деньги

№34

ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ — **Коммерсантъ** — 26.11.2020

КАПИТАН АМЕРИКИ

КУДА ПОВЕДЕТ ФИНАНСЫ ДЖО БАЙДЕН

20 **БОРЕМСЯ С КРИЗИСОМ,** СЛЕДУЯ ПРИНЦИПАМ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

28 **ИЗУЧАЕМ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ** ПОД РУКОВОДСТВОМ ТОП-МЕНЕДЖЕРА ПСБ

38 **ПРИЦЕНИВАЕМСЯ К ВЕЧНОСТИ,** ИЗУЧАЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ «ГАЗПРОМА» И РЖД

58 **ИЗБАВЛЯЕМСЯ ОТ КОМПЛЕКСОВ** В СПОРТКОМПЛЕКСЕ «ВТБ АРЕНА ПАРК»

60 **ПЛАНИРУЕМ ОТПУСК:** ДОРОГО, НО РЯДОМ С ДОМОМ

66 **ИНВЕСТИРУЕМ В ДРУЗЕЙ** ХВОСТАТЫХ И ЧЕТВЕРОНОГИХ

72 **СРАВНИВАЕМ ЗАРПЛАТЫ** ПРЕЗИДЕНТОВ РАЗНЫХ СТРАН МИРА

СБЕР Первый

Клуб Первых

Ваше сильное окружение

Крупнейшее деловое сообщество России,
объединяющее более 380 руководителей
и владельцев среднего и крупного бизнеса.

+7 (495) 665-23-48

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

реклама

ДЕНЬГИ
ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ Коммерсантъ

ЖИВЫЕ ДЕНЬГИ

МИХАИЛ МАЛЫХИН
выпускающий редактор

Недавно старушка-соседка пригласила в гости: «Хочу познакомить со своим котом». Прежде чем показать питомца, провела на кухню и продемонстрировала новый буфет: «Это — прошлогодняя вязка». Затем похвастала современным дорогим телевизором: «Это — вязка нынешнего года». Тем временем виновник богатства пенсионерки — роскошный кот породы сфинкс — невозмутимо возлежал на диване на специальной подушке. Бабуля дала понять, что четвероногие друзья могут не только скрашивать одиночество, но и служить выгодным предметом инвестиций. Впрочем, судя по статистике, в этом году особым спросом пользовались не коты, а собаки — отправляясь на прогулку, они позволяли своим хозяевам не лишний раз законно нарушать самоизоляцию.

Впрочем, домашние животные не облигации, пассивного дохода от них ждать не стоит. Они требуют внимания. Серьезного воспитания. Чтобы поддерживать их рентабельность, нужно регулярно показывать их на выставках. Зато они заставляют забыть о пене дней — выборах американского президента, кризисах глобализации и прочих вселенских проблемах. С ними и новогодний отдых за городом окажется в радость. Главное — не забывать, что кроме предмета инвестиций они прежде всего ваши преданные друзья.

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:
123112, Г. МОСКВА, ПРЕСНЕНСКАЯ НАБ. Д.10 БЛОК С. 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: PUNAMUSTA
АДРЕС: KOSTI AALTOSEN TIE, 9, 80141 JOENSUU, ФИНЛЯНДИЯ

ТИРАЖ: 75000. ЦЕНА СВОБОДНАЯ

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: AP

16+

В ЭТОМ НОМЕРЕ

№34
26.11.2020

ЦЕНА СЛОВ

6 **СЛОВЕСНАЯ РЕЦЕССИЯ**
ДОНАЛЬДУ ТРАМПУ ЭТОЙ ОСЕНЬЮ ПЕРЕСТАЛИ ВЕРИТЬ

ТРЕНД

8 **БИТКОЙН ПРИВЛЕК ИНСТИТУЦИОНАЛОВ**
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ИНВЕСТОРЫ ВСЕ АКТИВНЕЕ ВЫХОДЯТ НА РЫНОК ЦИФРОВЫХ ВАЛЮТ

ТЕМА НОМЕРА

10 **КОМПРОМИССЫ БАЙДЕНА**
РЫНКИ ГОТОВЯТСЯ К НОВОЙ АДМИНИСТРАЦИИ БЕЛОГО ДОМА

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

12 **ИНВЕСТОРЫ СДЕЛАЛИ ВЫБОР**
МИРОВЫЕ ФОНДОВЫЕ ИНДЕКСЫ РАСТУТ

16 **ПЕРСПЕКТИВЫ НОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**
ЧТО БУДЕТ С ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ

20 **«КОМПАНИИ, СОБЛЮДАЮЩИЕ ESG-ПРИНЦИПЫ, ПОКАЗАЛИ БОЛЬШУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ К КРИЗИСАМ»**
ПРИНЦИПЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ИГРАЮТ ВСЕ БОЛЕЕ ВАЖНУЮ РОЛЬ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

23 **КУДА УХОДИТ РУБЛЬ**
КАК ПОЛИТИКА ЦБ ОТРАЗИТСЯ НА КУРСЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ

26 **ИНВЕСТОРЫ ПОВЕРИЛИ В ВАКЦИНУ**
ПРИТОК НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК АКЦИЙ ВОЗОБНОВИЛСЯ

28 **«M&A-СДЕЛКИ ДОЛЖНЫ ПОМОГАТЬ ПСБ РАЗВИВАТЬСЯ В ЕГО КЛЮЧЕВОМ СЕГМЕНТЕ»**
ИНТЕРВЬЮ ГЛАВНОГО ФИНАНСОВОГО ДИРЕКТОРА ПСБ ЕВГЕНИЯ СМИРНОВА

30 **САМЫЙ УМНЫЙ МИЛЛИАРДЕР**
КАК ПРОФЕССОР МАТЕМАТИКИ СТАЛ ЛЕГЕНДАРНЫМ ТРЕЙДЕРОМ

СВОИ ДЕНЬГИ

35 **ОБЛИГАЦИИ НА ВЫРОСТ**
ЧЕМ ОНИ ЛУЧШЕ И ЧЕМ ХУЖЕ ВКЛАДОВ

38 **ПРЕМИЯ ЗА ВЕЧНОСТЬ**
СТОИТ ЛИ ПОКУПАТЬ БЕССРОЧНЫЕ ОБЛИГАЦИИ

42 **«МЫ СОЗДАЕМ ТО, ЧТО ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ВОСТРЕБОВАНО КЛИЕНТАМИ»**
ИНТЕРВЬЮ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА УК «ОТКРЫТИЕ» КОНСТАНТИНА ФЕДУЛИНСКОГО

44 **АКЦИИ НАБИРАЮТ ПОПУЛЯРНОСТЬ**
САМЫЕ ДОХОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ НОЯБРЯ

46 **СТАВКА НА АРЕНДУ**
ЗАКРЫТЫЕ ФОНДЫ НЕДВИЖИМОСТИ НАБИРАЮТ ПОПУЛЯРНОСТЬ

49 **ИПОТЕКА ПО-БЫСТРОМУ**
ПРАВИЛА ПОКУПКИ КВАРТИРЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КРЕДИТА

52 **ОТ ПАНДЕМИИ – В ЗАГОРОДНЫЙ ДОМ**
РОССИЯНЕ СТАЛИ ПОКУПАТЬ ЗАГОРОДНЫЕ ДОМА В КРЕДИТ

54 **ЭМОЦИИ КРУПНОГО БИЗНЕСА**
ГОД ПОСТАВИЛ МНОГО ВОПРОСОВ ПЕРЕД РЫНКОМ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

56 **МИЛЛИАРДЫ ПОД КРЫШУ**
ПЯТЬ САМЫХ ДОРОГИХ КВАРТИР МОСКВЫ ЭТОГО ГОДА

57 **«МЫ СОЗДАЛИ КЛУБ ПЕРВЫХ ДЛЯ САМЫХ ПРОГРЕССИВНЫХ БИЗНЕСМЕНОВ СТРАНЫ»**
РУКОВОДИТЕЛЬ ПРЕМИАЛЬНОЙ СЕТИ СБЕРПЕРВЫЙ МАРИЯ ПОДЕНКО РАССКАЗАЛА «ДЕНЬГАМ»

58 **ТРИБУНЫ СТАНОВЯТСЯ БЛИЖЕ**
КАК МЕНЯЮТСЯ СОВРЕМЕННЫЕ СПОРТИВНЫЕ КОМПЛЕКСЫ

60 **ОТПУСК НА СКЛОНЕ**
ВО СКОЛЬКО ОБОЙДЕТСЯ ЭТОЙ ЗИМОЙ ОТДЫХ В ГОРАХ

62 **НОМЕР ВМЕСТО ДАЧИ**
СКОЛЬКО СТОИТ НОВЫЙ ГОД ЗА ГОРОДОМ

64 **РАСПРОДАЖИ ПАНДЕМИИ НАЗЛО**
КАКИХ СКИДОК СТОИТ ЖДАТЬ В ПРЕДНОВОГОДНИЙ ПЕРИОД

66 **ТВОЕ СОБАЧЬЕ ДЕЛО**
КАК ВЫГОДНО ИНВЕСТИРОВАТЬ В ДРУЗЕЙ

69 **АВТО: ЭПОХА ВЫМИРАНИЯ**
АССОРТИМЕНТ РОССИЙСКОГО АВТОРЫНКА СОКРАТИЛСЯ НА ТРЕТЬ

STORY

72 **ПОЧЕМ ВЛАСТЬ ДЛЯ НАРОДА**
СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЮТ РУКОВОДИТЕЛИ РАЗНЫХ СТРАН

74 **БОГАТЫЕ И БЕДНЫЕ БЕЛОГО ДОМА**
СКОЛЬКО ПЛАТЯТ ПРЕЗИДЕНТАМ США

СТИЛЬ

79 **МИРНОЕ ВРЕМЯ**
СКОЛЬКО СТОЯТ ЧАСЫ В СТИЛЕ МИЛИТАРИ

МИНИСТЕРСТВО ИНВЕСТИЦИЙ, ПРОМЫШЛЕННОСТИ И НАУКИ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ЧЕМ ДАЛЬШЕ – ТЕМ ВЫГОДНЕЕ

ДО 30% ЭКОНОМИИ ИНВЕСТИЦИЙ

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОРТРЕТ ИНВЕСТОРА

СФЕРЫ

- ОБРАБАТЫВАЮЩИЕ ПРОИЗВОДСТВА
- АДМИНИСТРАТИВНО-ДЕЛОВЫЕ ЦЕНТРЫ
- ГОСТИНИЦЫ
- ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ
- СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

КРИТЕРИИ:

- ИНВЕСТИЦИИ ОТ 50 МЛН РУБ.
- РАБОЧИЕ МЕСТА ОТ 50 ЕД.
- 50% РАБОТАЮЩИХ – ЖИТЕЛИ МО

НОВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА В ОБЛАСТИ ИНВЕСТИЦИЙ

МЕНЬШЕ НАЛОГОВ

СУБСИДИЙ БОЛЬШЕ

ДЕШЕВЛЕ КРЕДИТ!

МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ УДАЛЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Реклама

СЛОВЕСНАЯ РЕЦЕССИЯ

Изобретателю твиттер-дипломатии блестящему манипулятору Дональду Трампу этой осенью перестали верить. Шумная избирательная кампания фактически привела к обесцениванию заявлений действующего американского президента. За неделю до выборов на его громкие обещания поддержать экономику фондовый рынок отозвался снижением индексов. А после выборов крупнейшие национальные телеканалы просто отказались транслировать его выступление. Тем временем тихая фраза о возможном сохранении ограничений нефтедобычи, оброненная на заседании Валдайского клуба Владимиром Путиным, заставила мировые цены на нефть пойти вверх. Этот тренд в дальнейшем не смогли поколебать заявления лидеров Германии и Франции о карантинных ограничениях, означающих значительное снижение потребления топлива в Европе. Смогут ли повлиять на цену нефти словесные интервенции и дела нового американского президента, скорее всего, выяснится в самое ближайшее время •

REUTERS

ГЛАВА МИНФИНА США

СТИВЕН МНУЧИН

(НА ОНЛАЙН-КОНФЕРЕНЦИИ MILKEN INSTITUTE)

«В НАСТОЯЩИЙ МОМЕНТ ПРИНЯТЬ ЧТО-ЛИБО (ПАКЕТ ПОМОЩИ ЭКОНОМИКЕ.— **„ДЕНЬГИ“**) ДО ВЫБОРОВ И РЕАЛИЗОВАТЬ ЭТО БУДЕТ СЛОЖНО».

ПРЕЗИДЕНТ РОССИИ

ВЛАДИМИР ПУТИН

(НА ПЛЕНАРНОЙ СЕССИИ ДИСКУССИОННОГО КЛУБА «ВАЛДАЙ»)

«СЕЙЧАС НАМ НЕТ НЕОБХОДИМОСТИ НИЧЕГО МЕНЯТЬ, НО МЫ НЕ ИСКЛЮЧАЕМ, ЧТО МЫ МОЖЕМ ИЛИ СОХРАНИТЬ ДЕЙСТВУЮЩИЕ ОГРАНИЧЕНИЯ НА ДОБЫЧУ, НЕ СНИМАТЬ ИХ ТАК БЫСТРО, КАК МЫ ПРЕДУСМАТРИВАЛИ ЭТО ДЕЛАТЬ РАНЕЕ, А ЕСЛИ ПОТРЕБУЕТСЯ, МОЖЕТ БЫТЬ, ПРИМЕМ И ДРУГИЕ РЕШЕНИЯ ПО ДАЛЬНЕЙШЕМУ СОКРАЩЕНИЮ».

ДМИТРИЙ АЗАРОВ

ПРЕЗИДЕНТ США

ДОНАЛЬД ТРАМП

(НА БРИФИНГЕ У БЕЛОГО ДОМА)

«ПОСЛЕ ВЫБОРОВ МЫ ПОЛУЧИМ ЛУЧШИЙ ПАКЕТ МЕР ПОДДЕРЖКИ ЭКОНОМИКИ, КОТОРЫЙ ТОЛЬКО БЫЛ».

REUTERS

15 октября

СТОИМОСТЬ ЗОЛОТА ВЫРОСЛА НА 0,9%, ДО $1909 ЗА ТРОЙСКУЮ УНЦИЮ

23 октября

СТОИМОСТЬ БЛИЖАЙШЕГО КОНТРАКТА НЕФТИ BRENT ПОДНЯЛАСЬ НА 1,2%, ДО $42,7 ЗА БАРРЕЛЬ

27 октября

ИНДЕКС DOW JONES СНИЗИЛСЯ НА 0,8%, ДО 27 458 ПУНКТОВ

КРУПНЕЙШИЕ* ЦИФРОВЫЕ ВАЛЮТЫ ПО КАПИТАЛИЗАЦИИ ($ МЛРД)

Источник: Coinmarketcap.com.

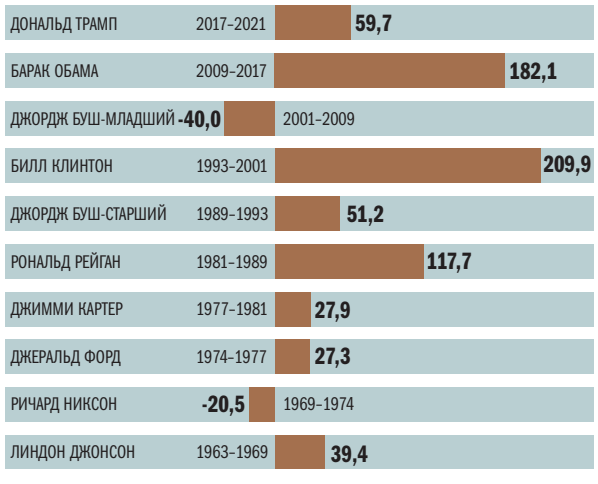
*На ноябрь 2020 года.

БИТКОЙН ИДЕТ НА РЕКОРД

За три осенних месяца главная криптовалюта мира — биткойн — подорожала почти на 80% и к 18 ноября превысила порог в $18 тыс. Аналитики напоминают, что примерно такой уровень был в последний раз в декабре 2017 года — за неделю до обвала цифровой валюты. Впрочем, некоторые предрекают, что к концу года биткойн может подорожать и до рекордных $20 тыс. Так или иначе, в этом году капитализация биткойна удвоилась и достигла $300 млрд, удерживая лидерство среди криптовалют.

