эти сделки упал, однако в текущей ситуации они требуют больше времени. Основная сложность — в оценке стоимости бизнеса. Даже стоимость простого офисного центра сегодня непросто просчитать, ведь арендные ставки плывут, вакантные площади увеличиваются. Со сложным операционным бизнесом все еще сложнее. Однако мы более оптимистично смотрим на четвертый квартал 2020 года и начало 2021 года, когда начнут реализовываться временно отложенные сделки.

— С чьей стороны вы видите основной интерес среди продавцов — это компании, которые понимают, что не выживут в одиночку?

«Никакой тотальной депрессии из-за коронавируса на рынке не было. Только ближе к августу ситуация стала более волатильной»

А. Г. Этот бизнес всегда остается актуальным, так как кто-то из владельцев хочет продать непрофильный бизнес, чтобы сфокусироваться на основном, а кто-то решает уехать из страны. Конечно, сегодня мы видим рынок продавцов, но покупатели тоже есть. В основном это госкомпании и иностранные компании, в частности из стран СНГ.

— Помимо M&A сделок BCS Global Markets участвует в подготовке IPO, в частности размещении группы «Самолет». Вы считаете, что сегодня подходящее время для таких размещений?

А. Г. Да, потому что для качественных эмитентов рынок есть всегда. Мы видим, что в отличие от многих отраслей экономики девелопмент чувствует себя сейчас хорошо. Стремительное снижение ставок в последние годы привело к рекордному росту ипотечного рынка, что, в свою очередь, позитивно отражается на бизнес-показателях крупных девелоперов.

А. К. Но важно отметить, что мы работаем только с инвестиционно привлекательными компаниями — это публичные качественные девелоперы, которые производят хороший продукт.

А. Г. Верно, это компании с большим капиталом и рентабельностью. Мы умеем читать баланс и можем оценить качество компании. Кроме того, у нас есть принцип — мы открываем риски на те компании, которые выводим на облигационный рынок или IPO. Обычно мы не продаем ничего из того, что не покупаем сами. Это классическая смесь коммерческого и инвестиционного банка.

Вопрос — в оценке, в определении мультипликаторов. Если говорить о группе «Самолет», то она является одним из лидеров в России по объему имеющегося земельного банка, а также предлагает привлекательную дивидендную политику. Мы в целом верим в качественный девелопмент и ожидаем, что у этих компаний будет расти прибыль и дивидендная доходность должна быть выше, чем текущие ставки по вкладам.

Сегодня величина дивидендов Сбербанка, например, выше, чем ставка по его же вкладам. А чем ниже процентная ставка, тем больше будет спрос на IPO и на акции.

— Вы же помните историю с народным IPO и волну негодования инвесторов, которые решили разместить деньги не на вкладах, а в акции надежного эмитента. Можно ли говорить о том, что менталитет розничных инвесторов изменился, ведь их неудачи — это репутацион-

ЭМИН ДЖАФАРОВ

ные риски для организаторов этих размещений?

А. К. Я бы сказал, что не менталитет поменялся, а сама ситуация на рынке ценных бумаг сегодня совсем другая, чем мы наблюдали в 2000-х годах. Сегодня альтернативные вложения приносят меньше доходности, чем дивиденды по некоторым акциям, а такого раньше никогда не было. Напомню, что физлица тогда покупали акции не ради дивидендов, а ради потенциала роста цены самих акций, и эта стратегия тогда себя не оправдала.

А. Г. Однако не все кейсы были неудачными для розничных инвесторов даже тогда. Посмотрите на Сбербанк, чьи акции подорожали примерно в 20 раз за последние 12 лет. Никто из инвесторов не разочарован.

— Но сегодня вы не видите угрозы в том, что фондовые рынки отмечают активный приток частных инвесторов?

А. Г. Все люди хотят заработать, поэтому при низких ставках по вкладам будут искать альтернативы. На развитых рынках рынок вкладов в десятки раз меньше, чем рынок альтернативных инструментов.

А. К. Частный инвестор проходит тестирование на риск-профиль. Наши требования к публичности компаний, о которых мы уже рассказали, вызваны тем, что мы стремимся защитить интересы инвесторов. Нам не так важно дать денег заемщикам, гораздо важнее четко соблюдать правила игры. Мы всегда рискуем собственной шкурой. Мы понимаем, что то, что мы продаем инвесторам, должно быть качественным.

— Сохраняются ли планы по поводу вашего собственного IPO?

А. Г. Наша стратегия в этом направлении не менялась — мы по-прежнему уверены, что наш бизнес будет расти, и в среднесрочной перспективе это потребует больше капитала и сильных партнеров. Мы планируем и привлечение долгового финансирования и со временем — выход на IPO. Но подчеркну — задачи полностью выйти из бизнеса у акционеров нет.

— Можно оценить, как выросла доля физлиц среди покупателей ценных бумаг?

А. К. На порядок. Если раньше при размещении облигационного займа розничные покупатели составляли несколько процентов, то сейчас это десятки процентов. Недавно мы проводили два размещения — «Максима Телеком» и «ВИС Финанс». Из 3 млрд руб. половину взяли физлица. Если бы раньше объем составил около 100 млн руб., то это было хорошим спросом со стороны частных инвесторов.

«На наш взгляд, больше помогло снижение ставок, потому что психологически люди не могут привыкнуть к ставкам по вкладам ниже 6% годовых»

Конечно, народные IPO надо было проводить сейчас, а 10–15 лет назад нужно было приучать частных инвесторов к интуитивно более понятному рынку облигаций. Там нет резких провалов, в то время как с акциями никто не может гарантировать стабильный дивидендный поток. Сначала физлицам надо было инвестировать в ОФЗ и корпоративные бумаги.

А. Г. Сегодня же мы действительно наблюдаем революцию, когда физлица уходят из вкладов в облигации. Отчасти это связано и с активной цифровизацией процессов, ведь теперь не нужно никуда идти, чтобы открыть брокерский счет,— достаточно скачать приложение «БКС Мир инвестиций» и перевести деньги с карты на счет.

— Способствовала ли росту интереса «физиков» к фондовому рынку история с народными ОФЗ?

А. Г. На наш взгляд, больше помогло снижение ставок, потому что психологически люди не могут привыкнуть к ставкам по вкладам ниже 6% годовых.

А. К. Впервые за всю историю мы видим такое существенное падение ставок, и потому переход физлиц на фондовый рынок неизбежен. А что касается народных облигаций Минфина, то к ним есть вопросы. Например, если бы нам предложили продавать облигации Минфина для населения, то мы бы спросили, каким образом можно продавать один и тот же риск по разной ставке и с разной степенью ликвидности. Мы же понимаем, что ликвидные бумаги, очевидно, более интересный продукт, так как его можно использовать в качестве залога…

А. Г. Кстати, это очень важный момент. Облигации можно использовать для залога, репо. Физлицо или маленькая компания не может дать в долг ПИК или СУЭК, но может купить их долг. То есть в будущем может использовать эти ликвидные инструменты для развития своего бизнеса.

— Если говорить о розничных клиентах, то наблюдали ли вы в этом году всплеск интереса российских покупателей к покупке бумаг на глобальных рынках через вашу платформу BCS Global Markets?

А. Г. На глобальных рынках в этом году тоже падали ставки. Доходность в евро близка к нулю, долларовые ставки тоже очень низкие. Но надо отметить, что в основном физлица пошли даже не на долговой рынок, а на рынок американских акций. Дивидендная доходность близка к нулю, но сам рынок вырос в полтора раза.

А. К. Была высокая волатильность на турецкой лире, поэтому долги Турции и турецких банков были популярны. Также мы видели большой интерес к турецким долговым бумагам.

— Как выросла ваша собственная клиентская база среди физлиц?

А. Г. Прирост клиентской базы группы ускоряется: за три квартала было открыто 114,5 тыс. новых брокерских счетов, динамика в два раза выше по сравнению с прошлогодними показателями с января по октябрь. Таким образом, уже 534 тыс. инвесторов являются клиентами ФГ БКС, по данным на 1 октября 2020 года.

— BCS GM в основном специализируется на компаниях второго эшелона, но вы говорили в интервью, что хотели бы иметь в портфеле и «голубые фишки». Удается ли вам расширять клиентскую базу в этом направлении?

А. К. У нас сохраняется фокус на компании второго эшелона, потому что у нас огромный опыт работы с этим сегментом. Мы умеем считать риски на эти компании и умеем хорошо их продавать. Но говорить о том, что мы не работаем с первым эшелоном, было бы неправильно. Мы размещали ПИК, «Роснано», МТС, АФК «Система», «Русал», ВЭБ, СУЭК и не только. Нередко компании, с которыми мы начинали работать, когда они были на грани второго эшелона, вырастают в первый эшелон.

А. Г. Но это не значит, конечно, что мы будем микробизнес выращивать до размера ПИК.

А. К. С той же компанией ПИК мы начали работать четыре года назад и очень рады, что компания выросла вместе с нами. Мы финансировали большой

ЭМИН ДЖАФАРОВ

выпуск облигаций на 13 млрд руб., когда ПИК покупала «Мортон». Тогда мы поверили в компанию и не разочаровались.

— Хорошо, что вы не поверили в СУ-155…

А. К. В эту компанию невозможно было поверить, потому что она никогда не выполняла те требования, которые мы предъявляем к таким компаниям. Для нас принципиально, чтобы компания соответствовала критериям публичности и была готова стать инвестиционно привлекательной. Компания должна получить рейтинг, проводить международный аудит и раскрывать финансовую отчетность.

— Есть ли минимально допустимый порог рейтинга для вас?

А. К. Мы считаем, что для частных инвесторов наиболее привлекательный уровень — BBB+ по шкале российских агентств АКРА и «Эксперт РА», для институциональных инвесторов самый интересный уровень — это A, потому что A+ или AA уже дают инвесторам низкую доходность.

При этом когда я говорю о наших клиентах, то нужно уточнить, что мы стараемся больше работать с управляющими компаниями, а не с банками, которые сами могут быть организаторами размещений. А УК, конечно, ищут доходность при хорошем уровне риска.

— Если продолжить разговор о доходности с хорошим уровнем риска, чем вызван ваш интерес к сегменту кредитных нот, который вы недавно начали осваивать?

А. Г. Мы занимаемся тем, что сводим компании, которые хотят разместить долг, с теми, кто хочет купить долг. При этом мы давно уже не просто брокер, который выступает посредником по передаче долга. Во всей этой цепочке самое простое — классическое кредитование, синдицированные кредиты, облигационный рынок, а также кредитные ноты. Пока мы только в начале пути.

Почему это интересно клиентам? Приведу простой пример — сейчас ставки в евро нулевые или отрицательные. Кредитные ставки выше нуля. Те же фэмили-офисы заинтересованы в том, чтобы купить кредитные ноты компаний с высоким рейтингом, которые выпускают долги в валюте. У продавцов свой интерес — выходя в этот сегмент, они расширяют список покупателей. Чем больше клиентов покупало твои долги, тем выше шанс привлечь инвесторов потом в капитал.

«Для нас принципиально, чтобы компания соответствовала критериям публичности и была готова стать инвестиционно привлекательной»

А. К. Мы видим это из практики всех публичных компаний. Только IT-компании выходят на IPO, не имея перед этим облигационных размещений. Тот же «Самолет» сначала делал несколько выпусков облигаций.

— Недавно вы выступили пионером по размещению социальных облигаций Якутии. Расскажите, откуда возник интерес к этой теме?

А. Г. Изначально мы финансировали строительство социальных объектов в регионе. Идея была в том, что мы финансируем, а потом упаковываем этот долг в облигационный заем с высоким рейтингом. Мы переупаковали этот долг и предложили его рынку как производный от долга субъекта федерации с премией к ставке региона как обычного эмитента.

Долг был разделен на три транша с разным рейтингом и ставкой. Риск там минимальный, так как плательщик один — субъект федерации. Третий транш с самым высоким риском обычно оставляет себе инициатор — в данном случае застройщик проекта.

Смысл социальных облигаций в том, что таким образом государство стимулирует развитие инфраструктуры, которая полезна обществу и дает различного рода льготы. Регионам нужны школы, больницы, мосты и т. д., но это длинные проекты, срок возврата по которым — десятки лет. В бюджете, во-первых, таких сумм нет, а во-вторых, нет гарантий, что строительство будет завершено. В данном случае появляется инициатор ГЧП, который находит инвесторов. Субъект таким образом получает финансирование на строительство социальных объектов. Это едва ли не единственный выход для региональных бюджетов, потому что дает им реальную возможность реализовать подобные проекты. Причем в этой конструкции нет риска, что, даже имея деньги, регион потеряет их на недострое.

При нынешнем уровне ставок и спросе на облигации такие инструменты очень перспективны, так как мы можем предложить премию в несколько процентов при том же уровне рейтинга эмитента. На западных рынках такого рода бумаги могут составлять 25–30% рынка. В Скандинавии, например, эти инструменты очень популярны.

— Есть ли сегодня интерес к таким инструментам со стороны других регионов?

А. Г. Конечно, к нам обращаются и сами регионы, и строительные компании. У нас сейчас несколько проектов в стадии переговоров. Но конечно, не у каждого субъекта есть соответствующие рейтинги и не каждый подрядчик достоин доверия.

А. К. Одна из причин, почему мы вышли первыми на этот рынок,— мы не держим на балансе 10–15-летние проекты, как обычные банки. Мы просто не можем себе этого позволить. Наша задача — предложить инвесторам хороший долг. Все инвесторы могут купить не только обязательства Якутии, но и четкие обязательства региона по социальным объектам. То есть это такое осознанное инвестирование.

— То есть те принципы ESG (Environmental. Social. Governance), о которых сегодня заговорили многие крупные компании в России?

А. Г. Для нас тема социальной ответственности не пустой звук, это мировые тенденции в современных бизнес-процессах, которые мы поддерживаем. Наши аналитики делают мониторинг лучших компаний по ESG-темам и регулярно выпускают аналитические отчеты на предмет соответствия конкретных эмитентов и размещений ESG-принципам. Со своей стороны — при прочих равных — мы готовы поступиться доходностью, если есть возможность выпустить зеленые или социальные облигации. Но конечно, если вообще не будет заработка, то мы в проект не пойдем.

Мы не участвуем в проектах, которые вредны экологии или обществу. Например, в проекте по рытью ямы, в которую засыпаются ядерные отходы, мы точно не будем участвовать. Очевидно, что все инфраструктурные проекты полезны, и мы будем идти в этом направлении дальше ●

BCS Global Markets® является зарегистрированной торговой маркой (торговым знаком), обозначающей в том числе услуги (1) ООО «Компания БКС» (2) АО «БКС Банк». Предоставленные материалы и указанная в них информация не являются индивидуальными инвестиционными рекомендациями.

ВАЛЮТНАЯ НАЧИНКА

САМЫЕ ДОХОДНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ ОКТЯБРЯ ОПРЕДЕЛИЛИ «ДЕНЬГИ»

Октябрь оказался успешным месяцем для немногих классов активов. Худшую динамику продемонстрировали вложения в акции российских компаний, что отразилось и на результатах большей части рублевых ПИФов. Однако фонды, ориентированные на иностранные активы, в первую очередь высокотехнологические компании, обеспечили неплохую прибыль. Заработать можно было и на валютных вкладах, и фондах еврооблигаций, которые продолжают выигрывать на слабости российского рубля.

REUTERS

ПИФы

Самыми доходными финансовыми инструментами в октябре стали отдельные категории паевых инвестиционных фондов. За месяц, закончившийся 15 октября, максимальную прибыль обеспечили вложения в продукты с высокой долей иностранных активов. Такие фонды есть среди отраслевых фондов акций, ориентированных на вложения в высокотехнологичные компании, и фондов фондов. По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, за месяц вложения в эти фонды обеспечили бы инвестору доход на уровне 4–15%.

Основной причиной высоких результатов стало падение курса рубля, в некоторых фондах эффект был усилен ростом стоимости акций. Лучшую динамику продемонстрировали акции высокотехнологических компаний, которые смогли почти полностью отыграть падение начала сентября. За рассмотренный период индекс NASDAQ Composite поднялся почти на 6%. «Опережающая историческая доходность технологического сектора была более чем полностью обусловлена опережающим ростом фундаментальных финансовых показателей»,— отмечает директор по инвестициям УК «Открытие» Виталий Исаков.

Неплохо заработать инвесторы могли и на фондах еврооблигаций. Эта категория смогла бы принести своим держателям 2–4%. В то же время вложения в фонды российских облигаций оказались по большей части убыточными, но и среди них были те, где за счет активного управления портфельщиков итоговый результат был положительным.

Худшую динамику продемонстрировали отраслевые фонды российских акций, ориентированные на компании нефтегазового и горно-перерабатывающего секторов. Паи таких фондов потеряли за месяц 3–6%. Фонды сырьевых компаний пострадали сильнее всего из-за решения правительства увеличить налоговые нагрузки на компании сектора. В конце сентября Госдума одобрила поправки к законодательству, повышающие налог на добычу полезных ископаемых в 3,5 раза для металлургов и производителей удобрений, а также пересматривающие и отменяющие часть льгот для нефтяной отрасли. Такие шаги приведут к снижению свободного денежного потока компаний, а потому негативно воспринимаются инвесторами.

Несмотря на бурный рост фондов высокотехнологических компаний, продолжающийся уже больше полугода, потенциал роста у них сохраняется, считают участники рынка. «Тенденция в секторе имеет все основания сохраниться и в обозримом будущем, потому что успешные компании технологического сектора, как правило, обладают более устойчивой конкурентной позицией и гибкой бизнес-моделью, что позволяет им демонстрировать высокую доходность на вложенный капитал»,— отмечает Виталий Исаков. Вместе с тем управляющие не советуют все средства держать только в одной категории фондов, пусть и в «бурно растущей». Отраслевые фонды традиционно имеют более высокий риск в сравнении с фондами широкого рынка, а значит, в случае неблагоприятного развития будут обесцениваться опережающими темпами.

Вклады

Второй месяц подряд одну из самых лучших доходностей обеспечили валютные вклады. Депозит в долларах принес бы своему держателю доход на уровне 2,85%, что почти на 0,7 процентного пункта (п. п.) лучше результата предыдущего месяца. Вложения в евро улучшили результат сентября на 0,2 п. п.— до 1,78%.

С учетом того, что ставки по таким вкладам близки к нулю, единственной причиной столь высоких результатов стало ослабление рубля по отношению к доллару США и к евро. За минувший месяц курс американской валюты на Московской бирже вырос почти на 3 руб., до отметки 77,94 руб./$, курс евро поднялся на 2,4 руб., до отметки

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

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ (%)

КАТЕГОРИЯ ФОНДА	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	-2–+1	-1–+2,5	4–11	15–36
ЕВРООБЛИГАЦИИ	2–4	6–13	20–35	38–68
СМЕШАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	-2,5–6	-0,6–+16	4–40	4–66
ИНДЕКСНЫЕ	-3,5–+6	1–17	7–40	37–67
АКЦИИ	-6–+15	-5,8–+26	-8–+93	-10–+135
ФОНДЫ ФОНДОВ	-2–+13	6–26	9–80	15–112

Источники: Investfunds.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	0,368	1,52	6,61	21,90
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	2,85	8,89	21,74	38,41
ВКЛАД В ЕВРО	1,78	11,63	27,70	34,10
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ДОЛЛАРА	3,92	9,79	21,67	35,97
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ЕВРО	2,68	12,64	28,86	34,96

Источники: оценки «Денег», ЦБ.

91,23 руб./€. По данным Bloomberg, за месяц рубль ослабил позиции к доллару и евро соответственно на 3,7% и 2,6% и занял четвертое место среди 24 валют развивающихся стран. Сильнее всего снизились бразильский реал, турецкая лира, чилийский и колумбийский песо. Эти валюты подешевели относительно доллара на 3,9–6,4% и евро на 2,8–5,5%. Общему обесценению валют развивающихся стран способствовала тяжелая эпидемиологическая ситуация в мире, а также проблемы, с которыми столкнулись производители вакцины против COVID-19.

Впрочем, для слабости рубля были и внутренние факторы — рост геополитической напряженности вокруг России. В октябре к ситуации в Белоруссии и вокруг Алексея Навального добавился Нагорный Карабах. Инвесторы опасаются втягивания России в конфликт.

Прибыльными остаются и вложения в рублевые депозиты, правда, их результат в разы хуже, чем по валютным вкладам. За месяц депозит на 100 тыс. руб. обеспечил бы его держателю доход в размере всего 368 руб. В последние месяцы падение ставок по рублевым вкладам замедлилось. По данным ЦБ, в первой декаде октября средняя максимальная ставка по крупнейшим банкам составила 4,326%, что только на 0,08 п. п. ниже показателя месяцем ранее. Стабилизации ситуации способствует приостановка цикла снижения ключевой ставки ЦБ. По итогам сентябрьского заседания совет директоров финансового регулятора сохранил ее на уровне 4,25% годовых.

Золото

Второй месяц подряд символическую прибыль инвесторам приносит золото. Согласно расчетам «Денег», за месяц такие вложения прибавили в цене 0,93%, что сопоставимо с результатом сентября. Это символическое достижение стало возможным исключительно за счет валютной переоценки.

По данным Reuters, в период с 16 по 27 сентября стоимость золота на мировом рынке снизилась на 5,6%, до $1848 за тройскую унцию, минимального значения с 22 июля. В последующие дни металл отыграл часть утраченных позиций и вернулся к уровню $1900 за тройскую унцию, что на 3% ниже значения месяцем ранее. Это было с лихвой компенсировано ростом курса доллара на российском рынке (+4%).

Колебания цен на золото в значительной степени отражают движение доллара США на мировом рынке и доходности американских облигаций. Такое положение дел, как считает руководитель направления перспективных исследований Next Generation, Julius Baer Карстен Менке, говорит о том, что перспективы денежно-кредитной политики и экономики США, а не количество заражений коронавирусом, снова находятся в центре внимания рынков золота и серебра. «Мы ожидаем небольшого ослабления доллара США, но для золота это должно быть более чем компенсировано повышением доходности облигаций в результате улучшения экономической ситуации. Восстановление экономики также должно привести к снижению спроса на золото как на защитный актив»,— отмечает господин Менке.

Вместе с тем инвестиции в золото со стороны ETF-фондов продолжают расти. По данным Bloomberg, активы всех биржевых фондов выросли за месяц на 44 тонны, до отметки 3453,36 тонны. В летние месяцы темпы роста активов были вдвое выше. Без нового увеличения спроса котировки золота вряд ли покажут какое-либо серьезное движение. Тем более что аналитики не ждут повторного широкомасштабного введения мер изоляции, так как это приведет к чрезмерным экономическим издержкам. Низка вероятность дальнейших масштабных шагов монетарного стимулирования и со стороны центральных банков развитых стран. «Что касается предстоящих выборов в США, то в целом политика не оказывает долгосрочного влияния на золото. В этом году мы действительно можем увидеть краткосрочный положительный эффект, поскольку считаем, что Дональд Трамп вряд ли смирится с поражением на выборах. Тем не менее это будет касаться лишь краткосрочной торговли, а не долгосрочного инвестирования»,— отмечает Карстен Менке.

Акции

Аутсайдерами октября по доходности стали акции российских компаний. За минувший месяц инвестиции в индекс Московской биржи обесценили бы вложения в 100 тыс. руб. почти на 6 тыс. руб. Минувший месяц оказался худшим для российского рынка акций с марта. Тогда на фоне расширения карантинных ограничений и ожиданий мировой рецессии происходило массовое бегство международных инвесторов со всех рынков. В итоге за первый весенний месяц рублевый индекс упал на 9%, до 2509 пунктов, хотя в течение месяца он достигал отметки 2074 пункта, минимума с апреля 2018 года.

Нынешнему падению способствовали не только возросшие геополитические риски, но и ухудшение эпидемиологической ситуации в стране. В октябре темпы распространения коронавируса впервые превысили уровень 15 тыс. человек в день, что почти втрое выше показателя месяцем ранее. Не добавило оптимизма инвесторам решение властей РФ увеличить налоговые нагрузки на сырьевые компании.

Сильнее всего обесценились акции «Аэрофлота»: от такой инвестиции в октябре можно было потерять почти треть стоимости вложений. Сегмент авиаперевозчиков не привлекает инвесторов из-за второй волны коронавируса и ужесточения карантинных мер в европейских странах. «„Аэрофлот“ — это крайне долгосрочная история. Стратегия развития, получившая название „30/30“, может вызывать вопросы: ее разработка велась в доковидные времена, поэтому предполагает чрезвычайно агрессивные планы по наращиванию пассажиропотока. Кроме того, до сих пор непонятен состав флота „Победы“. Однако наряду с общей фундаментальной неразвитостью рынка стратегия является мощным драйвером капитализации компании на перспективу пять-восемь лет»,— отмечает аналитик ИК «Велес Капитал» Игорь Евсин.

Исключением из общей картины стали акции ГМК «Норильский никель», «Магнит», АЛРОСА, стоимость которых выросла за месяц соответственно на 2,14%, 1,53%, 1,36%. Аномальному росту акций «Норникеля» способствуют слабость рубля и положительная динамика на рынке цветных и драгоценных металлов. По данным Reuters, стоимость меди выросла за третий квартал на 11%, до $6,65 тыс. за тонну, никель подорожал на 13%, до $14,5 тыс. «Отрасль по производству аккумуляторных батарей продолжает стимулировать спрос на никель премиального класса, который производит компания. Производство нержавеющей стали в Китае выросло на 3,7% в июле»,— отмечают аналитики Альфа-банка. Металлы платиновой группы также продемонстрировали сильную динамику: палладий, крупнейшим производителем которого является ГМК, подорожал почти на 20% и вернулся к уровню выше $2300 за унцию

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	0,93	13,84	55,31	99,79
ФОНДЫ ФОНДОВ	0,82	14,27	51,78	92,35
КУРС ДОЛЛАРА	3,96	8,44	26,50	34,75

Источники: Bloomberg, Reuters.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС МОСКОВСКОЙ БИРЖИ	-5,90	-0,10	2,87	32,91
СБЕРБАНК	-12,94	-5,95	-11,96	1,76
«РОСНЕФТЬ»	-5,90	-0,10	2,87	32,91
«ГАЗПРОМ»	-10,52	-12,94	-26,96	28,95
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	2,14	7,00	21,95	82,58
«РУСГИДРО»	-4,61	-7,75	41,71	-19,39
«МАГНИТ»	1,53	6,82	45,93	-49,28
«РОСТЕЛЕКОМ»	-2,61	6,25	19,31	41,24
АЛРОСА	1,36	17,83	3,83	-6,16
«АЭРОФЛОТ»	-29,59	-31,08	-42,52	-67,89

Источник: Reuters.

СТРАТЕГИИ НА ВЫБОР

ПОЧЕМУ ДОВЕРИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРИВЛЕКАЕТ ВСЕ БОЛЬШЕ КЛИЕНТОВ

Рынку доверительного управления активами удалось успешно пережить последствия пандемии коронавируса, обвал рынков и карантин. В эпоху низких ставок все большее число россиян обращается к услугам управляющих компаний, которые в зависимости от объема средств могут предложить уникальную или стандартную стратегию инвестирования.

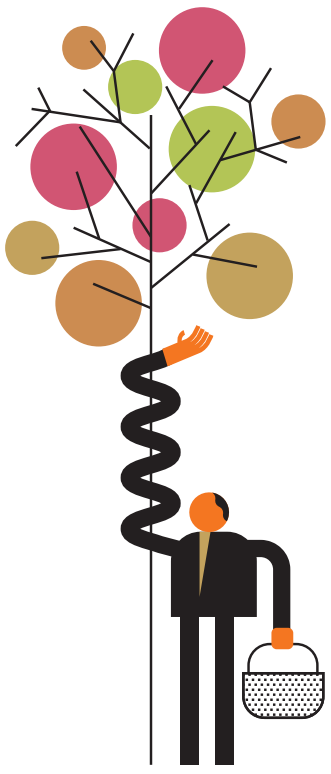
GETTY IMAGES

Пандемия коронавируса оказала неожиданное влияние на индустрию доверительного управления (ДУ). По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», по итогам первого полугодия совокупный объем активов физических лиц в индивидуальном ДУ (ИДУ) вырос на 124 млрд руб. и составил 803,5 млрд руб. Несмотря на пандемию и значительное снижение деловой активности, сегменту удалось сохранить приток средств на уровне прошлого полугодия, отмечалось в отчете агентства.

Высокие темпы роста активов физических лиц в ИДУ сохранились и в третьем квартале. По данным опроса ведущих управляющих компаний, проведенного «Деньгами», по итогам третьего квартала активы частных инвесторов в ДУ выросли более чем на 130 млрд руб. и превысили 930 млрд руб. При этом три крупнейшие компании — «Альфа-Капитал», компании бизнеса «Сбер Управление активами» и компании бизнеса «ВТБ Капитал Управление инвестициями» — обеспечили около 90% прироста всего рынка.