КАК ИНДЕКС S&P МЕНЯЛСЯ ПРИ ПРЕЗИДЕНТАХ США (%)

Источники: Reuters, оценки «Денег».



ЧЕМ ДЕМОКРАТЫ ЛУЧШЕ РЕСПУБЛИКАНЦЕВ

Лучше всего за последние полвека американский фондовый рынок чувствовал себя при президентах-демократах. Судя по данным Reuters, при Билле Клинтоне (1993–2001) индекс S&P в общей сложности поднялся на 209,9%, а при Бараке Обаме (2009–2017) — на 182%. Падение индекса было зафиксировано при Джордже Буше-младшем (2001–2009) — на 40% и при Ричарде Никсоне (1969–1974) — на 20,5%.

О ПРИЧИНАХ БУРНОГО РОСТА ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «БИТКОЙН ПРИВЛЕК ИНСТИТУЦИОНАЛОВ» НА СТРАНИЦЕ 8.

КАК РЕАГИРУЮТ ФОНДОВЫЕ РЫНКИ НА АМЕРИКАНСКИХ ПРЕЗИДЕНТОВ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ИНВЕСТОРЫ СДЕЛАЛИ ВЫБОР» НА СТРАНИЦЕ 12.

REUTERS

КАНЦЛЕР ГЕРМАНИИ

АНГЕЛА МЕРКЕЛЬ

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ)

«НАМ НУЖНО В НОЯБРЕ, С 2 НОЯБРЯ, ЕЩЕ РАЗ НАПРЯЧЬ СИЛЫ ОБЩЕНАЦИОНАЛЬНО. ЭТО БУДЕТ ОГРАНИЧЕННОЕ НАПРЯЖЕНИЕ СИЛ (ОГРАНИЧЕННЫЙ КАРАНТИН.— **„ДЕНЬГИ“**), КОТОРОЕ МЫ ПРОДЛИМ ДО КОНЦА НОЯБРЯ».

ПРЕЗИДЕНТ ФРАНЦИИ

ЭММАНЮЭЛЬ МАКРОН

(В ХОДЕ ТЕЛЕОБРАЩЕНИЯ К НАЦИИ)

«ВЕСЬ КОМПЛЕКС ОБЪЯВЛЕННЫХ МЕР (РЕЖИМ САМОИЗОЛЯЦИИ.— **„ДЕНЬГИ“**) БУДЕТ ПРИМЕНЯТЬСЯ В СТРАНЕ МИНИМУМ ДО 1 ДЕКАБРЯ. В СЛУЧАЕ НЕОБХОДИМОСТИ МЫ БУДЕМ ПРИНИМАТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ МЕРЫ И ОДНОВРЕМЕННО ОЦЕНИВАТЬ, МОЖЕМ ЛИ МЫ ОСЛАБИТЬ НЕКОТОРЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ».

ГЛАВА СБЕРБАНКА

ГЕРМАН ГРЕФ

(В ХОДЕ ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ)

«МЫ СОХРАНИЛИ ТЕКУЩИЙ УРОВЕНЬ ДОСТАТОЧНОСТИ БАЗОВОГО КАПИТАЛА В КАЧЕСТВЕ ЦЕЛЕВОГО УРОВНЯ В РАЗМЕРЕ 12,5% И ВЗЯЛИ ЗА БАЗУ 50-ПРОЦЕНТНЫЙ УРОВЕНЬ ДИВИДЕНДОВ, КОТОРЫЙ БЫЛ ДОСТИГНУТ В ЭТОМ ГОДУ И, НАДЕЮСЬ, БУДЕТ ДОСТИГНУТ НА ГОРИЗОНТЕ НОВОЙ СТРАТЕГИИ».

REUTERS

ДМИТРИЙ АЗАРОВ

ПРЕСС-СЛУЖБА ПРЕЗИДЕНТА РОССИИ

ПРЕЗИДЕНТ РОССИИ

ВЛАДИМИР ПУТИН

(В ТЕЛЕОБРАЩЕНИИ)

«ПРЕЗИДЕНТОМ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ АЛИЕВЫМ, ПРЕМЬЕР-МИНИСТРОМ РЕСПУБЛИКИ АРМЕНИЯ ПАШИНЯНОМ И ПРЕЗИДЕНТОМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПОДПИСАНО ЗАЯВЛЕНИЕ, В КОТОРОМ ОБЪЯВЛЯЕТСЯ О ПОЛНОМ ПРЕКРАЩЕНИИ ОГНЯ И ВСЕХ ВОЕННЫХ ДЕЙСТВИЙ В ЗОНЕ НАГОРНО-КАРАБАХСКОГО КОНФЛИКТА С НУЛЯ ЧАСОВ НУЛЯ МИНУТ ПО МОСКОВСКОМУ ВРЕМЕНИ 10 НОЯБРЯ 2020 ГОДА».

REUTERS

ГЛАВА ЕЦБ

КРИСТИН ЛАГАРД

(НА ЕЖЕГОДНОМ ФОРУМЕ ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ)

«ОНИ (PEPP — ЭКСТРЕННАЯ ПРОГРАММА СКУПКИ АКТИВОВ И TLTRO — ЦЕЛЕВЫЕ ОПЕРАЦИИ ДОЛГОСРОЧНОГО РЕФИНАНСИРОВАНИЯ.— **„ДЕНЬГИ“**), СКОРЕЕ ВСЕГО, ОСТАНУТСЯ ОСНОВНЫМИ ИНСТРУМЕНТАМИ ДЛЯ КОРРЕКТИРОВКИ НАШЕЙ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ».

ПРЕЗИДЕНТ США

ДОНАЛЬД ТРАМП

(В СВОЕМ TWITTER)

«ОН (ДЖО БАЙДЕН.— **„ДЕНЬГИ“**) ВЫИГРАЛ ТОЛЬКО В ГЛАЗАХ ФЕЙКОВЫХ СМИ. Я НИЧЕГО НЕ ПРИЗНАЮ! ЕЩЕ ВСЕ ВПЕРЕДИ. ЭТО БЫЛИ СФАЛЬСИФИЦИРОВАННЫЕ ВЫБОРЫ!»

28 октября

НЕМЕЦКИЙ ФОНДОВЫЙ ИНДЕКС DAX ПОДНИМАЛСЯ В МОМЕНТЕ НА 0,9%, ДО 11 659,5 ПУНКТА

ФРАНЦУЗСКИЙ ФОНДОВЫЙ ИНДЕКС CAC 40 ПОДНЯЛСЯ В МОМЕНТЕ НА 0,7%, ДО 4603 ПУНКТОВ

10 ноября

АКЦИИ СБЕРБАНКА ПОДОРОЖАЛИ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 3%, ДО 237,5 РУБ.

11 ноября

КУРС ДОЛЛАРА К АРМЯНСКОМУ ДРАМУ НА FOREX СНИЖАЛСЯ В МОМЕНТЕ НА 15% ДО 414,94 ДРАМ/$. КУРС ДОЛЛАРА К РУБЛЮ НА FOREX СНИЗИЛСЯ НА 0,2% ДО 77,28 РУБ/$

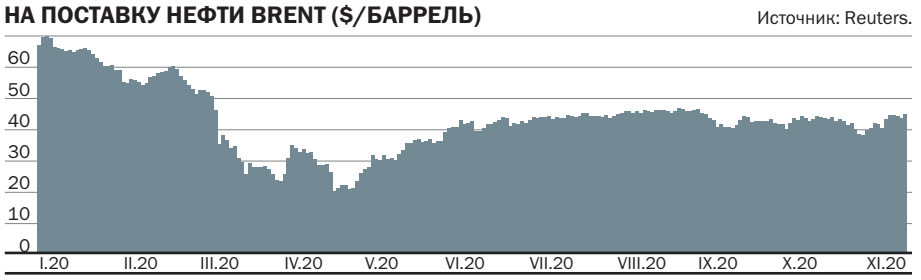
КУРС ЕВРО СНИЗИЛСЯ НА 0,6%, ДО $1,1752

15 ноября

ИНДЕКС DXY (КУРС ДОЛЛАРА К ШЕСТИ ВЕДУЩИМ ВАЛЮТАМ) СНИЗИЛСЯ НА 0,2%, ДО 92,57 ПУНКТА

КАК МЕНЯЛАСЬ СТОИМОСТЬ БЛИЖАЙШЕГО ФЬЮЧЕРСА НА ПОСТАВКУ НЕФТИ BRENT ($/БАРРЕЛЬ)

Источник: Reuters.



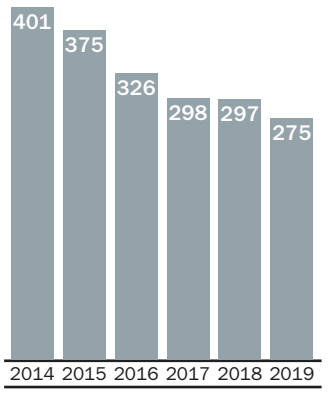
НЕФТЬ ДОСТИГЛА БЮДЖЕТНОГО ПРАВИЛА

В ноябре январские фьючерсы на нефть марки Brent поднимались выше $44 за баррель, то есть выше уровня отсечения по российскому бюджетному правилу ($42,4), предусматривающему излишки свыше этого уровня направлять в резерв. По словам вице-премьера РФ Александра Новака, благодаря совместным усилиям стран-экспортеров из ОПЕК+ удалось стабилизировать ситуацию на рынке.

О ТОМ, КАК БУДЕТ МЕНЯТЬСЯ СИТУАЦИЯ ДАЛЕЕ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ПЕРСПЕКТИВЫ НОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ» НА СТРАНИЦЕ 16.

ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ МОДЕЛЬНОГО РЯДА НА РОССИЙСКОМ АВТОРЫНКЕ

Источник: «Автостат».



МАШИНЫ УХОДЯТ

За последние пять лет модельный ряд автомобилей, официально представленных на российском рынке, сократился почти на треть — с 401 в 2014 году до 275 к началу 2020 года. Таковы данные подсчета «Автостата». В условиях пандемии коронавируса к проблеме сокращения автомобильных марок добавился еще и дефицит машин у официальных дилеров, хотя желающих обзавестись личным авто все еще немало.

ПОЧЕМУ В РОССИИ СОКРАЩАЕТСЯ МОДЕЛЬНЫЙ РЯД, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «АВТО: ЭПОХА ВЫМИРАНИЯ» НА СТРАНИЦЕ 69.

БИТКОЙН ПРИВЛЕК ИНСТИТУЦИОНАЛОВ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ИНВЕСТОРЫ ВСЕ АКТИВНЕЕ ВЫХОДЯТ НА РЫНОК ЦИФРОВЫХ ВАЛЮТ

В ноябре курс наиболее популярной виртуальной валюты — биткойна — впервые с января 2018 года поднялся выше уровня $16 тыс. «Бычьей» игре на рынке способствует массовый выход на рынок институциональных инвесторов, а также начало работы PayPal с криптовалютой. При сохранении позитивного новостного фона до конца этого года или уже в следующем курс биткойна может вырасти до $20–21 тыс., считают аналитики.

Попытки превысить заветный уровень $16 тыс. за биткойн инвесторы предпринимали несколько раз, и только 12 ноября он был преодолен. 13 ноября, по данным Reuters, курс цифровой валюты достиг отметки $16,49 тыс.,— максимального значения с 8 января 2018 года. Всего за две недели ноября курс биткойна прибавил в цене более 20%. Относительно минимальных уровней марта он вырос более чем в четыре раза. В результате подъема капитализация основной виртуальной валюты мира достигла уровня $300 млрд. С начала года криптовалюта в общей сложности прибавила $170 млрд.

Высокий интерес к виртуальным валютам аналитики отмечали еще летом. Однако в осенние месяцы массово в нее начали заходить крупные институциональные инвесторы. В сентябре американский поставщик программного обеспечения Microstrategy конвертировал в биткойн все денежные средства на балансе — $425 млн, 8 октября стало известно, что Square сооснователя Twitter Джека Дорси вложила в биткойн $50 млн собственных средств, 13 октября появились сообщения о том, что Stone Ridge покупает биткойны на $115 млн. Также 21 октября британская компания Mode Global Holdings PLC потратила 10% корпоративного капитала на покупку цифровой валюты.

До последнего времени было известно лишь о дюжине компаний, имеющих биткойн на своем балансе, не считая институционалов, лидером среди которых выступает фонд Grayscale, который аккумулировал почти $5 млрд в биткойне, отмечает инвестиционный стратег «Арикапитала» Сергей Суверов. Поэтому массовый приход на рынок новых крупных институциональных инвесторов может свидетельствовать о начале гонки корпораций за долю в криптовалютном биткойн-пироге.

«JP Morgan считают, что биткойн стал альтернативой золота для институционалов. В своем отчете они отмечают, что приток средств в биткойн-траст Grayscale резко возрос, в то время как из золотых ETF-фондов наблюдается отток»,— отмечает управляющий партнер EXANTE Алексей Кириенко. По словам руководителя отдела анализа данных CEX.IO Broker Юрия Мазура, высокий интерес институциональных инвесторов прежде всего связан с желанием защитить свой капитал от инфляции, которая набирает серьезные обороты в этом году в условиях пандемии и принятых развитыми странами широких мер экономической поддержки, которые выражаются в значительных денежных компенсациях для бизнеса и граждан. «Технологическое устройство биткойна является отличным механизмом защиты капитала от инфляции, поскольку его эмиссия ограничена и не может быть ускорена или замедлена, поскольку определяется протоколом блокчейна»,— поясняет господин Мазур.

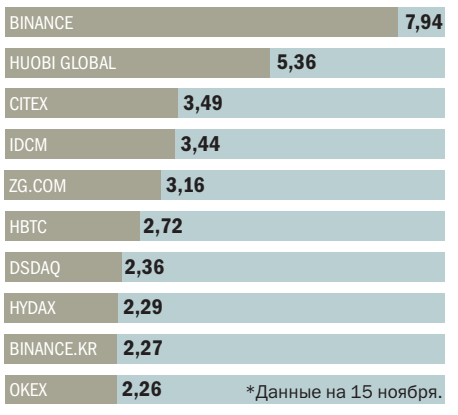
Важным событием ноября, поддержавшим интерес инвесторов к криптовалютному рынку, стало решение американской платежной системы PayPal открыть свою криптовалютную платформу для всех пользователей в США. С помощью этой функции американцы смогут покупать, хранить и продавать ряд криптовалют в приложении PayPal. Изначально клиентам будут доступны операции с биткойном, эфиром (Ethereum), биткойн-кэшем и лайткойном. В следующем году компания намеревается сделать эту услугу доступной для своей платформы Venmo и ряда международных рынков. С начала 2021 года клиенты PayPal также смогут использовать криптовалюту для совершения онлайн-покупок.

В своем подъеме биткойн не одинок: вторая по капитализации криптовалюта — эфир — также росла в цене. 13 ноября она достигала отметки $470,8,

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

КРУПНЕЙШИЕ КРИПТОВАЛЮТНЫЕ БИРЖИ *

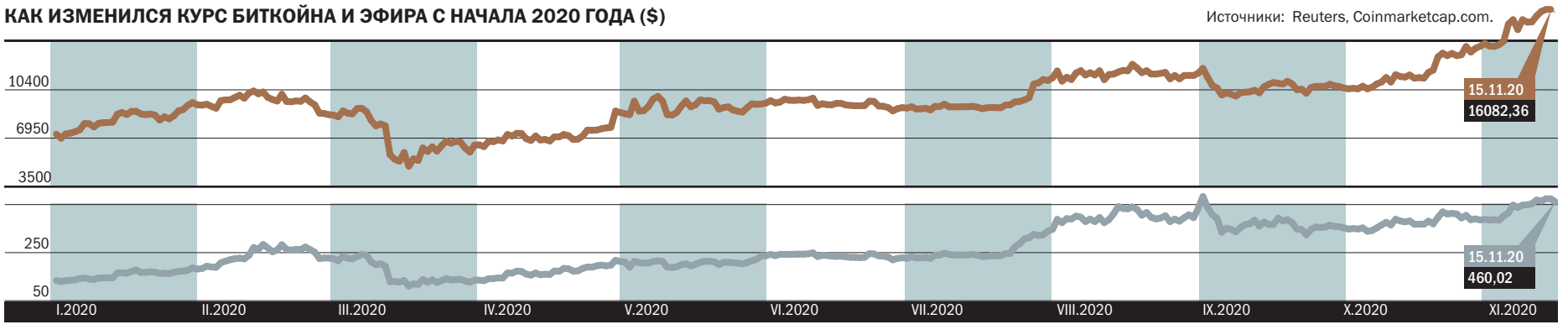
Источник: Coinmarketcap.com.



*Данные на 15 ноября.

КАК ИЗМЕНИЛСЯ КУРС БИТКОЙНА И ЭФИРА С НАЧАЛА 2020 ГОДА ($)

Источники: Reuters, Coinmarketcap.com.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

прибавив за две недели более 21%. С середины марта она подорожала более чем в четыре раза. В результате этого роста капитализация эфира поднялась выше $50 млрд, тогда как в конце 2019 года она недотягивала и до $15 млрд. «Биткойн воспринимается как главная виртуальная монета для накопления и ликвидная, в которой можно совершать сделки на больших оборотах. Эфир — монета распространитель протокола ERC20 и своего блокчейна на большинство проектов, поэтому рассматривается как прикладная валюта. Поэтому может зачастую отставать от биткойна»,— считает начальник аналитического департамента Aurora Blockchain Capital Олег Абелев.

Эксперты в целом ждут дальнейшего роста стоимости главной криптовалюты. «Ключевое значение для рынка будут иметь новости про вакцину. Если дальнейшие испытания дадут свыше 90% эффективности формирования защиты от коронавируса, тогда биткойн может добраться и до своих исторических максимумов — $20 тыс. Однако в отсутствие дальнейших позитивных новостей возможна коррекция»,— полагает господин Абелев. Юрий Мазур осторожнее в прогнозах, в перспективе последних месяцев он не исключает достижение биткойном отметки в $18 тыс.

«Если говорить о дальнейшем развитии ценовой динамики биткойна, то в 2021 году стоит ожидать движения до исторического максимума 2017 года в районе $21 тыс. В случае его достижения высокую вероятность будет иметь коррекционное движение, значительность которого на данный момент сложно оценивать»,— отмечает Юрий Мазур. В будущем году важное значение для рынка будут иметь различные законодательные инициативы, которые будут способствовать более широкому принятию биткойна, в правовом поле, а также в глобальной экономике. «Особенно значительными в данном случае будут наиболее экономически развитые юрисдикции, такие как США, Евросоюз, Канада, Австралия, Япония»,— считает господин Мазур ●

БИТКОЙН — ЗОЛОТО МИЛЛЕНИАЛОВ

АНАТОЛИЙ КНЯЗЕВ,
сооснователь EXANTE

На рынке криптовалют — ралли. Биткойн растет с начала года и находится всего в нескольких шагах от своих исторических максимумов вблизи $20 тыс., которых достигал три года назад. Нет сомнений, что и в этот раз $20 тыс. окажутся важным рубежом. Но что будет дальше, через год, два, десять лет?

Коронавирус в 2020 году стал настоящим «черным лебедем» для всех сфер в жизни. Графики фондовых рынков стали похожи на кардиограмму: растущее число заболевших и новый локдаун — движение вниз, надежда на вакцину — движение вверх. Почти весь первый квартал рынки росли, предпочитая игнорировать новости о коронавирусе. В феврале—марте они вдруг осознали, что все очень серьезно, и началось масштабное обрушение. Падало все, включая золото и биткойн. Как правило, на фоне масштабных маржин-коллов инвесторам нужно только одно — кэш. По мере восстановления выявилась другая интересная особенность — быстрый рост биткойна. По темпам роста он обогнал даже Nasdaq, куда входит множество IT-компаний, получивших выгоду от режима «stay at home». Справедливости ради стоит отметить, что капитализация крипторынка в сотни раз меньше фондового, а значит, средств для роста или снижения нужно меньше. Тем не менее приток инвесторов показал, что они делают ставку на биткойн как на актив не только рисковый сам по себе, но и хеджирующий систематические риски. Раньше в этой роли выступало золото, но парадигма постепенно меняется. Одна из причин — смена поколений. Недавний отчет Charles Schwab показал, что в инвестиционных портфелях миллениалов (25–39 лет) доля фонда Grayscale's Bitcoin Trust (GBTC) выше, чем доля акций Netflix. При этом GBTC не входит в топ-10 акций поколения X (40–54 лет) и беби-бумеров (55–75 лет). На данный момент миллениалы составляют 23% от населения планеты, или 1,8 млрд человек. К 2030 году они займут три четверти всех рабочих мест в США. Миллениалы стали первым цифровым поколением. Они уверены, что именно технологии изменят жизнь человечества. Более того, в мире сейчас 3,5 млрд смартфонов, и с каждым годом их количество растет. Потенциально это одновременно рынок и инфраструктура для развития цифровых активов. Согласно исследованию JP Morgan, 50% американских миллениалов используют платежные системы PayPal и Venmo. И если в 2013 году PayPal были одними из главных критиков криптовалют, то в октябре 2020-го они объявляют о запуске покупки и продажи криптовалют в ритейл-сегменте, что стало одним из главных драйверов их роста в этом году. Не стоит удивляться столь разительным переменам во взгляде на цифровые валюты. Мир стоит на пороге самой крупной в истории передачи богатства между поколениями, когда миллениалы и иксы унаследуют активы беби-бумеров на сумму в $30 трлн в следующие несколько десятилетий.

Новые цифровые поколения испытывают недоверие к банкам, став свидетелями нескольких кризисов, включая крах дот-комов и кризис 2007–2009 годов, и от финансовых сервисов они ждут прозрачности, быстрого и удобного доступа, а также низких комиссий. Такие компании как PayPal понимают: либо они трансформируются, либо умрут. Возможно, что вскоре примеру PayPal последуют Visa и Mastercard. Уже сейчас миллениалы вытесняют из мира инвестиций консервативных беби-бумеров. И если беби-бумеры предпочитали держать средства в золоте, то золото миллениалов — цифровое. Аудитория биткойна активно растет с очень низкой базы, в то время как аудитория золота — сокращается.

Важно понимать, что с криптовалютами, равно как и с золотом, нет справедливых оценок — они стоят ровно столько, сколько за них готовы заплатить, и миллениалы готовы. И часть гигантского наследства беби-бумеров, несомненно, перейдет в биткойн. На данный момент капитализация биткойна составляет $300 млрд, примерно 2,5% от капитализации золота. Достаточно всего 2,5% «золотых» капиталов перетечь в биткойн, чтобы он вырос вдвое. Стоимость биткойна имеет тенденцию к росту, несмотря на ярко выраженные нерегулярные выбросы цены вверх и вниз, развивается инфраструктура рынка, а также стейблкойнов, появился сектор DeFi. Глобально у биткойна существуют метрики спроса и предложения, на которые можно ориентироваться в оценке перспектив биткойна.

На стороне предложения выступают два основных фактора. Ограниченная эмиссия биткойна, что сейчас является особенно привлекательным свойством для инвесторов, поскольку многие из них ожидают обесценения традиционных валют и роста инфляции. Халвинг, который снижает вознаграждение за майнинг биткойна вдвое. В этом году эмиссия составляет 1,8% годовых, она будет снижаться вдвое каждые четыре года.

Оценить спрос можно через покупку биткойна крупными компаниями (Square и Microstrategy) и фондами (Grayscale), однако лишь часть из них публичные, об объемах покупок непубличных игроков можно лишь догадываться. Кроме того, на крипторынке появилось новое явление — это токенизированные биткойны, необходимые для работы с DeFi. Их особенность состоит в том, что они, подобно фондам, «убирают» биткойны с рынка, создавая дефицит. Количество таких биткойнов на данный момент составляет более 175 500 BTC, рост с января составил около 12 000%. Также есть другие метрики биткойна: число активных адресов BTC за год выросло на 76%, вплотную приблизившись к рекорду конца 2017-го; число банкоматов за год увеличилось на 103%; число трансакций биткойна за год осталось на уровне 300 тыс., но их средний размер вырос на 134%. Динамика этих показателей говорит, что криптовалюты постепенно расширяют свое присутствие в жизни людей.

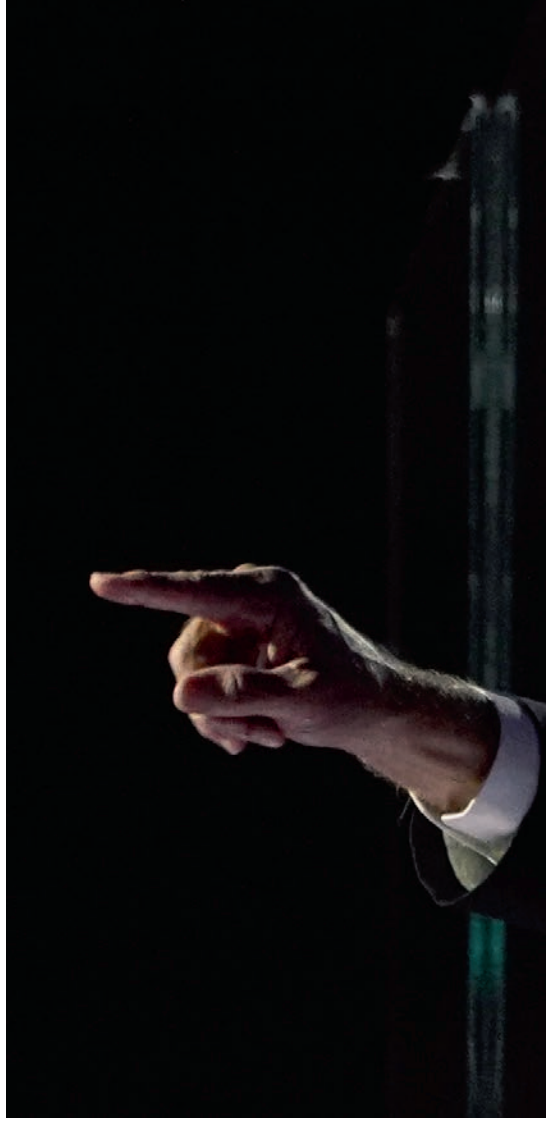
Очевидно, что спрос будет расти, в то время как предложение будет сокращаться. При такой динамике очень возможно, что этот год был последним, когда участники рынка могли купить биткойн по цене ниже десяти тысяч долларов.

Не стоит питать чрезмерных иллюзий в отношении безоблачного жизненного пути биткойна — у сектора остается еще много проблем. Американский регулятор SEC по-прежнему не одобрил долгожданный биткойн ETF. Кроме того, администрация Трампа активно закручивала гайки, ужесточая требования AML/KYC, а также преследуя финтех-проекты Libra, TON, Tether и другие. Недавно в США объявили войну «неофициальным» биржам криптодеривативов, предъявив уголовные обвинения руководству BitMEX. Однако законодательство большинства стран постепенно адаптируется к криптовалютам, они признаны всеми современными государствами, включая РФ. Сейчас многие пытаются предугадать, в какой момент закончится ралли и произойдет коррекция актива. Как с ценой любого актива, этого никто не знает. Однако, оценивая перспективы биткойна на годы вперед, можно сказать определенно — он должен быть частью каждого инвестиционного портфеля вне зависимости от поколения, к которому инвестор принадлежит.

КОМПРОМИССЫ БАЙДЕНА

РЫНКИ ГОТОВЯТСЯ К ПОЯВЛЕНИЮ В АМЕРИКАНСКОМ БЕЛОМ ДОМЕ НОВОЙ АДМИНИСТРАЦИИ

Версий о том, в чем может заключаться экономическая политика в главной мировой экономике, меньше, чем можно было бы ожидать: несмотря на то что предвыборная программа Байдена известна и ее по крайней мере будут пытаться реализовать, выполнение даже отдельных ее положений до 2024 года всерьез может изменить экономический мир радикально. И даже компромиссные решения не в состоянии оставить все как есть: чтобы создавать «мир будущего» в США, демократам придется что-то сделать с миром настоящего и с рынками, которые будут им скорее враждебны, чем готовы помогать.



REUTERS

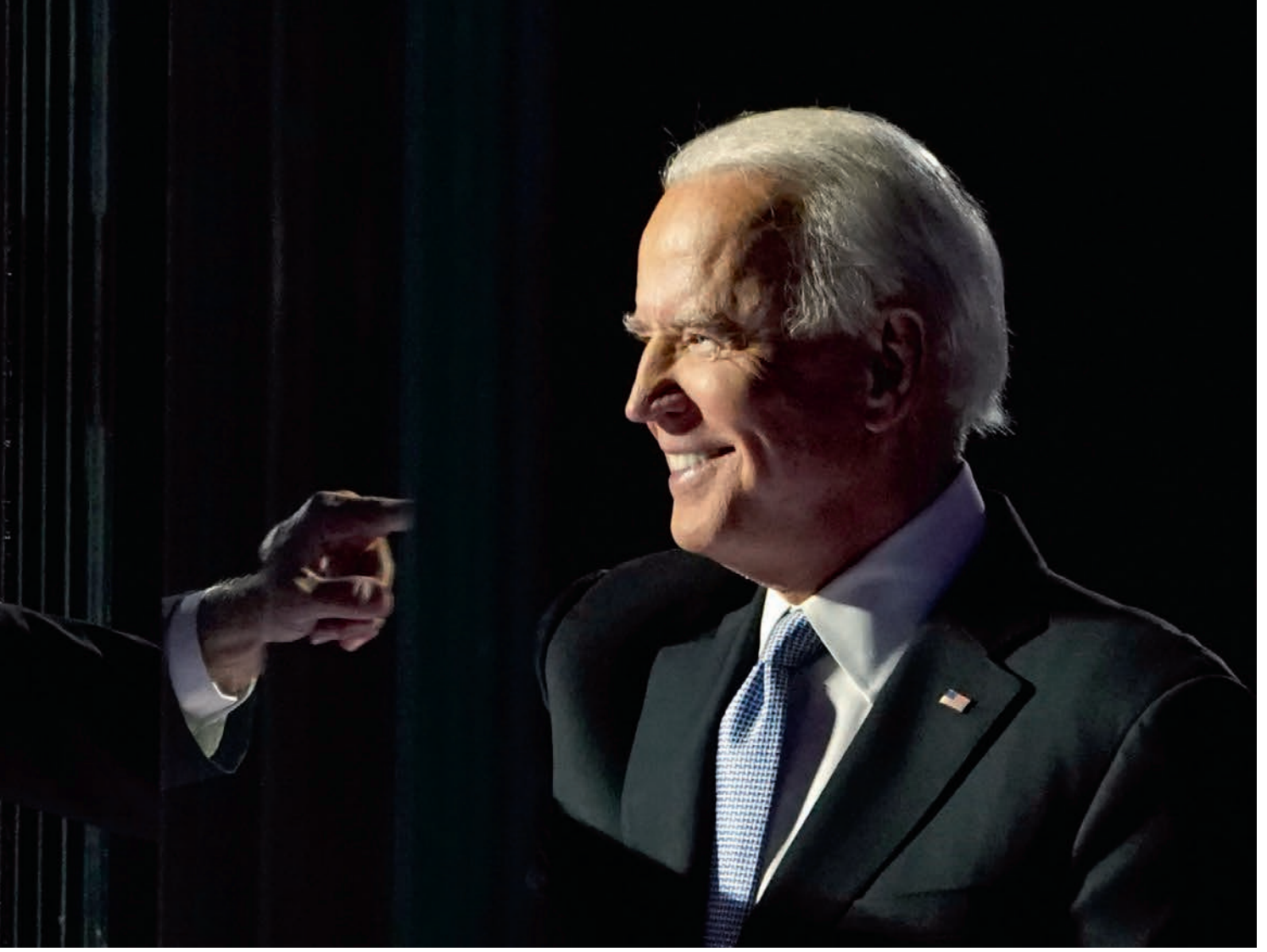
Хотя формально итоги выборов в США еще не подведены, а президент США Дональд Трамп будет пока продолжать оспаривать их предварительные итоги, команда избранного президента Джо Байдена по крайней мере начинает формироваться. Ничего, кроме слухов и предположений, пока нет: например, сейчас решительно невозможно говорить о том, получит ли экс-глава ФРС США Джанет Йеллен пост министра финансов главной экономики мира. На новостях при подсчетах голосов в США рынки росли скорее по техническим причинам: Джо Байден на краткосрочном горизонте (а долгосрочные горизонты фондовый рынок в последние годы решительно игнорирует) означает для них большую вероятность расширения программ «антиковидной» поддержки экономики США. По опыту предыдущих месяцев известно, как быстро эта поддержка обнаруживается на фондовом рынке и в капитализации крупнейших американских эмитентов. Для длинных прогнозов явно еще не пришло время. Тем не менее сейчас самое время посмотреть на то, что по крайней мере сейчас кажется неизбежным. Никто пока не может сказать, в чем будет заключаться экономическая политика команды Джона Байдена на практике. Мы можем лишь констатировать, без каких мер она не сможет обойтись, чтобы по крайней мере не считать Байдена через год циничным предателем идеалов Демократической партии США и своих избирателей, и предварительно посмотреть, что из этого может следовать для всех остальных рынков.