В предыдущие кризисы инвесторы вели себя иначе. Об этом можно судить по динамике в самой публичной части бизнеса управляющих компаний — по розничным фондам. По оценкам «Денег», на фоне кризиса 2008 года оттоки из открытых ПИФов продолжались почти полтора года, за которые было выведено более 20 млрд руб. Только спустя пять лет инвесторы начали возвращаться на рынок, но в 2014 году масштабное бегство началось с новой силой (за полтора года было выведено почти 21 млрд руб.). В этом году отток из розничных фондов наблюдался только в марте и составил 4,3 млрд руб., но уже в последующие месяцы приток с лихвой компенсировал потери.

Позитивное влияние на спрос физических лиц продолжает оказывать повышенный интерес к альтернативным инструментам преумножения капитала на фоне снижения ставок по банковским вкладам, считают аналитики «Эксперт РА». «Интересу к инвестиционным продуктам способствуют низкие ставки как по рублевым, так и валютным вкладам, быстрое восстановление рынков после масштабного снижения весной (в связи с пандемией), а также запуск управляющей компанией ряда новых стратегий для крупных частных инвесторов»,— отмечает главный исполнительный директор «ВТБ Капитал инвестиции» Владимир Потапов.



Договорное управление

Доверительное управление в России появилось в начале 2000-х годов. Как и тогда, оно представляет собой передачу денежных средств, ценных бумаг, объектов недвижимости и другого имущества профессиональному управляющему, который в дальнейшем управляет им. Несмотря на передачу управления в чужие руки, собственником активов в любом случае остается сам инвестор. По словам директора Alfa Capital Wealth Андрея Бабияна, сейчас под доверительным управлением подразумевают целый комплекс профессиональных услуг, включающий не только инвестиционные стратегии, но и ведение учета сделок, консультации, уплату налогов, поиск наиболее перспективных активов для вложений и другие услуги.

Процесс передачи средств в ДУ довольно прост: с клиентом подписывается договор индивидуального доверительного управления, после чего он проходит риск-профилирование. Последнее необходимо, чтобы определить его склонность к риску, только после этого управляющий подбирает оптимальную стратегию. «Если необходимо, УК может провести процедуру квалификации, чтобы обеспечить доступ к инструментам, доступным только квалифицированным инвесторам. Дальше клиент передает средства в управление, а управляющий действует согласно правилам, которые определены в договоре ДУ»,— поясняет господин Бабиян.

Стратегии

Стратегии, доступные инвесторам в рамках доверительного управления, можно разделить на две группы — индивидуальные и стандартные. В зависимости от типа стратегии будет зависеть не только минимальный порог входа, но и спектр услуг, доступных клиенту. В случае индивидуальных стратегий персональный консультант формирует индивидуальный инвестиционный портфель, исходя из пожеланий клиента и специально под его цели. В рамках такого обслуживания можно реализовать самые экзотические стратегии. «Тут и условия нужны индивидуальные, в зависимости от сложности реализации такой стратегии и ее сопровождения»,— отмечает начальник управления инвестиционных продуктов и технологий УК «Открытие» Евгений Горбунов. Порог входа в такие стратегии может начинаться от нескольких десятков миллионов рублей. Приятным бонусом обслуживания будут персональный менеджер, разнообразные программы лояльности, которые предоставляют клиентам дополнительные выгоды и привилегии от партнеров компании.

В случае если у инвестора нет значительного объема средств, он может воспользоваться стандартными стратегиями. «Основные условия по таким стратегиям, такие как минимальная сумма инвестирования, инвестиционная декларация, комиссия за управление, как правило, являются для всех едиными и прописываются в регламенте, который размещен на сайте

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

КРУПНЕЙШИЕ УК ПО ОБЪЕМУ ИДУ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА 30 ИЮНЯ 2020 ГОДА (МЛРД РУБ.)

1	«АЛЬФА-КАПИТАЛ»	346,677
2	КОМПАНИИ БИЗНЕСА «СБЕРБАНК УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ»	195,341
3	КОМПАНИИ БИЗНЕСА «ВТБ КАПИТАЛ УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ»	93,678
4	КОМПАНИИ БИЗНЕСА УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ «ОТКРЫТИЕ»	51,448
5	«РАЙФФАЙЗЕН КАПИТАЛ»	34,432

Источник: «Эксперт РА».

управляющей компании»,— поясняет Евгений Горбунов. Минимальный порог входа по таким стратегиям варьируется от десятков тысяч до нескольких миллионов рублей.

По данным «Обзора ключевых показателей профессиональных участников рынка ценных бумаг» ЦБ, за первое полугодие 2020 года общее количество стандартных стратегий выросло на 50 — до 467. Совокупный объем портфелей физических лиц в рамках подобных стратегий составил 275,8 млрд руб., а количество клиентов достигло 316,6 тыс. человек.

Текущая линейка «стандартных» стратегий ДУ покрывает любые потребности инвесторов, считают участники рынка. «Если клиент обладает высоким аппетитом к риску, то мы можем предложить стратегии на акции российских или иностранных компаний. Клиентам с более умеренным аппетитом мы предлагаем сбалансированные стратегии, которые включают акции и облигации российских или иностранных компаний. Для консервативных инвесторов у нас есть широкая линейка стратегий с облигациями, куда могут входить государственные облигации РФ (ОФЗ), корпоративные облигации российских компаний, есть стратегии и с еврооблигациями»,— перечисляет Евгений Горбунов.

Актуальное или консервативное

Управляющие постоянно работают над совершенствованием линейки стратегий и стараются закрывать самые востребованные у клиентов ниши, отмечает руководитель отдела продаж «Сбер Управление активами» Андрей Макаров. «В прошлом году мы дали клиентам возможность инвестировать в евробондовые стратегии сумму от $5 тыс., сделав порог входа доступным существенно более широкому кругу инвесторов. При этом даже при минимальной сумме инвестирования клиент получает качественный диверсифицированный портфель с активным управлением и налоговыми преимуществами долгосрочного инвестирования»,— отмечает господин Макаров.

В настоящее время очень популярны инвестиции в акции технологических компаний США, поэтому многие компании предлагают своим клиентам поучаствовать в их росте. В частности, в «Альфа-Капитале» доступна стратегия доверительного управления «Облачные технологии», она предполагает широкую географическую диверсификацию портфеля. «Инвесторы вкладываются не только в известные американские бренды вроде Apple или Tesla, но и бумаги технологических компаний из Китая, Европы и других стран. Управляющий ищет недооцененные рынком истории, что позволяет получать более эффективный результат от инвестирования»,— отмечает Андрей Бабиян.

В стандартных стратегиях, как и в индивидуальных, можно встретить и достаточно экзотические продукты. В этом году УК «Сбер Управление активами» запустила необычный продукт для российского рынка — «Первый хедж-фонд». В рамках стратегии средства инвестируются в ценные бумаги иностранных компаний с капитализацией более $5 млрд, имеющих высококонкурентную бизнес-модель или представляющих быстрорастущие сектора экономики. «Особенностью стратегии является хеджирование рисков для ограничения убытков по портфелю с помощью математических алгоритмов. Стратегия нацелена на инвесторов, которые хотят получать потенциальную доходность, превышающую доходность евробондов, но при этом желающих ограничить риски снижения портфеля в случае неблагоприятной ситуации»,— рассказал Андрей Макаров.

Несмотря на разнообразие стратегий, наибольший прирост числа клиентов наблюдался во втором квартале в стратегиях, инвестирующих в структурные облигации с базовыми активами в иностранной валюте, отмечается в отчете ЦБ. По словам Владимира Потапова, среди состоятельных клиентов спросом традиционно пользуются стратегии доверительного управления, включающие в себя рублевые и валютные облигации с низким уровнем инвестиционного риска. «Высокая популярность стратегий с инструментами с фиксированной доходностью или с условной защитой капитала связана с тем, что клиенты хотят заранее понимать, какие риски они принимают и на какую доходность могут ориентироваться»,— отмечает Евгений Горбунов.

ИИС тоже ДУ

Некоторые стандартные стратегии, ориентированные на российские и иностранные акции, а также облигации, доступны и в рамках индивидуального инвестиционного счета, открытого в рамках ДУ. Обычно УК предлагают при открытии ИИС не более двух-семи стратегий на выбор, при этом минимальная сумма инвестирования составляет в зависимости от компании 10–15 тыс. руб. По словам Андрея Макарова, разница стратегий лишь в ограничениях самого продукта — сумма максимального взноса, включая пополнения, 1 млн руб. в год. «С такой суммой сформировать действительно сбалансированный и качественный портфель еврооблигаций, например, уже трудно, если закупать ценные бумаги напрямую. Однако это можно сделать через оболочку открытого ПИФа, покупая его паи на ИИС.»,— отмечает Андрей Макаров

ДОГОВОРЫ И РАСХОДЫ

Договор доверительного управления может заключаться на срок до пяти лет, впоследствии может пролонгироваться. В подавляющем большинстве стратегий клиент может выйти в любой момент из стратегии, но перечисление средств происходит не сразу, а в течение пары недель, к тому же в этом случае будет взиматься комиссия. «В основном комиссия за ранний выход (до двух лет) аналогична такой же комиссии в открытых ПИФах, где в зависимости от срока вывода различается размер комиссии. Чем дольше срок, тем ниже комиссия»,– отмечает Андрей Макаров.

Заключая договор, стоит понимать, что УК не могут гарантировать доходность, как это делают банки по вкладам, но в отличие от них могут заработать заметно больше инфляции. По оценкам ЦБ, на конец второго квартала стратегии для массовых инвесторов принесли доходность за 12 месяцев выше уровня депозитов – 8,9%, в том числе стратегии ИИС принесли 6,6% доходности, «однако возможность получения налогового вычета позволяет увеличить эффективную доходность на несколько процентных пунктов».

При заключении договора ДУ стоит понимать, что за свою работу управляющая компания будет брать комиссию, даже если стратегия не приносит дохода. В доверительном управлении взимаются два вида комиссий – комиссия за управление (management fee) и комиссия за успех (success fee), которые берутся в основном поквартально. Management fee составляет 1–2%, success fee – 10–20% от прироста стоимости активов. Комиссия за управление рассчитывается от средней стоимости активов портфеля в течение квартала, например 0,25–0,5% в квартал. Комиссия за успех рассчитывается от суммы дохода за квартал. Например, если управляющий заработал клиенту доход в 5% за квартал, то комиссия составит 0,5–1%. Величина комиссий варьируется от типа активов и профиля стратегии: к примеру, для стратегий с более рисковыми активами она может быть выше, чем для стратегий с консервативным профилем. «С точки зрения комиссий важно понимать, что в доверительном управлении управляющий получает „плату за успех“, поэтому он кровно заинтересован в том, чтобы его инвесторы не потеряли деньги, а, наоборот, заработали доход»,– отмечает Андрей Бабиян.

СТРАХОВКА С НАКОПЛЕНИЕМ

ПАНДЕМИЯ ОТРАЗИЛАСЬ НА СТРАХОВЫХ ПРЕДПОЧТЕНИЯХ РОССИЯН

Накопительное страхование жизни закрепило за собой место главного драйвера рынка страхования, долгие годы занимаемое инвестиционным страхованием жизни. Сказываются активная работа страховщиков по повышению привлекательности таких программ за счет новых сервисов и включения актуальных страховых случаев, а также продолжающееся снижение ставок по депозитам.

Пандемия коронавируса и ограничительные меры, принятые для предотвращения ее распространения, оказали существенное влияние на страховой рынок. По последним данным ЦБ, во втором квартале объем премий, собранных страховыми компаниями, составил 312,8 млрд руб., что на 13,3% ниже показателя аналогичного периода 2019 года. Это худший квартальный результат с четвертого квартала 2016 года — тогда СК смогли собрать с клиентов менее 300 млрд руб.

Начало года не предвещало такого спада. В первом квартале объем премий, собранных страховыми компаниями, насчитывал 426,3 млрд руб., что составляет 1,38% ВВП России. При этом темпы прироста показателя достигли максимального значения за последние пять кварталов — 12,6%. Вместе с тем участники рынка с осторожностью смотрели на дальнейшие перспективы рынка, так как в марте пандемия коронавируса накрыла весь мир, вызвав масштабные карантинные ограничения. По словам управляющего директора по рейтингам страховых и инвестиционных компаний «Эксперт РА» Алексея Янина, в результате мер самоизоляции сократилось физическое посещение клиентами банков, соответственно, у банковских сотрудников было меньше возможности активно продавать любые продукты. «Долгосрочное влияние может заключаться в возникновении финансовых затруднений у ряда граждан и снижении доходов населения, что сократит платежеспособный спрос на инвестиционно-страховые продукты со стороны экономически пострадавших от пандемии»,— отмечает Алексей Янин.

Впрочем, падение премий происходило не по всему страховому рынку. Из общей картины выбивалось накопительное страхование жизни (НСЖ), взносы по которому продолжили расти. По оценкам «Денег», основанным на данных ВСС, во втором квартале премии по НСЖ составили 27,4 млрд руб., что на 6% выше показателя второго квартала 2019 года. До конца года аналитики ожидают восстановления как минимум в сегменте страхования жизни, хотя негативное влияние пандемии коронавируса по-прежнему будет высоким. «Среди основных драйверов роста НСЖ и ИСЖ стоит отметить снижение процентных ставок по депозитам, которое подталкивает вкладчиков банков искать альтернативные варианты вложения денежных средств, а также активную позицию банков по продаже подобных продуктов. Конкретно НСЖ продолжит рост в том числе и за счет переориентации продаж продуктов с ИСЖ»,— считает господин Янин.

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

Коробочное страхование

Накопительное страхование жизни — долгосрочная программа сроком от 3 до 15 лет и даже выше, которая совмещает в себе сразу два инструмента: защиту жизни и накопление денег. Гендиректор «Капитал лайф страхование жизни» Евгений Гуревич отмечает с марта рост спроса на комплексные накопительные программы страхования жизни, которые позволяют формировать подушку финансовой безопасности за счет накоплений и включают покрытие рисков по жизни и здоровью. «В эпоху кризиса, волатильности на фондовых рынках и продолжающегося падения ставок по депозитам растет спрос на инвестиционные продукты со стопроцентной защитой капитала. НСЖ — это один из финансовых инструментов, который позволяет как раз сохранить капитал, причем в очень долгосрочной перспективе»,— отмечает директор по стратегическому анализу СК «Росгосстрах жизнь» Иван Чубарь.

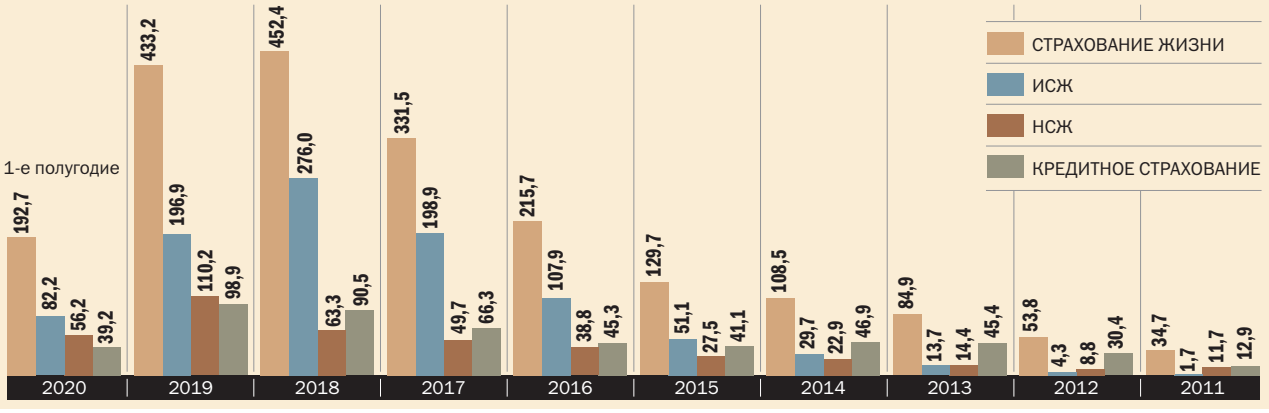
Согласно исследованию Сбербанка, которое проводилось в апреле, доля россиян, которые стараются регулярно откладывать какую-то часть дохода, за последний год выросла на 8 п. п. и достигла 35%. «НСЖ — отличный инструмент для накоплений на будущее при комфортных затратах сегодня. Можно откладывать всего от 2 тыс. руб. в месяц и к концу срока договора получить запланированную сумму»,— отмечает исполнительный директор дивизиона «Инвестиции и накопления» Сбербанка Ольга Монахова.

Дополнительным преимуществом НСЖ является гарантированная доходность, размер которой зависит от условий продукта, наличия дополнительных страховых рисков и срока полиса. «При этом есть и дополнительная доходность, которую страховщики объявляют по итогам каждого года и которая распространяется на все договоры клиентов (то есть она одинакова для всех). Например, по итогам 2019 года в „Росгосстрах жизнь“ объявленная доходность составила 7,5% в рублях, что более чем вдвое превысило уровень инфляции»,— отмечает Иван Чубарь.

Еще один важный плюс НСЖ — введенный с 1 января 2015 года социальный налоговый вычет. Правда, максимальный размер социальных расхо-

КАК МЕНЯЛСЯ РЫНОК СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ (ОБЪЕМ В МЛРД РУБ.)

Источники: ЦБ, ВСС, insur-info.ru.



GETTY IMAGES

У программ страхования жизни есть юридические преимущества: полис не является имуществом и принадлежит лично человеку, на него не распространяются имущественные споры

дов, с которых предоставляется вычет по НДФЛ, составляет 120 тыс. руб. в год, следовательно, размер налогового вычета — до 15,6 тыс. руб. в год, но его можно получать каждый год. «Страховые выплаты по НСЖ не облагаются НДФЛ, а также в случае несчастья выгодоприобретатель получает страховую выплату сразу, не ожидая шестимесячного периода наследования»,— отмечает господин Чубарь.

У программ страхования жизни, в том числе НСЖ, есть юридические преимущества: полис не является имуществом и принадлежит лично человеку, то есть на него не распространяются имущественные споры.

Фактор COVID

В условиях мировой пандемии более важное значение для россиян имеет еще одно преимущество НСЖ — это то, что человек застрахован на всю сумму планируемых накоплений. По словам Ольги Монаховой, в случае непредвиденных обстоятельств (повлекших смерть или потерю трудоспособности) страховая компания произведет выплату или продолжит делать за клиента регулярные взносы. При этом клиенты застрахованы на протяжении всего срока действия договора НСЖ, получается долгосрочная страховка. «С апреля наблюдается тенденция, что при прочих равных условиях клиенты выбирают инвестиционные продукты, в названии которых есть слово „страхование“, оно становится важным критерием выбора»,— рассказал Иван Чубарь.

В договор накопительного страхования жизни можно по желанию включить большой круг рисков — не только смерть или инвалидность, но и, например, диагностирование опасных заболеваний, а также хирургические вмешательства. На фоне стремительно распространяющегося коронавируса все страховые компании, опрошенные «Деньгами», заявили, что COVID-19 входит в страховое покрытие полисов НСЖ. Более того, многие компании разработали специальные страховые программы, призванные защитить от последствий пандемии. В частности, в «Капитал лайф страхование жизни» запустили программы «Стоп.Коронавирус» (гарантирует финансовую поддержку в случае заболевания и стационарного лечения COVID-19) и «Здоровая прививка» (организация и оплата лечения в случае возникновения осложнений после любой вакцинации, включая вакцинацию от коронавируса). «После пика пандемии в апреле—мае 2020 года повторный рост спроса на данные программы мы зафиксировали с августа 2020 года. С началом осенней вакцинации от гриппа растет спрос на „Здоровую прививку“. Всего с начала пандемии в апреле по рискам, связанным с коронавирусом, мы выплатили клиентам по различным программам более 15 млн руб.»,— заявил Евгений Гуревич. «В октябре мы запустили „коробочный“ продукт, который позволяет восстановить здоровье и пройти реабилитацию в том числе и после перенесенного COVID-19»,— рассказал Иван Чубарь.

Росту интереса к продуктам НСЖ способствует работа страховщиков по повышению привлекательности таких программ относительно других инвестиционных инструментов, отмечается в отчете ЦБ. По словам Евгения Гуревича, в последнее время функциональность полисов активно расширяется с помощью подключения новых опций. «Также в рамках программ НСЖ представлены дополнительные опции и сервисы: телемедицина, юридические услуги, консьерж-сервисы, чекапы, психологическая помощь и др. В этом смысле НСЖ в меньшей степени зависит от динамики ставок по депозитам, а больше — от роста финансовой грамотности населения и понимания того, что необходимо формировать накопления и иметь страховую защиту»,— отмечает господин Гуревич. «Программы НСЖ изначально включают в себя безлимитные онлайн-консультации терапевта 24/7 из любой точки мира, в детские программы включен бесплатный сервис „Образовательный консьерж“ — помощник для родителей в выборе обучения и досуга для детей»,— отмечает Ольга Монахова.

Подводные камни страхования

Однако прежде чем приобретать полис НСЖ, физическое лицо должно внимательно изучить условия договора и не принимать решения, находясь под впечатлением от общения с сотрудником банка. «Важно понимать, что сотрудник банка мотивирован на продажу вам подобного продукта, в связи с этим он может рассказывать вам не всю информацию, которая содержится в договоре и правилах страхования»,— отмечает Алексей Янин.

Важно понимать, что страховой продукт предлагает вам именно страховая компания, банк не будет нести ответственность и исполнять обязательства за страховщика. В связи с этим важно убедиться, что страховая компания является высоконадежной, проверив ее рейтинг финансовой надежности. «Это особенно важно, так как вложенные средства, в отличие от банковского вклада, не будут застрахованы АСВ, гарантии государства на них не распространяются. Важно понимать, что предыдущие результаты инвестирования никак не гарантируют повторения таких же результатов в будущем, то есть доход, который вы получите, будет зависеть от рыночной конъюнктуры, мастерства управляющего, выбранной стратегии и других факторов»,— отмечает Алексей Янин.

Внимательно стоит ознакомиться с правилами возврата вложенных средств: весьма вероятно, что вложенные средства нельзя будет вернуть в полном объеме в первые годы действия договора, если вам срочно понадобятся деньги. По словам Ольги Монаховой, по продуктам существует двухнедельный период «охлаждения», в течение которого клиент может закрыть договор страхования жизни без уплаты комиссий и штрафов. «В остальных случаях расторжение договора производится в соответствии с ценовыми параметрами, которые прописаны в договоре, по каждой программе НСЖ они разные»,— отмечает госпожа Монахова. «Стоит трезво оценивать свою финансовую дисциплину, нужно учесть, что полную сумму внесенных средств, если расторгнуть договор раньше срока, вернуть нельзя. Если нужно расторгнуть договор досрочно, то клиент получает от 30% до 90% от уже вложенных средств, что называется „выкупная сумма“»,— отмечает Иван Чубарь. Поэтому с проектом договора и правилами страхования лучше ознакомиться в спокойной домашней обстановке. «Решение должны принимать именно вы сами, оно не должно быть вам навязано или принято в спешке»,— подчеркивает господин Янин ●

Тинькофф
АО «ТИНЬКОФФ БАНК»
ЛИЦЕНЗИЯ ЦБ РФ №2673

МАЛЕНЬКАЯ КАРТА БОЛЬШИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Детские карты набирают стремительную популярность, и это неудивительно, ведь дети уже гораздо лучше взрослых используют цифровые технологии и стремятся быть прогрессивными. В этом смысле пластик гораздо привлекательнее старомодных карманных денег. Для родителей карта тоже более интересный вариант, ведь можно контролировать расходы любимого чада, а также иметь возможность профинансировать его в любой момент времени с помощью перевода в мобильном банке.

ТЕКСТ **Мария Синицына**
ФОТО **Игорь Иванко**

Кэшбэк, копилка и поощрения

Наличные деньги сегодня уже выглядят анахронизмом, ведь практически любая даже маленькая торговая точка имеет терминал для безналичной оплаты. Поэтому заинтересованность банков в детской аудитории очевидна. И конечно, дебетовая карта — это лучший вариант для маленьких пользователей для знакомства со сложным и разнообразным миром финансов. «По нашим оценкам, сегодня число подростков—пользователей банковских карт приблизилось к 50%. Современные подростки более самостоятельны, чем еще несколько лет назад, у них есть потребность в платежном инструменте. Молодежь активно делает онлайн-покупки, тратит деньги на еду и развлечения, потребность в таких платежных инструментах будет расти»,— отмечает генеральный директор агентства НАФИ Гузелия Имаева.

Порой по своему функционалу детские карты практически не уступают взрослым. Например, карта Тинькофф Джуниор позволяет не только расплачиваться за покупки, пополнять счет телефона или снять наличные, но и получать выгодный кэшбэк за покупки, а также накопить на что-то с помощью накопительного счета. «Мы рассматриваем Тинькофф Джуниор в качестве инвестиций в будущее и рассчитываем, что юные клиенты Тинькофф, достигнув совершеннолетия, станут пользователями других продуктов и сервисов нашей экосистемы. Поэтому уже сейчас мы предлагаем клиентам Тинькофф Джуниор продукт, практически не уступающий взрослому»,— говорит руководитель продукта Тинькофф Джуниор Анна Пискунова.

ИГОРЬ ИВАНКО

ИГОРЬ ИВАНКО

Сегодня детская карта — это не только альтернатива наличным деньгам, но и хорошая возможность для детей самостоятельно познакомиться с миром финансов. Особенно удобно это делать, если для детской карты есть мобильное приложение. В приложении Тинькофф Джуниор можно не только провести все традиционные банковские операции, но и выполнить задания с денежным вознаграждением от родителей, узнать больше о нюансах финансовой сферы с помощью сториз внутри приложения. Основная аудитория Тинькофф Джуниор — дети в возрасте 10–14 лет. Больше половины (54%) — мальчики. Как отмечают в Тинькофф, чаще всего юные клиенты тратят деньги с карты в супермаркетах. Также большой популярностью пользуются покупки фастфуда и одежды.

Банковский мир в Кидзании

В конце октября Тинькофф стал партнером детского парка профессий Кидзания, расположенного в Москве. В рамках партнерства были открыты две тематические зоны — «Банк Тинькофф» и «Хранилище банка Тинькофф», также банк запустил в Кидзании первые безналичные деньги. Теперь дети смогут выбрать — расплачиваться ли на территории парка по старинке наличными kidzo или проводить только безналичные операции по внутренней карте Тинькофф-Кидзания. Пользуясь картой Тинькофф в Кидзании, юные посетители научатся получать от этого выгоду и копить на следующие посещения — с каждой покупки на карту будет начис-

лено 5% кэшбэка и 10% на остаток средств на карте. С помощью карты ребенок сможет отслеживать свои операции, получать выписку по карте, снимать наличные в банкомате в зоне Банк Тинькофф. Клиенты, оплатившие билет в Кидзанию картой Тинькофф, получают кэшбэк до 15%. Настоящую карту Тинькофф Джуниор для своего ребенка родители могут оформить в специальной зоне Кидзании.

Кроме того, в Кидзании можно будет освоить две дополнительные профессии от Тинькофф, благодаря которым дети смогут обучиться грамотному обращению с деньгами. Так, в зоне «Хранилище банка Тинькофф» гости парка познакомятся с понятиями валюты и номинала, узнают о том, как распознать фальшивую купюру, и смогут самостоятельно найти и утилизировать поддельные деньги. А еще юные профессионалы смогут почувствовать себя в роли инкассатора и сопроводить транспортировку денег на специальном инкассаторском автомобиле или в ходе пешей инкассации.

Безопасность на первом месте

Особенность детских карт в том, что у ребенка нет как такового собственного счета, так как карта привязана к счету родителя. Благодаря этой привязке родитель видит все трансакции ребенка, причем даже географию покупок. Но главное — это делает знакомство ребенка с миром безналичных финансов более безопасным. Ведь и взрослые люди нередко попадают в ловушки карточных мошенников, а детям, очевидно, в этом вопросе необходим дополнительный уровень защиты от денежных потерь.

При этом сами банки также бдительно следят за безопасностью операций, говорят в Тинькофф. «Безопасности Тинькофф Джуниор мы уделяем особое внимание, в том числе обучаем детей, как не попасться на уловки мошенников, в сториз в мобильном приложении Тинькофф Джуниор, а также через сотрудников поддержки в чате и колл-центре. Мы всегда напоминаем юным клиентам, что называть третьим лицам номер карты и код из СМС ни в коем случае нельзя. При подозрении на несанкционированное списание мы связываемся с родителем ребенка, так как именно родитель является основным владельцем счета»,— указывают в банке. Лимит по снятию наличных в Тинькофф Джуниор составляет 40 тыс. руб. в месяц.

Грамотный подход

Сегодня очень много говорится о финансовой грамотности — причем не только для взрослых, но в первую очередь для детей, которые живут в мире стремительно меняющихся технологий и сервисов. Чтобы знакомство с финансовым миром проходило максимально интересно, Тинькофф разработал специальный формат общения с клиентами-детьми через приложение и службу поддержки. «В мобильном приложении Тинькофф Джуниор есть формат сториз. Там мы рассказываем о многих интересных и важных вещах. Отдельная редакция подбирает интересный для детей контент. Через мобильное приложение Тинькофф Джуниор ребенок знакомится с финансовыми понятиями, а также получает рекомендации о том, что можно посмотреть в кино, какие книги почитать, узнает интересные и забавные факты»,— добавила Анна Пискунова. В коммуникациях с подростковой аудиторией со стороны банков важна этика, агрессивный маркетинг нужно исключить. При этом уместна «геймификация» процесса: с помощью игровых тактик заинтересовать подростка в финансовом продукте, подтверждают в НАФИ.

Важная составляющая детского сервиса — поддержка операторов, доступная всем детям в режиме 24/7. «У нас есть выделенная группа операторов, которые работают именно с сегментом клиентов-детей, среди них есть сотрудники с педагогическим образованием. Оператор может не только решить проблему ребенка, но и дать ссылки на полезные материалы по финансовой грамотности, поговорить с ребенком-клиентом, если тому хочется общения»,— говорит Анна Пискунова, подчеркивая, что в регламенте общения с детьми делается особый акцент на минимальное время ожидания и дружелюбный подход. Кстати, в том случае, когда ребенку не требуется живое общение, на связь с ним в чате может выйти и голосовой помощник Олег, который быстро сориентирует юного клиента по функционалу приложения и другим простым вопросам.

«Чаще всего к оператору дети обращаются с вопросами о функционале приложения Тинькофф Джуниор. На втором по популярности месте — вопросы о наших продуктах. И примерно четверть всех обращений клиентов Джуниора — это обычный флуд, когда дети просят операторов поболтать с ними не по банковской теме. Например, операторов просят помочь с уроками, рассказать что-нибудь смешное или даже поиграть»,— рассказала Анна Пискунова.

Как видно из отзывов в соцсетях, родители безоговорочно считают операторов Тинькофф самыми дружелюбными. Одна мама написала в Facebook, что ребенок, не увидев ее перевода на карту, написал об этой проблеме в чате. «Ребенок дал почитать мне чат с банком. Я плакала. Он хотел потрындеть. Просто попереписываться. И все менеджеры (четыре человека последовательно): а) были непередаваемо милы; б) интересовались, сделал ли он уроки; в) рассказывали, какие функции есть в приложении; г) реально немного потрындели в рамках необходимой вежливости»,— написала в своем посте Анна Манерова, добавив, что с этого дня Тинькофф может считать ее амбассадором бренда. «Это очень подкупает, что в чате любые вопросы решаются в момент. И что общаются как люди с людьми, а не как роботы с роботами»,— также поделился мнением клиент Алексей Григорьев.

Особые плюсы

Среди преимуществ карты Тинькофф Джуниор стоит отметить возможность получать кэшбэк до 30% от партнеров, 2% — за покупки в интернете и 1% за остальные траты. Одновременно владельцу карты доступен счет-копилка с доходностью 3,14%. Также по детской карте возможны бесплатные переводы на другие карты до 5 тыс. руб. в месяц и бесплатное снятие наличных в любом банкомате до 20 тыс. руб. Для того чтобы оформить карту, не нужно посещать банк — достаточно онлайн-заявки, и курьер привезет карту к вам домой.

Сегодня большинство россиян не привлекают детей к учету доходов и расходов, планированию бюджета семьи, указывают в НАФИ. «При этом уровень цифровой грамотности подростков выше среднероссийского,— считает Гузелия Имаева.— Дети часто пользуются цифровыми сервисами: это удобнее и при этом более безопасно, чем обычные карманные деньги. Геймификация процесса детских финансов, распространение подростковых пластиковых карт поможет повысить уровень детской финансовой грамотности». Ребенок, у которого открыта собственная карта, учится пользоваться банкоматом, совершать денежные переводы, знакомится с бесконтактной оплатой. Также он учится делать покупки в интернете, знакомится с основными правилами безопасности ●

КАК ЗАРАБОТАТЬ С КАРТОЙ ТИНЬКОФФ ДЖУНИОР

- СЧЕТ-КОПИЛКА С ДОХОДОМ **3,14%** ГОДОВЫХ.
- КЭШБЭК ДО **30%** ПО СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЯМ ПАРТНЕРОВ, **2%** ЗА ПОКУПКИ В ИНТЕРНЕТЕ, **1%** ЗА ОБЫЧНЫЕ ПОКУПКИ.
- ВЫПОЛНЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ЗАДАНИЙ ОТ РОДИТЕЛЕЙ.

МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ ТИНЬКОФФ ДЖУНИОР

- ФИНАНСОВЫЕ ОПЕРАЦИИ.
- ПОЛЕЗНЫЕ И РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ СТОРИЗ.
- ПОМОЩЬ В ЧАТЕ 24/7.
- ДОСТУП К СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЯМ.

НЕМНОГО ЦИФР

- **БОЛЕЕ 400 ТЫС.** ДЕРЖАТЕЛЕЙ ТИНЬКОФФ ДЖУНИОР
- **10–14 ЛЕТ** – ОСНОВНАЯ АУДИТОРИЯ
- **36 ЛЕТ** – СРЕДНИЙ ВОЗРАСТ РОДИТЕЛЕЙ

СКИДКИ НА СТРАХ И РИСК

КАК СЭКОНОМИТЬ НА КАСКО

Рынок автострахования сильно просел, но страховщики не намерены снижать стоимость полисов каско, наоборот — прогнозируют рост тарифов. Потерявшим на фоне кризиса доходы автовладельцам они готовы предложить вместо полного каско целый набор более дешевых продуктов — от традиционных полисов с франшизой до современных высокотехнологичных решений.

GETTY IMAGES

Подорожание без спроса

Рынок автострахования, весьма вероятно, серьезно пострадает от пандемии, ожидают страховщики. «В 2020 году мы прогнозируем заметное падение объемов рынка каско,— говорит руководитель дирекции розничного бизнеса „Ингосстраха“ Виталий Княгиничев.— Это может быть следствием нескольких причин: в частности, роста стоимости новых автомобилей, обусловленного девальвацией рубля, снижения их продаж до 50%, сокращения реальных располагаемых доходов населения, возможного роста безработицы». Управляющий директор по автострахованию «Ренессанс Страхования» Сергей Демидов добавляет к этому списку несчастий временный простой автомобилей на фоне карантинных мер.

Заместитель гендиректора «РЕСО-Гарантии» Игорь Иванов соглашается, что рынок каско пострадал, особенно в первом полугодии. Однако если считать по количеству договоров, падение было не особо заметным, правда, это в основном была пролонгация полисов (новых машин мало). «Мы не видим никакой катастрофической картины — люди дорожат автомобилями, понимают угрозу, которая постоянно существует, если ты эксплуатируешь машину и даже если не эксплуатируешь. Рынок сузился, и, очевидно, он будет пребывать в таком состоянии довольно долго: пока мировая экономика восстановится, пройдет не меньше года, а то и полутора. А мы, наверное, будем догонять общемировой тренд»,— добавляет он.

Вместе с тем существенное падение спроса не приведет к падению тарифов добровольного автострахования, полагают участники рынка. Причина тривиальна — существенное ослабление рубля на фоне коронакризиса. Курс же рубля всегда находит отражение в стоимости полисов каско, так как большинство деталей для автомобилей привозится из-за рубежа.

«Стоимость автомобилей и запчастей растет, что логичным образом приводит к удорожанию полиса полного каско,— отмечает Виталий Княгиничев.— При этом важно понимать, что страховщики не завышают цены искусственно — технически коэффициенты остаются теми же, просто они умножаются на изменившуюся стоимость ТС и ремонта». «Полисы дорожают исключительно из-за того, что дорожают автомобили. Если смотреть на ставку тарифа, то есть процент от стоимости автомобиля, здесь существенных изменений нет»,— соглашается директор департамента анализа и моделирования «Росгосстраха» Алексей Володяев.

В «РЕСО-Гарантии» и «Ренессанс Страховании» говорят, что на постоянной основе анализируют свой портфель и производят точечную корректировку тарифов — как в большую, так и в меньшую сторону. Вместе с тем общий тренд пока прогнозируется повышательный. «Если будет продолжаться снижение курса рубля и не будет предпосылок к его росту, то в любом случае на рынке будет корректировка стоимости полисов каско в большую сторону. Это неизбежно из-за роста стоимости запчастей. Мы уже наблюдаем по своему портфелю рост средней выплаты по убыткам, причем достаточно значительный»,— прогнозирует Игорь Иванов.

Курс на экономию

Стоит отметить, что продолжающееся уже без малого семь лет практически непрерывное снижение реальных доходов россиян само по себе заставляло людей экономить на автостраховании. Коронакризис просто резко усилил этот тренд, что неудивительно: каско с полным покрытием — довольно дорогой продукт, такой полис обойдется в 3–5% от стоимости автомобиля, а иногда может доходить и до 7%.

«Сегодня клиенты как никогда внимательно относятся к планированию своих финансов, поэтому при выборе продукта каско в первую очередь обращают внимание на программы с франшизой и усеченные продукты. В частности, в последнее время на долю франшизы в нашей компании стабильно приходится более 60% договоров»,— говорит Виталий Княгиничев. В «Ренессанс Страховании» сообщили, что у них доля полисов каско с франшизой — более 50%.

Полис с франшизой — действительно самый простой и популярный продукт «экономкласса». Наиболее распространены безусловные франшизы. Приобретая полис с такой франшизой, автовладелец берет на себя определенные, в пределах франшизы, расходы на ремонт автомобиля при наступлении страхового случая. Если ущерб больше, недостающую сумму доплачивает страховщик. Сумму франшизы выбирает сам страхователь, но в пределах, установленных страховой компанией.

Общий принцип при этом очевиден: чем больше франшиза, тем дешевле полис, или, если угодно, тем больше скидка от стоимости полноценного полиса каско. Однако диапазон возможных размеров франшизы весьма широк, равно как и разброс скидок.

В «РЕСО-Гарантии», например, размер безусловной франшизы варьируется от 3 тыс. до 90 тыс. руб. Снижение премии за франшизу дается по риску «Ущерб», и величина снижения зависит от конкретной марки/модели транспортного средства, то есть влияние франшизы на размер выплаты разное. «Фактически мы даем клиенту индивидуальный тариф, исходя из его конкретных параметров и истории страхования,— поясняет Игорь Иванов.— Также у нас есть вариант условно-безусловной франшизы, которая не приме-

ТЕКСТ **Петр Рушайло**
ФОТО **Getty Images**

ТОП-20 СТРАХОВЩИКОВ ПО СБОРАМ В СЕГМЕНТЕ АВТОКАСКО ЗА 2019 ГОД

П/П	КОМПАНИЯ	СБОРЫ (ТЫС. РУБ.)	КОЛИЧЕСТВО ДОГОВОРОВ	СРЕДНЯЯ ПРЕМИЯ (РУБ.)	СТРАХОВАЯ СУММА (ТЫС. РУБ.)	ВЫПЛАТЫ (ТЫС. РУБ.)
1	«ИНГОССТРАХ»	29 837 736	613 787	48 613	1 149 628 544	16 105 718
2	«РЕСО-ГАРАНТИЯ»	26 319 609	582 719	45 167	791 519 797	13 657 006
3	«АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ»	19 868 989	396 067	50 166	761 345 700	11 757 242
4	ВСК	19 741 492	411 843	47 935	619 140 022	10 715 919
5	«СОГЛАСИЕ»	13 239 812	263 815	50 186	424 115 105	8 207 753
6	«РОСГОССТРАХ»	11 068 501	392 423	28 206	390 989 206	8 146 667
7	СОГАЗ	11 048 115	118 910	92 912	856 107 532	4 194 453
8	ГРУППА «РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ»	10 852 220	237 774	45 641	336 944 220	7 233 195
9	«ЭНЕРГОГАРАНТ»	3 868 263	41 156	93 990	189 824 095	2 232 681
10	«ЮГОРИЯ»	3 451 043	198 373	17 397	125 195 628	1 933 580
11	«ТИНЬКОФФ СТРАХОВАНИЕ»	2 989 052	132 669	22 530	118 306 663	1 482 513
12	ЭРГО	2 790 444	55 010	50 726	100 811 152	2 674 062
13	МАКС	2 564 546	61 335	41 812	71 467 575	1 873 167
14	«ЗЕТТА СТРАХОВАНИЕ»	2 304 942	65 890	34 982	77 034 654	1 051 415
15	«ЛИБЕРТИ СТРАХОВАНИЕ»	1 421 961	30 934	45 968	44 796 360	1 111 732
16	«ИНТЕРИ»	1 226 269	13 172	93 097	29 086 865	504 244
17	ОСК	802 274	21 772	36 849	23 636 858	510 401
18	«ГАЙДЕ»	792 215	18 051	43 888	53 083 432	530 015
19	«АСКО-СТРАХОВАНИЕ»	734 193	187 283	3 920	83 490 347	452 801
20	«АБСОЛЮТ СТРАХОВАНИЕ»	516 653	4 649	111 132	14 904 135	340 552

Источник: Агентство страховых новостей (www.asn-news.ru).

няется в случае, когда виновник ДТП установлен и это не наш клиент».

В «Ингосстрахе» по просьбе «Денег» провели расчет скидки по безусловной франшизе при следующих модельных параметрах: возраст водителя — 30–50 лет, стаж — от трех лет, аварийность — средняя, место жительства — крупный город, возраст автомобиля — три-пять лет, пробег — средний для такого возраста, угоняемость — средняя. Для машин текущей стоимостью до 1 млн руб. допустимый размер франшизы составил от 5 тыс. до 40 тыс. руб., скидка — от 14% до 60%, для машин, оцениваемых дороже 1,5 млн руб., максимальный размер франшизы может доходить до 70 тыс. руб., скидка на полис каско — 8–47%. «В среднем скидка по франшизе составляет 15–30%, но в некоторых случаях может доходить до 60%»,— говорит Виталий Княгиничев.

Как экстремальный вариант франшизы можно рассматривать покупку полиса по риску «угон или полная гибель автомобиля». Здесь скидка относительно полного каско может быть еще больше. В том же «Ингосстрахе» ее максимальный размер составляет 80% для дешевых машин, 50% — для дорогих.

Страховщики отмечают, что помимо франшиз набирают популярность мини-каско — продукты, покрывающие только усеченные риски, такие как ДТП с установленным виновником или с ограниченной страховой суммой (неполное имущественное страхование).

В качестве примера первого типа продуктов можно привести усеченный полис «Каско-Профи» для опытных водителей от «РЕСО-Гарантии», который защищает только от ДТП по вине другого водителя (при этом виновник должен быть установлен). «Такой полис можно рекомендовать тем, кто точно решил для себя, что не будет покупать полное каско. Но хочет при этом защититься от финансовых последствий ДТП по чужой вине, чтобы не переживать из-за размера выплаты по ОСАГО, которого может не хватить на ремонт, или из-за того, что у виновника вообще нет ОСАГО»,— поясняет Сергей Иванов.

«Ингосстрах» для водителей, считающих себя опытными и уверенно чувствующими на дороге, предлагает опцию «За полцены». Если машину угонят или после ДТП автомобиль не будет подлежать восстановлению (полная гибель), то страховая компания возместит ущерб в полном объеме. За другие повреждения страхователь доплатит оставшиеся 50%.

В «АльфаСтраховании» обращают внимание на то, что у компании есть целая линейка мини-каско по доступной цене. Это программы страхования с усеченным пакетом рисков — например, от угонов и ДТП не по вине водителя и т. д. Все они стоят до 10 тыс. руб.

Скидки под наблюдением

Также интересными способами экономии на каско эксперты считают продукты, связанные с использованием современных ИТ-технологий — телематических устройств. Подобных предложений — целое семейство. Отметим три наиболее распространенных.

Аккуратное вождение. Телематическая технология может обеспечить, например, сбор информации о манере вождения клиента через блок мониторингового устройства. В «Ингосстрахе» аккуратные водители могут рассчитывать на скидку до 30% по полису с телематикой. Это гораздо больше, чем обычная скидка, которую предоставляет компания за безаварийное вождение в течение предыдущего годового страхового периода. Там экономия составит 5–10%.

В «Ренессанс Страховании» данная система работает так. Автовладелец покупает полис с франшизой 20 тыс. руб., при этом на его автомобиль устанавливается телематическое устройство. Если через три месяца водитель получает высокий балл за аккуратность вождения, франшиза полностью отменяется.

Pay-as-you-use. Еще одно применение телематики — полисы pay-as-you-use, работающие в режиме полного каско только во время эксплуатации автомобиля. В «АльфаСтраховании» есть программа «Каско on/off» с возможностью включения и выключения защиты, когда это необходимо: автомобиль всегда защищен от угонов, а риск получения повреждения водитель может включать в движении. Такая система позволяет экономить до 50% стоимости обычного каско с полным покрытием рисков, утверждают в компании. В «Ингосстрахе» при покупке полиса pay-as-you-use можно сэкономить до 30%.

Лимит по пробегу. Установку телематического оборудования многие компании требуют и для получения еще одного вида скидок по каско — за ограничение годового пробега. Такие полисы рассчитаны на автовладельцев, которые пользуются автомобилем ограниченно. Например, только для поездок на дачу или в гости на выходных, в остальное же время перемещаются на общественном транспорте. В «Ренессанс Страховании» предусмотрена скидка в 20% для полисов с ограничением пробега 6 тыс. км в год, 15% — для 9 тыс. км, 10% — для 12 тыс. км. В «Ингосстрахе» — 30% для 5 тыс. км и 20% для 10 тыс. км в год.

GETTY IMAGES

Отметим, что, несмотря на то что предложения страховых компаний, подразумевающие обязательную установку телематических систем, выглядят весьма заманчиво, они пока не пользуются особой популярностью. Основная причина — далеко не всем клиентам нравится необходимость установки в машину оборудования страховщика, которое сможет отслеживать все их перемещения и поведение на дороге.

«Поминутное каско, то есть полис, привязанный к телематическому устройству, который активируется в момент запуска двигателя и прекращается с окончанием поездки, мог бы позволить значительному количеству водителей, не использующих автомобиль ежедневно, экономить очень существенные деньги. Но мешает наше традиционное недоверие к следящим устройствам»,— сетует Алексей Володяев.

Не каждый автовладелец готов установить в свой автомобиль телематическое устройство, которое будет оценивать стиль его вождения и передавать эту информацию в страховую компанию, соглашается Сергей Демидов. Однако, по его мнению, не стоит бояться таких продуктов, поскольку они позволяют клиенту получить максимально персонифицированное предложение и более интересные условия страхования.

«В данный момент подобные инструменты только набирают популярность. По нашей оценке, в России около 3% сегмента каско приходится на полисы с телематикой, но у них хорошие перспективы, учитывая нарастающий запрос на индивидуализацию тарифа»,— считает Виталий Княгиничев.

Чужие и свои

Страховщики ценят своих клиентов-автовладельцев и поощряют их лояльность. При пролонгации полиса каско клиент может рассчитывать на скидку. Если клиент в предыдущий период не обращался за выплатами или эти выплаты были незначительными и покрывались за счет виновников — третьих лиц (то есть страховая компания вернула себе выплаченные деньги), размер такой скидки может составить 10–20%.

Еще больше ценят страховщики нелояльность чужих клиентов. При смене страховой компании по каско многие страховые компании предлагают весьма солидную скидку новым клиентам-перебежчикам: в «Ингосстрахе», например, ее размер может доходить до 25%.

Также можно сэкономить на покупке каско, воспользовавшись сторонним каналом продаж — специальными предложениями от агрегаторов финансовой информации. Агрегаторы имеют большие объемы продаж и могут себе позволить предоставлять дополнительные скидки или подарки при покупке каско. Если это крупный известный агрегатор и информация размещена на официальном сайте компании, то опасаться таких скидок не стоит, но надо понимать, что они не могут составлять более 30% от базового расчета, который дает страховая компания, отмечает Сергей Демидов.

Скидки при этом возникают естественным путем. Страховые компании заинтересованы в диверсификации каналов продаж, поэтому они сотрудничают с агрегаторами. Это взаимовыгодный процесс для всех сторон, считает Виталий Княгиничев: страховщики избавлены от расходов на операционную деятельность (прежде всего на агентскую сеть), сервисы получают процент от продаж, а клиенты — скидки.

Игорь Иванов не согласен с такой точкой зрения. «Пользоваться агрегаторами или нет — дело каждого покупателя, но мы считаем, что агентский канал дает потребителю больше преимуществ»,— говорит он. И поясняет: при покупке онлайн клиент предоставлен сам себе и отвечать на все возникшие вопросы, разобраться, что он покупает, он должен сам. Не всегда информация на сайтах агрегаторов однозначно понятна и в полной мере раскрыта. То же самое происходит и при наступлении страхового случая. Когда у клиента есть агент, ему всегда можно позвонить и проконсультироваться по любым вопросам. Если же клиент покупал полис самостоятельно, то все решения он принимает, исходя из своего видения ситуации и опыта.

Есть в покупке через интернет-посредников, особенно малоизвестных, и риски просто стать жертвой мошенничества. «В последнее время участились случаи подделки полисов каско, поэтому мы убедительно просим не ориентироваться только на выгодное предложение,— предупреждает Сергей Демидов.— Если при оформлении договора у вас возникают сомнения в его оригинальности, сразу необходимо обратиться в страховую компанию».

Впрочем, главный риск, с точки зрения большинства страховщиков,— отказ от покупки полиса каско как такового, особенно в условиях, когда гибкость тарифов позволяет максимально индивидуализировать и удешевить его. Их аргументы традиционны и хорошо известны. Во-первых, есть риски очень серьезных убытков. Во-вторых, слишком много рисков, которые автовладелец не может контролировать,— от состояния дорожного покрытия до действий других участников движения. Словом, как всегда — дураки и дороги ●

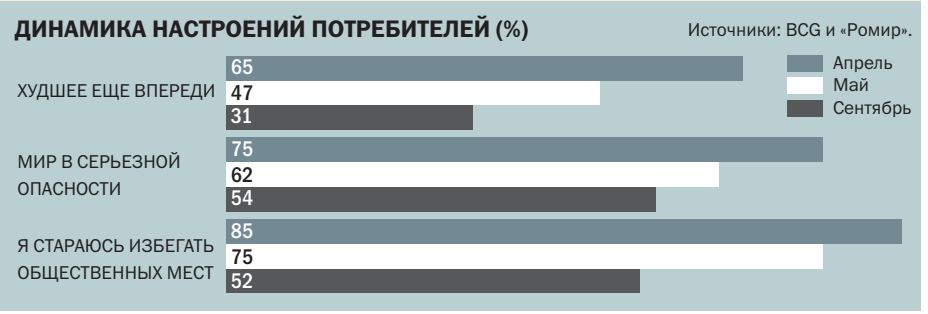
КАК ИЗМЕНИТСЯ СТОИМОСТЬ ОСАГО

В прошлом году на рынке ОСАГО наблюдалось снижение средней стоимости полиса в связи с реализацией первого этапа реформы — расширением с 9 января 2019 года тарифного коридора по ОСАГО для физических лиц на 20% в обе стороны и уточнением отдельных коэффициентов, а также в связи с отмеченным экспертами ростом конкуренции страховщиков.

По словам участников рынка, после введения нового тарифного коридора в течение 2019 года средняя стоимость полиса ОСАГО у большинства страховщиков снижалась в диапазоне 3–7% на фоне роста средней выплаты. В 2020 году наблюдалось логичное последствие: для снижения убыточности по ОСАГО в целом по рынку шел рост базовых тарифов и средней премии.

Весной этого года была принята, а в августе вступила в силу еще одна порция законодательных новелл. Теперь страховые компании смогут при определении базового тарифа учитывать, в частности, наличие грубых нарушений ПДД автовладельцем. Кроме того, могут учитываться возраст транспортного средства, его пробег, семейное положение водителя, владение иными видами собственности, наличие телематических устройств, в какое время (днем или ночью) эксплуатируется автомобиль. Все эти факторы могут влиять на стоимость страховки для конкретного автовладельца, соответствующие коэффициенты должны устанавливаться страховыми компаниями на основе актуарных расчетов.

Также в августе Банком России были расширены допустимые границы диапазона стоимости полисов ОСАГО. Для автомобилистов–физических лиц тарифный коридор был расширен на 10% вверх и вниз, минимальная ставка была определена в 2471 руб., максимальная — в 5436 руб. Страховщики считают, что это окажет некоторое дисциплинирующее воздействие на водителей и с осени 2020 года средняя премия по ОСАГО опять начнет снижаться. Но данное снижение будет ограничено тем, что средняя выплата продолжает расти и возможное сокращение количества страховых случаев будет нивелироваться за счет необходимости платить больше за ремонт, что скажется в методике расчета стоимости запчастей и ремонта в ОСАГО, которую Российский союз автостраховщиков периодически пересматривает в сторону увеличения расценок.



ПРОДУКТЫ СЕГМЕНТА «АПОКАЛИПСИС»

КАК МЕНЯЕТСЯ СПРОС С РОСТОМ ЗАБОЛЕВАЕМОСТИ COVID-19

На фоне роста заболеваемости COVID-19 россияне начали пополнять запасы товаров длительного срока хранения — круп, консервов и пр. Скорее всего повторения весеннего всплеска спроса не произойдет, хотя участники рынка готовятся к любому развитию ситуации. Эксперты прогнозируют, что покупателей сделает более осторожными в тратах и грядущий сезонный пик распространения респираторных заболеваний.

Средние недельные расходы российских домохозяйств в октябре снова начали расти после падения, наблюдавшегося примерно с середины сентября, свидетельствуют данные исследовательского холдинга «Ромир». По последним подсчетам аналитиков, за 5–11 октября средний чек вырос на 2,3%, до 571 руб. неделя к неделе. Относительно аналогичной недели прошлого года показатель увеличился на 5%. В «Ромире» динамику объясняют общей волатильностью и эффектом низкой базы. При этом средние недельные расходы россиян растут на фоне сообщений об увеличении числа заболевших COVID-19. С начала по середину октября в РФ регистрировали от 8,9 тыс. до 15,2 тыс. новых случаев в день, из них от 2,4 тыс. до 5 тыс.— в Москве.

В «Магните» говорят, что заметили небольшое оживление в продажах товаров так называемого сегмента «апокалипсис» — круп, консервов и пр.— в конце сентября. Но динамика в десятки раз ниже мартовских цифр — и в целом влияние COVID-19 на спрос уже незначительно: потребители стали рациональнее подходить к закупкам продуктов длительного хранения впрок, уверены в сети. Кроме того, добавляют в «Магните», у некоторых потребителей могут сохраняться еще весенние запасы, например, гречневой крупы. В X5 Retail Group («Пятерочка», «Перекресток», «Карусель») также отмечают рациональный подход потребителей к покупкам и достаточно стабильную ситуацию относительно весеннего всплеска спроса. Например, в «Пятерочке» по РФ с 21 сентября по 11 октября спрос на социальные позиции бакалеи вырос на 4–10%, а на единичные категории — на 17%. В Москве аналогичная динамика. Для сравнения: в период активных закупок впрок с 9 по 22 марта продажи мясных консервов росли в 38 раз, замороженной продукции — почти в 30 раз, овощей — в 29 раз, круп — 25,5 раза, сахара — 24,6 раза, соли — в 19,7 раза, указывают в X5.

По словам представителя «Магнита», заметно большее влияние на спрос в моменте оказывают инфляционные ожидания потребителей по отдельным товарным категориям, сезонные факторы (закончившийся сезон отпусков, поступление нового урожая на рынок), а также ограниченные по времени промо на отдельные товары. В BCG и «Ромире» на этом фоне отмечают еще больший запрос на различные агрегаторы скидок, а также растущую популярность дискаунтеров и магазинов с фиксированной ценой. В Ассоциации компаний розничной торговли (АКОРТ) также говорят об отказе покупателей от импульсивных покупок, что может говорить о подготовке к очередной волне ограничений из-за пандемии COVID-19. Так, к концу сентября трафик в торговых центрах Москвы относительно августа упал в пределах 10%, а год к году — до 20%, следует из презентации АКОРТ.

В Auchan считают, что опыт начала пандемии уже дал потребителям в России понять, что нет смысла покупать товары впрок, потому что они есть в магазинах в достаточном количестве. В «Магните» также рассчитывают, что покупатели будут более взвешенно оценивать свои потребности. При этом представители X5, Auchan и «Магнита» подчеркивают, что готовы к потенциальным всплескам спроса.