Несмотря на то что в реальности этот вопрос в предвыборной кампании этой осени в США почти не обсуждался, главный результат победы демократов — это возможность «вернуть обратно» центральную меру экономической политики в Соединенных Штатах, налоговую реформу Дональда Трампа, собственно, и вызвавшую сильнейший приток (а точнее, в значительной мере возвращение) инвестиций в экономику США. Напомним, для американского корпоративного мира главное и эпохальное изменение, произведенное администрацией Трампа,— снижение корпоративного налога на прибыль с 35% до 21%. Основная идея Байдена в его предвыборной программе — частичный возврат ставки: в общем случае предполагается (технические проблемы с прохождением через Конгресс существуют) повысить ставку до 28%, оставив инвестиционную льготу. В целом это долгосрочно довольно неприятное и значимое событие. С одной стороны, с 2018 года, когда началась налоговая реформа Трампа, лишь ограниченное число американских корпораций решились повернуть инвестпотоки в сторону США с направлений, куда они шли десятилетиями,— это были в первую очередь Китай и Юго-Восточная Азия, во вторую — Европа, в том числе Восточная Европа. С другой стороны, даже этого небольшого энтузиазма хватало для того, чтобы сделать США главным инвестиционным «таргетом» для всего мира в последние годы. Разворот может быть не менее болезненным (инвесторы не любят налоговой нестабильности, а она в ситуации новой администрации США растет).

При этом основная идея внутренней экономической политики Байдена, выражавшаяся в его предвыборной программе, для внутренних инвестиций в США скорее неблагоприятна. Это «окрашенное» привлечение инвестиций, в первую очередь зеленых и в меньшей степени инфраструктурных. Идеи вроде создания сети скоростных железных дорог в США, видимо, как минимум откладываются вместе с идеями «расшивки» узких мест в железнодорожной сети в целом и ряде других схожих идей. Зеленые и в целом «социально прогрессивные» инвестиции, отягощенные социальными целями,— это почти всегда проблема для бизнеса, который в США в целом, видимо, испытывает довольно большой энтузиазм с приходом демократической администрации. Дело не в том, что в Google, Amazon и Wells Fargo как-то специально не любят Трампа и любят Байдена, скорее для них «социальность» их бизнеса и резонанс политических и социальных настроений с корпоративными целями являются впервые более достижимыми, чем ранее, целями. «Капиталистам» крупных публичных компаний, безусловно, нужно чувствовать себя частью Америки, куда бы она ни двигалась, и они готовы за это платить, и они готовы в этом движении с искренним энтузиазмом участвовать (или по крайней мере не стоять на пути этого движения).

Но ничего не поделать с тем, что эффективность коммерческих расчетов в истории всегда была выше, чем эффективность политических программ: «Новый курс» Байдена будет стоить дорого, и бизнесу в этом дирижизме неизбежно будет отводиться меньше места, чем обществу. Тем более что в планах новой администрации — с очевидно-

ТЕКСТ **Дмитрий Бутрин**
ФОТО **Reuters**



стью программа полной занятости населения, уже де-факто реализованная при Трампе и теперь скорее усугубляющаяся и становящаяся проблемой. Скорее всего, даже с учетом возможного ослабления жесткости иммиграционной политики при Байдене стоимость труда в США будет расти. Тем более что Демпартия видит в этом не сложность, а достижение: для бизнеса опасность происходящего скорее в превращении США как рынка труда в гигантскую Швейцарию, в дальнейшем гиперразвитии рынка услуг, изменении корзин стандартного потребления, возможно — ускорении роста строительного рынка. Как и все поклонники «Нового курса» 1930-х годов, Байден и коллеги поклоняются идее масштабной реконструкции автодорожной сети, строительства энергоэффективной госнедвижимости, расширения сети социального жилья. Президентство Барака Обамы уже показало ранее, что при всей красоте и масштабности планов реализация их может быть в большой степени косметической (реальные госинвестиции «Нового курса» сопровождались огромнейшими социальными потрясениями и огромной трансформацией рынков, затушеванной последующей Второй мировой). Тем не менее что-то будет строиться, обновляться, создаваться, и среди этого неизбежно будут «стройки века», всегда стоящие больше, чем нужно.

Отметим, что для развивающихся рынков этот сценарий на краткосрочном и среднесрочном горизонтах — очевидное благо. Если все сойдется, то при достаточно сильно испортившихся ранее отношениях США с Китаем и довольно значимых изменениях на собственно китайском рынке возврат масштабных американских инвестиций в ЮВА, Восточную Европу, а также Латинскую Америку и, возможно, в Индию — вопрос времени. И даже если отношения с Россией при Байдене будут у США хуже, чем при Трампе (что очень вероятно),— часть этого потока до российской юрисдикции и в российские проекты, безусловно, дойдет. Не будем говорить также и о том, что среднесрочно зеленые увлечения демократов на деле увеличивают цены на энергоресурсы: Байден для России — это скорее относительно дорогая нефть и металлы. И не так важно, что они Россией поставляются в основном не на тот берег Атлантики: Евросоюз, сейчас горячо приветствующий приход Байдена и демократов к власти, будет немного конкурентоспособнее по отношению к США, которым он в последние десятилетия проигрывал все, что можно было проигрывать. Больший спрос в ЕС — больше российских прибылей от экспорта в Европу: с этой логикой можно жить.

«Новый курс» Байдена будет стоить дорого, и бизнесу в этом дирижизме неизбежно будет отводиться меньше места, чем обществу

Наконец, сама по себе идея повышенного прогрессивного налогообложения богатых домохозяйств в США (по программе Байдена — с доходами свыше $400 тыс. в год, несколько процентов населения США) вряд ли существенно изменит экономическую картину, хотя и обсуждается в США много больше корпоративных налогов. Можно лишь предположить, что демократическая администрация вряд ли будет избыточно усердствовать в реализации этих планов, которые сами по себе уровень национального богатства изменить не в состоянии, а мировая борьба с офшорами, которая при Трампе никуда не делась, будет продолжать вестись ни шатко ни валко. Добавим к этому, что вряд ли в нынешних условиях демократы будут что-то делать с явно раздутой американской фарминдустрией и с пока вполне здоровой инновационно-технологической сетью, вряд ли что-то в состоянии сделать с американской системой образования (в том числе с университетской сетью) и вряд ли могут как-либо значимо изменить порядок вещей в американской системе здравоохранения.

Тем более что, как «Деньги» уже писали ранее, основная задача администрации Байдена — не столько сделать что-то новое, сколько вернуться в старое доброе время Барака Обамы. С этого момента, как выясняется, изменилось так многое (и в основном совсем не по вине Дональда Трампа), что стоимость такой программы возвращения экономики США к демократическим истокам ради дальнейшего движения в правильном (социал-демократическом, близком к европейскому) направлении поглотит в следующие четыре года и большую часть бюджета на перемены, и, видимо, большую часть времени администраторов.

И на пути этого возвращения будет множество препятствий. Это и существенно изменившееся отношение к международной политике во всем мире (она стала более «силовой», более циничной и меньше ориентируется на глобальные институты, которые, как выясняется в последние годы, коррумпированы на порядок сильнее национальных правительств), и подстегнутые COVID-19 перемены в структуре занятости во всем мире, и сверхбыстрая трансформация медиа, и, видимо, изменение отношения к понятию «золотого миллиарда». Во многом развитие экономики США строилось на том, что именно эта страна является флагманом социального, научного и технологического развития, движение по пути прогресса — это стремление стран включить себя в «золотой миллиард», которое, возможно, утеряно. В общем, уже нельзя вернуться в Европу до Brexit, в Китай до председателя Си, в Россию президентства Дмитрия Медведева, во Францию до волны исламских терактов, но невозможно вернуться и в США почти без Facebook и Twitter, без сети складов Amazon, без электромобилей Tesla и без статуса США как экспортера энергоресурсов. Можно пойти на компромисс с изменившейся Америкой и изменившимся миром, сделав вид, что ничего не изменилось, но каждый такой компромисс будет новостью, и часто — довольно болезненной: конфликтность и волатильность, как бы этого ни хотел Джо Байден, неизбежно будут сопровождать начинания его команды, выглядящие как рациональными, так и радикальными.

Разумеется, эксцентричность Дональда Трампа эти эмоции будущего не перебьют. Но с немалой вероятностью его президентство уже достаточно скоро будет вспоминаться как относительно спокойное время: все было хорошо, если бы не коронавирус. Это потрясение политики вряд ли могут своими действиями превзойти, хотя как знать. ●

ИНВЕСТОРЫ СДЕЛАЛИ ВЫБОР

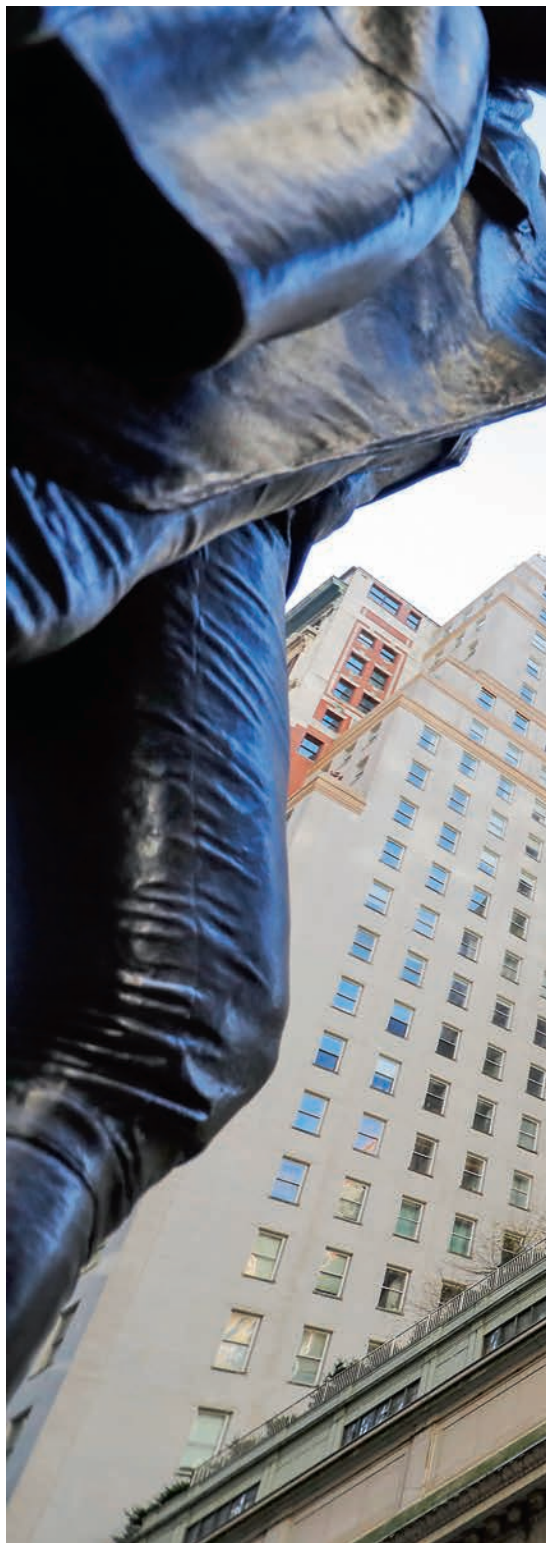
МИРОВЫЕ ФОНДОВЫЕ ИНДЕКСЫ РАСТУТ В ОЖИДАНИИ НОВОГО ПРЕЗИДЕНТА

Выборы в США завершились, победу с высокой долей вероятности одерживает кандидат от демократов Джо Байден. Инвесторы с воодушевлением отреагировали на новость, так как реализации его непопулярных мер будет противостоять республиканский Сенат. За две недели после выборов ведущие мировые индексы выросли на 7–18%. Однако история с выборами еще далека от завершения, поэтому ситуация может ухудшиться, особенно для российского рынка, которому грозят новые санкции.

ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **Reuters, AP, Дмитрий Азаров**

В день выборов президента США 3 ноября и на следующий день мировые финансовые рынки лихорадило. По данным агентства Reuters, индекс DXY (курс доллара относительно шести ведущих валют) то опускался ниже 93,1 пункта, то поднимался до 94,3 пункта. Не меньше колебался курс евро, то поднимаясь на 1%, до $1,177, то падая до $1,16. Еще более волатильными были торги на фондовом рынке. Ведущие европейские индексы, открывшись падением на 1,5–2,2%, через несколько часов подскочили в пределах 4–5% и по итогам дня показали рост на 2–2,2%. После обвала на предшествующей неделе активно восстанавливались и американские индексы, которые 3–4 ноября выросли на 3,4–6%. В связи с закрытием российского рынка 4 ноября он смог отреагировать на выборы только 5 ноября, по итогам которого индексы выросли на 3–5%, а курс доллара упал на 3%, до 77 руб./$.

Колебания рынков были связаны с подсчетом голосов. В самом начале оценок лидерство было за Дональдом Трампом, но затем вперед вырвался Джо Байден и уже не сдавал свои позиции. Согласно прогнозам ведущих американских СМИ, Байден по итогам голосования получил более 270 голосов выборщиков, которые необходимы для избрания на высший государственный пост США. Трамп не при-



REUTERS

КАК ЗАРАБОТАТЬ НА ПРЕЗИДЕНТЕ

СТАВКИ НА ВЫБОРАХ В США СТАЛИ РЕКОРДНЫМИ

СЕРГЕЙ КАШИН

Нынешние выборы президента США стали крупнейшим событием на рынке политических ставок в их истории. $2 млрд, поставленные на их исход, максимальная потерянная ставка — 5 млн, выигрыш — около $0,8 млн. И главные проигравшие и выигравшие — жители Великобритании. Ведь США запрещают своим гражданам наживаться на прогнозировании политических событий. Но есть и лазейки.

Ставки на политические события в США запрещены. Для страны с одними из крупнейших в мире казино, букмекерами, которые принимают ставки и на прогноз погоды, и на победителя «Оскара», и на вероятность разработки вакцины к определенному сроку, биржами, где разработано почти бесконечное количество инструментов, чтобы можно было заработать на любой, самой безумной инвестиционной идее, это странно. Но факт.

В 2012 году CFTC (Комиссия по торговле товарными фьючерсами, Commodity Futures Trading Commission) отклонила заявку NADEX (Северо-Американской деривативной биржи). Биржа хотела предложить торговлю контрактами на политические события (фактически — ставку). Совет по контролю за азартными играми штата Невада последний раз отклонил предложение разрешить ставки «на политику» в 2013 году. В этих условиях никакие легальные операторы не захотят вступить в конфликт с финансовыми регуляторами, поставив под угрозу свой основной бизнес.

Что бывает в этом случае, CFTC продемонстрировала в том же 2012 году, подав в суд на рынок прогнозирования (его участники делали ставки друг против друга на основе вероятностей разных событий) в Ирландии под названием Intrade. Intrade был обвинен в том, что принимал деньги от американцев, которым по закону запрещено участвовать в этом рынке даже за пределами страны. В 2013 году Intrade перестал существовать, хотя в 2012-м в ходе президентской кампании выплаты этой популярной и прибыльной площадки игрокам составили $230 млн.

Запрет этот существовал практически на всем протяжении истории США. Однако, как пишут в своей работе по ставкам на президентские выборы с 1848 по 1940 год Поль Род (Paul Rhode) и Коулмэн Стрампф (Koleman Strumpf) из Университета Северной Каролины, этот запрет никогда не был особенно строгим. Центром был, конечно, Нью-Йорк, хотя участвовали и другие города. Ставки принимали в вестибюле NYSE, в отелях и кафе вокруг нее. Газеты в последние месяцы перед выборами почти ежедневно эти ставки печатали. По их оценкам, в Нью-Йорке средний объем ставок на исход президентских выборов составил за изученный период около $37 млн (в долларах 2002 года, когда была написана работа). А в 1916 году, когда действующий президент демократ Вудро Вильсон сошелся в предвыборной схватке с республиканцем — судьей Верховного суда Чарльзом Хьюзом,— игроками была поставлена рекордная сумма — $165 млн. Это неплохой результат даже по нынешним временам. Например, на нынешнее соперничество Байден—Трамп во всем мире поставили, по оценкам, $2 млрд (из них 3 млн игроков поставили $793 млн на крупнейшей в мире британской бирже ставок Betfair).