Гендиректор «Infoline-Аналитики» Михаил Бурмистров согласен, что повторения ажиотажного спроса на ряд продуктов питания и товаров повседневного спроса (FMCG), который наблюдался этой весной, ждать не стоит. Но увеличение заболеваемости COVID-19 может привести к некоторому увеличению закупок впрок, а также даст дополнительное ускорение онлайн-торговле FMCG, темпы роста которой в третьем квартале немного замедлились, добавляет он. Эксперт также не исключает снижения трафика в торговых центрах в ближайшие недели. «Хотя потребители, очевидно, устали от ограничений, текущая ситуация делает их более осторожными. Кроме того, традиционный сезонный пик респираторных заболеваний еще впереди»,— рассуждает господин Бурмистров

ТЕКСТ **Анатолий Костырев**

СВАДЕБНЫЙ ПЕРЕВОРОТ

КАК ПАНДЕМИЯ ПЕРЕИГРЫВАЕТ БРАЧНЫЕ ЦЕРЕМОНИИ

Марш Мендельсона, пышные застолья с криками «горько», конкурс «поймай букет невесты» и другие неотъемлемые атрибуты свадебных церемоний могут стать частью безвозвратно ушедшей эпохи. О том, во сколько молодоженам обойдутся торжества нового образца, в материале «Денег».

По словам главы Росстата Павла Малкова, за время самоизоляции количество заключенных браков в России сократилось на 40% по сравнению с прошлым годом. За первые четыре месяца 2020 года в ЗАГСы поступило 190,5 тыс. заявлений от пар, желающих узаконить свои отношения. Это на 12,3% ниже, чем за аналогичный период 2019 года. Неутешительные результаты показала даже Москва. По данным управления ЗАГС Москвы, за время карантина в столице поженились всего 5 тыс. пар.

Согласно исследованию Райффайзенбанка, почти 70% желающих вступить в брак россиян на фоне пандемии коронавируса приняли решение либо полностью отменить, либо частично сократить расходы на свадебную церемонию, либо отложить ее на будущее. В частности, аналитики отмечают, что половина граждан смогла сэкономить на торжестве за счет ограниченного банкета, услуг тамады и музыкантов, а также на свадебном путешествии.

Бизнес не на ту ногу

Компании по организации свадеб подтверждают, что 2020 год внес существенные корректировки в их деятельность и размер доходов. «Мне как владельцу свадебного бизнеса больно говорить о цифрах, так как в этом году нашу работу сложно назвать бизнесом. До 2020 года средний бюджет организуемых нашим агентством свадеб „под ключ“ составлял 2,5–5 млн руб., а минимальная сумма праздника была от 1 млн руб. Современные реалии диктуют свои условия. Нам пришлось адаптироваться под ситуацию и поддержать те смелые пары, которые не побоялись организовать свадьбы летом и в начале осени. Средний бюджет этих праздников составил 700–800 тыс. руб.»,— сетует руководитель event-агентства «Лавка чудес» Екатерина Акимова. «В стабильные сезоны оборот нашего агентства составляют три сегмента: 15% — торжества бюджетом до 3 млн руб., 60% — свадьбы до 7 млн руб., 25% — премиальные свадьбы выше 7 млн руб. В этом году картина заметно изменилась: 60% оборота составили камерные свадьбы до 50 гостей с бюджетом до 3 млн руб., 30% — средний сегмент и лишь 10% оборота — свадьбы класса премиум. Причиной этому стали те самые финансовые риски, которым клиенты с высокими бюджетами не хотели подвергаться и потому перенесли проекты на будущий год»,— говорит совладелица свадебного агентства WeDOAgency Юлия Дубова.

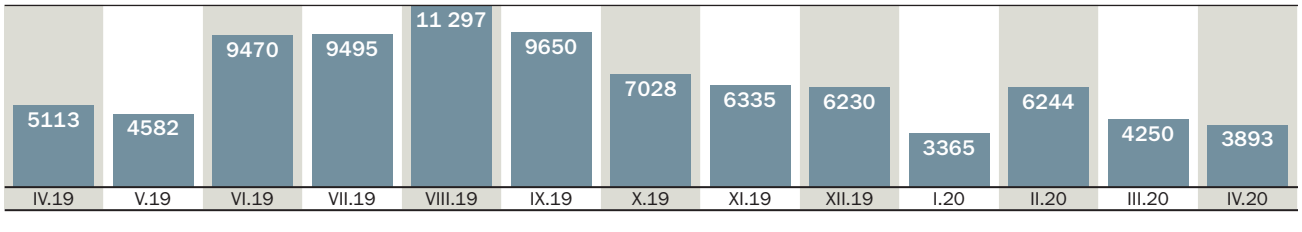
Свадьбы со скидкой

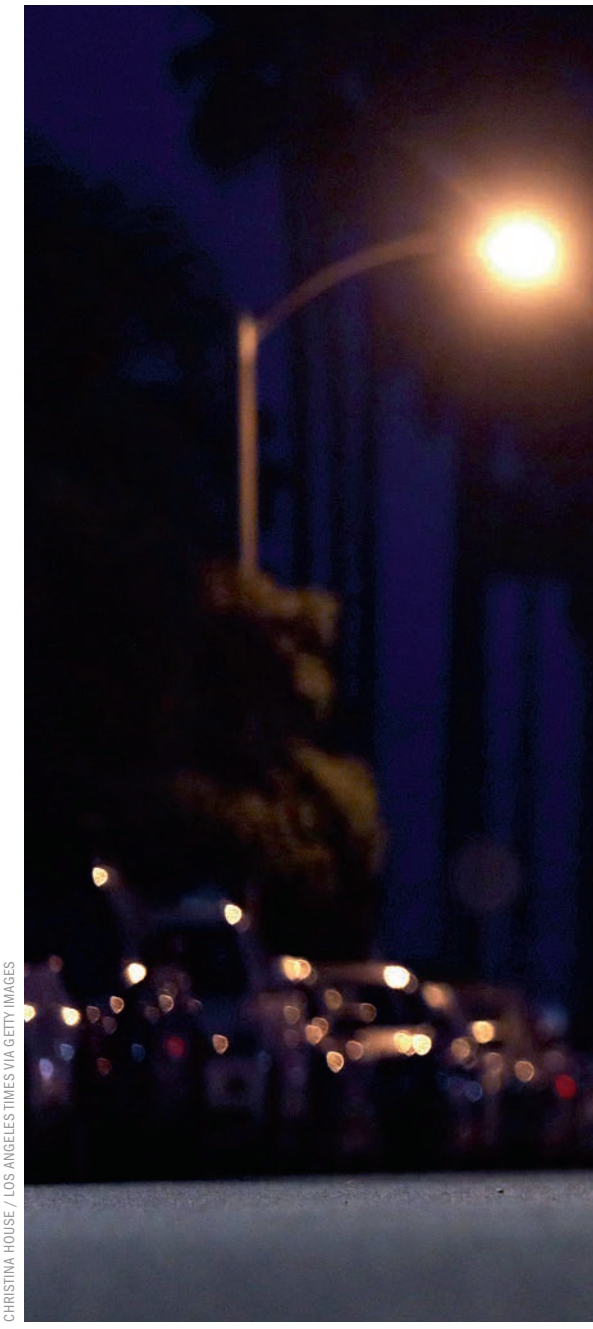
В борьбе за клиентов многие специалисты свадебной сферы готовы предоставить «специальные» условия на свои услуги. «Запросы о скидках увеличились от клиентов на 95%»,— констатирует совладелица агентства EZHEVIKA Янина Яворская. По данным Райффайзенбанка, скидки достигали 70%, что позволило 37% респондентов отчета сэкономить более 50 тыс. руб. на организации праздника. В целом, по данным вышеупомянутого опроса, каждая четвертая свадьба обошлась менее чем в 100 тыс. руб., еще 20% молодоженов потратили 100–200 тыс. руб.

ТЕКСТ **Мария Разумова**
ФОТО **Christina House/ Los Angeles Times via Getty Images**

ДИНАМИКА ЗАКЛЮЧЕНИЯ БРАКОВ В МОСКВЕ

Источник: Управление ЗАГС по городу Москве.





CHRISTINA HOUSE / LOS ANGELES TIMES VIA GETTY IMAGES

Праздник на двоих

Одним из главных трендов стали свадьбы для двоих или очень узкого круга гостей. И хотя интерес к такого рода мероприятиям наблюдался еще в 2018 году, после карантина подобных свадеб стало больше. «В летние месяцы большинство пар отправлялись в ЗАГС вдвоем — без друзей и родных, а отмечали торжество в узком семейном кругу. Если раньше в наше агентство обращались в основном при планировании праздника на 50 и более гостей, то в этом году 50 гостей было всего на паре организованных нами свадеб, а остальные праздники были более камерные — в среднем не больше 35 гостей»,— рассказывает Екатерина Акимова.

«Причин этому много: социальная ответственность, невозможность приезда ключевых гостей из других городов и стран или страх участвовать в массовом торжестве. Но ведь свадьбу не всегда можно отложить, и молодые идут в ЗАГС в масках и перчатках, а желания праздника и красоты никто не отменял»,— признается руководитель и основатель агентства «Абетель» Людмила Светочева. «Другой популярный формат: бракосочетание вдвоем или в присутствии родителей, торже-

ственный, но очень камерный ужин в день регистрации, а через какое-то время — молодежная вечеринка с друзьями, чаще всего в фуршетно-клубном формате. Такой вариант существенно снижает расходы и дает больше свободы в выборе сценария проведения торжества»,— продолжает эксперт.

Виртуальные гости

В числе инновационных вариантов свадеб — совмещение онлайна и офлайна, при котором друзья и родственники, не имея возможности лично присутствовать на празднике, подключаются к свадьбе удаленно. По такой схеме в апреле сыграли свадьбу молодожены из Уфы. Еще более активно данный тренд развивается за границей. Например, в праздновании бракосочетания пары из Аргентины смогли принять участие одновременно 400 человек, а влюбленные из Нью-Джерси обручились в видеоигре Animal Crossing, где можно обустраивать необитаемый остров. Более того, в разгар первой волны ковида, с 19 апреля по 15 мая, губернатор штата Нью-Йорк разрешил жителям штата подавать заявки на получение свидетельств о браке удаленно и узаконил Zoom-церемонии.

Без тамады и лимузинов

Участники рынка признают, что многие пары решили отказаться от привычного всем формата свадебного дня, оставив роскошную утреннюю часть — сборы жениха и невесты, первую встречу, свадебную фото- и видеосъемку, а также поход в ЗАГС с родными,— но пожертвовав пышным банкетом с развлекательной программой. Сократились и такие расходы, как транспорт и услуги фотографа. Большинство отказывалось от этих статей вообще, иногда пары искали еще более бюджетные варианты. Например, по словам Людмилы Светочевой, все чаще вместо машины, которую выбирали тщательно, заранее украшали цветами и т. п., и целого кортежа ее компания заказывает молодым автомобили представительского класса без особой помпезности. «Как правило, стоимость видеографов и фотографов с опытом начинается от 100 тыс. руб. Сегодня цифры, к которым готовы молодые пары,— в два раза меньше»,— говорит Екатерина Акимова.

Еще один тренд сезона — организация свадьбы за две-четыре недели до мероприятия. «При экспресс-организации свадьбы стоимость услуг может быть ниже на 30%, но общий чек остается неизменным, так как выбор поставщиков априори будет более узким»,— объясняет Янина Яворская.

Несговорчивые артисты

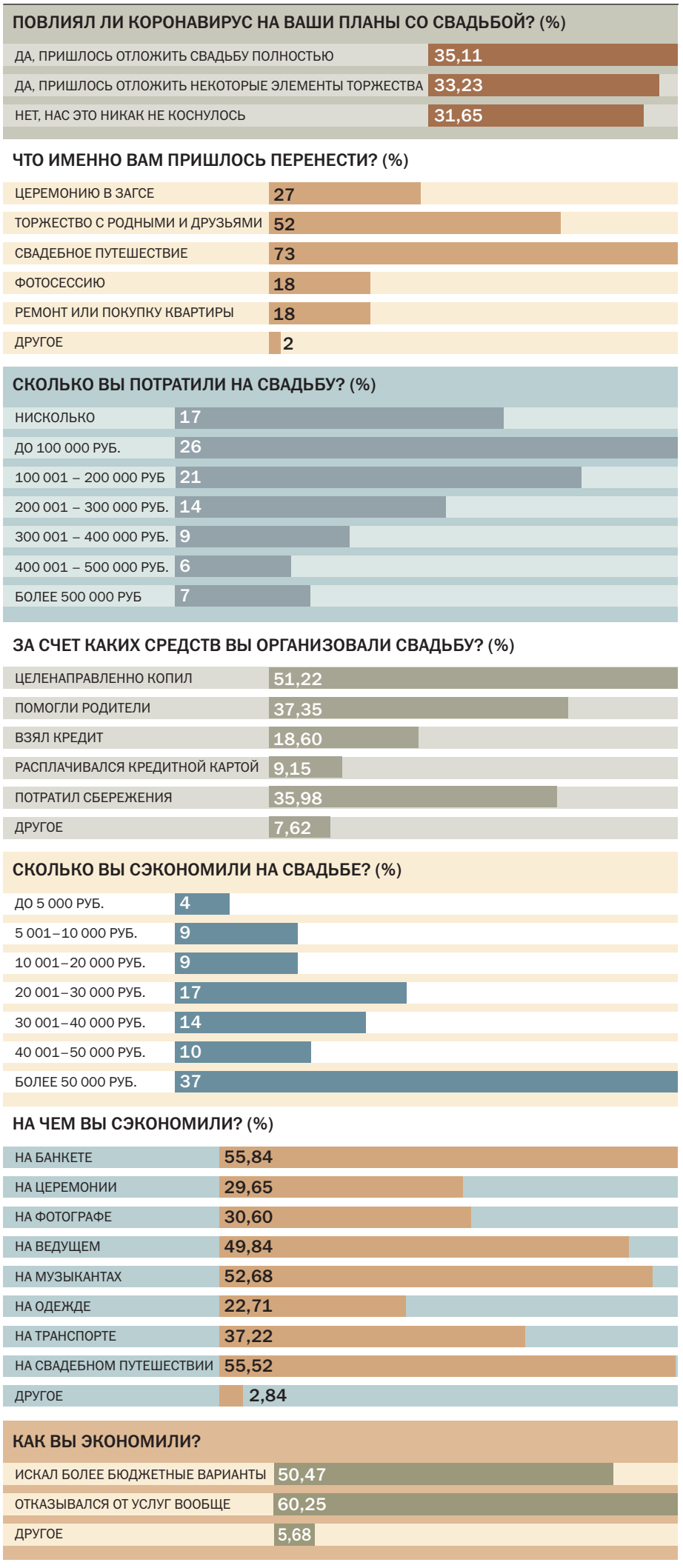
Организаторы свадеб подчеркивают, что единственными, кто отказался делать «дисконт на ковид», стали звезды отечественной эстрады. «Произошло сильное разделение всех артистов на две группы: менее известные были готовы снижать свой ценник за работу, звездные же ведущие, артисты и певцы никаких скидок ни в каком варианте не давали. Во время самого жесткого карантина у нас были запросы на онлайн-поздравление пар (кто по тем или иным причинам не перенес день бракосочетания). Известные деятели эстрады принципиально отказывались оказывать такие услуги или выставляли цену, сопоставимую с гонораром за свой полноценный концерт, объясняя это тем, что подобные поздравления ударят по их репутации»,— вспоминает Людмила Светочева. «Популярные артисты и звезды не стали менять суммы своих гонораров. Зато некоторые кавер-группы, свадебные ведущие и шоу предлагали специальные антикризисные пакеты услуг. Так, качественных кавер-исполнителей вместе с техническим оборудованием этим летом можно было пригласить за 50 тыс. руб. вместо обычных 80–100 тыс. руб. Ведущие с традиционным гонораром в 150–250 тыс. руб. были готовы на скидки до 40% в зависимости от даты и формата мероприятия»,— сообщила Юлия Дубова.

А вот ждать сокращения стоимости кейтеринга не стоит. По мнению участников рынка, рестораны и кафе, выжившие после длительного принудительного закрытия, никак не изменили свою политику относительно среднего чека на гостя. Эксперты уверены, что в свете подорожания продуктовой корзины скидок молодоженам вряд ли стоит ждать. «Появилась и другая сложность: не все смогли сохранить полный штат сотрудников, что, в свою очередь, повлияло на скорость их работы и качество обслуживания гостей. Это стало дополнительным пунктом для контроля организаторов»,— утверждает Людмила Светочева. После карантина при организации любого мероприятия добавилась и еще одна статья расходов, связанная с дезинфекцией помещений.

Алтай вместо Мальдив

Закрытые границы заставляют новобрачных пересматривать свои планы на медовый месяц. «Мы значительно

СВАДЕБНЫЙ ОПРОС Источник: опрос Райффайзенбанка.



расширили географию организации событий на территории Российский Федерации. Если Крым и Сочи уже пользовались популярностью у молодоженов, то в 2020 году к ним присоединились Карелия, Алтай, Калининград и другие заповедные и живописные локации нашей страны»,— говорит Янина Яворская. Также она подчеркивает, что в посткарантинное время не менее чем на 50% вырос запрос на проведение торжества в загородном доме/квартире.

Большое белое платье

Наряд невесты и жениха — одна из главных статей расходов свадебного мероприятия. Для большинства людей платье и костюм, надетые на церемонию всего один раз в жизни, навсегда остаются самыми дорогими вещами в гардеробе. Смещение фокуса с экономики потребления в экономику совместного потребления (shared economy) и пропаганда разумного потребления привели к росту спроса сервисов «товары напрокат». Данное явление не обошло стороной и свадебные платья. Например, в салоне Trend for Rent платье модного дома Vera Wang стоимостью 513 тыс. руб. можно арендовать за 40 тыс. руб. на фотосессию. Прокат на весь свадебный день составляет 80 тыс. руб. В эту стоимость входят индивидуальная примерка и подшив наряда по фигуре, а также его химическая чистка по завершении торжества.

Тон задают не только известные актеры, но и королевские особы. Так, принцесса Беатрис в июле вышла замуж в платье своей бабушки Елизаветы II. Впрочем, эксперты подчеркивают, что в России процент желающих взять платье в аренду пока ничтожно мал, однако растет спрос на наряды бюджетных марок. «Все больше невест отказываются от дорогих платьев, отдавая предпочтение менее затратным вариантам, которые можно использовать не только в день бракосочетания»,— говорит Людмила Светочева. По оценкам Екатерины Акимовой, раньше девушки чаще выбирали свадебные платья от 200 тыс. руб. и выше, а сейчас часто свадебное платье покупается за сумму до 70 тыс. руб.

Противоположная ситуация наблюдается при покупке помолвочных и обручальных колец. Эксперты указывают на увеличение интереса к дорогим брендам и индивидуальному изготовлению. «По окончании карантина мы столкнулись с проблемой выбора колец в среднем и люксовом сегменте. Консультанты Cartier, с которыми мы сотрудничаем, пояснили, что отсутствие возможности выезда за границу многие клиенты компенсировали покупкой ювелирных изделий. Кроме того, золото и драгоценные камни традиционно рассматривают как долгосрочную инвестицию»,— рассказывает Янина Яворская.

Брачное будущее

Несмотря на невыразительные показатели текущего года, эксперты не драматизируют ситуацию и прогнозируют рост рынка в течение следующих нескольких лет. «Все свадьбы в странах Европы и торжества с бюджетами от 10 млн руб. мы перенесли на 2021 год, чтобы избежать финансовых рисков. Наблюдая за коллегами в индустрии, можно сказать, что такие переносы стали общей тенденцией. Процент премиальных свадеб с пышным декором и насыщенной программой заметно сократился»,— убеждена Юлия Дубова.

«Чаще всего переносы или отмены свадеб происходили главным образом из-за неопределенности: никто не знал, как долго продлится карантин и на какую новую дату можно планировать свадьбу. Кроме того, несколько месяцев принудительной самоизоляции создали повышенный спрос на субботы июля и августа — самые популярные и востребованные свадебные дни, ибо свадьбу в будний день готовы делать далеко не все женихи и невесты. Таким образом, многие из тех, кто не успел вовремя забронировать самый удобный день, „идеальные“ площадки или „самого лучшего ведущего“, решили перенести праздник на год, чтобы выбирать из полного ассортимента возможностей, а не то, что осталось свободным»,— говорит Екатерина Акимова. При этом количество переносов уже сейчас намного перевешивает даже количество выходных, доступных в 2021 году, что говорит о тенденции к большему количеству будних и межсезонных зимних свадеб.

Однако главным результатом пандемии участники рынка называют изменение не столько формата свадеб, сколько отношения к этому событию. «Раньше неизменными спутниками церемоний бракосочетания были драма и тревога касательно антуража события. Однако вряд ли теперь кого-то будет по-настоящему волновать, если салфетки не соответствуют платьям подружек невесты и начнется ли в разгар праздника дождь. Коронавирус заставил людей понять, что им повезет, если они вообще смогут пожениться, и дополнительным бонусом будет возможность сделать это с друзьями и семьей»,— резюмирует генеральный директор сообщества организаторов свадеб Belief Wedding Creators Джована Дуайлибе ●

«ВО ВРЕМЕНА НЕСТАБИЛЬНОСТИ КЛИЕНТЫ ПРЕДПОЧИТАЮТ НАДЕЖНОСТЬ»

ПРЕДОСТАВЛЕНО СБЕРПЕРВЫМ

По итогам года СберПервый ожидает нарастить клиентскую базу на 10%. О том, какое влияние на бизнес оказала пандемия, о цифровизации продуктов и услуг, а также о роли регионов в интервью «Деньгам» рассказала руководитель премиальной сети СберПервый **Мария Поденко**.

Кого вы относите к клиентам СберПервого? Как выглядит средний клиент?

— Клиенты СберПервого — это топ-менеджеры, собственники бизнеса и рантье, средний возраст которых 50 лет. Они открыты для всего нового, готовы рисковать, получать максимум полезной информации, общаться с профессионалами из других сфер и заниматься саморазвитием. Мы даем им возможность приумножать капитал благодаря постоянному расширению продуктовой линейки, создаем проекты для личностного и профессионального роста, предлагаем эксклюзивные услуги и продукты, чтобы сделать жизнь клиентов максимально комфортной и интересной.

Общее количество клиентов — 86 тыс. Входной порог в СберПервый — от 15 млн руб. в Москве, от 5 млн руб. в регионах.

— Нынешний год будет непростым для банковской отрасли. Как складывается ситуация с привлечением клиентов?

— На текущий момент мы полностью выполняем все свои планы, в том числе и планы по привлечению клиентов. Была незначительная просадка во втором квартале в период самоизоляции, но уже в начале третьего ситуация полностью исправилась за счет отложенного спроса. Ожидаем, что в 2020 году наша клиентская база вырастет на 10%.

— Благодаря каким решениям удается достигать таких хороших результатов?

— Важную роль играет повышение доступности сервисов и продуктов в дистанционных каналах. Все наши инвестиционные продукты, а с третьего квартала и страховые, можно приобрести в цифре. Клиентам также стало доступно увеличение дневного лимита переводов до 10 млн руб. с подтверждением по биометрии в мобильном приложении, появилась возможность дистанционного продления сейфовой ячейки и даже дистанционного подбора инвестиционных продуктов совместно с клиентским менеджером.

С помощью сервиса дистанционного совершения операций наши менеджеры быстро и надежно решали возникающие у клиентов вопросы. Сейчас 99% всех операций клиенты совершают дистанционно, а в офис приходят в основном для операций с наличными, посещения сейфовых ячеек и для консультации по инвестиционному портфелю с клиентским менеджером.

— Вы активно привлекаете клиентов не только в Москве, но и в регионах. Какая часть бизнеса находится за пределами столицы?

— На региональную сеть приходится 80% клиентов и 66% портфеля. СберПервый представлен в 106 городах России, и мы единственная сеть, предоставляющая премиальный сервис для состоятельных клиентов на такой обширной территории. Это позволяет нам постоянно увеличивать свою долю рынка.

— Если в регионах такие услуги в новинку, то в Москве у каждого уважаемого банка есть данное направление. Как в таких условиях оставаться конкурентоспособным? С кем конкуренция жестче — с российскими банками или западными?

— Конкуренция происходит в основном с российскими банками. Но, как известно, во времена нестабильности, как в случае с пандемией COVID-19, клиенты предпочитают надежность. В этом отношении Сбербанк всегда был лидером, что, безусловно, помогает нам, как СберПервому. Нужно также понимать, что состоятельные клиенты выбирают для своих целей два-четыре банка. И борьба идет за то, чтобы стать банком первого выбора. Для этого мы постоянно анализируем, какие условия и продукты предлагают конкуренты, как они используют информационные технологии, какие офисы для состоятельных клиентов открывают, и стараемся делать их лучше. Но самое главное — мы очень внимательно относимся к запросам клиентов, знаем их стиль жизни и стараемся максимально удовлетворить их пожелания.

Я не могу назвать западные банки конкурентами, скорее старшими братьями, у которых есть чему поучиться. Крупнейшие мировые инвестбанки далеко ушли вперед, у них более мощная аналитика, развитые инструменты, вовлеченность людей в процесс, но они намного дольше и существует. А в плане технологичности daily banking, то тут, наверное, им стоит у нас поучиться.

— Превращение Сбербанка в глобальную экосистему отражается как-то на работе с состоятельными клиентами?

— Этот процесс дает нам еще больший толчок для развития, запуска проектов и привлечения новых партнеров, так как клиенты активно пользуются продуктами экосистемы Сбера. СберПервый, со своей стороны, помимо общедоступных предложений экосистемы уже давно предлагает состоятельным клиентам эксклюзивные продукты, которые отвечают именно их запросам. Например, повышенный интерес клиентов к фондовому рынку и рост открытия брокерских счетов за последний год привели к тому, что в Академии Первых мы запустили образовательный курс, направленный на повышение финансовой грамотности. На интенсивах эксперты подробно рассказывают о методах инвестирования, как выбрать надежные бумаги и подобрать подходящую стратегию. Три года назад мы создали уникальный Клуб Первых, который сегодня является самым крупным бизнес-сообществом в России. В клубе наши клиенты находят новых партнеров, обмениваются идеями, создают новые проекты. Мы стараемся создать единое пространство возможностей и услуг, отвечающее всем запросам и интересам клиентов СберПервого ●

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **предоставлено СберПервым**

ОТДЫХ КЛАССА ЛЮКС

КАК ПРОВОДЯТ ОТПУСК СОСТОЯТЕЛЬНЫЕ РОССИЯНЕ

Столкнувшиеся в этом году с внезапными преградами и застывшие в ожидании открытия границ состоятельные туристы активно планируют отдых по доступным направлениям. Их лидерами для пляжных поездок стали Мальдивы и Занзибар, а вот с горнолыжными турами оказалось сложнее: альтернатив российским курортам пока немного. «Деньги» выяснили, сколько стоит в этом году люксовый отдых.

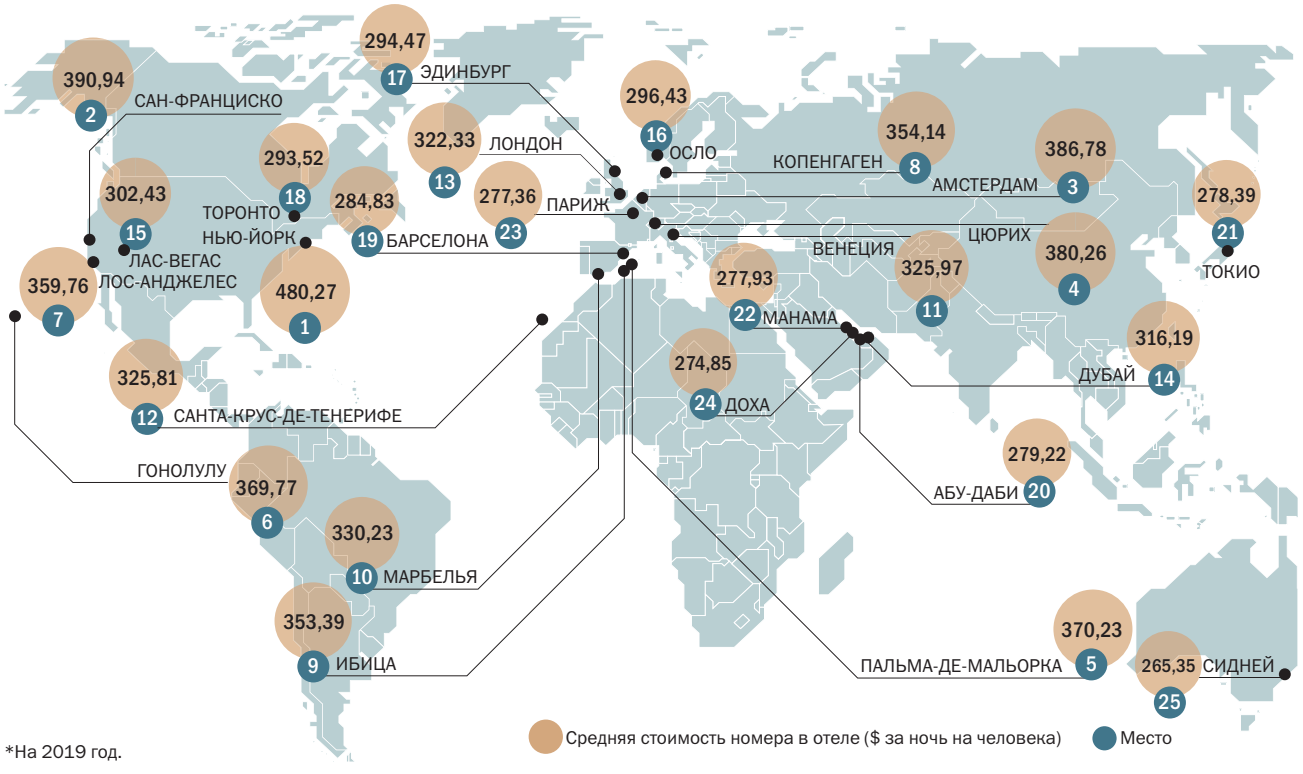
ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **Getty Images**

Первое, чего не хватает состоятельным людям в период пандемии по всему миру,— роскошный отдых. Такое мнение в опросе BCG высказали 60% респондентов. В общей структуре туристического спроса высокобюджетные туры (с чеком от 500 тыс. руб.) обычно занимают незначительную часть: по оценкам Level.travel, речь идет примерно об 1% от общего числа бронирований. Представитель OnlineTur.ru Игорь Блинов объясняет, что такие клиенты для участников рынка очень важны, этот сегмент выступает наиболее маржинальным. «Агент в среднем зарабатывает 7% с каждого проданного тура, а туроператор делает наценку в 12–15% за каждый сегмент обслуживания, соответственно, чем выше чек — тем больше удается заработать»,— объясняет он. Этот год для рынка высокобюджетного туризма стал особенным. Господин Блинов объясняет, что доходы таких клиентов пострадали значительно меньше, чем туристов из массового сегмента, так что их активность практически не снизилась. Но вот число предложений оказалось как никогда ограниченным.

Хотя основатель Mayel travel Майя Котляр поясняет, что если возможности путешествий для туристов массового сегмента сейчас сильно ограничивают снижение расходов и рост стоимости отдыха, то обеспеченные клиенты имеют много психологических барьеров. «Люди опасаются заразиться, волнуются, что не смогут получить на месте квалифицированную медицинскую помощь, что границы снова будут закрыты и с возвращением домой возникнут сложности»,— перечисляет эксперт. При этом, по ее словам, как только информационная повестка становится позитивной, агентства отмечают всплеск бронирований.

САМЫЕ ДОРОГИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ В МИРЕ*

Источник: Far & Wide.



*На 2019 год.

GETTY IMAGES

Ограниченные возможности

Ключевыми направлениями для зарубежного отдыха обеспеченных туристов сейчас Майя Котляр называет Мальдивы, Занзибар и дорогие отели Турции. Ездить в доступные страны, авиасообщение с которыми не возобновлено, например в Доминикану, россияне, по ее словам, опасаются. При этом стоимость отдыха на Мальдивах, по словам госпожи Котляр, сейчас в полтора-два раза выше, чем в Турции и на Занзибаре. «Минимальная стоимость поездки на Мальдивы на новогодние праздники в пятизвездный отель для семьи сейчас составляет 1 млн руб., и то если посчастливится найти авиабилеты»,— рассуждает эксперт. На этом фоне, по ее наблюдениям, часть туристов, ранее планировавших посетить архипелаг, сейчас переориентировалась на Занзибар.

Рост популярности Занзибара отмечают и в «Интуристе». Представитель компании Дарья Домостроева рассказывает, что бизнес-места на первом запланированном чартерном рейсе путешественники разобрали мгновенно. Хотя Игорь Блинов замечает, что это направление пока слабо изучено российскими путешественниками и люксовый отдых у них по-прежнему ассоциируется с Мальдивами. Стоимость самого дорогого проданного тура на острова на новогодние даты сейчас, по его словам, составляет 2,5 млн руб. Но это не предел. «Сейчас активно бронируются туры стоимостью 1–1,5 млн руб., туристы знают, что места быстро заканчиваются, в то время категория клиентов, путешествующих за 3–4 млн руб., ведет себя спокойнее, спрос в этом сегменте уже очень узкий и будет реализовываться позднее»,— поясняет он.

Как вспоминает начальник отдела продаж компании «Содис» Ирина Мануильская, после решения о возобновлении авиасообщения с Турцией все самые лучшие виллы в стране разошлись буквально за следующие два дня. До этого страна не пользовалась популярностью у состоятельных российских туристов из-за имиджа массового курорта и ей предпочитали, к примеру, Грецию, рассказывает она. С открытием Мальдив, продолжает госпожа Мануильская, это направление быстро вернулось к той же стадии востребованности, что и раньше. «Мальдивы для состоятельных туристов из России — идеальный выбор. Здесь большой выбор пятизвездных отелей разного уровня, а регулярные рейсы есть у Turkish Airlines, любимых клиентами Emirates Airlines и „Аэрофлота“»,— рассказывает она. Кроме того, по словам топ-менеджера, популярностью пользуются поездки в Дубай — в частности, направление было востребовано на последних двухнедельных школьных каникулах. На фоне ограничений этим летом также пользовались спросом Крит и Кипр, куда можно было бы добраться на бизнес-джете по шенгенской визе. Private jets в этом сезоне были востребованы как никогда, что может быть связано не только с ограниченным регулярным авиасообщением, но и со стремлением путешественников сократить контакты в аэропортах.

По словам Ирины Мануильской, из-за роста стоимости перелета почти все направления в этом сезоне для состоятельных туристов подорожали. Особенно это ощутимо в случае ОАЭ: только цена билетов в страну в этом сезоне сравнима со стоимостью всего тура в прошлом. На Мальдивах рост расходов на перелеты частично получается компенсировать за счет специальных предложений в отелях, загрузка которых все еще не восстановилась до докризисного уровня, рассказывает госпожа Мануильская. В Турции, несмотря на рост спроса на дорогие виллы, изменения цен она не заметила. Еще одна особенность этого сезона — отказ состоятельных путешественников от коротких поездок на несколько дней, например на выходные или семейные праздники, говорит Ирина Мануильская. Кроме того, по ее словам, сильно сократилась глубина бронирования, что может быть связано с опасениями клиентов относительно введения новых ограничений.

САМЫЕ ДОРОГИЕ ОТЕЛИ В РОССИИ*

МЕСТО	СРЕДСТВО РАЗМЕЩЕНИЯ	ГОРОД	СТОИМОСТЬ НОМЕРА (ТЫС. РУБ. ЗА НОЧЬ)
1	FOUR SEASONS LION PALACE	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	555
2	FOUR SEASONS	МОСКВА	450
3	TALEON IMPERIAL	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	345
4	BELMOND GRAND HOTEL EUROPE	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	307
5	NAPOLEON-VI	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	300
6	ARARAT PARK HYATT	МОСКВА	259
7	LOTTE	САМАРА	250
8	RODINA GRAND HOTEL & SPA	СОЧИ	230
9	«АСТОРИЯ ROCCO FORTE»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	225
10	«ВЛАДЫКИНО АПАРТ-ОТЕЛЬ»	МОСКВА	222

*На лето 2019 года. **Источник:** Aviasales.

Недалеко и дорого

Заместитель руководителя платформы «Туту Приключения» Елена Чубина отмечает, что в этом году закономерно вырос интерес высокобюджетных туристов к отдыху в России. Популярностью среди них, по ее наблюдениям, пользуются полеты на вертолетах и комплексы spa-услуг высочайшего уровня. Большой интерес, по ее словам, потребители с высоким бюджетом проявляют к отдыху в резиденциях пятизвездного уровня на Алтае, на Байкале, в Калининградской области, в Крыму. «Это курортные деревянные дома с качественным сервисом или люксовые отели с развитой инфраструктурой, при этом вдали от людей, в уединении»,— поясняет она. Госпожа Чубина добавляет, что на фоне высокого интереса туристов некоторые средства размещения заметно подняли цены, часть мест уже забронирована до весны.

Представитель туроператора «Алеан» Лариса Аханова рассказывает, что средний чек при путешествии по России у VIP-туристов в этом году составляет 400–500 тыс. руб. на двоих, а средняя продолжительность отдыха — шесть ночей и семь дней. На Алтае, по ее словам, стандартный VIP-тур включает перелет бизнес-классом, проживание в высококачественном объекте, вертолетную прогулку на три-четыре часа и индивидуальный рафтинг. Цены начинаются от 750 тыс. руб. за пять дней и шесть ночей. Индивидуальная программа по Карелии с вертолетной экскурсией на Валаам, по словам госпожи Ахановой, будет стоить от 800 тыс. руб. Тем не менее самый дорогой внутренний тур в этом году компания продала в Крым: за перелет бизнес-классом и 18 ночей в отеле «Мрия» за двоих путешественники заплатили более 1 млн руб. Также высокобюджетные путешественники, по ее словам, активно ездят на Камчатку, на рыбалку в Астрахани и речные круизы. Гендиректор туроператора «Дельфин» Сергей Ромашкин отмечает, что в случае с Камчаткой речь скорее идет о люксовом чеке, чем уровне отдыха: затраты на поездку оказываются высокими из-за вертолетных экскурсий, но живут гости в это время обычно на скромных туристических базах или в палатках.

Планировать зимний отдых в России обеспеченным туристам будет непросто. Сергей Ромашкин говорит, что выбор клиентов, привыкших на новогодние праздники кататься на горных лыжах, в этом году будет очень узким: альпийские курорты, скорее всего, окажутся недоступны, а пятизвездные отели Красной Поляны уже на грани остановки продаж из-за высокого спроса. Эксперт указывает, что в среднем размещение в дорогих отелях курорта на фоне ограниченного предложения в этом году подорожало на 20%. Альтернативой для части клиентов, по мнению господина Ромашкина, может стать отдых в люксовых санаториях, где средний чек на двухнедельное размещение составляет около 300 тыс. руб. за человека

САМЫЕ ДОРОГИЕ КУПЛЕННЫЕ ТУРЫ НА LEVEL.TRAVEL*

НАПРАВЛЕНИЕ	ОТЕЛЬ	ГОРОД ВЫЛЕТА	СТОИМОСТЬ (РУБ.)	КОЛИЧЕСТВО ЧЕЛОВЕК	КОЛИЧЕСТВО НОЧЕЙ	ТИП ПИТАНИЯ
МАЛЬДИВЫ	ADAARAN PRESTIGE VADOO 5*	МОСКВА	973 522	2	15	ALL INCLUSIVE
ТУРЦИЯ	TITANIC DELUXE GOLF BELEK 5*	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	626 872	4	17	ALL INCLUSIVE
ТУРЦИЯ	CORNELIA DIAMOND GOLF RESORT & SPA 5*	КАЗАНЬ	620 632	5 (С ДЕТЬМИ)	14	ULTRA ALL INCLUSIVE
ТАНЗАНИЯ	REEF AND BEACH RESORT 3*	МОСКВА	452 943	5 (С ДЕТЬМИ)	12	ALL INCLUSIVE
ТУРЦИЯ	LUJO BODRUM 5*	МОСКВА	448 812	2	4	ULTRA ALL INCLUSIVE
ТУРЦИЯ	IC HOTELS GREEN PALACE 5*	МОСКВА	396 950	3 (С РЕБЕНКОМ)	14	ULTRA ALL INCLUSIVE
ТУРЦИЯ	RIXOS SUNGATE HOTEL 5*	МОСКВА	389 784	5 (С ДЕТЬМИ)	10	ULTRA ALL INCLUSIVE
ТУРЦИЯ	AKKA ANTEDON HOTEL 5*	МОСКВА	384 951	5 (С ДЕТЬМИ)	12	ULTRA ALL INCLUSIVE
ТУРЦИЯ	THE LAND OF LEGENDS KINGDOM HOTEL 5*	МОСКВА	380 878	4 (С ДЕТЬМИ)	12	ALL INCLUSIVE
ТАНЗАНИЯ	AZAO HOTEL & SPA 4*	МОСКВА	366 877	2	12	ALL INCLUSIVE

*С 20 августа по 20 октября 2020 года. **Источник:** данные Level.Travel.

УДАЛЕНКА У МОРЯ

КУДА МОГУТ ОТПРАВИТЬСЯ РАБОТАТЬ РОССИЯНЕ

Благодаря активному распространению в этом году формата дистанционной работы доля россиян, которые могут позволить себе провести зимние месяцы у моря, заметно выросла. Но вот число доступных для них направлений, наоборот, резко сократилось. «Деньги» выяснили, куда и за сколько могут поехать российские удаленщики.

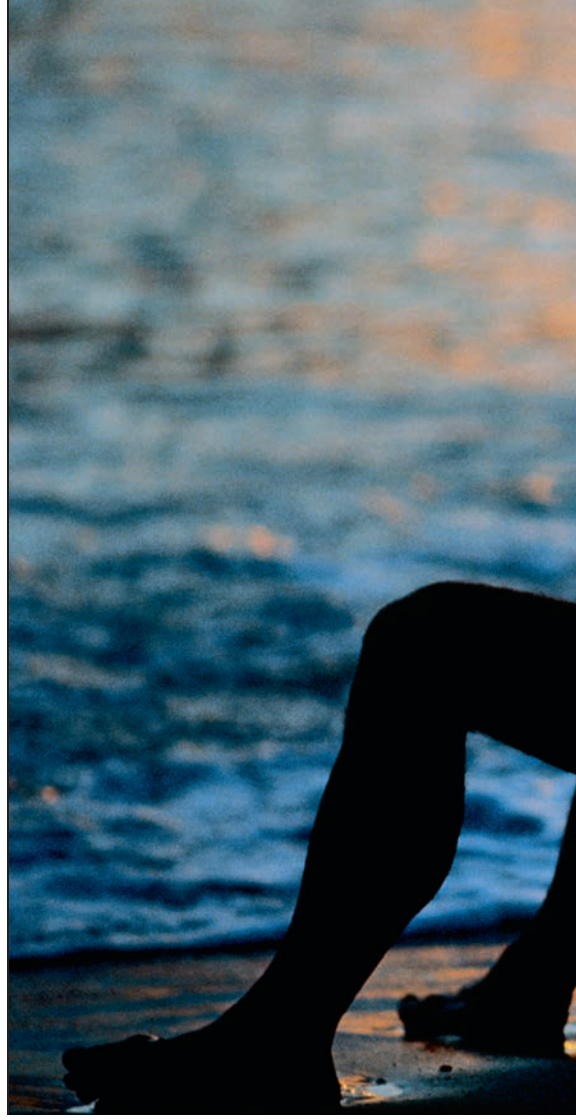
ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **Getty Images**

Согласно оценкам Ассоциации туроператоров России, в период до пандемии из страны на «зимовку» ежегодно уезжали в среднем 200 тыс. человек, направлявшихся в основном в страны Юго-Восточной Азии. В этом году, по словам исполнительного директора организации Майи Ломидзе, их число заметно сократится на фоне закрытия границ. Но, с другой стороны, на рынке появился фактор, во многом способствующий росту числа «зимовщиков»,— массовый переход на удаленную работу, который частично сохраняется на рынке даже при снятии ограничений. Так, согласно расчетам агентства ProPersonnel, сейчас 28% вакансий в России предполагают дистанционную работу. С начала года это значение выросло в два раза.

Основатель ProPersonnel Татьяна Долякова отмечает, что перевод части сотрудников на полностью удаленный режим работы, в рамках которого они могут находиться в любой точке мира, сейчас позитивно воспринимает примерно 30% работодателей в Москве. «Раньше такой формат практиковался в основном в IT-отрасли, но сейчас к нему постепенно приходят специалисты из банковской сферы, digital и маркетинга»,— рассказывает она. Госпожа Долякова поясняет, что таким образом работодатели видят для себя возможность сэкономить на аренде офисных пространств. Бизнес, по ее словам, стал также намного спокойнее относиться и к тому, что сотрудники работают над сторонними проектами, переходя на сокращенную неделю на основном месте. «Еще два-три года назад, заметив за сотрудником такое поведение, его чаще всего увольняли, а сейчас компании видят для себя в этом возможность сократить на 20–30% расходы на зарплату персонала»,— замечает эксперт.

Доступные варианты

Получив определенную свободу, решившие уехать сотрудники московских компаний, по наблюдениям госпожи Доляковой, разделились на две группы: тех, кто вернулся в регионы происхождения, и людей, перебравшихся в курортные зоны. За неимением большого числа альтернатив лидером спроса среди востребованных для длительных поездок направлений стала Анталья. Согласно расчетам Aviasales, на этот город приходится большая часть билетов, где обратный перелет планируется не ранее чем через месяц после отъезда. На втором месте у таких путешественников — Стамбул, а на третьем — Симферополь.



GETTY IMAGES

ДОСТУПНЫЕ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ТУРИСТОВ НАПРАВЛЕНИЯ ПО ДЛИТЕЛЬНОСТИ ПРЕБЫВАНИЯ

Источник: открытые данные.

*Не более 90 дней за период в 180 дней.
**С возможностью продления.

В топ направлений, поездки по которым чаще всего планируют с билетом в один конец, по данным сервиса, вошли Санкт-Петербург, Сочи и Симферополь. Но в Aviasales отмечают: несмотря на то что в длительные поездки многие отправляются без обратного билета, записывать в долгие поездки их не стоит — отправиться обратно они могут и в тот же день. В Ostrovok.ru отмечают, что чаще всего туристы, которые выбирают средства размещения на срок более двух недель, выбирают гостевые дома и отели без звезд (по 17% бронирований), отели «три звезды» (14%), хостелы (10%), гостиницы «четыре звезды» (7%), апартаменты (7%), отели «две звезды» (5%) и другие. Среди российских курортов клиенты сервиса, планирующие длительные путешествия, чаще всего выбирают Сочи, Ялту, Анапу, Евпаторию, Севастополь, Алушту, Феодосию и Саки.

Майя Ломидзе не сомневается, что российским курортам удастся получить часть потока гостей, традиционно уезжающих на «зимовку». В большей степени это удастся сделать, по мнению эксперта, Краснодарскому краю. «Крым привлекает туристов, но на полуострове существуют очевидные проблемы с интернетом»,— поясняет она. Госпожа Ломидзе добавляет, что часть путешественников руководствуется не только желанием уехать в тепло, но и стремле-

нием застать больше солнечных дней. На этом фоне, по ее мнению, теоретически может вырасти интерес к Байкалу.

Представитель OnlineTur.ru Игорь Блинов отмечает, что резкий рост числа запросов от туристов, планировавших уехать для удаленной работы в Анталью, начался в начале октября. В основном перешедшие на удаленную работу сотрудники рассчитывали остаться на побережье на два-три месяца, в среднем — до середины декабря. При этом эксперт отмечает, что отслеживать предпочтения таких туристов все же непросто: большинство из них нацелены на бронирование размещения в частном секторе. Такой вариант действительно может оказаться выгоднее: снять небольшую квартиру в Анталье на ноябрь на популярных туристических ресурсах сейчас можно по цене от 40 тыс. руб. в месяц. В районе Сочи и Адлера стоимость аналогичных предложений начинается от 30 тыс. руб. в месяц.

Возвращение Таиланда

Число доступных локаций для решивших перезимовать в теплых краях удаленщиков постепенно будет расширяться за счет новых направлений. Так, с 1 октября формально стало возможно посещение по специальной туристической визе (STV) Таиланда, который в доковидные времена был одним из наиболее востребованных мест для «зимовки». Правда, пока страна принимает гостей только из стран с наименьшим риском заражения COVID-19 — например, группы из Китая, но на очереди возвращение европейских гостей. Оформить STV могут туристы, которые планируют провести в стране длительное время и готовы самостоятельно пройти 14-дневный карантин по прилете.

КАК ВЫ ОТНОСИТЕСЬ К ЗИМОВКАМ В АЗИИ?* (%)

ВАРИАНТ ОТВЕТА	МУЖЧИНЫ	ЖЕНЩИНЫ
САМ РЕГУЛЯРНО УЕЗЖАЮ ЗИМОВАТЬ В ТЕПЛО	7	5
ПРОБОВАЛ — НЕ ПОНРАВИЛОСЬ	1	1
НИКОГДА НЕ ПРОБОВАЛ, НО ХОТЕЛ БЫ	34	37
ХОТЕЛ БЫ ПОЕХАТЬ, НО НЕ МОГУ ОСТАВИТЬ РАБОТУ	19	18
ХОТЕЛ БЫ, НО НЕ ПОЗВОЛЯЕТ ФИНАНСОВАЯ СИТУАЦИЯ	34	37
НЕ ЛЮБЛЮ ОТДЫХАТЬ В АЗИИ	5	6
НЕ ХОЧУ ПРОВОДИТЬ ЗИМУ В ЖАРЕ	5	4
НЕ СМОГУ РАБОТАТЬ В ТАКИХ УСЛОВИЯХ	3	3
НЕ ХОЧУ УЕЗЖАТЬ НАДОЛГО	4	5
НЕ МОГУ ПОЕХАТЬ ПО СЕМЕЙНЫМ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАМ	5	5

Источник: Ostrovok.ru.
*Опрос проводился в начале года, можно было выбрать несколько вариантов ответа.

Заявление на STV потенциальные туристы могут подавать через консульства и посольства Таиланда в своих странах или выбранных местными властями операторов. На момент подготовки материала такую возможность предоставляла только Thailand Longstay Company. Как следует из материалов на официальном сайте компании, претендент должен самостоятельно заполнить заявление на получение STV, отправив его на указанную почту вместе с копией паспорта, информацией о местонахождении, ближайшем консульстве или посольстве Таиланда. Затем оператор отправляет полученные материалы в иммиграционное бюро для проверки.

После получения положительного заключения турист вносит плату за саму визу — 2 тыс. бат (около $64) за 90 дней (в момент пребывания в Таиланде можно продлять еще два раза на тот же срок). После этого Thailand Longstay Company предложит ему варианты отелей, где можно провести первые 30 дней в стране, включая 15 дней обязательного карантина, возможности для осуществления перелета и медицинского страхования с минимальной суммой покрытия $100 тыс., в том числе включая лечение от COVID-19. В случае выявления заболевания в период карантина турист будет проходить лечение в квалифицированной клинике, также его дважды протестируют на вирус в период прохождения карантина. После оформления всех необходимых документов для получения STV через Министерство иностранных дел турист должен будет предоставить сертификат здоровья, включающий отрицательный результат теста на COVID-19, сданного не ранее чем 72 часа назад. По прилете в аэропорт Таиланда путешественник будет протестирован еще раз. Если результат снова окажется отрицательным, он сможет пройти миграционный контроль и отправиться в 15-дневный карантин в выбранном отеле. Если положительным — гостя отвезут в госпиталь.

Услуги Thailand Longstay Company при этом обойдутся еще в 53,5 тыс. бат ($1,7 тыс.). Цены на размещение в отеле на время 15-дневного карантина в Бангкоке сейчас варьируются от 27 тыс. бат ($900) до 220 тыс. бат ($7 тыс.) за весь срок. Самый доступный билет из Москвы в Бангкок с вылетом 1 декабря и пересадкой в Стамбуле на момент подготовки материала стоил 27,2 тыс. руб. Таким образом, с учетом расходов на перелет, визу, оплату услуг сопровождающего агентства, прохождение в Москве ПЦР-тестирования (2,5 тыс. руб.) и карантина в Бангкоке на удаленку в Таиланде придется потратить как минимум 237,3 тыс. руб. Власти страны рассчитывают, что по программе будут приезжать в среднем 1,2 тыс. туристов в месяц. Продлиться она должна до сентября будущего года. Хотя опрошенные ранее Ассоциацией туроператоров России участники туррынка выражали надежду, что спустя непродолжительное время с момента запуска программы условия по ней будут упрощены, сейчас считают, что 99,9% россиян предложенные условия вряд ли устроят.

Новые перспективы

Восстановление международных поездок происходит достаточно медленно. В середине октября российские власти приняли решение о возобновлении полетов на Кубу, но Игорь Блинов сомневается, что это направление может хоть как-то заинтересовать удаленщиков: им помешает низкий уровень развития на острове инфраструктуры и интернета. Хотя Майя Ломидзе отмечает, что в этом году ситуация может заметно поменяться. «В конце концов, рынок столкнулся с вещами, которые было сложно представить»,— замечает она. Эксперт добавляет, что в качестве альтернативы туристы могут рассматривать Доминикану, до которой придется добираться стыковочными рейсами.

Доступным для поездок россиян в этом году оказался и Египет, оценить традиционный спрос на «зимовку» в котором достаточно сложно из-за действующего с конца 2015 года моратория на прямые полеты из России в курортные города. «В марте, когда формировались выездные рейсы, в стране единовременно находились 1,5 тыс. россиян, которые приехали туда без участия туроператоров»,— вспоминает госпожа Ломидзе. По ее словам, среди «зимовщиков» пользуются спросом прибрежные города — Хургада, Шарм-эш-Шейх, Дахаб. На форуме Винского путешественники активно делятся опытом таких поездок, указывая, что жилье можно снять в среднем за $200–300 в месяц. Еще одной альтернативой для длительного зимнего отдыха могут стать Мальдивы, но лишь для обеспеченных путешественников ●

ИСХОД ИЗ ОФИСОВ

СКОЛЬКО МОЖНО СЭКОНОМИТЬ, А СКОЛЬКО ПОТЕРЯТЬ ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА УДАЛЕННУЮ РАБОТУ

С ростом числа новых случаев заболевания COVID-19 российские офисные сотрудники начали возвращаться на удаленную работу. Только в Москве на середину октября в таком режиме официально трудился 1 млн человек. Не исключено, что некоторым из них придется задержаться дома. «Деньги» разбирались, сколько стоит обустройство полноценного рабочего места вне офиса и на каких расходах в таком режиме удастся сэкономить.

ИГОРЬ ИВАНКО

В октябре на фоне роста числа новых случаев заболевания COVID-19 мэр Москвы Сергей Собянин поручил работающим в городе организациям перевести на удаленный режим не менее 30% персонала. В середине месяца он уточнил, что таким образом в столице уже работают более 1 млн человек. Многие крупные компании перевели значительную часть сотрудников на удаленную работу еще в марте, а осенью начали возвращаться к этому режиму. Так, в X5 Retail Group (управляет сетями «Пятерочка», «Перекресток», «Карусель») рассказывали, что в последние месяцы в московских офисах компании работало 10–20% всего персонала, а в конце сентября X5 ограничила показатель нижней границей этого диапазона. В «Магните» с марта удаленно работают 90% офисных сотрудников. Сбербанк (теперь — «Сбер») осенью сообщил о переводе до 50% команды на дистанционный режим работы.

Не исключено, что тренд на работу из дома в каком-то виде в России сохранится и после пандемии COVID-19. По данным опроса консалтинговой компании RRG, до пандемии такой способ работы полностью или частично практиковали 20% работников в Москве, а с началом распространения COVID-19 к нему стали прибегать 73% опрошенных. При этом 84% респондентов считают формат удаленной работы подходящим.

Траты на место

Ключевая статья расходов при организации дистанционной работы из дома — покупка необходимого оборудования и техники. В группе «М.Видео-Эльдорадо» относят к наиболее востребованной технике для работы из дома ноутбуки, десктоп-компьютеры, клавиатуры, мыши, гарнитуры, а также роутеры и принтеры. Спрос на эти устройства растет с марта, и динамика сохраняется по состоянию на сентябрь—октябрь. Осенью наиболее востребованы ноутбуки и аксессуары для онлайн-конференций — гарнитуры и микрофоны, говорит представитель «М.Видео-Эльдорадо».

Первое, на что нужно обратить внимание при организации работы из дома,— роутер, советует аналитик Fintech Lab Сергей Вильянов. По его словам, у большинства людей до сих пор может стоять самое элементарное базовое устройство, предоставленное провайдером, которое к тому же располагается у входа в квартиру и не способно «добивать» доступ интернета до отдаленных углов. Для видео-онлайн-конференций, продолжает эксперт, на однокомнатную или двухкомнатную квартиру достаточно одного роутера, работающего в диапазоне 5 ГГц Wi-Fi. Такое устройство среднего сегмента обойдется примерно в 5–6 тыс. руб. Для помещений большей площади уже потребуется строительство Mesh-сети из двух и более устройств. Для двухэтажного дома минимальный набор — два роутера. Среди производителей эксперт выделяет Keenetic, Asus и некоторые модели TP-Link.