Работа авторов не просто так закончилась 1940 годом. По их мнению, после этих выборов рынок заметно увял, вытесненный новой индустрией социологических опросов, сделав лидерами общественного интереса такие компании, как Gallup, чьи доклады весь этот период служили надежным способом прогнозирования результатов выборов.

Но потом Акела стал мазать. Например, на выборах 2012 года Gallup последовательно ставил на республиканца Митта Ромни, который, по их прогнозам, опережал ставшего президентом Барака Обаму.

На сцену политических прогнозов стали выходить новые игроки. Нейт Сильвер (Nate Silver), дата-журналист, который запустил блог FiveThirtyEight (это название — общее число голосов избирателей на президентских выборах в США) в 2008 году.

И тут же сделал себе имя, правильно спрогнозировав итоги президентских выборов 2008 года в 49 из 50 штатов. Его модель, основанная на опросах, точно предсказала результаты выборов 2012 года, когда Gallup провалился, во всех 50 штатах. Главный редактор Gallup ворчал, что Сильвер просто «воспользовался всей той тяжелой работой», которую проделали социологи. Техника Сильвера, по сути, заключается в оценке и обобщении данных опросов на уровне страны и на уровне штатов, а затем обработке с помощью статистической модели, которая учи-

тывает прошлые результаты опросов, строгость их методологии плюс некоторые дополнительные факторы, такие как рост занятости и инфляция среди прочих. Сам Сильвер описал свой метод прогнозирования как «симуляцию Коллегии выборщиков». К 2010 году Сильвер перенес свой блог и модель прогнозирования в The New York Times, заключив трехлетнее лицензионное соглашение. По некоторым сообщениям, по мере приближения выборов 2012 года FiveThirtyEight отвечал за 20% всего трафика на сайте NYT.

Прием ставок обычно тоже дает очень неплохие результаты с точки зрения точности прогнозирования. Поль Род и Коулмэн Стрампф отмечают, что предсказательная сила соотношений ставок была достаточно велика, только один раз за 1848–1940 годы выборы выиграл аутсайдер, проигрывавший по результатам ставок. Упомянутый рынок Intrade в 2012 году тоже точно предсказал победу президента Барака Обамы и результаты выборов в 49 из 50 штатов. Объяснение простое — азартные игроки потребляют самые разнообразные данные о президентской гонке и могут заметить важные нюансы до тех пор, пока их заметят политические аналитики и социологи.

Дайте заработать

Отчаянные игроки могут с помощью каких-то ухищрений играть через зарубежных букмекеров, принимающих ставки на президентские выборы США. Таких больше всего в Великобритании и Канаде. Там же делаются и крупнейшие ставки. Этой осенью на Betfair один бывший британский банкир, не пожелавший обнародовать свое имя, поставил на Трампа $5 млн. Как считает английская Sun, это крупнейшая одиночная ставка в истории политического беттинга. Этот банкир, как мы уже знаем, свои деньги потерял. А вот крупнейшая ставка на победу Байдена на Betfair в $1,23 млн должна принести анонимному британцу около $2 млн.

Для азартных игроков в США есть одна легальная лазейка, которая позволяет этот запрет обойти,— прием ставок в образовательных целях. В США существует две компании, которые получили от CFTC своеобразный оберег — так называемые No action letter, которые гарантируют этим компаниям, которые принимают политические ставки, защиту от юридического преследования до тех пор, пока они соблюдают условия, указанные в этих письмах.

Рассмотрим эти условия на примере онлайн-оператора приема ставок PredictIt. Создана эта компания в 2014 году Университетом королевы Виктории в Веллингтоне (Новая Зеландия), она некоммерческая (как и вторая компания — «Электронные рынки Айовы» (IEM)). Взимаемые с игроков платежи (5% за вывод средств со счета игрока и 10% прибыли от каждой сделки) получает сервисная компания Aristotle, с которой заключен договор о поддержке сайта и операций. Университет получает только данные о сделках, которыми он делится с 230 партнерами, включая профессоров из Вест-Пойнта, Гарварда, Карнеги—Меллона, Колумбии, Йеля, Университета Пенсильвании, Дартмута, Оксфорда, Принстона и Дюка,— ради этого результата и было выдано разрешение. Данные полезны, по словам ученых, при изучении поведенческих финансов, политической психологии, компьютерных наук и теории игр.

Все это, конечно, могло бы быть лишь ширмой для обычной букмекерской компании. Однако от такого развития событий защищают размерные ограничения — ставка одного игрока на одно событие не может превышать $850, а количество ставок на одно событие имеет верхнюю границу — 5 тыс. штук. Так как событие не одно и не два, а тысячи, количество игроков велико. За месяц до нынешних выборов компания сообщала о регистрации 100 тыс. игроков с ненулевыми остатками на счетах (в 2016 году их было около 30 тыс.), а количество сделок со ставками на номинантов на президентский пост от Демократической партии (там было 34 варианта ставки) приблизилось к 90 млн.

Торговля выглядит так. Если вы верите в 70-процентные шансы претендента на пост президента, вы можете сделать ставку на 70 центов. Если ваш претендент победит (событие произошло), то компания выплатит вам $1. До наступления события по мере появления новой информации вы можете своей ставкой торговать как акцией — продать ее любому желающему с потерей или прибылью.

С точки зрения предсказаний PredictIt показывал достойные результаты. Например, на предыдущих выборах в течение последнего месяца перед выборами ставки на Хиллари Клинтон колебались между 70 и 80 центами, хотя многие предвыборные прогнозы считали ее безусловным фаворитом и оценивали вероятность ее избрания очень высоко, ближе к 100%.

За неделю до нынешних выборов трейдеры оценивали шансы Байдена в 60%, шансы Трампа — в 40%, тогда как детище Нейта Сильвера, FiveThirtyEight, распределяло вероятности как 87% на 13%.

AP

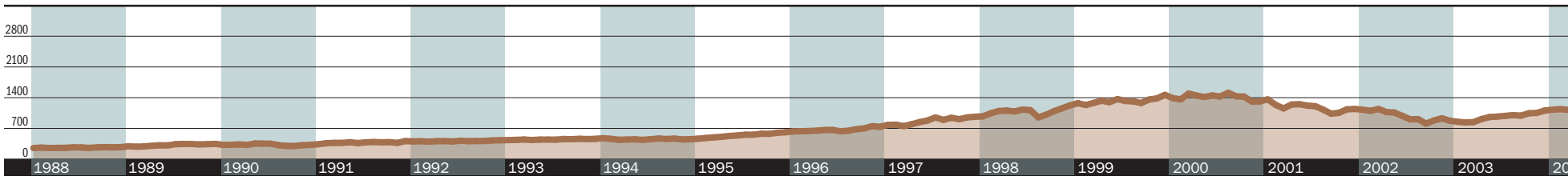
> ***«Байден вступит в должность лишь 20 января, а потенциальные меры, которые его администрация может принять, будут иметь отложенный эффект»***

знал поражение и обратился в суд, но изменить ситуацию ему не удается.

Выборы президента США, так же как и выборы в Конгресс и Сенат, важны для инвесторов в связи с тем, что новая администрация и законодатели будут формировать фискальную политику, а также устанавливать торговые взаимоотношения с партнерами в ближайшие четыре года. «В преддверии выборов инвесторы снижали риски в связи с высокой неопределенностью. В случае прихода демократов к власти в Сенате инвесторы опасались роста корпоративных налогов в США, что снизило бы долгосрочную привлекательность акций американских компаний»,— отмечает портфельный управляющий УК «Альфа-Капитал» Марк Доникян.

Риски, которых опасались управляющие, не реализовались, так как на выборах в Сенат большинство досталось республиканцам. Тем самым сформировалась ситуация, когда разные ветви власти контролируются разными партиями. «Поскольку сценарий „демократической зачистки“ не материализовался, вероятность исхода с расколом правительства возросла, потому что возможная патовая ситуация на выборах в Сенат делает наиболее вероятными сценарии „Байден против разделенного Кон-

КАК ПРЕЗИДЕНТЫ ВЛИЯЛИ НА ИНДЕКС S&P



ДЖОРДЖ БУШ-СТАРШИЙ

республиканец

20 января 1989 — 20 января 1993 года

REUTERS

На посту президента отличился своей внешнеполитической активностью, в частности, при нем были санкционированы военные операции США в Панаме и Персидском заливе. В экономических вопросах Буш не смог добиться больших успехов, в том числе из-за наследства, оставленного предыдущим президентом — высокого дефицита бюджета: высоких оборонных расходов и последствий активного кредитного стимулирования спроса. В итоге в экономике США столкнулись с замедлением и рецессией, как следствие, произошел рост безработицы. Несмотря на все это, фондовый рынок вырос за четыре года более чем на 50%.

БИЛЛ КЛИНТОН

демократ

20 января 1993 — 20 января 2001 года

ДМИТРИЙ АЗАРОВ

Это время считается лучшим для американского фондового рынка, и неслучайно за восемь лет S&P вырос более чем в три раза. Правда, происшедшее лишь отчасти стало возможным благодаря проводимой президентом политике. Клинтон, как и обещал во время инаугурации, смог снизить безработицу и налоги на средний класс, увеличив налогообложение состоятельных американцев, а также сократил военные расходы. При этом обещанная реформа здравоохранения провалилась, так как ее реализации противостояли не только корпорации, но и Конгресс. Важнейшую лепту в подъем рынка внес экономический пузырь из-за взлета интернет-компаний, который вошел в историю как пузырь доткомов. Последствия его схлопывания пришлось преодолевать следующему президенту.

ДЖОРДЖ БУШ-МЛАДШИЙ

республиканец

20 января 2001 — 20 января 2009 года

ДМИТРИЙ АЗАРОВ

Буш-младший возглавил Белый дом в разгар краха доткомов, который привел к утрате доверия к ценным бумагам высокотехнологических компаний и обвалу индекса S&P почти вдвое. В таких условиях ФРС была вынуждена снизить ставку с 6,5% до 1%. Только в начале 2003 года шаги возымели эффект, рынок начал уверенно восстанавливаться и за пять лет вырос более чем вдвое. Параллельно ФРС повышала ставку, но медленнее, в итоге на рынке недвижимости образовался пузырь, который и лопнул в 2007 году. Вслед за ним последовали банкротства банков и обвал на фондовом рынке почти на 60%. В итоге за президентский срок Буша-младшего фондовый индекс упал почти на 40%.

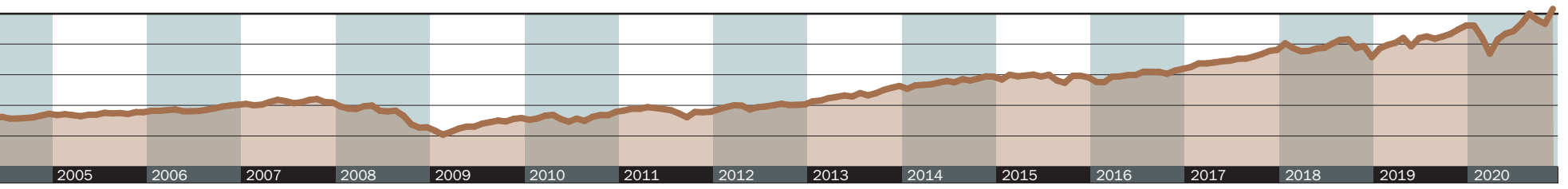
гресса“ и „сохранение статус-кво“»,— отмечает экономист Julius Baer Дэвид Мейер. По словам Марка Доникяна, Сенат не даст провести инициативу Байдена по росту корпоративных налогов, к тому же он воспринимается инвесторами как менее агрессивный в торговых войнах, поэтому ждут более умеренной торговой политики.

За две недели после выборов ведущие европейские индексы выросли на 10–17%, американские поднялись на 7–9%. В числе лидеров роста оказались и российские индексы, поднявшиеся на 9–14%. Оптимистичные настроения инвесторов поддержали новости о вакцине против COVID-19.

Вместе с тем участники рынка считают, что рыночный оптимизм преждевременен. «Байден уже пообещал проводить агрессивную внешнюю политику, а его взгляды на фискальную политику довольно консервативны. Это не очень удачный рецепт для роста благосостояния американцев и котировок американских компаний»,— отмечает руководитель аналитического отдела департамента персонального банковского обслуживания банка «Зенит» Георгий Окромчедлишвили.

Беспокойство у инвесторов вызывает жесткая риторика Байдена в отношении России, которая несет в себе дополнительные санкционные риски. По словам директора по инвестициям компании «Локо-Инвест» Дмитрия Полевого, основанием для новых санкций США могут стать обвинения во вмешательстве в выборы и/или применении химоружия. В первом случае по решению президента возможны санкции против крупнейших компаний в сфере финансов, «оборонки», энергетики, технологий и транспорта, если в течение 90 дней после выборов установлен факт вмешательства и влияния на инфраструктуру и их итоги. Во втором случае могут быть ужесточены санкции против госдолга, экспорта/импорта и подконтрольных РФ авиакомпаний. «Байден вступит в должность лишь 20 января, а потенциальные меры, которые его администрация может принять, будут иметь отложенный эффект»,— считает Марк Доникян ●

Источники: Reuters.



БАРАК ОБАМА

демократ

20 января 2009 — 20 января 2017 года

ДМИТРИЙ АЗАРОВ

Сразу после инаугурации Обамы американский рынок был готов к выходу из финансовой рецессии 2007–2008 годов, спровоцированной ипотечным кризисом, банкротствами банков и обвалом на фондовых рынках. Важнейшую роль в выходе из кризиса сыграла ФРС США, которая опустила ключевую ставку почти до нуля, активно скупая активы. Помощь экономике оказывал и Конгресс. В итоге уже во втором полугодии экономика США начала выходить из затянувшейся рецессии. С учетом низких уровней, с которых стартовал индекс S&P при инаугурации, за два срока президентствования Обамы он вырос на 180%, относительно максимума 2007 года индекс поднялся только на 43%.

ДОНАЛЬД ТРАМП

республиканец

20 января 2017 года — настоящее время

AP

Намеки на победу в президентской гонке вызвали бурю на мировых финансовых рынках. В первые часы торгов 9 ноября фьючерсы на американские фондовые индексы в начале дня обвалились на 4,4–5%, ведущие азиатские и европейские фондовые индексы потеряли 2–5,6%. Беспокойство инвесторов было связано с обещаниями Дональда Трампа принять ряд законов, которые приведут к существенному сокращению объемов международной торговли. Впрочем, буря на рынках быстро стихла. По итогам 10 ноября 2016 года ведущие американские и европейские индексы выросли на 0,6–2%. Успокоили инвесторов первые заявления победителя президентской гонки, которые звучали более миролюбиво, чем выступления Трампа во время предвыборной кампании. По словам Георгия Окромчедлишвили, рынок правильно угадал: новому президенту был безразличен бюджетный дефицит, он решил проводить одновременно популистскую и дружественную бизнесу политику, а Сенат и Конгресс под контролем республиканцев не стали мешать ему в этом. В таких условиях американской рынок смог заметно вырасти, даже несмотря на проблемы, с которыми столкнулась экономика из-за коронавируса. За неполные четыре года американский фондовый рынок вырос более чем на 60%.

ДЖО БАЙДЕН

демократ

20 января 2021 года

AP

Победа Байдена воспринимается рынками прежде всего как возможность новых экономических стимулов, нормализации отношений с Европой и большей предсказуемости в отношениях с Китаем. Однако из-за раскола в Сенате правительству США будет сложно выделить щедрые бюджетные стимулы. Вместе с тем снижаются опасения рисков введения непопулярных с точки зрения рынка мер, в частности, повышения налогов и реализации стратегии изменения климата объемом $2 трлн. В первые дни подсчета голосов американские индексы поднялись на 3,4–6%.