Ноутбук для работы стоит выбирать, ориентируясь на цену от 45–50 тыс. руб., советует Сергей Вильянов. Во-первых, с учетом продолжительного времени использования особенное значение приобретает IPS-экран, во-вторых — для работы с несколькими вкладками в браузере, приложениями для видеоконференций необходимо минимум 8 Гб оперативной памяти, а лучше — 16 Гб, указывает он. Процессор также должен быть не ниже Intel Core i3 или AMD Ryzen 3. По словам господина Вильянова, стоит учитывать, что цены на ноутбуки выросли не только из-за девальвации рубля, но и в связи с истощением запасов у российских ритейлеров, которые только начали пополняться с октября. А из-за сохраняющихся ограничений на международные авиаперевозки доставка новых ноутбуков и комплектующих стала дольше и дороже, добавляет он. Остальная периферия, отме-

ТЕКСТ **Анатолий Костырев**
ФОТО **Игорь Иванко**

Часть потребителей на фоне удаленной работы перейдут на домашнее питание и могут изменить свои привычки на долгий срок и после окончания пандемии

ГДЕ ЗАНИМАЮТСЯ УДАЛЕННОЙ РАБОТОЙ (ДОЛЯ РЕСПОНДЕНТОВ, %)

КВАРТИРА	86
СВОЯ ДАЧА ИЛИ ЗАГОРОДНЫЙ ДОМ	15
ДАЧА / ЗАГОРОДНЫЙ ДОМ РОДСТВЕННИКОВ ИЛИ ДРУЗЕЙ	11
АРЕНДОВАННАЯ ДАЧА ИЛИ ЗАГОРОДНЫЙ ДОМ	4

Источник: RRG.

ОСНОВНЫЕ ПЛЮСЫ УДАЛЕННОЙ РАБОТЫ (ДОЛЯ РЕСПОНДЕНТОВ, %)

ЭКОНОМИЯ ВРЕМЕНИ НА ДОРОГУ	87
ЭКОНОМИЯ ВРЕМЕНИ НА СБОРЫ	62
СОКРАЩЕНИЕ ТРАНСПОРТНЫХ РАСХОДОВ	53
БОЛЬШЕ ВРЕМЕНИ ДЛЯ ЛИЧНЫХ ДЕЛ	42
ОТСУТСТВИЕ ТРЕБОВАНИЙ К ОФИЦИАЛЬНОМУ ВНЕШНЕМУ ВИДУ	41
СОКРАЩЕНИЕ РАСХОДОВ НА ПИТАНИЕ ВНЕ ДОМА	37
БОЛЬШЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ СОСРЕДОТОЧЕНИЯ	28
МЕНЬШЕ НЕОБХОДИМОСТИ ОБЩАТЬСЯ С ДРУГИМИ ЛЮДЬМИ	13

Источник: RRG.

ОСНОВНЫЕ МИНУСЫ УДАЛЕННОЙ РАБОТЫ (ДОЛЯ РЕСПОНДЕНТОВ, %)

МЕНЬШЕ ДВИЖЕНИЙ	54
ОТСУТСТВИЕ СОЦИАЛИЗАЦИИ	48
ОТСУТСТВИЕ СМЕНЫ ОБСТАНОВКИ	48
ОТВЛЕКАЮТ ЧЛЕНЫ СЕМЬИ	41
ОТВЛЕКАЮТ ДОМАШНИЕ ДЕЛА	33
ОТСУТСТВИЕ ГРАФИКА	27
БОЛЬШЕ ВРЕМЕНИ НА ПРИГОТОВЛЕНИЕ ЕДЫ И ПР.	20
МЕДЛЕННЫЙ ИНТЕРНЕТ	14
ОТСУТСТВИЕ ОБЕДЕННЫХ ПЕРЕРЫВОВ	13
ЗАМЕДЛЕНИЕ РАБОЧЕГО ПРОЦЕССА	12

Источник: RRG.

чает эксперт, по большому счету — вопрос вкусовых предпочтений пользователя.

Таким образом, минимально необходимый набор техники для удаленной работы, состоящий из ноутбука и роутера, обойдется примерно в 50–55 тыс. руб. Беспроводные мыши (без учета игровых моделей) в интернет-магазине «М.Видео» на середину октября стоили от 290 руб. до 9,9 тыс. руб. за устройство. Компьютерные гарнитуры были доступны по ценам в диапазоне от 290 руб. до 19,9 тыс. руб. Лазерные принтеры стоили от 6,3 тыс. руб. В результате с учетом дополнительных аксессуаров (мышь, гарнитура и принтер) все расходы на технику для работы из дома можно оценить в свыше 60 тыс. руб.

Экономия на удаленке

Но переход на удаленную работу также может помочь оптимизировать часть затрат. Так, согласно опросу RRG, основным плюсом работы из дома респонденты считают отсутствие всего, что связано с перемещением на работу: временные затраты на дорогу и сборы, а также экономию на транспортных расходах. Кроме того, за счет работы из дома потребители рассчитывают тратить меньше на заведения общепита.

По данным исследования BCG и «Ромира», сократить расходы на рестораны в пандемию собираются 27% респондентов. При этом большинство из них — 36% — считают, что никогда не вернутся к докризисному уровню расходов на общепит, а 22% ждут, что это может произойти в лучшем случае через год. Еще 26% прогнозируют, что возврат к прежнему уровню трат на питание вне дома займет минимум несколько месяцев, а 17% — несколько недель. По оценкам NPD Group, по итогам 2020 года расходы российских потребителей на еду вне дома, включая посещение ресторанов и кафе, сократятся на 22%. По данным «Ромира», в июле средние расходы российской семьи были около 61,9 тыс. руб. Из них 33,8% занимали траты на покупку продуктов питания. До кризиса в «Ромире» оценивали расходы средней семьи в Москве на HoReCa в 5,3%. Таким образом, по текущим расходам уровень этих трат можно оценить в среднем в 3,3 тыс. руб. в месяц.

Исполнительный директор Restcon Андрей Петраков согласен, что переход на удаленный режим работы позволит как минимум сократить расходы на регулярные обеды в офисной столовой, а также на посещения с коллегами после работы баров, кафе и ресторанов. Он не исключает, что часть потребителей на фоне удаленной работы перейдут на домашнее питание и некоторые могут изменить свои привычки на долгий срок, отказавшись от посещения ресторанов и после окончания пандемии, заменив эти расходы на другие источники удовольствия. Даже если таких будет 5–10%, российский ресторанный рынок ждут кардинальные изменения, которые в конечном счете могут не понравиться и самим потребителям, предупреждает господин Петраков. В частности, может резко сократиться разнообразие предложений, концепций и кухонь, а на рынке останутся только наиболее ходовые, стандартизированные продукты.

Еще одна статья расходов, на которой планируют экономить переходящие на удаленную работу россияне,— посещение кинотеатров. Согласно данным BCG и «Ромира», сократить эти траты в ближайшее время планируют 34% потребителей в РФ. По докризисным оценкам «Ромира», в Москве средняя семья тратила на походы в кино 1,7% своих расходов. Исходя из июльского показателя, эти траты в среднем можно оценить примерно в 1 тыс. руб. в месяц. При этом россияне стали чаще покупать абонементы в онлайн-кинотеатры. Согласно опросу TelecomDaily, если в феврале платную подписку на онлайн-кинотеатр имели 19% зрителей, то в сентябре таких стало уже 39%. Так, подписка в сервисах Okko и ivi без промо стоит 399 руб. в месяц, тарифный план Netflix обойдется в 599–999 руб. в месяц в зависимости от условий.

Главный редактор InterMedia Евгений Сафронов ожидает, что после завершения пандемии и снятия всех ограничений в связи с пандемией траты российских потребителей на походы в кинотеатры восстановятся достаточно быстро. По его словам, в России соответствующая статья расходов и так была относительно небольшой. Кроме того, поход в кинотеатр — социальный, коллективный ритуал, который никогда не получится заменить просмотром фильмов дома

ПРЕДОСТАВЛЕНО ANDERMATT SWISS ALPS AG

«ШВЕЙЦАРИЯ — ЭТО ТИХАЯ ГАВАНЬ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ»

РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ ПО РОССИИ И СНГ ANDERMATT SWISS ALPS ФЕЛИКС ГАРИФУЛЛИН О ВЛОЖЕНИЯХ В НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРЕДОСТАВЛЕНО ANDERMATT SWISS ALPS AG

Пандемия и последовавший за ней экономический спад вынудили состоятельных россиян по-новому взглянуть на инвестиции в зарубежную недвижимость. О том, как инвестировать средства в Швейцарии и на какую доходность можно рассчитывать, в интервью «Деньгам» рассказал руководитель отдела продаж по России и СНГ Andermatt Swiss Alps **Феликс Гарифуллин**.

— Российские покупатели постепенно возобновляют активность на зарубежных рынках недвижимости. Это уже чувствуется на примере Швейцарии?

— Физически приехать в Швейцарию из России для просмотра недвижимости все еще сложно, но с весны мы фиксируем постоянный рост числа запросов. Это связано как с действовавшими из-за пандемии COVID-19 ограничениями, на фоне которых идея провести этот период в Швейцарских Альпах казалась очень привлекательной, так и с общим состоянием экономики. Ее глобальный рост замедлился, российский рубль демонстрирует негативную динамику — покупатели ищут возможности для сохранения и увеличения капитала.

— Страна, на ваш взгляд, станет более или менее востребованной среди инвесторов из России?

— Швейцария — это стабильная нейтральная страна, тихая гавань для инвесторов, интерес к которой всегда увеличивается в кризисные периоды. Так, в периоды глобальных спадов швейцарский франк всегда демонстрирует устойчивый рост. Но нужно понимать, что речь идет о небольшой стране, в которой сформировался ограниченный, эксклюзивный и дорогой рынок недвижимости. Резкого скачка продаж недвижимости не может быть и на фоне действующего в стране закона Lex Koller, который ограничивает возможности нерезидентов Швейцарии в покупке и владении жилой недвижимостью. Граждане других стран могут купить только один объект площадью до 200 кв. м, который будет использоваться в качестве второго дома, не может сдаваться в аренду или быть продан в течение пяти лет с момента покупки.

— Фактически Andermatt Swiss Alps сейчас единственный проект в Швейцарии, который выведен из-под действия Lex Koller. Как вам это удалось?

— Это связано со спецификой места. До 1995 года около деревни располагалась государственная военная база, после расформирования которой местность пришла в упадок. Началась отток населения, и уже к 2005 году жителей моложе 40 лет здесь не осталось. В поисках решения проблемы местные власти пригласили для консультации бизнесмена Сами Савириса, который уже успешно занимался развитием курортной недвижимости. Он счел местность очень перспективной за счет природных условий и транспортной доступности: через Андерматт проходит железнодорожная линия, а доехать на машине из аэропорта Цюриха до деревни можно всего за полтора часа. Господин Савирис решил сам инвестировать в строительство недвижимости здесь 2 млрд швейцарских франков при условии, что проект будет поддержан местными жителями, а власти согласятся вывести его из-под действия Lex Koller до 2030 года. Во всех построенных до этого времени объектах нерезиденты Швейцарии могут свободно покупать недвижимость и управлять ей.

— Как в принципе выглядит портрет вашего клиента?

— 50% покупателей недвижимости в Andermatt Swiss Alps — граждане Швейцарии, несмотря на то что им доступен весь рынок недвижимости в стране. Достаточно много клиентов из Германии, Великобритании и Италии. На долю россиян приходится около 10% проданных лотов. При этом социальный состав клиентов в последнее время немного поменялся. Ели раньше покупатели из России были представлены владельцами крупного бизнеса, то сейчас мы видим увеличение числа менеджеров крупных компаний, которые делают покупку в инвестиционных целях.

— Какие варианты недвижимости пользуются наибольшим спросом?

— Хит этого лета — небольшие студии площадью 35–40 кв. м. Выведенный на рынок в июле корпус с ними был распродан буквально за две недели.

— Что в целом представляет собой Andermatt Swiss Alps?

— Это альпийский курортный комплекс, который по окончании строительства сможет похвастаться шестью новыми четырех- и пятизвездными отелями, 500 квартирами в 42 зданиях и 25 шале. Сам по себе Andermatt—Sedrun — курорт с более чем 180 км горнолыжных трасс со склонами как для новичков, так и для опытных лыжников, это крупнейший горнолыжный регион Центральной Швейцарии. Вокруг расположены очень живописные места, и Andermatt Swiss Alps AG ставит перед собой целью максимально рациональное использование природных ресурсов. Богатая инфраструктура нашего комплекса дополнена всевозможными вариантами для занятий спортом, отдыха и игр с детьми. Потрясающее поле для гольфа на 18 лунок идеально вписывается в окружающий горный пейзаж.

— На какую доходность вложений могут рассчитывать клиенты Andermatt Swiss Alps AG?

— Средний показатель доходности — 2–3% в год после вычета расходов на эксплуатацию и содержание объектов. Это выше среднего значения по Швейцарии, которое составляет 2,8% брутто. Этот показатель рассчитывается при условии, что собственник самостоятельно пользуется объектом 45 дней в году, а в остальное время он сдается в аренду управляющей компанией. Даже в текущий кризисный год заполняемость апартаментов Andermatt Swiss Alps выше 50%. При этом показатель отелей в Женеве — 60–62% ●

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**

ФОТО **Предоставлено Andermatt Swiss Alps AG**

ОБРАТИМЫЕ КОЛЕБАНИЯ

ПОСЛЕ ЛЮБОГО ПАДЕНИЯ ЦЕН РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ ЗА ТРИ-ЧЕТЫРЕ ГОДА

Главный страх инвесторов в недвижимость — потерять вложенные деньги из-за отрицательной разницы цен. В долгосрочной перспективе жилье в Москве дорожает, но инвестиции с горизонтом в три—пять лет могут попасть в цикл падения. Обычно цены восстанавливаются за три-четыре года.

ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ ЖИЛЬЯ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ (ТЫС. РУБ. ЗА 1 КВ. М)

Источник: Аналитический центр ЦИАН.

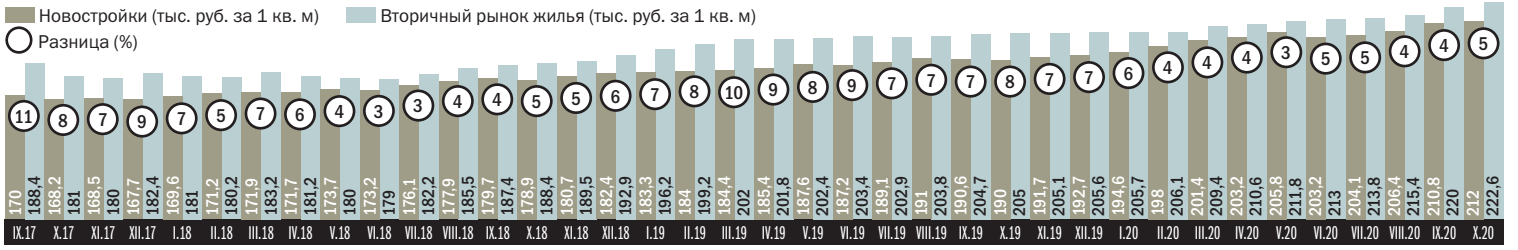
*Данные за сентябрь 2020 года.

ДИНАМИКА СРОКА ЭКСПОЗИЦИИ КВАРТИР В КРУПНЫХ ГОРОДАХ РОССИИ

Источник: Аналитический центр ЦИАН.

ДИНАМИКА ЦЕН НА КВАРТИРЫ В НОВОСТРОЙКАХ И НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ В МОСКВЕ

Источник: Аналитический центр ЦИАН.



Риэлторы и девелоперы уверенно говорят о факторах, указывающих на рост цен на квартиры в новостройках, и находят те, что задают динамику и в краткосрочной, и в долгосрочной перспективе. Статистика подтверждает правоту участников рынка применительно к длинным периодам. По данным «Индикаторов рынка недвижимости», индекс стоимости квадратного метра в Москве в целом (учитывает все сегменты рынка и типы домов) за 20 лет вырос с 30 тыс. руб. до 185 тыс. руб. Если сократить горизонт сравнения до пяти лет, окажется, что цены тоже выросли, хотя и не столь заметно: с 2015 по 2020 год со 184 тыс. руб. за 1 кв. м до 186 тыс. руб. А в центре кривой этого графика — провал длиной в три года, который начался в 2015 году и закончился на отметке в 165 тыс. руб. за 1 кв. м в 2018 году.

Риэлторы утверждают, что на восстановление цен ушло меньше времени — весь цикл падения и отскока обратно уложился в 2,5 года. После ошеломительного декабря 2014 года, когда курс рубля обвалился, новостройки стали пользоваться бешеной популярностью: люди боялись за свои деньги и цены росли примерно полгода (до середины 2015 года). «Затем из-за сокращения спроса, активного выхода большого количества новых проектов по стартовым, иногда демпинговым ценам началось плавное снижение»,— говорит управляющий партнер «Метриума» Мария Литинецкая, напоминая, что к июню 2016 года цены упали до 141,2 тыс. руб. за 1 кв. м. Глубина снижения составила 12%. По другим оценкам, она достигала 15–20%. К концу 2018 года цены достигли уровня пиковых значений 2015 года — 161,4 тыс. руб. за 1 кв. м. Последние два года они стабильно растут — на 8% в 2019 году и уже на 9% за неполный 2020 год.

«Предыдущее резкое снижение цен на рынке жилья в Москве произошло после кризиса 2008 года. Тогда квадратный метр подешевел примерно на 30–40%»,— говорит Мария Литинецкая. Восстановление и выход на новый цикл роста заняли примерно четыре года. Восстановление может пройти и быстрее, и медленнее — цены растут, когда есть спрос, но в России спрос не всегда равен росту экономики. «На российский рынок недвижимости влияет еще один важный фактор — валютные колебания. Если рубль слабеет, цены повышаются, даже если спрос невелик или стагнирует»,— объясняет эксперт. Сейчас как раз та ситуация, когда цены растут, несмотря на отсутствие экономического роста. «Главный ограничитель естественного развития рынка жилья — низкий уровень доходов населения, который продолжает падать с 2014 года. Цены достигнут потолка в тот момент, когда даже при низких ставках по кредитам большинство потенциальных покупателей откажется от покупки жилья»,— предупреждает Мария Литинецкая ●

ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**

ИНВЕСТИЦИИ ИЛИ ЖИЗНЬ

ВЛОЖЕНИЯ В НЕДВИЖИМОСТЬ МОГУТ ОКАЗАТЬСЯ УБЫТОЧНЫМИ

Квартиры в московских новостройках стремительно дорожают: девелоперы повышают цены, чтобы регулировать продажи, растущие благодаря дешевой ипотеке по государственной программе. Участники рынка уверены, что цены будут расти и дальше. Покупка квартиры для жизни выгодна. Инвесторам нужно иметь в виду, что выгодно продать купленную сейчас квартиру будет трудно. Вторичный рынок растет медленнее: в половине районов Москвы вторичка уже стоит дешевле новостроек.

АЛЕКСАНДР КАЗАКОВ

Ажиотаж на рынке

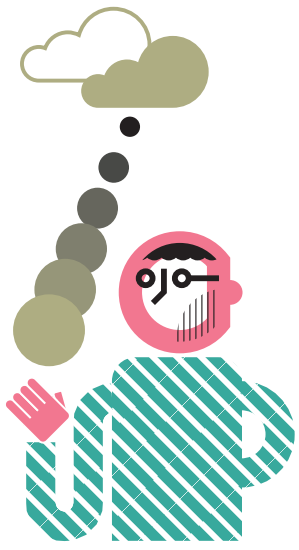
Для рынка столичных новостроек осень началась с рекордов. В сентябре этого года впервые за всю историю девелоперы выручили 150 млрд руб. от продажи жилья, подсчитали в ЦИАН. За весь квартал с июля по сентябрь выручка достигла 354 млрд руб.— в два раза больше, чем во втором квартале этого года, и на 48% больше, чем за сопоставимый период 2019 года. Число сделок в сентябре превысило 10 тыс., это половина всего объема договоров долевого участия, зарегистрированных в Москве в третьем квартале. Цены тоже выросли — на 3,9% за квартал и 11,5% за год, если сравнивать с сентябрем 2019 года. Сейчас квадратный метр в московских новостройках в среднем стоит 212 тыс. руб.

Ажиотаж поддерживает государственная программа льготной ипотеки, запущенная в апреле этого года: ставка по ипотеке не может быть выше 6,5% годовых на весь срок кредита, а первоначальный взнос составляет минимум 15%. Покупатели торопятся, потому что программа действует до 1 ноября этого года. Вице-премьер Марат Хуснуллин заявлял, что программа будет продлена, но соответствующее решение власти планируют принять ближе к ноябрю.

Вера в новостройки

Девелоперы утверждают, что в проектах, которые пользуются высоким спросом у покупателей, цены за несколько месяцев могут вырасти настолько, насколько росли за 2–2,5 года стройки 3–5 лет назад. «Подорожание на 20–30% до 2018 года было обычным в течение строительного цикла. Сейчас ценовая вилка от котлована до получения разрешения на ввод в эксплуатацию очень широкая. Иногда на старте продаж застройщики предлагают заниженную цену, стимулируя спрос на ранней стадии. Затем начинают быстро повышать цены»,— говорит генеральный директор девелоперской компании «СМУ-6 Инвестиции» Алексей Перлин. По его оценке, в таких проектах, вышедших на рынок год-два назад, цены могут в среднем вырасти на 30–40%.

Риэлторы уверены, что жилье на первичном рынке и дальше будет дорожать, поэтому покупка сейчас вполне своевременна. «Цены в строящихся домах активно растут, приобретение квартиры в новостройке по-прежнему имеет хороший инвестиционный потенциал. На фоне высокого спроса, сокращения предложения, девальвации рубля и нестабильной экономической обстановки стоимость жилья будет увеличиваться»,— рассуждает управляющий партнер «Метриума» Мария Литинецкая. Изменения в схеме финансирования и продаж квартир в новостройках привели к замедлению строительства: с сентября 2019 года по сентябрь этого года объем предложения в Московском регионе сократился на 32%. В продаже находятся 65 тыс. квартир и апартаментов, из них 54% — в Москве, остальное — область. По словам Марии Литинецкой, если в Москве снова будут введены жесткие ограничительные меры в связи с пандемией коронавируса, рост цен замедлится, но снижения не произойдет. Покупка квартиры в новостройке поможет как минимум сохранить сбережения. Если выбор окажется удачным, то и приумножить. «По-прежнему наиболее выгодна покупка недвижимости на стадии котлована. В таком случае можно заработать в среднем 30–35% от стоимости покупки»,— отмечает госпожа Литинецкая, добавив, что доля инвесторов на рынке уже выросла с 10% и приближается к 20%.



ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**
ФОТО **Александр Казаков**

Цены в новостройках только кажутся перегретыми, считает председатель совета директоров компании «Бест-Новострой» Ирина Доброхотова. «За год стоимость квадратного метра в комфорт-классе выросла на 12% — с 165 тыс. руб. до 185 тыс. руб. за 1 кв. м. Это нормальный рост, риск впоследствии не продать купленную сегодня квартиру в новостройке как минимум по той же цене невелик»,— убеждена госпожа Доброхотова. «Он существует в неликвидных объектах с очевидными недостатками, поэтому к выбору стоит подходить внимательно»,— добавила она.

Статистика подтверждает правоту риэлторов: средние цены на жилье в Москве в среднесрочной перспективе растут. Динамика индекса цен на жилье в Москве от «Индикаторов рынка недвижимости» за прошедшие 15 лет строго положительная. В 2005 году он был на уровне 60 тыс. руб. за 1 кв. м, а сейчас — 180 тыс. руб. за 1 кв. м. Исключения складываются из кризисных значений. Так, после двукратного падения рубля к доллару в декабре 2014 года в 2015 году новостройки резко подешевели, на 15–20% в рублях. Через три года цены практически вернулись к докризисным.

Заметный ограничитель

Пока покупателей довольно просто убедить в том, что покупка квартиры в новостройке выгодна. «Квартира подорожала, но ежемесячный платеж

по кредиту будет ниже, чем, например, год назад, за счет низкой ставки»,— рассуждает руководитель аналитического центра ЦИАН Алексей Попов. Но если речь идет о покупке с целью сбережений или инвестиций, то нужно иметь в виду, что продавать эту квартиру придется уже на вторичном рынке. «Здесь покупателям недоступны ставки 6,5% годовых и ниже. Средняя ставка, на которую можно рассчитывать,— 8,5–8,7%, что ощутимо влияет на размер платежа по ипотеке, плюс наценка за готовность жилья»,— отмечает эксперт. По расчетам ипотечного калькулятора Banki.ru, ипотека на квартиру стоимостью 7,5 млн руб. на 20 лет по ставке 6,5% будет стоить 47 тыс. руб. в месяц, а по ставке 8,5% — 54,7 тыс. руб. в месяц.

На вторичном рынке цены тоже растут и есть условно инвестиционный спрос — сделки с целью сбережения средств. За полгода с марта по сентябрь средняя цена продажи квартир выросла на 20%, подсчитал директор департамента вторичного рынка «Инком-Недвижимости» Сергей Шлома. «Финансовая политика государства, приведшая к смягчению условий по ипотеке и рекордному снижению ставок по банковским депозитам, ослабление рубля, растущий дефицит ликвидного предложения и отложенный спрос»,— перечисляет причины роста господин Шлома, добавляя, что каждая седьмая сделка на вторичном рынке проходит с целью сохранения средств от девальвации.

> ***«Многие покупатели думают, что лучшим вариантом для сохранения и увеличения средств будет покупка новостройки. Но сейчас это не всегда работает»***

Но вторичка дорожает медленнее, чем новостройки. В сложившейся на первичном рынке ситуации растущий дисбаланс цен создает определенные риски. По подсчетам ЦИАН, новостройки за четыре года подорожали в среднем на 26%, а квартиры в готовых домах — на 16%. В 57% районов Москвы квартиры в строящихся домах дороже, чем в сегменте вторички. Три года назад таких районов было 48%. В 14 районах столицы доля первичного предложения превышает 80%, в 2017 году их было 8.

Уровень цен на вторичном рынке создает сопротивление для роста цен в новостройках. Одно из главных конкурентных преимуществ новостроек — разница в стоимости в 20–30% от цены готового жилья. Дисконт за риски незавершенного строительства выглядел достаточным для того, чтобы ждать квартиру еще 1–3 года после покупки. «Ситуация, в которой новостройки дороже, чем жилье на вторичном рынке, приведет к оттоку покупателей»,— считает Алексей Попов.

Что покупать

«Классическая ошибка — многие покупатели думают, что лучшим вариантом для сохранения и увеличения средств будет покупка новостройки. Но сейчас это не всегда работает»,— считает директор по поддержке риэлторского бизнеса ГК «Миэль» Юлия Федулаева. Из-за перехода на эскроу-счета застройщики изменили стратегию ценообразования: на этапе котлована цена может не быть самой низкой, соответственно, есть вероятность, что она не изменится и через год после начала продаж. «На этом фоне более стабильным вложением может оказаться покупка на вторичном рынке, если правильно выбрать объект: обратить пристальное внимание на локацию, транспортные возможности, качество квартиры и здания и на все потребительские характеристики в комплексе»,— говорит госпожа Федулаева. По ее словам, покупка новостройки с инвестиционной целью перестала быть простым делом, а у большинства покупателей нет необходимой для инвестиционного решения информации. «Настоящие рантье долго мониторят рынок, заблаговременно собирают информацию о выданных разрешениях на строительство, планах застройки различных участков, стартах строительства и тем более о начале продаж»,— перечисляет Юлия Федулаева. «Большинство покупателей, которые хотят сберечь средства, купив новостройку, не обладают всей этой информацией»,— констатирует эксперт.

«Мы бы не рекомендовали входить в инвестиционные сделки с помощью кредитных и ипотечных средств, несмотря на самые низкие в новейшей истории ставки по кредитам. Маловероятно, что в сложившихся условиях рост цен в связи с повышением строительной готовности превысит доход от размещения средств на депозитах»,— предупреждает Юлия Федулаева.

Частный специалист по покупке недвижимости Александр Черников говорит, что совокупность фактов, среди которых снижение курса рубля к доллару и не решенный с точки зрения задач государства жилищный вопрос, создает предпосылки для дальнейшего роста и цен на новостройки, и инфляции. «В условиях растущей инфляции в долгосрочной перспективе недорогой кредит может быть выгодным»,— считает он. Но если для покупки недвижимости есть свободные, не кредитные деньги, стоит обратить внимание на вторичный рынок. «Выбор гораздо шире»,— поясняет он, и есть лоты дешевле, чем обойдутся сопоставимые в новостройке. По словам господина Черникова, альтернативой инвестиционной (сберегающей) покупке квартиры в Москве сейчас может быть жилье в регионах. «В Москве цены завышены. В регионах маржинальность строительства гораздо ниже из-за другого уровня доходов, поэтому рынок более стабилен, а квадратный метр стоит в три раза дешевле»,— рассуждает он. Для покупки с целью сбережения подходят некурортные города, города, из которых нет оттока населения, и города-миллионники — например, Нижний Новгород, Воронеж, Ростов-на-Дону. По его оценке, покупка жилой недвижимости в крупных нестоличных и некурортных городах в стройке и продаже по готовности при скромном сценарии может принести 15–30% годовых. «В Москве такой разницы в цене нет, так как продажи стартуют по высоким ценам, из-за перехода на эскроу-счета»,— отмечает Александр Черников ●

ЕСТЬ ВРЕМЯ, ЧТОБЫ ЖИТЬ

И ЕСТЬ МЕСТО, ГДЕ ЖИТЬ ИМЕЕТ СМЫСЛ ПРЯМО СЕЙЧАС

Почему именно сейчас, в наивысшие моменты нестабильности, самое время собраться и приобрести недвижимость в центре Москвы. И почему это должны быть апартаменты, максимально комфортные и подходящие для ежедневного рывка по спасению собственного мира.

ТЕКСТ **Евгения Милова**
ФОТО **Jacobs Stock Potography/ Getty Images, предоставлено ВТБ**

В следующем году, если больше ничего не случится, в широкий прокат выйдет наконец новая серия приключений спецагента Джеймса Бонда с актуальным для нынешнего года названием «No Time To Die». Официальный перевод — «Не время умирать», но, кажется, более точным по смыслу было бы «Помереть спокойно не дадут!». Действительно, нынешний Бонд уже ушел было на пенсию, но мировое зло предсказуемо заставит его вернуться к былой подвижности и прыгучести.

С одной стороны, это всего лишь кино. С другой стороны, бондиана вовсе не так фантастична, как принято ее воспринимать. Все годы существования бравого агента в мировой культуре он воплощал, пусть немного гротескно, образ идеального мужчины своего времени. Он будто бы неизменен, но всегда менялся. Нынешний Бонд в исполнении Дэниела Крейга — взрослый, немного усталый и очень русский на вид. Сейчас, когда настало время, отбросив хандру, снова взять дела в свои руки, он становится понятным, нефантастическим ориентиром.

Пусть на удаленке сидят самые способные — в жизни нового российского Бонда достаточно вопросов, которые лучше всего решаются с глазу на глаз и не всегда в рабочем кабинете. Причем в равной степени это касается и дел амурных.

Во времена новой искренности супергероям мало спасать мир от многочисленных угроз, нам важно знать, что они делают и в свободное время, не являются ли их подвиги сублимацией чего-нибудь, точно ли они люди, как принято сейчас говорить, осознанные? Насколько приспособлены они вообще к реальности, умеют ли наравне с громкими поступками наладить свой быт, что вообще-то не менее важно.

Раньше мы ничего не знали про быт спецагента, лишь только рецепт его фирменного коктейля да предпочтения по части цвета волос новой спутницы, но, положа руку на сердце, долго ли можно просуществовать с таким партнером, который сегодня там, а завтра здесь? Понятно, работа сложная, но знаешь ли ты, как записываться на чек-ап?

Честность с собой и здоровое отношение к реальности, кто бы что ни говорил, остается одной из главных мужских черт. Поэтому, наверное, образ Джеймса Бонда никогда не устаревает, а так гармонично взрослеет вместе с эпохой. С годами Бонд в кино становился серьезнее, обрастал имуществом, слабостями, которые имел силы преодолеть, становился человечнее, а оттого — привлекательнее. Это злодеи-антагонисты все норовят забраться на какой-нибудь затерянный остров, в потайные бункеры, мотивируя это тем, что укрываются от властей, но на самом-то деле — бегут от себя.

Джеймс Бонд же ценит, и вкусную еду, и комфортный номер отеля, и просторную гостиную клубного дома с отельным сервисом, например «ВТБ Арена Парк». От соседствующего с ним Hyatt Regency Petrovsky Park он отличается только количеством квадратных метров и еще большим комфортом — все остальное в части обслуживания, уборки, рум-сервиса и консьержа находится на том же пятизвездном уровне. Еще один несомненный плюс — следов о локации в прописке нет, и паспорт никому предъявлять не нужно.

Тот факт, что Бонд сегодняшний имеет дом, никак не отменяет того факта, что он и дальше может кружиться между континентами, не отменяет азарта и приключений. Просто приятнее начинать спасение мира из просторной спальни. Поэтому если говорить о мужских образах, которые легче всего примерять

ИНТЕРЕСНЫЕ ФАКТЫ О «ВТБ АРЕНЕ»

- На «ВТБ Арене» расположено три объекта: открытое футбольное поле, крытая ледовая арена и торговый центр.
- На «ВТБ Арене» проходили матчи по боксу, регби, хоккею, баскетболу.
- Там устраивались рок-концерты («Ария», «Би-2») и концерты классической музыки (Ханс Циммер).
- На концерте Игоря Крутого использовалась как сцена, так и ледовое покрытие.
- Самые многочисленные концерты на стадионе (более 30 тыс.): Макс Корж, Дженнифер Лопес.
- Самые многочисленные концерты на арене (более 14 тыс.): Twenty One pilots, «Би-2», Scorpions.

ПРЕДОСТАВЛЕНО ВТБ

JACOBS STOCK PHOTOGRAPHY / GETTY IMAGES

на себя, то Бонд, безусловно, подходит нашим мужчинам больше всех.

У современного Героя есть большое дело — оно требует отдачи и сосредоточенности, но даже ему важно четкое разделение этого дела и отдыха. Ему важно куда-то возвращаться, туда, где все сходится в одной точке,— в просторные апартаменты, куда, поприветствовав знакомого консьержа, он с загадочной улыбкой зайдет в лифт, обдумывая очередной проект. Или выйдет в близлежащий парк, в который можно попасть сразу по выходе из лифта, чтобы посмотреть на звезды и отчетливее осознать, что же за красоту ему предстоит спасти. Желательно, чтобы дома еще была просторная гардеробная, ведь Бонду важно всегда отлично выглядеть.

Бонд сегодняшний, безусловно, ценит спорт во всех его проявлениях. Ему важно, чтобы на его базе всегда было где привести себя в форму — прекрасно экипированный спортзал для поддержания тонуса и отработки секретных ударов подойдет лучше всего. Бонд ценит спорт и как зрелище, поэтому чем ближе к его дому стадион, на котором регулярно происходят впечатляющие спортивные мероприятия, тем лучше.

Бонд ценит время, поэтому лучше всего, если дом находится в паре минут езды от центра, а еще лучше — если при этом и до аэропорта рукой подать

А если арена так же универсальна, как все остальные девайсы, подвластные Бонду,— еще лучше. Например, до обеда смотрим энергичный футбол, вечером — державный хоккей, а вечером позже на этой же площадке концерт. В конце концов, можно удивить важного партнера билетами на редкий матч или концерт мировой звезды. Тут наш Бонд коварно улыбается и поясняет: «Удалось достать по своим каналам». Признаваться, что роль «своего канала» выполнил консьерж отеля, вовсе необязательно. Перед мероприятием можно тут же, в двух шагах от арены, оценить еду и сервис видового ресторана Oriental, куда так часто заходят перекусить звезды хоккея со звездами шоу-бизнеса. И вот уже новый партнер полностью попал под обаяние гостеприимного Бонда.

Бонд, как и всегда, ценит конфиденциальность и бережет легенду от чужих глаз. Да, сурова служба разведчика экстра-класса — иногда приходится тайно заехать в подземный гараж и сразу попасть в свои апартаменты. Нет, позвольте: то, что из машины следом вышла ослепительная брюнетка,— это тоже часть задания, Центру знать необязательно (как и брюнетке о вчерашней блондинке).

Ну и наконец, Бонд ценит время, поэтому лучше всего, если дом находится в паре минут езды от центра, а еще лучше — если при этом и до аэропорта рукой подать. Мало ли что: новое задание, брюнетка все-таки узнала о блондинке, да просто путешествие или командировка — Бонду дня сегодняшнего важно, чтобы все было четко и комфортно. В конце концов, мир спасать и делать большие дела — такое занятие, которое должно хорошо оплачиваться, может себе позволить.

Джеймс Бонд всегда отличался особым вкусом — он всегда выбирает лучшее, поэтому его комфорт — это не баловство и каприз, а необходимость, без которой и мир не спасешь, и явку провалишь. Поэтому лучше выезжать на миссию выспавшимся и из теплого подземного гаража. Ну а злодеи-антагонисты пусть так себе и сидят по потайным бункерам, им же хуже ●

ГАРАЖНЫЙ ВОПРОС

ОТ ЧЕГО ЗАВИСИТ ЦЕНА ДОМА ДЛЯ АВТОМОБИЛЯ В МОСКВЕ

Минимальная цена гаража от максимальной в российской столице отличается в 250 раз. Ассортимент создает впечатление богатого выбора. На деле все сложнее: помимо локации и площади гаража придется выбирать апартаменты для вашего авто по качеству документов. Правильно оформленные гаражи и боксы в низкобюджетном сегменте — большая редкость. Это сужает коридор поиска по цене до вариантов стоимостью около 1 млн руб.

EYEEM / GETTY IMAGES

По запросу «купить гараж в Москве» в разделе коммерческой недвижимости на сайте ЦИАН висит 5038 объявлений. Сюда входят предложения по продаже машино-мест, гаражей, боксов и помещений под автосервис. По ним посчитана средняя цена предложения: она составляет 1,35 млн руб. Если ранжировать результаты по цене лота, то минимальный вариант окажется 20 тыс. руб., а максимальный — 5 млн руб. На самом деле самый дорогой лот еще дороже — 106 млн руб., но это целых четыре этажа в гаражно-строительном кооперативе «Известия» на юго-западе Москвы. За 5 млн руб. выставлен гараж на два машино-места в современном парковочном комплексе в районе станции метро «Киевская». В объявлении с ценой предложения на севере Москвы в 20 тыс. руб. нет фотографий, а текст неинформативен: «Продаю. Звонить в любое время». По указанному номеру автору «Денег» дозвониться не удалось. Одно из объявлений предлагает металлическую ракушку на юго-востоке столицы за 120 тыс. руб. Собственник не скрывает, что документов у него нет. «Земля в собственности гаражно-строительного кооператива. У меня только книжка, в которой отмечены членские взносы. Это место закреплено за мной 13 лет»,— рассказал он, уточнив, что размер ежемесячного взноса составляет 800 руб.

Покупатель может серьезно ошибиться, если сочтет, что для покупки гаража достаточно приобретения членской книжки гаражно-строительного кооператива. «Это может привести к убыткам»,— предупреждает руководитель направления «коммерческие споры» юридической фирмы «Рустам Курмаев и партнеры» Василий Малинин. «Зарегистрировать собственность на гараж-ракушку невозможно. Такая постройка классифицируется как сборно-разборная конструкция и не относится к объектам капитального строительства. Хотя участок, на котором она расположена, может быть оформлен в собственность»,— подчеркнул он.

Ракушки и реновации

Металлические ракушки и привычные плоскостные гаражи с распашными дверями существуют относительно легально. Территории, где они находятся, относятся к гаражно-строительным кооперативам. Ракушки и гаражи стали строить в 90-х, когда правовой статус земли был вторичным, а реальная постройка была лучшей защитой накоплений от инфляции, говорится на сайте компании Expert Home, которая оказывает помощь по земельным и жилищным вопросам. «Как правило, собственники не уделяли внимания формальностям, необходимым для оформления участка,— документам, подтверждающим права на него. В результате некоторые кооперативы распоряжаются участками на правах аренды, а собственник земли — город»,— объясняют специалисты Expert Home.

В рамках программы развития городской среды и сопутствующей инфраструктуры мэрия сносит гаражи, вовлекая освобожденные площадки в хозяйственный оборот. Например, для строительства домов по программе реновации планировалось снести около 1 тыс. автомобильных боксов минимум на восьми площадках. Формально сносу подлежат только те гаражи, которые мешают новому строительству в интересах города. За снос гаража собственнику положена компенсация. В феврале этого года ее сумму проиндексировали на 17%: собственникам кирпичных гаражей — до 350 тыс. руб., а металлических — до 175 тыс. руб.

У мэрии есть административный ресурс давления на владельцев гаражей в кооперативах: последним просто не продлевают договор аренды. Правомерность получения компенсации за снос может оценить юрист в каждом конкретном случае. Чтобы определить правовой статус миллионов владельцев гаражей по всей стране, Минэкономразвития предложило проект закона о «гаражной амнистии». Он устанавливает оформление права собственности на гаражи и земельные участки под ними в упрощенном порядке. Но порядок распространяется только на капитальные постройки — индивидуальные или в кооперативе, возведенные до 2004 года. Еще одно требо-

ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**
ФОТО **EyeEm/Getty Images**

ДИНАМИКА ПРОДАЖ МАШИНО-МЕСТ В СТРОЯЩИХСЯ ЖК В МОСКВЕ

Источник: Аналитический центр ЦИАН.

вание касается земли: они должны быть расположены на государственной или муниципальной земле. Самовольные и стихийные постройки легализованы не будут. Сейчас законопроект на рассмотрении. Ожидается, что он может вступить в силу в 2021 году.

Покупка гаража требует особенной осмотрительности, настаивает Василий Малинин, и может быть минимально рискованной при соблюдении трех условий: право собственности на гараж как недвижимое имущество зарегистрировано на продавца в реестре и после передачи покупателю перерегистрировано на него; земля под гаражом принадлежит ГСК либо продавцу, и ее можно переоформить на покупателя; гараж законно находится там, где стоит. «Если владелец гаража не озаботился оформлением права собственности на имущество, то нельзя исключать, что не зарегистрированный в реестре гараж будет признан самовольной постройкой и снесен»,— предупреждает юрист. По его словам, это происходит после прекращения у ГСК прав на землю, на которой расположены гаражи, и изменения функционального назначения территории либо видов разрешенного использования земельного участка под ними — например, на зону жилой застройки. Проверка статуса земли под гаражом или ракушкой еще одна обязанность покупателя. «В большинстве случаев земля под строениями не принадлежит ГСК, а находится в бессрочном пользовании или аренде»,— напоминает господин Малинин. Чтобы избежать проблем, необходимо убедиться в том, что у ГСК было право строить на земле гаражи. «Это можно узнать из договора, на основании которого предоставлена земля, либо из правил землепользования и застройки муниципального образования»,— подсказывает юрист, отмечая, что идеальный вариант, когда земля под гаражом выделена в отдельный земельный участок, с правом собственности, оформленным на собственника гаража.

По сравнению с периодом начала 2000-х, когда цена машино-места приближалась к стоимости автомобиля, сейчас гаражи дешевле

Помимо правовых рисков гаражи и ракушки относятся к устаревающей недвижимости. «Чаще всего их используют как сараи, кладовки, автомастерские, потому что оставлять в них машину, на которой ездят каждый день, неудобно»,— считает главный эксперт аналитического центра ЦИАН Алексей Попов. Гаражи строили в советские годы на окраинах промзон, вдоль железнодорожных путей и на прочих малоиспользуемых землях для защиты от мелкого воровства или угона, а не как гарантированную возможность припарковать автомобиль. «Сейчас не все автовладельцы готовы каждый день 15 минут идти до машины, чтобы на ней затем уехать»,— говорит господин Попов, отмечая, что в продаже такие варианты всегда есть. Стандартный тентованный бокс в среднем стоит 250–400 тыс. руб.

Альтернатива гаражу

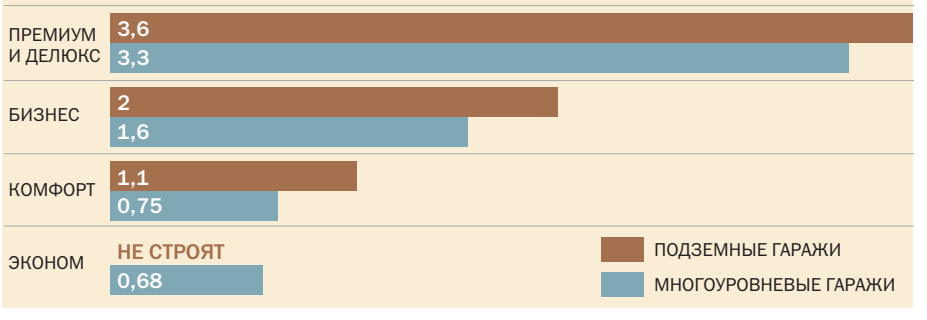
Современная альтернатива гаражу или ракушке — место в парковочном комплексе: наземном или подземном паркинге. Его можно купить у города на электронных торгах, у девелоперов в строящихся ЖК или в готовых ЖК, на вторичном рынке.

Мэрия продает на аукционе машино-места в «Народных гаражах» — комплексах, которые город строил в 2010–2017 годах. Сейчас их более 160 по всей Москве. Для участия в торгах необходимо завести электронную подпись. На сайте ГУП «Дирекция гаражного строительства» для поиска предлагают вручную вбивать адреса парковок (список есть на сайте ГУПа) на сайте Единой электронной торговой площадки ОАО ЕЭТП. Наш поиск по рандомным шести адресам результатов не дал. На сайте мэрии предлагают для поиска пользоваться сайтами департамента по конкурентной политике или инвестпортала Москвы. После выбора гаража нужно отправить заявку на осмотр машино-места, его можно провести онлайн на странице объекта на инвестиционном портале. Далее следует аккредитоваться на площадке для торгов. Для этого понадобится электронная подпись. Площадка, на которой пройдут торги, указана на странице выбранного объекта во вкладке «Сведения о торгах». Для участия в торгах нужны электронные копии некоторых документов (перечень есть в лотовой документации). Задаток, который необходимо внести, составляет 20% стоимости гаража. Если вы выиграете, он пойдет в счет оплаты, если проиграете — получите деньги назад. В документах на машино-место на Волжском бульваре, дом 1, корпус 2 сумма задатка была 27 тыс. руб. После внесения задатка предстоит подать заявку на участие и в нужно время принять участие в аукционе. Чтобы выиграть, нужно предложить наибольшую цену, шаг повышения стоимости — 5%, на то, чтобы сделать ставку, отводится десять минут. Победитель заключает договор, оплачивает покупку и переходит к оформлению права собственности.

Более быстрый способ разжиться собственным машино-местом — купить его на вторичном рынке или в строящемся ЖК. По данным ЦИАН, самые дорогие варианты — в подземных паркингах домов премиум-класса. Средняя цена в этом сегменте доходит до 3,6 млн руб., а самая высокая приближается к 10 млн руб. В многоуровневых стоянках в комплексах экономкласса, например в панельных домах в Некрасовке или в Новой Москве, средняя стоимость — менее 700 тыс. руб. А самые дешевые лоты — на 8–9-х уровнях многоуровневых гаражей — стоят 150 тыс. руб. По словам Алексея Попова, по сравнению с периодом начала 2000-х, когда цена машино-места приближалась к стоимости автомобиля, сейчас гаражи дешевле. «Подорожали машины, и не всем покупателям в ЖК комфорт- и бизнес-класса нужен личный автомобиль и, соответственно, машино-места. В экономклассе низкая востребованность связана с ограниченным бюджетом покупки: экономят несколько сотен тысяч рублей, паркуясь на прилегающих территориях»,— рассуждает эксперт

ЦЕНА МАШИНО-МЕСТА В СТРОЯЩИХСЯ ДОМАХ В МОСКВЕ ПО КЛАССАМ ЖК (МЛН РУБ.)

Источник: Аналитический центр ЦИАН.



DPA / ТАСС

КАПИТАЛЫ ЭНГЕЛЬСА И МАРКСА

КАК ЗАРАБАТЫВАЛИ ОТЦЫ НАУЧНОГО КОММУНИЗМА

Летом 1864 года журналист из Лондона хвастался в письме своему дяде, что заработал £400 на биржевых спекуляциях. Автора письма звали Карл Маркс. Да, тот самый, основоположник научного коммунизма. Маркс не стал профессиональным трейдером. Главным источником его доходов были денежные переводы от друга, топ-менеджера и совладельца текстильной фабрики Фридриха Энгельса, 200-летие со дня рождения которого 28 ноября 2020 года едва ли теперь заметит прогрессивное человечество. «Деньги» не смогли пройти мимо этой даты.

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **DPA/ТАСС, DIOMEDIA, РИА Новости, EMD/Then and Now Images/Heritage Imagesvia Getty Images**

Карл и Фридрих

Маркс и Энгельс жили в XIX веке, разработанное ими учение перевернуло мир в XX веке. Увиденный ими призрак коммунизма, бродивший по Европе, убил и отправил в тюрьмы и лагеря миллионы людей.

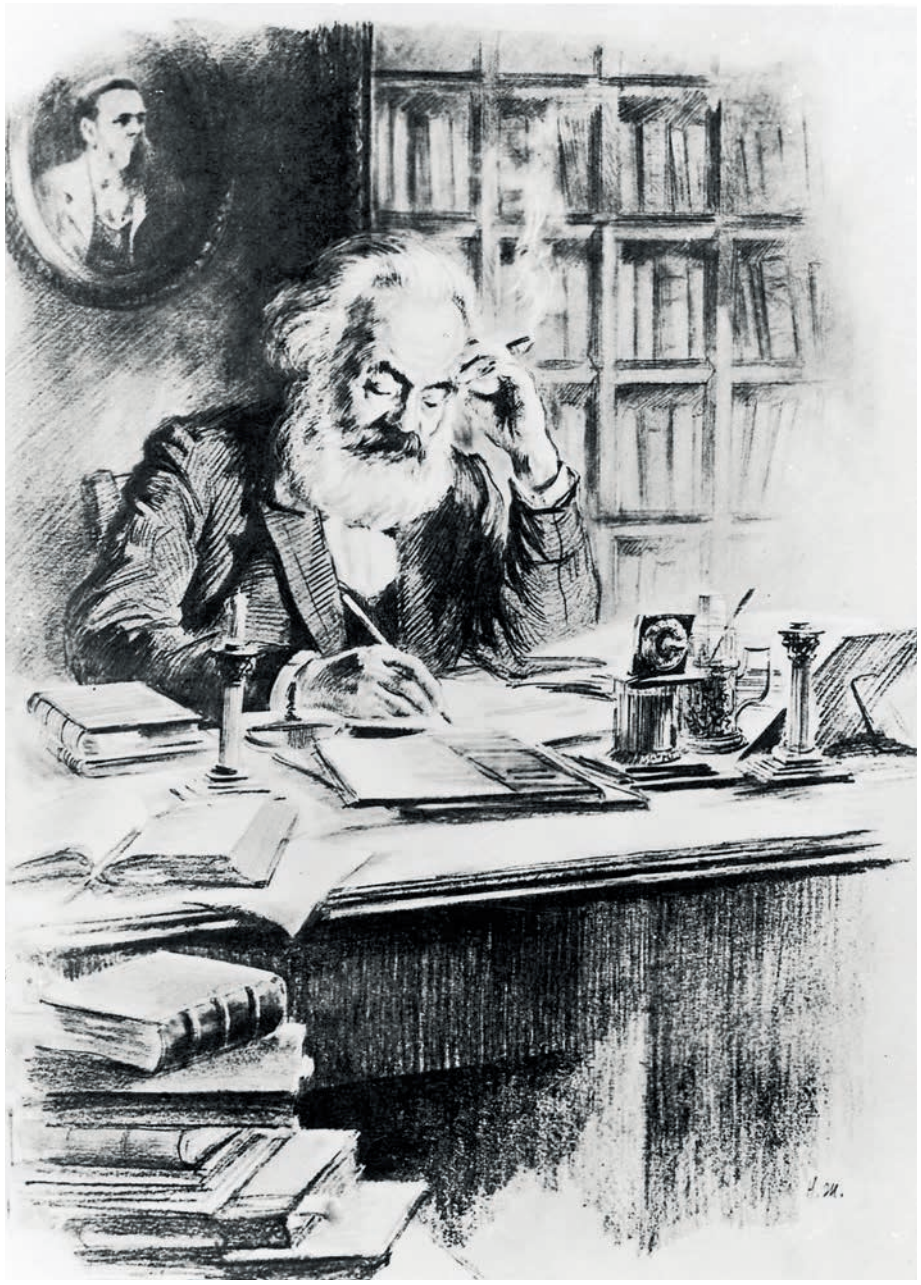
Им ставили памятники, потом сносили. Их статьи и книги издавались на всех языках народов мира миллионами экземпляров. Их именами называли города и улицы. Плакаты и знамена с их профилями, дополненные в зависимости от места и времени действия профилями Ленина, Сталина, Мао, Ракоши, африканских президентов, можно было увидеть во всех концах нашей планеты. В странах социализма редкая научная работа на любую тему, хоть по физиологии беспозвоночных, хоть по физике твердого тела, могла обойтись без цитаты из их трудов.

Специально для молодого поколения хочется отметить, что Маркс и Энгельс не были гей-парой. Если Маркс относился к гомосексуализму лояльно, то Энгельс считал его противоестественным. Оба были любителями женщин, но оргазм, как пошутил один историк, испытывали только от мыслей о социалистической революции. Маркс был женат на баронессе Женни фон Вестфален, у супругов было семеро детей, трое из которых дожили до совершеннолетия. Также Маркс, возможно, был отцом мальчика, рожденного служанкой Еленой Демут. Энгельс жил гражданским браком сперва с Мэри Бернс, а после ее смерти — с ее сестрой Лиззи. За несколько часов до смерти Лиззи Энгельс заключил с ней законный брак — из уважения к ее религиозным чувствам. Детей у Энгельса не было.

Карла Маркса и Фридриха Энгельса связывала не только совместная работа над статьями и книгами, из которых выросла теория научного коммунизма. Капиталист Энгельс десятилетиями материально обеспечивал Маркса, отдавая ему значительную часть своих доходов, а после смерти соратника продолжал помогать деньгами его семье.

Буржуазные дети

Фридрих Энгельс родился в вестфальском городе Бармен (ныне район Вупперталя) 28 ноября 1820 года в семье



Двое в комнате — Маркс и Энгельс. Портретом на белой стене

DIOMEDIA

преуспевающего текстильного фабриканта. Основы процветания семьи заложил Иоганн Каспар Энгельс I, прадед Фридриха, во второй половине XVIII века. По семейной легенде он пришел в долину реки Вуппер с 25 талерами в кармане и с заплечным коробом с продуктами, после чего основал льнопрядильную мануфактуру с отбельным цехом и мастерской с новейшим оборудованием для изготовления кружев. При сыновьях Иоганна Каспара I фабрика начала выпускать также шелковые ленты. Все предки были убежденными протестантами. В силу своих религиозных убеждений владельцы компании Caspar Engels und Soehne думали не только о прибылях. Они заботились о своих работниках. На фабрике не использовался детский труд, рабочим предоставлялись жилье, участки для садоводства, были открыты школы для детей сотрудников компании, на случай продовольственных затруднений было построено кооперативное зернохранилище. Когда бизнес перешел по наследству к третьему поколению Энгельсов, трое братьев не смогли договориться о совместной работе и решили тянуть жребий, кому перейдет фирма. Фридрих-старший проиграл, после чего создал собственный бизнес вместе с двумя голландцами, братьями Эрмен — Готфридом и Питером. Компания Ermen & Engels диверсифицировала производство, добавив к льнопрядильной мануфактуре хлопкопрядильные фабрики в английском Манчестере, в родном Бармене и в расположенном неподалеку Энгельскирхене. Последняя открылась, когда Фридриху-сыну был 21 год.

После гимназии юный Фридрих, писавший романтические стихи, был настроен заниматься литературой и поступить в университет на юридический факультет. Но по распоряжению отца ему пришлось в 17 лет заняться изучением семейного бизнеса — процессов производства льняных и хлопковых тканей. Летом 1838 года оба Фридриха отправились в деловую поездку в Англию, где сыну следовало изучить уже не производство, а торговлю — закупки хлопка-сырца, продажи шелковых и хлопковых тканей. Обратный путь пролегал через Бремен, где Фридрих-младший поступил клерком в торговый дом экспортера льна Генриха Леопольда. Он занимался обработкой международной корреспонденции, осваивал экспортные операции, валютные сделки, изучал таможенное законодательство. Все это ему потом пригодилось. Заметную часть рабочего времени Фридрих проводил в гамаке, который повесил в упаковочном цехе, с сигарой и бутылкой пива. В свободное от работы время он посещал школу танцев, катался верхом, ходил по книжным магазинам, по нескольку раз в день переплывал реку Везер, часто дрался — на кулаках и шпагах. В 17 лет он опубликовал свое первое стихотворение — «Бедуин», а в 18 — первую публицистическую статью «Письма из Вупперталя». Она была подписана псевдонимом Фридрих Освальд.