ПЕРСПЕКТИВЫ НОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

ЧТО БУДЕТ С ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ ПОСЛЕ ТРАМПА

Джо Байден намерен отменить некоторые инициативы Трампа после вступления на пост президента США. Пока это касается возвращения к Парижскому соглашению по климату и отмены выхода Соединенных Штатов из Всемирной организации здравоохранения. Но по вопросам изменения политики по отношению к Китаю и по вопросам торговых тарифов определенности пока нет, хотя логика борьбы с пандемией COVID-19 и логика скорейшего выхода мировой экономики из рецессии предполагает восстановление международного сотрудничества и геоэкономического взаимодействия крупнейших держав, как это было на пике глобализации.

Все лучшие умы направлялись только на удешевление производства, на умножение вещей — людей заставляли гоняться за вещами и умирать от духовного голода еще раньше физической смерти.
В результате получалось множество неудобств и от непродуманного строительства, и от небрежной технологии, и от неквалифицированной работы.

Иван Ефремов, «Час быка», 1968 г.

Bloomberg Economics рассматривает сейчас три сценария будущего: оптимистичный, когда глобальное взаимодействие США и других крупных экономик продолжит укрепляться; сценарий остановки, когда глобализация остается в режиме ожидания, и пессимистичный — когда глобальные связи раскалываются до уровня, предшествовавшего вступлению Китая во Всемирную торговую организацию в 2001 году. Для глобального дохода разница между лучшими и худшими результатами огромна. К 2050 году ежегодный мировой ВВП при разваливающемся сценарии будет на $31 трлн меньше, чем в оптимистичном случае.

Глобализация — это многолетний процесс трансформации и интеграции национальных экономик и политических отношений между странами в единую геоэкономическую систему со своими правилами и с общим финансовым, торговым и информационным пространством. Такое состояние мира может поддерживаться либо безусловным мировым гегемоном, каким стали Соединенные Штаты после падения Советского Союза, либо крупными государствами, получающими высокие доходы от участия в глобальном распределении ресурсов, производства, торговли и прибыли, если они, конечно, не бросают вызов сложившейся системе.

Но любая трансформация системы из-за кризисов, конфликтов, конкуренции держав и проч. или из-за внутренних причин ведет к серьезным изменениям в геополитике и экономике. В периоды экономических кризисов резко сокращаются мировое производство и международная торговля, падают потоки капиталов и товарооборот, что резко снижает уровень глобализации. Именно это мы наблюдали в коронавирусном 2020 году, когда глобализация мультиплицировала негативные эффекты пандемии, а мировой охват товарно-производственных цепочек и взаимосвязанность рынков усилили масштаб проблем большинства стран и неожиданно ввергли в рецессию всю мировую экономику.

Первый сигнал о том, что глобализация уязвима, прозвучал еще в 2008 году. Поскольку мировая финансовая система была выстроена на гегемонии доллара как основной валюты расчетов и резервов и доминировании американских глобальных институтов, таких как МВФ, Всемирный банк, Валютный стабилизационный фонд и ФРС (как эмиссионный центр главной валюты), все финансовые и товарные рынки попали в зависимость от изменений в монетарной политики ФРС и от состояния американской экономики. Кризис 2008 года, начавшийся в США, и его дальнейшие последствия обошлись мировой экономике в $22 трлн. На преодоление кризиса и его последствий (европейский долговой кризис, рецессии в ряде стран, «арабская весна» и пр.) потребовалось десять лет монетарного стимулирования, хотя некоторые последствия 2008 года не преодолены до сих пор. Темпы экономического роста в развитых странах по-прежнему ниже докризисных показателей, а трансграничные потоки капитала годами находятся в диапазоне 5–7% мирового ВВП, хотя в 2007 году достигали 21% (исторический максимум).

Именно тогда крупнейшие экономики стали задумываться о целесообразности подчинения своих национальных интересов глобальной системе, а процесс деглобализации, частью которого стали торговые и валютные войны (конкурентные девальвации) и протекционизм, был запущен в 2008 году, то есть задолго до прихода Трампа в Белый дом.

Известный американский политолог и социолог Иммануил Валлерштайн писал: «Периоду до 2025–2050 годов, вероятнее всего, не будет хватать мира, не будет хватать стабильности, не будет хватать легитимности. Отчасти так будет из-за упадка США как державы-гегемона мировой системы. Но в еще большей мере это будет так из-за кризиса мировой системы как таковой».

Вместе с тем глобализация существенно повысила экономический вес Азии, где были дешевые трудовые ресурсы и куда из Европы и США выводились обрабатывающая промышленность и экологически небезопасные производства. Китайский экспорт быстро вытеснил сотни тысяч предприятий и миллионы рабочих мест в странах Запада. Колоссальные объемы международной торговли и огромные накопленные резервы обеспечили азиатские страны (особенно Китай) собственными инвестиционными ресурсами и позволяют им в определенной степени игнорировать правила, установленные глобальными институтами, что также меняет мировой порядок.

Китай из «всемирной фабрики» превращается в претендента на лидерство в глобальной экономической системе и таким образом бросает вызов Соединенным Штатам, которые в предыдущие десятилетия слишком увлека-

ТЕКСТ **Александр Лосев, гендиректор «Спутник—управление капиталом»**
ФОТО **EPA/Vostock Photo**

EPA / VOSTOCK PHOTO

лись неолиберализмом и постоянным вмешательством во внутренние дела других государств, двойными стандартами внешней политики и продвижением интересов своих финансовых кругов и корпораций сектора высоких технологий.

Что дальше?

Рецессия 2020 года и пандемия, вызвавшая разрыв глобальных торговых и производственных цепочек, закрытие границ и появление отдельных зон, формируют жесткую развилку ближайшего будущего: либо произойдет восстановление глобализации, либо будут усиливаться эгоизм крупных держав и регионализация, что приведет к наступлению хаоса в международных отношениях и торговле, а также увеличит риски новых конфликтов и войн за ресурсы и передел мира претендентами на региональное лидерство (прекрасный пример — Турция) или на мировую гегемонию (Китай).

Вне зависимости от того, как в итоге завершится процесс перехода власти от одной администрации США к другой, каков будет расклад сил в Сенате и в Конгрессе, для Америки уже стоит на повестке дня вопрос восстановления глобализации после очевидного кризиса глобального порядка, вызванного пандемией коронавируса и торговыми войнами, а для Китая и стран G7, потративших колоссальные средства на выход из коронакризиса, ренессанс глобализации — это насущная необходимость текущего момента времени.

Судя по партийным документам и докладам американских аналитических центров, новый этап глобализации либо начнется сборкой союзников для жесткого противостояния Запада с Китаем и с Россией, которые обозначены в Стратегии национальной безопасности США как противники, либо, напротив, с улучшения отношений между США с Китаем и с перезапуском трансатлантического сотрудничества.

Но политической воли Вашингтона или Пекина, бизнес-интересов корпораций и желания ряда стран вернуться на геоэкономический курс эпохи Обамы явно недостаточно, чтобы в третьем десятилетии XXI века перезапустить процессы трех предыдущих десятилетий.

Необходимо ответить на вопрос, возможно ли вообще возобновить глобализацию и повернуть время вспять, если текущая модель мировой экономики подошла к пределу своих возможностей и мир стоит на пороге системного кризиса и затяжной депрессии, а пандемия лишь обнажила некоторые проблемы. И если по ряду причин окажется, что это сделать невозможно, то как тогда должна выглядеть новая модель мировой экономики и кто возьмет на себя роль лидеров и дирижеров: крупные державы, транснациональные корпорации или социально-политические движения?

Проблемы глобализированной экономики

«Беспорядок рождается из порядка, трусость рождается из храбрости, слабость рождается из силы»,— написал Сунь Цзы в «Искусстве войны». На протяжении последнего десятилетия мировая экономика показывает слабый и нестабильный рост, повсеместное сокращение инвестиционной активности и резкое накопление долгов во всех сегментах. Длящийся в развитых странах более десяти лет цикл низкого роста, низких ставок, низкой инфляции постепенно превращается в постоянную стагнацию. Постоянные дефициты бюджетов правительств и высокий уровень государственного долга в большинстве стран ограничивают инфраструктурные проекты и программы поддержки секторов экономики и занятости.

Глобализация увеличила долю капитала в общем доходе также за счет более неравномерного распределения богатства и одновременно усилила неравенство в доходах от труда, изменив соотношение квалифицированной и неквалифицированной рабочей силы из-за переноса производства в конкурирующие между собой развивающиеся страны. Цифровизация прекрасно поддерживает торговлю, финансы и сектор услуг, но ее влияние на производственную сферу, особенно в развивающихся странах, по-прежнему ограниченно.

Сокращение потребительского спроса, вызванного общемировым ростом неравенства в постиндустриальную эпоху, создает предпосылки для беспрецедентного кризиса перепроизводства уже в обозримом будущем.

Основным источником поддержки текущего уровня производства и торговли является масштабное кредитование, благо процентные ставки сейчас крайне низкие и даже отрицательные, как, например, в странах Европы или в Японии. Но когда потребительские рынки постиндустриальных государств поддерживаются бесконечными кредитами, это лишь усиливает дисбалансы текущего счета и отрицательное сальдо в торговле, а в итоге добавляет поводов для протекционизма и торговых войн.

Поддерживаемое глобализацией свободное движение капитала оказывает ограниченное влияние на темпы роста, но также увеличивает дисбалансы в мировой экономике.

Монетарное стимулирование, осуществляемое центральными банками, «разогревает» финансовые рынки, увеличивая стоимость биржевых активов и поддерживая дефляционные процессы в реальных секторах экономики, куда средства почти не доходят. Так, по данным Конгресса США, 85% средств из $4,5 трлн, выделенных ФРС в рамках программ количественного смягчения в 2008–2015 годах, так и остались в банковской системе.

Одновременно в мире происходит беспрецедентное накопление долгов. Мировой долг растет намного быстрее, чем объем производства в глобальной экономике. Гражданам долг заменяет снижающиеся доходы, а компании используют долговое финансирование для выкупа акций, слияний и поглощений гораздо охотнее, чем на расширение производства. По итогам 2019 года общий долг достиг отметки 320% мирового ВВП. Учитывая триллионные программы по выходу из мировой рецессии и новые долги правительств, корпораций и граждан в ковидный 2020 год, совокупный долг обновит все предыдущие рекорды.

Всемирный банк в самом начале 2020 года еще до пандемии предупредил о связи финансовых кризисов с накоплением долга. За последние 50 лет мировая экономика пережила четыре

волны роста долга. Первые три волны уже закончились серьезными кризисами. Последняя волна накопления долга началась в 2010 году и уже стала самой быстрорастущей и самой крупной. И это в обозримом будущем не сулит мировой экономике ничего хорошего. Она серьезно больна. Глобализация создала системные уязвимости и опасные риски для государств и граждан.

Внимание, вопрос! Администрация Джо Байдена, Китай и G7 или даже G20 хотят продолжать именно такую глобализацию? Или материализуется идея «здесь уже ничего не исправить. Господь, жги!»? Третье десятилетие XXI века может стать десятилетием хаоса, но по его окончании сформируется новый мир.

Условия для формирования новой системы

Чтобы преодолеть кризис глобализации, ведущим экономическим державам необходимо договориться о взаимодействии и разделить проблемы на те, которые можно решить, и те, которые решить нельзя (проблемы неравенства и долгов), но которыми можно управлять. Если это получится, то последствия будущего кризиса удастся смягчить. И напротив, если холодные и горячие войны за доминирование, ресурсы и рынки станут реальностью, то мир не ждет ничего хорошего.

Перед человечеством стоит задача создать новую глобальную систему, которая снизит политические, экономические, климатические и ресурсные риски и представит новую общественную идеологию, основанную на рациональном использовании ресурсов, социальной справедливости и нравственности в общественных отношениях.

Чтобы создать принципиально новую экономику и преодолеть дисбалансы нынешней системы, необходим очередной виток научно-технической революции — появление нового технологического уклада. Но на этом пути находится ряд препятствий.

Открытый человечеством объем фундаментальных знаний достиг своего предела. Для дальнейшего прорыва в физике, математике, биологии и проч. требуются огромные средства на новые исследования и проверку гипотез, а самое главное — длительное время (возможно два-три поколения ученых), но экономические реалии требуют прибыли «здесь и сейчас». Научные исследования подчинены требованиям быстрой окупаемости, а наукометрика (публикации в Scopus, Web of Science, цитирование, индекс Хирша и пр.) ограничивает научную деятельность.

Внимание, вопрос! Администрация Джо Байдена, Китай и G7 или даже G20 хотят продолжать именно такую глобализацию? Или материализуется идея «здесь уже ничего не исправить. Господь, жги!»?

Глобализированный мир пытается совершить технологическую революцию, не создав научную основу для этого, а лишь пытаясь коммерциализировать и социализировать научно-технические достижения прошлых десятилетий. Нобелевские премии сейчас присуждают в основном за открытия, сделанные во второй половине XX века, и тем, кто дожил до номинации (премия Новоселова и Гейма за графен — редкое исключение).

Людям пытаются внушить, что им не нужны вещи (собственность на вещи), а нужны лишь функции этих вещей. Зачем иметь машину, если сеть Uber или зачем иметь дом, если можно взять его в аренду? Это похоже на новое переосмысление идеи Эриха Фромма «Haben oder Sein».

Для выявления потребности людей в этих функциях вещей и для продвижения и навязывания товаров и услуг получают коммерческое развитие «цифровизация» и Big Data. Классическая формула «деньги—товар—деньги штрих» упрощается до вида «деньги—деньги штрих».

Поскольку глобальное неравенство постоянно расширяется, начинают доминировать социальные и коммерческие технологии, а глобальные корпорации начинают повсеместно навязывать новую мифологию, уводя человечество от пути прогресса и превращая большинство населения Земли в люмпен-обитателей мирового колхоза под названием sharing economy (экономика совместного потребления, или шеринговая экономика).

Для подкрепления тезиса о вреде промпроизводства придуман термин «глобальное потепление из-за выбросов CO_2», хотя колебания климата на планете во многом зависят от солнечной активности (циклы Миланковича).

В качестве эрзац-идей используются несколько распиаренных технологий: зеленая энергетика, цифровизация и блокчейн, электромобили, а до этого были доткомы, биотопливо и нанотехнологии.

Стратегические проекты будущего — это термоядерная энергетика и искусственный интеллект, они необходимы для создания нового технологического уклада. Без доступной, чистой и дешевой энергии (зеленая энергетика — это дорогое удовольствие и не совсем экологическое) обеспечить растущие потребности человечества невозможно. Нужны ядерные и термоядерные технологии.

Наиболее перспективной технологией в информационной сфере является искусственный интеллект (ИИ), правда, пока он не создан, потому что ИИ — это машинная система, способная решать творческие задачи наподобие человеческого мозга, получать и использовать объективные знания и опыт. Такую систему еще только предстоит создать и, по всей видимости, на принципиально иной элементной базе, и на это потребуются десятилетия работы сотен тысяч ученых, инженеров, лабораторий и институтов. Но даже то, что уже сделано в этой области, меняет экономику и поддерживает научные исследования, помогая выявлять скрытые закономерности и объединять междисциплинарные знания.

Перспективы

Кризисы и войны ускоряют ход истории. Процессы, которые в обычных условиях длятся десятилетиями, могут произойти за пару лет. Пандемия и текущий кризис глобализации не исключение. Очевидно, что пора переходить к более рациональному миру и реформировать глобальную структуру собственности, способы производства, политику и социальную сферу. Необходимо сокращать структурные риски и отказываться от политики санкций. Но асимметрия мирового разделения труда и прибыли, финансовых и информационных потоков, контроль над ключевыми узлами, использование права как оружия для разрушения экономики конкурентов — все это играет пока против перспектив создания новой, более справедливой глобальной системы.

Технологическое соперничество крупных держав, в первую очередь США и Китая, также вызовет ряд проблем, но, возможно, принесет определенную пользу, как когда-то в XX веке конкуренция философских, культурных и научных идей капиталистической и социалистической систем стимулировала глобальный научно-технический прогресс и социально-экономическое развитие.

Сейчас перед международным сообществом стоит дихотомия — сотрудничество ради общего блага или всеобщий хаос. Проблема в том, что у хаоса пока больше предпосылок.

Влияние США в мире снижается, а Китая — растет. Санкции стали инструментом конкурентной борьбы и применяются как к противникам, так и к союзникам. Если Америка не сможет предложить идею новой экономической интеграции и будет полагаться на инструменты принуждения, а со временем делать ставку и на военные конфликты, то новую систему мир создаст не скоро.

Также вызывает тревогу тот факт, что демократы в США для прихода к власти использовали элементы управляемого хаоса (движение BLM, погромы магазинов, захваты городов), разрушение человеческого достоинства (коленопреклонение и целование ботинок) и национального сознания, а также страх перед коронавирусом. Тревогу также вызывает тот факт, что цифровая составляющая экономики благодаря в том числе карантинным ограничениям увеличивает свой вес и важность в экономике глобальной и в экономике отдельных семей. И власть, которую после пандемии начинают приобретать гиганты сферы высоких технологий, их финансы и ресурсы могут превзойти влияние и значимость и финансовых элит, и ведущих политических партий и начать соперничать с государствами.

Перспективы не самые приятные. Видимо, придется пройти через кризисы и хаос. Выживут те страны, которые смогут сохранить субъектность и способность быть игроками, а не шахматными фигурами в новой глобальной игре государственных и негосударственных авторов, финансового капитала и интернет-платформ и социальных сетей. Деглобализация — это объективная реальность, а новая глобальная система, возможно, появится только через одно или два десятилетия ●

ОСОБО ЦЕННЫЙ ДОМ

Почему знаменитостям и людям бизнеса со всего мира нравится жить одновременно в частном доме и отеле

Новый квартал The Residences at Mandarin Oriental, Moscow от Capital Group приведет уровень жизни в элитных городских проектах к новым стандартам. Строительство квартала на Софийской набережной в центре Москвы близится к завершению, и управлять им будет после завершения строительства отеля люксовый гостиничный международный бренд Mandarin Oriental. Квартал соединит жилые резиденции и премиальный отель мирового класса. Так что владельцы резиденций кроме неограниченного доступа к собственной люксовой инфраструктуре смогут получить несравненный уровень сервиса и сочетать комфорт и постоянство частного дома в центре города со всем лоском пятизвездного отеля. Все это, как оказалось, не отменяет, а лишь подтверждает выгоду инвестиции и ценность нового проекта.

Международный гостиничный бренд Mandarin Oriental ежегодно подтверждает свое лидерство по уровню сервиса и инфраструктуры. Только за осень 2020 года объекты компании получили несколько мировых премий. Журнал Forbes включил пекинский отель Mandarin Oriental Wangfujing в предварительный список лучших отелей 2021 года, присвоив ему высшую в рейтинге категорию «пять звезд». Condé Nast Traveller признал Mandarin Oriental Hyde Park лучшим отелем в Лондоне, а катарский Mandarin Oriental, Doha – на всем Ближнем Востоке. Итальянский же Mandarin Oriental, Lago di Como выиграл номинацию лучшего нового спа-отеля по версии World Spa Awards.

Уже скоро сервис, признанный лучшим на международном уровне, придет в Москву. На Софийской набережной девелопер Capital Group завершает строительство The Residences at Mandarin Oriental, Moscow – проекта, который станет премьерой бренда Mandarin Oriental на российском рынке.

Кроме расположения напротив Кремля, на Золотом острове, у квартала будет множество поводов на десятилетия стать самым статусным местом для жизни в Москве, а значит, и в России. Во-первых, брендированные резиденции дают покупателям непоколебимую уверенность в качестве сервиса и самого строительства. Как отмечает директор по продажам Capital Group Оксана Дивеева, бренд Mandarin Oriental за счет своих высоких стандартов становится синонимом знака качества в партнерских проектах. Управлением как отелем, так и брендированными резиденциями оператор занимается полностью самостоятельно, не прибегая к модели франшизы, – многолетняя репутация не допускает несовершенств. Вместе с известным брендом жители получают одинаково безупречный сервис во всем мире: состоятельные путешественники останавливаются в проектах Mandarin Oriental в 33 городах, включая Гонконг, Женеву, Лондон, Майами, Нью-Йорк, Париж, Пекин и Сингапур. Москва станет полноправной участницей этого гордого ряда и еще одной значимой отметкой на картах коллекционеров люксовой недвижимости с сервисом во всем мире.

Любые привычки рано или поздно требуют пересмотра. Привычка к высокому уровню сервиса в отелях раньше приводила к тому, что многие знаменитости и исторические деятели – и среди них Владимир Набоков, Коко Шанель и Уинстон Черчилль – годами оставались резидентами именно гостиниц. В своих дневниках и письмах они рассказывали, что в таком формате проживания их привлекали все те преимущества, которые обычно доступны только в отелях: услуги консьержа, модные лобби и дизайн интерьеров, избавление от всех бытовых проблем, доступ к бассейнам, ресторанам и другой инфраструктуре гостиниц. Сегодня же все эти услуги, дополненные ни с чем не сравнимым комфортом собственной квартиры в центре Москвы, доступны будущим резидентам квартала The Residences at Mandarin Oriental, Moscow. Да, именно квартиры со всеми ее преимуществами, которые дает статус владения.

Новый квартал – пример тщательно выверенной синергии брендов: международного Mandarin Oriental и российской Capital Group, занявшей в 2020 году первое место в рейтинге девелоперов России от Forbes в категории элитной недвижимости. Такое партнерство придает недвижимости напротив Кремля значительную добавленную стоимость. По данным Global Branding Residences Research 2019, брендированные резиденции в среднем оцениваются на 25–30% дороже, чем аналогичные по классу объекты без управления. На дальнейший рост стоимости повлияет и эксклюзивность предложения: в России нет других жилых проектов с квартирами под управлением люксового отельного бренда. Продажи уже показали востребованность проекта не только среди российских граждан, но и у иностранных резидентов. Около 15% покупателей – это иностранцы, в том числе инвесторы из восточной части евразийского континента, знающие толк и в сервисе, и в качестве элитных проектов.

Эстетика здесь, как и подобает одному из самых дорогих проектов Москвы, также на высоте. Квартал спроектирован выдающимися русскими архитекторами Сергеем Скуратовым и Ильей Уткиным. Своей архитектурой дома квартала отсылают к окружению древнего Кремля и декоративным элементам русского зодчества. Фасады в классическом стиле облицованы белым камнем и красным кирпичом. А окна обрамлены узорами, напоминающими резные ставни. Европейский сдержанный стиль воплотили в оформлении лобби домов. Над дизайном работал французский декоратор Пьер-Ив Рошон, отвечавший также за оформление отелей Savoy, Four Seasons и Shangri-La в Париже и Лондоне. Для интерьеров квартир The Residences at Mandarin Oriental, Moscow Пьер-Ив Рошон предложил интерьеры в классическом, американском и современном стилях – одного взгляда на проект достаточно, чтобы буквально ощутить роскошь фактур и материалов, выбранных маэстро.

Кварталу The Residences at Mandarin Oriental, Moscow конкуренцию составить будет действительно непросто. Всего 109 брендированных квартир площадью от 115 до 1,2 тыс. кв. м, 23 городских особняка-мезонета и пять видовых пентхаусов с высотой потолков до 6 м. Все квартиры на четвертых этажах корпусов предусматривают возможность установки настоящих каминов. А внутри мезонетов – зоны для спортзала, сада и хаммама. Приверженцы максимальной приватности – владельцы пентхаусов – оценят и собственные лифты, ведущие из резиденций к закрытым боксам на паркинге.

Среди предлагаемых видов – панорамы на Кремль, дом Пашкова, храм Христа Спасителя, церкви и купеческие особняки Замоскворечья. Жизнь здесь станет действительно историческим событием. А среди ее самых интересных моментов – неограниченный доступ к собственной инфраструктуре под брендом Mandarin Oriental – спа- и велнес-центру, фитнесу с 25-метровым бассейном и множеству приятных повседневных удовольствий от общения с профессиональным сомелье до частного кинозала и детской комнаты анимации.

Все самое интересное продумали не только внутри, но и снаружи. На Золотом острове строится 200-метровый пешеходный бульвар с зонами отдыха, бутиками и ресторанами. Квартал свяжет Софийскую и Болотную набережные, и жители смогут насладиться прогулками по острову, включив это удивительное по своей энергетике и статусу место в пешие маршруты от Александровского сада и Зарядья до парка Горького.

Управляющий директор российского офиса Sotheby's International Realty Ирина Мошева резюмирует, что у девелопера Capital Group получился знаковый для элитного рынка проект. Расположение и эксклюзивная концепция квартала приведет к постоянному росту ценности жилья в проекте, что сделает его востребованным и у инвесторов, и у конечных пользователей, уверена она.

Реклама

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

«КОМПАНИИ, СОБЛЮДАЮЩИЕ ESG-ПРИНЦИПЫ, ПОКАЗАЛИ БОЛЬШУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ К КРИЗИСАМ»

Принципы устойчивого развития играют все более важную роль в мировой экономике. Газпромбанк в последние годы стал лидером в России по объемам финансирования зеленых проектов, количество которых стремительно увеличивается. О механизмах работы в сфере ESG, которых придерживается банк, куда готов вкладывать деньги и как видит развитие этого направления, „Ъ“ рассказал зампред правления, глава совета по внедрению принципов устойчивого развития Газпромбанка **Алексей Матвеев**.

ТЕКСТ **Ольга Мордюшенко**
ФОТО **предоставлено пресс-службой ГПБ**

В мире растет популярность ESG-банкинга и зеленого финансирования. Насколько эти идеи близки Газпромбанку и что банк делает в этом направлении?

— Мир в этом направлении действительно довольно быстро меняется. Люди стали осознаннее относиться к природе и своему выбору, потому что хотят дышать чистым воздухом и сохранить планету для будущих поколений. Если еще пару десятилетий назад на первом месте у молодежи были материальные блага, а также скорость и удобство их получения, то нынешние молодые люди готовы отказаться от товаров быстрого потребления, сортировать отходы, ходить в магазины с многоразовыми сумками. На первое место выходят вопросы социальной жизни каждого человека, безусловное соблюдение прав, инклюзия.

То же самое происходит в корпоративном и финансовом мире, где одним из важнейших факторов является репутация, и многие организации уже ощутили преимущества от внедрения в свои процессы принципов устойчивого развития. Многие, в том числе российские компании, продолжительное время внедряют принципы, которые стали популярными только сейчас. И мы в Газпромбанке довольно давно их практикуем.

Поэтому, чтобы систематизировать проекты банка, соответствующие принципам ESG-политики (ESG — Environment, Social, Governance), сформулировать основные направления и цели в этой работе в качестве одного из важных векторов развития деятельности Газпромбанка в целом, в сентябре мы создали совет по внедрению принципов устойчивого развития.

Мы пришли к тому, что банку требуется отдельный орган, чтобы упорядочить проекты в области устойчивого развития и правильно двигаться в этом направлении дальше. У нас работа с розничными клиентами и с корпоративными клиентами во многом выстраивается в соответствии с принципами устойчивого развития, также мы начинаем привязывать условия кредитных договоров к конкретным экологическим и социальным целям, работаем с рядом компаний над выпуском зеленых бондов, финансируем экологически чистую энергетику. Кроме того, мы очень ответственно подходим к вопросам, связанным с правами и интересами сотрудников, выстраиванию внутренних и внешних социальных программ, а также программ поддержки населения.

— С чего начал свою работу совет по устойчивому развитию?

— Сформированный совет работает по всем направлениям. Сейчас разрабатывается политика Газпромбанка по устойчивому развитию и методология оценки ESG-проектов, и к этой работе, кстати, привлечены все желающие сотрудники банка — как имеющие соответствующий опыт и образование, так и активисты с рациональными предложениями. Мы тщательно изучаем весь известный опыт как в России, так и за рубежом. Политика по устойчивому развитию станет одним из ключевых документов для работы всех подразделений банка.

У нас в совете есть независимые члены — это бывший посол Люксембурга в Москве Жан-Клод Кнебелер и национальный посол доброй воли Программы ООН по окружающей среде Вячеслав Фетисов. У них большой опыт в области как устойчивого развития и защиты окружающей среды, так и повышения прозрачности в раскрытии такой информации.

Мы отчетливо видим, что сформированы новые ориентиры, и соблюдение социальных, экологических и корпоративных стандартов является теперь одним из ключевых показателей для инвесторов во всем мире. Компании, соблюдающие ESG-принципы, показали большую устойчивость к кризисам любого характера.

— Надо ли российским банкам привязывать условия кредитных договоров к ESG-показателям, как это сейчас начали делать многие зарубежные организации?

— Как крупнейший кредитор и инвестор, мы внимательно изучаем эту тенденцию и, оценивая экономические перспективы финансируемых проектов, также опираемся на соблюдение контрагентом при реализации проекта ESG-показателей. За последние годы мы видели множество поучительных примеров, которые помогли всему миру ясно представить, как важно при инвестировании соблюдать баланс между экономической эффективностью и социальной направленностью.

Летом этого года Газпромбанк предоставил 40 млрд руб. кредитного финансирования «дочке» «Росатома», компании «ВетроОГК-2» на строительство ветроэлектростанций. Именно в рамках этой сделки впервые ценовые условия по кредиту привязаны к выполнению при реализации проекта целевых ESG-индикаторов устойчивого развития. Мы изучаем возможности распространения данного принципа на другие проекты, что позволит клиентам, соблюдающим в своей деятельности принципы устойчивого развития, экологичности и энергоэффективности, привлекать финансирование на более выгодных условиях.

Но мы понимаем, что этот опыт нужно внедрять с умом, индивидуально подходить к каждой компании

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ГПБ

и каждому проекту. Если сейчас сразу выдвигать завышенные требования, мы не придем ни к чему хорошему. Вот, например, проекты СИБУРа по переработке попутного нефтяного газа не подходят под критерии европейских рекомендаций по зеленому финансированию. Но СИБУР же сам не производит сырье, а занимается только переработкой, которая позволяет значительно снизить выбросы CO2, что оказывает положительный экологический эффект. При этом СИБУР реализует свои проекты с использованием самых современных мировых технологий, в том числе и с точки зрения экологических требований.

У нас есть также примеры угольных компаний, которые тратят значительные средства на инвестиции в снижение вредного воздействия на окружающую среду и увеличение энергоэффективности своих угольных проектов.

Очевидно, что если промышленные компании не смогут привлекать финансирование, это станет ударом не только по экономике, но и по экологии.

— В связи с актуальными трендами вы используете ESG-рейтинги и ESG-консультирование в своей банковской деятельности?

— В последнее время ведущие кредитные рейтинговые агентства интегрировали ESG-факторы в свои методики, так что работа над ними стала теперь еще и частью работы над «классическими» рейтингами.

В банке есть центр рейтингового консультирования, который точно так же, помимо анализа кредитных метрик, стал оценивать ESG-профиль своих клиентов. Их услуги сейчас особенно востребованы. Специалисты этого центра изучают деятельность компаний или отдельных проектов и составляют отчет с рекомендациями в области существующих практик на рынке ответственного финансирования.

Привлечение финансирования на международных рынках сейчас уже практически невозможно, если у компании нет ESG-рейтинга или, хуже того, он низкий. У Газпромбанка очень большой опыт работы как на российском, так и на зарубежных рынках, наши специалисты могут проконсультировать по получению и улучшению ESG-рейтинга и провести предварительную верификацию проектов для привлечения финансирования, а также выбрать агентство для получения релевантной ESG-оценки.

Коллеги могут проводить ESG-аудит проектов, которые реализуют клиенты Газпромбанка. Особенно это актуально для российской промышленности, которой для получения ESG-рейтинга нужно сначала снизить показатели по загрязнению окружающей среды. А чтобы снизить эти показатели, требуется модернизация производства. И вот тут, как я уже сказал ранее, в ряде случаев мы готовы предоставлять финансирование для таких проектов, реализуемых четко в соответствии с принципами устойчивого развития, на более выгодных условиях. Даже если наши контрагенты только начинают работать в этом направлении, но мы видим потенциал, мы готовы им в этом помогать.

— Финансирует ли Газпромбанк проекты, которые снижают влияние на окружающую среду?

— Газпромбанк в России финансирует 60% проектов возобновляемой энергетики, а это более 1 ГВт ветрогенерации и в денежном выражении более 100 млрд руб. И это как кредитование, так и инвестиции через дочернюю «ГПБ-Ветрогенерация». Для выработки аналогичного объема энергии, я говорю об 1 ГВт, на угольной электростанции понадобится от 1 млн до 1,5 млн тонн угля в год, в зависимости от вида угля, а в результате еще и образуются сотни тысяч тонн золошлаковых отходов, не говоря уже о CO2, который попадет в атмосферу.