При первой встрече Маркс и Энгельс не произвели друг на друга особого впечатления

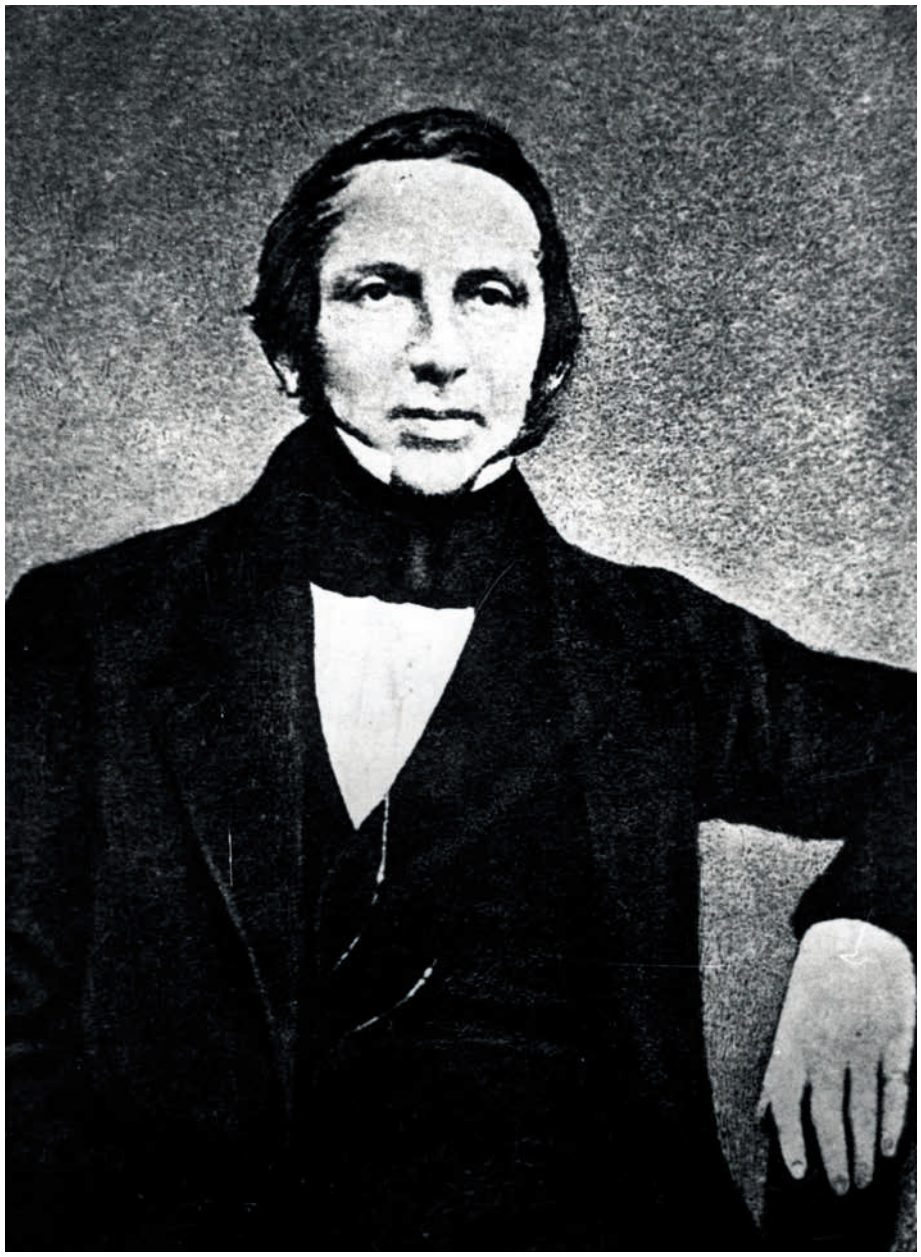
В 1841 году Фридрих Энгельс поступил в Берлине добровольцем на военную службу — в артиллерию. Молодой офицер завел спаниеля по кличке Наменлоза (Безымянный), ходил с ним в любимый ресторан Das Rheinland (ресторан, кстати, до сих пор существует), кормил пса свининой с кислой капустой и угощал выпивкой. Фридрих также увлекся философией Гегеля и много времени проводил за философскими спорами с другими сторонниками этого учения — обычно в пивных или, если было хорошо с деньгами, в ресторане. Он продолжал печатать свои статьи. Военная служба закончилась в октябре 1842 года. В ноябре, будучи проездом в Кельне, в редакции «Рейнской газеты» (Rheinische Zeitung) Энгельс познакомился с ее новым главным редактором, недавним выпускником Йенского университета Карлом Марксом.

Карл Маркс был на два года старше Фридриха Энгельса. Он тоже вырос в буржуазной семье. Генрих Маркс, отец Карла, адвокат и владелец небольшого виноградника, был сторонником прогрессивных идей просвещения и либерализма. При рождении Генриха звали Гершелем. Имя он сменил, когда переходил из иудейской веры в христианскую, чтобы избежать ограничений в профессии. Если отец отказался от еврейской культуры и официально, и на деле, то мать, Генриетта, хоть и крестилась вместе с мужем, но после этого продолжала придерживаться обычаев иудаизма и говорила дома на идише. Карл Маркс в 17 лет поступил в университет. Его студенческая жизнь состояла в меньшей степени в посещении лекций, а в большей — в пьянках, драках, ночевках в полицейском участке. Он много читал, много курил и поздно ложился спать. Очень любил работать по ночам и сохранил эту привычку на всю жизнь. Пить спиртное Маркс любил, но не умел. Уже в зрелом возрасте после совместной с Энгельсом пьянки Фридрих наутро спокойно отправился на работу, тогда как Карл две недели приходил в себя.

Генрих Маркс скончался в 1838 году, после чего семейные доходы Марксов снизились. В 1843 году Карл женился на Женни фон Вестфален,

МАРКС НА БИРЖЕ

В июле 1864 года Маркс писал Энгельсу: «Если бы у меня в распоряжении были деньги в последние десять дней, я мог бы выиграть много денег на здешней бирже. Теперь опять настало время, когда при уме и некоторых средствах в Лондоне можно заработать». В августе в письме своему дяде, голландскому купцу Лиону Филипсу, Маркс хвастался: «Я, что тебя немало удивит, занялся спекуляциями — частично американскими бумагами, но в основном английскими акциями, которых в этом году появилось как грибов после дождя… их курс поднимается непомерно высоко, после чего чаще всего обрушивается. Таким способом я сделал больше £400, а сейчас, когда сложная политическая ситуация позволяет действовать в больших масштабах, я начну этим заниматься по новой. Такие операции отнимают много времени, но это оправданно — стоит идти на риск, чтобы освободить врага от его денег». До нашего времени не дошло больше никаких свидетельств биржевых выигрышей или проигрышей Карла Маркса. Возможно, интерес к бирже пробудил у основоположника марксизма Фердинанд Лассаль, родоначальник немецкой социал-демократии, увлекавшийся биржевыми спекуляциями. За два года до хвастливого письма дяде Маркс писал Энгельсу: «Еврейский nigger Лассаль… снова благополучно потерял 5000 талеров на какой-то сомнительной спекуляции. Человек этот готов скорее швырнуть свои деньги в грязь, чем одолжить их взаймы „другу“, даже если ему гарантируются проценты и капитал».



РИА НОВОСТИ

Фридрих Энгельс-старший, фабрикант в третьем поколении, владелец текстильной компании Ermen & Engels, вряд ли мог представить, что главным делом жизни его сына Фридриха станет критика капитализма

дочери прусского аристократа. Маркс зарабатывал на жизнь журналистикой и сделал карьеру на этом поприще. Возглавив Rheinische Zeitung, он добился увеличения тиража газеты в два раза.

При первой встрече Маркс и Энгельс не произвели друг на друга особого впечатления. Следующая встреча произошла два года спустя, в Париже. На этот раз два публициста, начав разговор в Cafe de la Regence, никак не могли остановиться. Они общались десять дней, курсируя между кафе, пивными и квартирой Маркса. И, по словам Энгельса, обнаружили «полную общность взглядов на все теоретические проблемы».

Манчестер — Лондону

После судьбоносной встречи в кафе жизнь Маркса и Энгельса пошла параллельным курсом. Они вместе вступили в подпольную леворадикальную организацию «Союз справедливых» (позднее переименованную в «Союз коммунистов»), написали в 1848 году по ее заданию свою знаменитую работу «Манифест Коммунистической партии». Вместе издавали «Новую рейнскую газету» (Neue Rheinische Zeitung). Маркс был главным редактором, Энгельс — одним из редакторов. В период европейских революций 1848–1849 годов Маркс был выслан из Франции, Бельгии, Германии, в итоге переехал в Лондон, где жил до самой смерти и создал свои основные произведения, в том числе классический труд политэкономии — «Капитал».

Статьи и даже книги, написанные Марксом, не приносили ему больших денег. Русский литератор Павел Анненков в очерке «Замечательное десятилетие» писал про Маркса: «Вы знаете, какой капитал я нажил на „Капитале“? — спрашивал он и подсчитывал доход от первого тома: — Ровно 85 марок!» Возможно, или мемуарист, или Маркс что-то напутали, так как золотая марка как денежная единица единой Германии появилась в 1871 году, через четыре года после выхода в свет первого тома «Капитала». Если же речь шла о марке какого-то конкретного города или княжества, то непонятно, какого именно. Но в любом случае 85 марок будут примерно равны четырем фунтам стерлингов. За первый том книги, изменивший жизнь человечества,— действительно мало.

Заметную часть рабочего времени Фридрих проводил в гамаке, который повесил в упаковочном цехе, с сигарой и бутылкой пива

EMD/THEN AND NOW IMAGES/ HERITAGE IMAGESVIA GETTY IMAGES

Памятный знак на доме №122 по Риджентс-парк Роуд в Лондоне, который Энгельс снимал на протяжении 24 лет. От его дома до дома Марксов можно был дойти за десять минут

В 1862 году Маркс писал Энгельсу: «Считается, что я получаю за статью один фунт. Но так как эти субъекты из четырех статей печатают лишь одну, а зачастую и ни одной, то в результате получается чертовски мало, не говоря уже о потере времени и досаде по поводу того, что приходится писать на авось, не зная, соизволит ли милостивая редакция дать свое разрешение на опубликование той или иной статьи».

Энгельс после краха революционного движения в 1849 году также перебрался в Англию. В Манчестере находилась текстильная фабрика, совладельцем которой был его отец (а в 1860 году, после смерти отца, стал сам Энгельс). В течение 20 лет Энгельс занимался делами фабрики. Сначала как управляющий, получая зарплату £100 в год. В июле 1851 года Фридрих пишет Марксу, что договаривается с отцом о том, что будет также получать деньги «на представительство и на жизнь — около 200 ф. ст. ежегодно; на это было получено согласие без больших трудностей. При таком жаловании уже жить можно...» £200 того времени примерно соответствуют современным £28 тыс.

Кроме жалованья и денег на представительство Фридрих получал процент от прибыли компании. В середине 1850-х годов — 5%, в конце десятилетия — 7,5%. Так, в 1856 году его часть прибыли составила £408, в 1860 году — £978.

Часть денег Энгельс регулярно отсылал другу. Если изучить переписку Маркса и Энгельса в их собрании сочинений, изданном в СССР, то почти в каждом письме Энгельса можно увидеть упоминание о посылаемых деньгах, а почти в каждом письме Маркса — просьбу о деньгах или благодарность за присланное.

Энгельс — Марксу, 15 апреля 1851 года: «Дорогой Маркс! Прилагаю почтовый перевод на 5 фунтов». £5 в 1850-х годах примерно соответствуют по покупательной способности современным £700.

Маркс — Энгельсу, 24 ноября 1851 года: «Я знаю, что ты и сам теперь в стесненных обстоятельствах и что мое внезапное появление и ограбление тебя в Манчестере

Русский литератор Павел Анненков в очерке «Замечательное десятилетие» писал про Маркса: «Вы знаете, какой капитал я нажил на „Капитале“? Ровно 85 марок!»

еще более ухудшили твои дела, по крайней мере в этом месяце. Тем не менее я вынужден попросить тебя: не можешь ли ты в крайнем случае достать еще 2 фунта стерлингов. Перед моим отъездом из Лондона я занял 2 ф. ст. и дал письменное обязательство вернуть их до декабря».

Маркс — Энгельсу, 18 декабря 1857 года: «Пишу тебе наспех эти несколько строк. Я только что получил от паршивого налогового инспектора третье и последнее предупреждение, что если я не уплачу до понедельника, то в понедельник после обеда ко мне в дом будет прислан брокер. Поэтому, если можно, пришли мне до понедельника несколько фунтов».

Женни Маркс — Энгельсу, август 1859 года: «Дорогой г-н Энгельс! Мавр только что ушел в Музей и поручил мне поблагодарить Вас за так скоро присланные 5 фунтов стерлингов».

20 марта 1860 года умирает отец Энгельса, Фридрих становится совладельцем фабрики. Возрастают его доходы, он может больше помогать другу.

Маркс — Энгельсу, 12 апреля 1860 года: «Большое спасибо за стофунтовый билет. Это был сегодня утром чудесный сюрприз. Весь дом ликует». 16 июня 1860 года: «10 фунтов получил. Большое спасибо». 23 декабря 1860 года: «Большое спасибо за вино и 5 фунтов. Моя жена находит портвейн превосходным».

Вино полезно для здоровья, считали тогда британские медики.

Маркс — Энгельсу, 25 февраля 1862 года: «… Женничка почти два месяца находится под наблюдением врача. Девочка заметно похудела. Женни теперь уже настолько выросла, что сознает всю тяжесть и всю горечь нашего положения, и я думаю, что это-то и является главной причиной ее физических страданий. (Кстати. Аллен прописал ей вчера вино, и поэтому я был бы рад, если бы ты прислал нам несколько бутылок)».

Ответное письмо Энгельса от 28 февраля: «Дорогой Мавр! Сегодня высылаю на твое имя, с оплаченной доставкой, ящик, содержащий: 8 бутылок бордо, 4 бутылки старого рейнвейна 1846 года, 2 бутылки шерри. Портвейна, подходящего для данного случая, у меня сейчас нет. Надеюсь, что это пойдет Женни впрок. Бедное дитя! Впрочем, я думаю, что положение не столь опасно. Она сильно выросла, и хороший уход и движение снова восстановят ее силы».

У Женни Маркс, старшей дочери Карла, более известной по фамилии мужа как Женни Лонге, действительно были серьезные проблемы со здоровьем. Она умерла в 38-летнем возрасте от рака мочевого пузыря.

В корпусах бывшей фабрики Ermen & Engels в Энгельскирхене сейчас размещается музей промышленности

DIOMEDIA

НАСЛЕДИЕ И НАСЛЕДСТВО

В момент смерти Фридриха Энгельса его инвестиционный портфель оценивался в £22,6 тыс. (что примерно соответствует современным £3 млн). В него входили акции London and Northern Railway Company, the South Metropolitan Gas Company, the Channel Tunnel Corporation Ltd., Foreign and Colonial Government Trust Company и другие.

Большая часть имущества была разделена на восемь равных частей. Три восьмых получила Лаура Лафарг, старшая дочь Карла Маркса. Столько же — Элеонора Эвелинг. Две восьмых — Луиза Фрейбергер (бывшая жена Карла Каутского, известного марксиста, редактора четвертого тома «Капитала» Маркса). Племяннице Мэри Эллен Рошер было завещано £2500.

Еще по £250 адвокат Самюэл Мур, социал-демократ Эдуард Бернштейн и Луиза Фрейбергер получили как душеприказчики Энгельса. Бернштейн и Каутская жили в доме, который арендовал Энгельс, после его смерти они получали право на продолжение аренды за счет наследства Энгельса. Все движимое имущество было отписано Луизе Фрейбергер. Доктор Людвиг Фрейбергер, муж Луизы, получил £210 — «за его неослабное внимание, которое он в течение ряда лет мне оказывал как специалист, не принимая никакого вознаграждения». Написанный маслом портрет отца Фридрих Энгельс завещал брату Герману.

Депутаты рейхстага Август Бебель и Пауль Зингер получили по £1000, все книги из библиотеки Энгельса и авторские права на литературные произведения Энгельса. Бебелю и Бернштейну были завещаны все рукописи и письма, кроме рукописей Маркса и переписки Энгельса с Марксом (их получила Элеонора Эвелинг). Но к этому было добавлено исключение: часть переписки Энгельса была возвращена его корреспондентам.

Гонорар и отчисления за работу «Положение рабочего класса» были завещаны американской общественной деятельнице Флоренс Келли.

Размер наследства Карла Маркса был гораздо скромнее — £250 (£33 тыс. на современные деньги). Их получила его младшая дочь Элеонора Эвелинг.

DIOMEDIA

Бичи-Хед. Мыс на южном побережье Великобритании. Нависающая над пляжем скала популярна у самоубийц. С нее же был развеян прах Фридриха Энгельса после кремации, согласно его завещанию

Маркс — Энгельсу, 30 июля 1862 года: «Из прилагаемых бумажонок ты отчасти увидишь, как меня терзают. Домовладельцу, которого пока что удалось утихомирить, я должен уплатить 25 фунтов. Фортепьянщик, которому я плачу в рассрочку за фортепьяно, должен был получить от меня 6 фунтов еще в конце июня, а это очень грубый тип. Извещение об уплате 6 фунтов налога лежит у меня дома. Школьный счет приблизительно в 10 фунтов я, к счастью, оплатил, так как делаю все, чтобы избавить детей от прямого унижения. Мяснику заплатил в счет долга 6 фунтов (а это весь мой доход за четверть года от „Presse“!), но он опять пристает ко мне, не говоря уже о булочнике, бакалейщике, зеленщике и всех других чудовищах».

Маркс — Энгельсу, 4 декабря 1863 года: «Большое спасибо за 10 фунтов… с запозданием — за портвейн. Он творит со мной чудеса. Кроме вина мне предложено еще (по сей день) выпивать ежедневно по 11/2 кварты крепчайшего лондонского портера».

Свобода

В 1869 году заканчивался срок контракта, заключенного между Фридрихом Энгельсом и Готфридом Эрменом. У Эрмена возникла идея откупиться от Энгельса — заплатить деньги за то, чтобы тот вышел из бизнеса и в течение пяти лет не участвовал в какомлибо конкурирующем предприятии.

Специально для молодого поколения хочется отметить, что Маркс и Энгельс не были гей-парой. Если Маркс относился к гомосексуализму лояльно, то Энгельс считал его противоестественным

В конце 1868 года Энгельс спросил у Маркса в письме, хватит ли тому на обычные регулярные расходы £350 в год, «(причем экстренные расходы на болезнь и непредвиденные случайности я исключаю), то есть так, чтобы тебе не приходилось делать долгов. Если нет, то укажи мне сумму, которая тебе необходима. При этом предполагается, что все старые долги будут предварительно выплачены».

Ответ Маркса: «Дорогой Фред! Я совершенно потрясен твоей чрезмерной добротой. Я просил жену представить мне все счета, и сумма долгов оказалась значительно больше, чем я думал,— 210 фунтов стерлингов (из них около 75 ф. ст. на ломбард и проценты). Кроме того, надо прибавить счет доктора за лечение во время скарлатины, который он еще не представил. За последние годы мы проживали более 350 фунтов стерлингов; но этой суммы вполне достаточно, так как, во-первых, в течение последних лет у нас жил Лафарг, и благодаря его присутствию в доме расходы сильно увеличивались; а во-вторых, вследствие того, что все бралось в долг, приходилось платить слишком дорого. Только полностью развязавшись с долгами, я смогу навести порядок в хозяйстве».

В ходе переговоров с Энгельсом Эрмен сумел добиться крайне выгодных условий. Энгельс вышел из текстильного бизнеса, получив на руки всего £12 500 (около £1,5 млн на современные деньги). Его доля стоила явно больше, но у Энгельса не было желания заниматься текстилем еще десять лет.

В свой последний рабочий день Энгельс, уходя в контору, радостно воскликнул: «В последний раз!» Уладив денежные дела с партнером, он возвращался в тот день домой, помахивая тросточкой и распевая песни. Лицо его сияло. Дома его ждали любимая женщина Лиззи Бернс и дочь друга Элеонора Маркс. Прощание с текстильным бизнесом отпраздновали застольем. Неизвестно, был ли на праздничном столе в тот день его любимый салат с лобстером, но точно было любимое шампанское Chateau Margaux. С коммерцией было покончено. Деньги были удачно вложены. Можно было переехать в Лондон, поближе к Марксу, правильно вложить деньги, обеспечив стабильный доход для себя и приятеля, и заниматься только тем, что нравится,— писать статьи и научные труды.

В Лондоне он продолжал оказывать финансовую поддержку Марксу, а после его смерти в 1883 году — родным друга. Последнее письмо Энгельса, в котором идет речь о деньгах, адресовано дочери Маркса Лауре Лафарг: «Прилагаю чек на 10 фунтов на твое путешествие сюда и на мелкие расходы для твоего туалета, которые тебе захочется сделать». Письмо было отправлено 14 мая 1895 года, менее чем за три месяца до смерти Фридриха Энгельса ●

ЖЕНСКОЕ СЧАСТЬЕ

ЧАСОВЫЕ НОВИНКИ ДЛЯ ДАМ

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

Если верить статистике продаж ювелирных украшений в российских бутиках, наши соотечественницы среди всех цветных драгоценных камней предпочитают минералы синих оттенков. Возможно, причина в холодном климате, а возможно, в том, что синий — самый универсальный из цветов и подходит к любому наряду. Любимые украшения хорошо дополняют часы на синем ремешке или с синим циферблатом. Швейцарские мануфактуры ценят предпочтения клиентов и в этом году выпустили несколько таких новинок.

1 **Audemars Piguet, часы Royal Oak Concept Frosted Gold,** 38,5 мм, розовое золото, бриллианты, механизм с ручным подзаводом, запас хода 72 часа

2 **Harry Winston, часы Premier Kaleidoscope,** 36 мм, розовое золото, перламутр, бриллианты, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 72 часа

3 **Dior Horlogerie, часы Grand Bal Ruban,** 36 мм, сталь, розовое золото, бриллианты, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 42 часа

4 **Van Cleef & Arpels, часы Frivole Secrete,** 18 мм, белое золото, бриллианты, кварцевый механизм

5 **Bvlgari, часы Serpenti Seduttori Tourbillon,** 34 мм, белое золото, бриллианты, механизм с ручным подзаводом, запас хода 40 часов

6 **F.P. Journe, часы Elegante,** 40 мм, платина, бриллианты, сапфиры, кварцевый механизм

7 **Zenith, часы Defy Midnight,** 36 мм, сталь, бриллианты, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 48 часов

8 **Ulysse Nardin, часы Lady Diver,** 39 мм, сталь, бриллианты, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 42 часа

Audemars Piguet выпустили новую интерпретацию модели Royal Oak Concept Flying Tourbillon в корпусе из розового или белого золота с обработкой в технике frosted gold, заимствованной у итальянского ювелира Каролины Буччи, и многоуровневым циферблатом. Четыре окружности разного диаметра визуально обращают внимание на парящий турбийон у отметки «6 часов». Циферблат оставили концептуально минималистичным, без часовых индексов — только логотип, стрелки, турбийон и концентрические кольца в оттенках синего градиента.

Serpenti Seduttori Tourbillon от итальянского ювелирно-часового дома Bvlgari стали яркой премьерой этого года. Это самый маленький турбийон в мире на сегодняшний день — часовщики стремились возродить традицию малых механических калибров, которые в 1970-е годы стали заменять на кварцевые. Механизм изящно декорирован: платина и мосты покрыты родием и узором «женевские волны», один из мостов сапфировый. На задней крышке напротив турбийона есть окошко из сапфирового стекла. Бриллианты по всей поверхности корпуса и циферблата установлены так, чтобы часы оставались как можно тоньше.

Harry Winston пополнили коллекцию Premier Kaleidoscope прошлого года шестью новинками с симметричным узором на циферблатах. Интересна техника исполнения узора: на покрытую перламутром основу из золота наносят аппликацию из цветных кабошонов перламутра разных цветов. Вышли четыре модели Premier Kaleidoscope в оранжевых, красных и голубых тонах и две более ювелирные модели Premier Precious Kaleidocope с отделкой циферблата цветными драгоценными камнями.

Часовой департамент Dior в этом году предлагает дамам отправиться на вымышленный бал-маскарад, который так любил основатель дома Кристиан Диор. Ротор часов серии Grand Bal вынесен на циферблат и в линии Grand Bal Ruban имеет форму банта. При движении ротор вращается, словно бальное платье в танце. Бархатистый ремешок, снежная закрепка бриллиантов и техника декорирования золотыми нитями напоминают о роскоши тканей от-кутюр прошлого столетия.

Van Cleef & Arpels выпустили небольшую капсулу Frivole из шести изделий, в том числе двух часов с секретом, названных так из-за ювелирной крышки, что прикрывает циферблат. Одна модель выполнена в форме жесткого браслета из желтого золота, другая — с синим тканевым ремешком и корпусом из белого золота. Интересно, что ремешок часов снимается и часы становятся подвеской или брошью.

В этом году мануфактура Zenith порадовала женщин новой коллекцией Defy Midnight. Стальной корпус с бриллиантами, циферблат с градиентом, напоминающим ночное звездное небо. Модельный ряд включает часы с синим, коричневым и белым перламутровым циферблатом и широким спектром атласных и кожаных ремешков в тон или на контрасте, а также на стальном браслете.

В новейшей истории мануфактуры Ulysse Nardin женская глава еще не написана. Модель Lady Diver стала одной из первых женских моделей после прихода на пост генерального директора компании Патрика Пруньо. Модель в корпусе диаметром 39 мм представлена в трех цветах — синем, черном и белом. Каждая украшена изображением розы ветров на задней крышке. Однонаправленный безель и часовые метки с бриллиантами отличают часы от традиционных спортивных. А калибр UN-816 оснащен кремниевой технологией, что делает часы точнее и надежнее.

Франсуа-Поль Журн изобрел революционный часовой концепт для своей женской линии часов шесть лет назад. Электромеханические часы работают автономно 8–10 лет при ежедневном использовании и до 18 лет, если лежат в сейфе. Механический детектор движения виден на циферблате. Когда часы неподвижны, детектор входит в состояние покоя, микропроцессор продолжает отсчитывать время, а механические части — шестеренки, роторы и стрелки — остаются неподвижными. Когда часы вновь надевают, стрелки автоматически устремляются к текущему времени по самой короткой траектории. Помимо ювелирных версий Elegante доступны в корпусе из стали и керамики, в титане или материале tytalyt

РЕКЛАМА

CRAFT. MAN. SHIP. *

8 YEARS IWC WARRANTY

Portugieser Yacht Club Chronograph. Арт. 3907: Спортивно-элегантный дизайн, прочная конструкция, высокая водонепроницаемость и мануфактурный калибр IWC 89361 с функцией flyback: новый Portugieser Yacht Club Chronograph восхищает по всем параметрам. Комбинированная индикация часов и минут на счетчике у отметки «12 часов» обеспечивает хорошую считываемость показаний даже при сильных волнах. Изящный ободок и плоское кольцо придают 44-миллиметровому корпусу чрезвычайно элегантные пропорции, а новый браслет из нержавеющей стали обеспечивает максимальный комфорт при ношении. Эти спортивные часы в морском стиле не требуют компромиссов: они великолепно подходят как для круиза на парусной яхте, так и для расслабленного отдыха на пляже.

IWC. ENGINEERING DREAMS. SINCE 1868. **

REGISTER TO EXTEND YOUR INTERNATIONAL LIMITED WARRANTY FROM 2 TO 8 YEARS ***
REGISTER ON IWC.COM/MYIWC

Мануфактурный калибр IWC 89361 · Автоподзавод · Запас хода 68 часов при полном заводе · Указатель даты · Хронограф с индикацией часов, минут и секунд · Хронограф с индикацией часов и минут на счетчике у отметки «12 часов» · Функция flyback · Выпуклое сапфировое стекло с двусторонним антибликовым покрытием · Прозрачная задняя крышка из сапфирового стекла · Водонепроницаемость 6 бар · Диаметр 44,6 мм

Бутик IWC Schaffhausen · Москва, Петровка, 5 · +7 (495) 660-18-68 · www.iwc.com/ru

IWC
SCHAFFHAUSEN

* Мастерство. Человек. Корабль. Portugieser Yacht Club Chronograph — Португизер Яхт Клаб Хронограф. ** IWC. Проектируя мечты. С 1868 года. *** Зарегистрируйтесь для продления вашей международной гарантии с 2 до 8 лет.