Также мы финансируем производство солнечных модулей и электроэнергии на солнечных электростанциях и создаем инфраструктуру для рынка газомоторного топлива. В среднем в нашей стране почти половина загрязнения воздуха приходится на автотранспорт, а в крупных городах-миллионниках — и более 90%. Газпромбанк инвестирует в развитие рынка газомоторного топлива в России — в 2019 году выкуплено и построено 28 объектов инфраструктуры. Переход на газомоторное топливо, несомненно, приведет к снижению выбросов автотранспорта, то есть воздух станет чище.

Еще я хотел бы сказать про очень важные проекты, которые пока находятся на начальной стадии — это работа банка в области экологии и окружающей среды. Например, с Российским экологическим оператором сейчас разрабатываем планы по обращению с твердыми коммунальными отходами. Мы недавно с ними и с «ВНИИ Экология» подписали соглашения, и будем вести эту работу в рамках нацпроекта «Экология», там планируется и финансирование, и просветительская деятельность, и социальная.

Очень важно находиться в диалоге с компаниями, государством и видеть общественный запрос, чтобы понимать, какие инструменты наиболее востребованы. Недавно состоялась очень интересная дискуссия между представителями государства и бизнеса на ежегодной конференции «Промышленная экология». Коллеги из крупных компаний поделились тем, с какими сложностями они сталкиваются при реализации экологических проектов, каких инструментов поддержки им не хватает.

— А внутри банка есть проекты, направленные на снижение воздействия на окружающую среду?

— К таким проектам в первую очередь можно отнести цифровизацию банковских процессов. В 2019 году

«Газпромбанк вошел в тройку лучших работодателей для женщин за 2019 год среди финансовых организаций. У нас женщины-руководители составляют 55% от общего числа управленцев»

60% *Газпромбанк финансирует проектов возобновляемой энергетики в России, а это более* **1 ГВт** *ветрогенерации и в денежном выражении более* **100 млрд руб.**

Газпромбанк совместно с ассоциацией «Финтех» и Центральным банком одним из первых в стране запустил безбумажную децентрализованную депозитарную систему для учета ипотечных закладных с использованием технологии блокчейн. Также в банке осуществлен переход на виртуальные рабочие места для существенной части сотрудников и внедрена система, позволяющая доводить материалы до коллег, в том числе к заседаниям коллегиальных органов, в электронном виде. Все перечисленное позволяет существенно снизить не только бумажный оборот, но и использование всех сопутствующих, практически одноразовых товаров: ручек, папок, скрепок и т. д., в масштабах банка это очень существенно.

Сейчас у нас большинство сотрудников, все, для кого это возможно, работают удаленно, что также позволяет сохранить большой объем ресурсов, которые тратятся на материалы для удовлетворения ежедневных нужд офисных работников. Еще до пандемии в нескольких офисах мы запустили пилотные проекты по раздельному сбору вторсырья и передаче его на переработку, они показывали хорошие результаты. После возвращения офисной жизни в привычное русло мы планируем развивать и тиражировать проект зеленого офиса для достижения максимально эффективного потребления природных ресурсов внутри Газпромбанка.

— Как обстоят дела банка в социальной сфере?

— Это направление у нас сейчас наиболее развито: строго соблюдается режим труда и отдыха, в период пандемии мы перевели на удаленку более 70% сотрудников головного офиса и почти половину от всего банка, а тех, чью работу невозможно выполнять удаленно, мы с первых дней обеспечили необходимыми средствами защиты, организовали новый график и безопасные способы добираться до рабочего места и домой, в том числе с помощью оплачиваемого каршеринга и такси.

Но если говорить и о допандемийном периоде, то в 2019 году Газпромбанк занял третье место в рейтинге лучших работодателей России по версии Forbes и первое среди банков, а также в рейтинге Forbes Газпромбанк вошел в тройку лучших работодателей для женщин за 2019 год среди финансовых организаций, и это еще не все полностью заслуженные признания банка в кадровой сфере.

Помимо графика и рыночной зарплаты, мы предлагаем множество образовательных программ для сотрудников. Ежегодно каждый у нас может выбрать несколько таких программ и пройти обучение. Также у нас поощряется стремление сотрудников получать дополнительное внешнее образование.

Банк конкурирует за людей, способных генерить и воплощать в жизнь новые идеи, независимо от пола и возраста: руководящие посты занимают как мужчины, так и женщины. Например, у нас женщин-руководителей 55% от общего числа управленцев.

— Вы говорите о ситуации внутри банка, а есть ли внешние социально значимые проекты? Занимается ли банк благотворительностью? Какие направления вы поддерживаете и почему?

— Газпромбанк участвует в благотворительности и ежегодно реализует сотни проектов поддержки в самых различных областях. Например, в области экологии — это увеличение популяции дальневосточных леопардов и амурских тигров, очистка арктических земель и тому подобные проекты. В рамках сферы культуры и искусства у нас есть ряд проектов с Третьяковкой, Пушкинским музеем, Большим театром, мы спонсируем выставки и крупные культурные события. Также у банка есть проекты с российскими вузами, стипендиальные программы, программы трудоустройства, кафедра в МГИМО. Вообще молодежь и студенчество нуждаются в поддержке, и мы, например, предлагаем молодежную карту с бесплатным выпуском. По карте можно получить хорошие скидки, в частности, на перелеты по России, на продукты и услуги, которыми мы все пользуемся. Карта работает в разных регионах, и по ней есть кешбэк до 10%.

Газпромбанк также адресно помогает людям, в том числе сотрудникам, попавшим в трудную жизненную ситуацию, оказывает помощь в лечении тяжелых заболеваний.

Очень большое внимание уделяется здоровью и спорту. По этому направлению мы сотрудничаем с Российским футбольным союзом, рядом футбольных и хоккейных клубов и детско-юношеских школ. Команда банка принимает участие и занимает призовые места в проекте «Гонка героев».

Весной, когда была особенная необходимость, банк направил в больницы, клиники и экстренные службы партии медицинских масок, одноразовых перчаток и защитных костюмов, а также перечислил медучреждениям и волонтерским организациям около 350 млн руб. для поддержки медиков в борьбе с COVID-19.

— Согласны ли вы с тем, что этика и добросовестное деловое поведение становятся важнейшими факторами для инвесторов? По каким критериям банк оценивает потенциальные инвестиции? Какие темы, услуги и направления вы не хотите развивать по этой причине?

— Безусловно, мы всегда придерживались данных принципов в своей деятельности, даже до того, как понятие «добросовестное деловое поведение» вошло в широкое употребление.

Вопрос определения критериев для оценки проектов с точки зрения ESG-факторов на данный момент находится в разработке. До сих пор ни в России, ни в мире нет единой системы для такой оценки, поэтому каждая организация прорабатывает собственные подходы. Сейчас каждый проект проходит индивидуальную проверку, поэтому иногда финальное решение может быть субъективным. После принятия единой системы критериев процесс отбора будет более беспристрастным и быстрым.

— Что вы думаете о дальнейшем развитии, каковы, на ваш взгляд, у ESG перспективы на ближайшее десятилетие?

— Мы уверены, что устойчивое развитие будет и дальше стремительно развиваться во всем мире. Об этом говорят и одиннадцать нацпроектов, которые направлены на улучшение в нашей стране экологии, медицины, образования и т. д. Президент Владимир Путин в своем недавнем выступлении поручил обеспечить снижение выбросов CO_2 к 2030 году на 70% и создать общегосударственную стратегию с низким уровнем карбонового следа до 2050 года. Также Япония заявила, что к 2050 году планирует снизить выбросы углеродов до нуля и полностью перейти на зеленую энергетику. У нас в России «Газпром нефть», «Роснефть», «Росатом» и другие крупные российские компании являются участниками глобального договора ООН.

Bloomberg посчитал, что в 2020 году инвестиции в ESG-фонды уже в три раза превысили объемы 2019 года, каждый день все больше людей и компаний по всему миру присоединяются к этим инициативам.

Ситуация меняется и в плане отношения к людям с ограниченными возможностями. Все больше компаний готовы брать на работу людей с инвалидностью, а вузы создают условия для получения образования. Газпромбанк начал сотрудничать с РГСУ в области трудоустройства лиц с инвалидностью, мы выплачиваем именные стипендии победителям чемпионата по профессиональному мастерству среди инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья «Абилимпикс».

В общем и целом забота об окружающей среде и о людях априори не может быть без перспектив, это в любом случае приведет к росту уровня доверия и, как следствие, к прогрессу и благополучию, потому что именно доверие — самый мощный социальный фактор для развития экономики ●

REUTERS

КУДА УХОДИТ РУБЛЬ

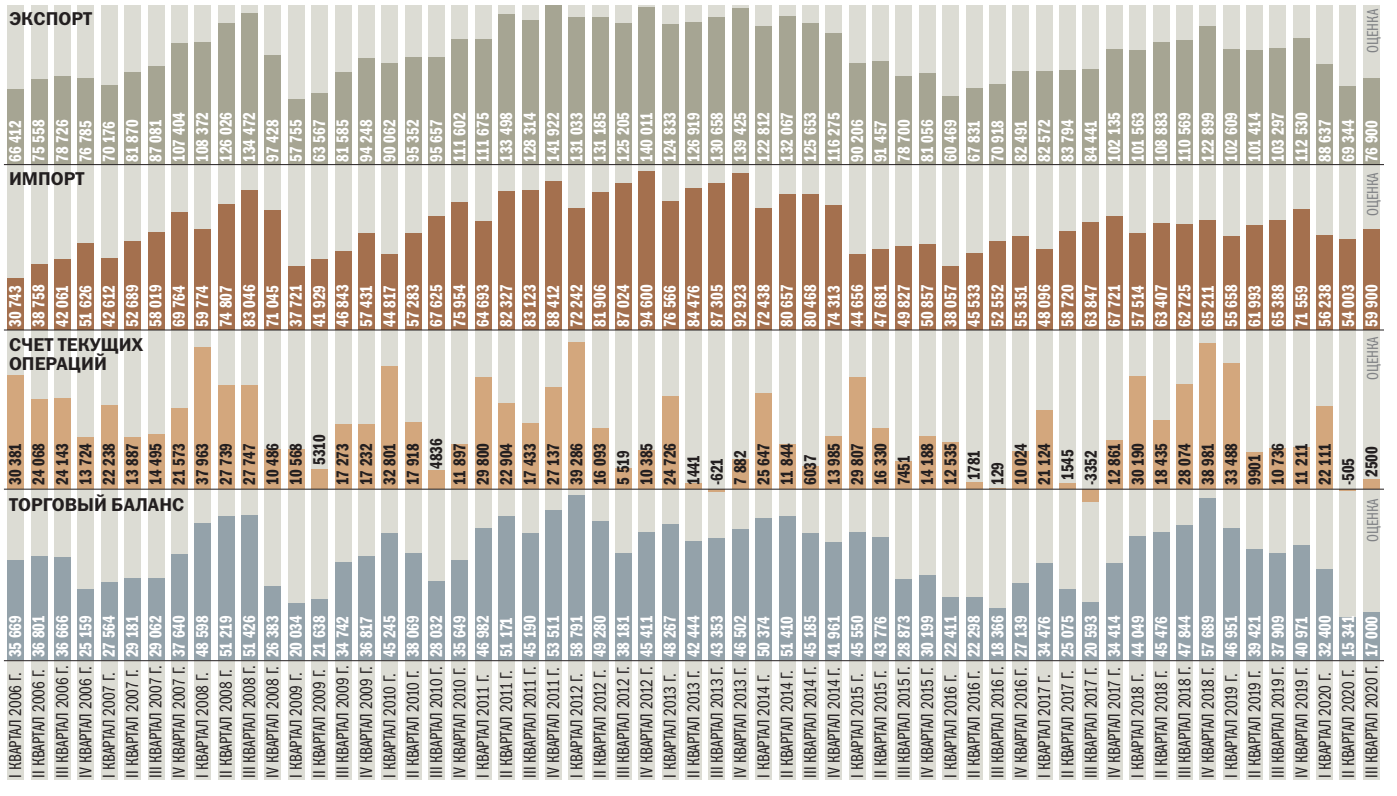
КАК ПОЛИТИКА ЦБ ОТРАЗИТСЯ НА КУРСЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ

Банк России де-факто приступил к масштабному кредитованию правительства за счет денежной эмиссии. При этом российский экспорт сильно сократился, в страну стало приходить меньше валюты. А бизнес не верит в перспективы собственного роста, что ставит под вопрос и перспективы восстановления экономики. Все это создает большие сомнения в устойчивости курса рубля.

ТЕКСТ **Петр Рушайло**
ФОТО **Reuters**

ТОРГОВЫЙ БАЛАНС И СЧЕТ ТЕКУЩИХ ОПЕРАЦИЙ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА РФ ($ МЛН)

Источник: Банк России.



Похудевший баланс

о итогам второго квартала этого года положительное сальдо торгового баланса России составило $15,3 млрд — это абсолютный минимум за последние 15 лет. По итогам третьего квартала, по оценкам Банка России, будет чуть лучше — $17 млрд, но это все равно хуже предыдущего минимума, достигнутого в третьем квартале 2016 года ($18,4 млрд).

В относительных величинах та же картина. Падение положительного сальдо торгового баланса во втором квартале 2020 года по отношению к аналогичному периоду 2019-го — 61,1%, опять-таки наибольший спад с 2006 года. Ближайшие «преследователи» здесь — первый и второй кварталы 2009 года, спад тогда составил 58,8% и 57,8% соответственно, а вот на почетном четвертом месте — третий квартал 2020-го (–55%, по предварительной оценке ЦБ).

Причина сокращения сальдо торгового баланса очевидна — резкое падение цен на углеводородное сырье на мировых рынках. Поступления от экспорта нефти и газа во втором квартале 2020 года оказались на 51% ниже, чем во втором квартале 2019-го.

В третьем квартале цены на нефть в целом восстановились. Но здесь важны не только цены, но и объемы поставок. Особенно не повезло нефти, где объемы добычи и экспорта ограничены в рамках новой сделки с ОПЕК+. Так, предварительная оценка объемов продаж в третьем квартале — $15,3 млрд. В третьем квартале 2016-го, когда цены на нефть были приблизительно на том же уровне, российские компании привели в страну $19,2 млрд от экспорта сырой нефти — на четверть, или почти на $4 млрд больше. В экспортной выручке от нефтепродуктов, которая стабильно примерно в 1,5 раза меньше, чем выручка от сырья, ситуация аналогичная, таким образом общая разница — $6 млрд за квартал.

По оценкам Минэкономразвития, в 2020 году объем экспорта российской нефти составит 225 млн тонн против 269,2 млн в 2019 году, газа — 184,5 млрд против 220,6 млрд куб. м. Спад частично продлится и в будущем году, когда министерство ожидает поставки за рубеж 231 млн тонн нефти (по газу прогноз более благоприятен).

Самое неприятное, что такая ситуация может продлиться достаточно долго. В СМИ уже появились сообщения, что страны ОПЕК+ по инициати-

REUTERS

Уверенность бизнеса в будущем, готовность развиваться и привлекать инвестиции — один из важнейших факторов роста экономики

ве Саудовской Аравии обсуждают возможность отстрочить этап очередного увеличения добычи нефти — с начала будущего года на второй или даже третий квартал. Договоренности ОПЕК+ стартовали с мая с сокращения добычи нефти странами альянса, кроме России и Саудовской Аравии, на 9,7 млн баррелей в сутки на три месяца, в качестве базы для отсчета был выбран октябрь 2018 года. С августа они снижают добычу в меньшем объеме — на 7,7 млн баррелей в сутки — на период до конца года. Далее предполагалось снижение на 5,8 млн баррелей в сутки — до конца апреля 2022 года. Для России и Саудовской Аравии снижение добычи составило по 11 млн баррелей в сутки, от которых по аналогии идет снижение на 23%, 18% и 14% соответственно.

Логика Саудовской Аравии очевидна: есть опасения, что в условиях второй волны пандемии спрос на нефть не восстановится. На самом деле все, возможно, еще хуже: он может не восстановиться и после окончания эпидемии. Например, опросы показывают: более 80% людей, часто летающих на самолетах, не намерены после окончания пандемии возвращаться к поездкам в столь же активном режиме, что и ранее, причем речь не только о самолетах, но и о транспорте в целом. Причина — новая привычка к более частому взаимодействию в цифровом формате.

Сокращение сальдо торгового баланса привело и к сокращению счета текущих операций платежного баланса и даже его уходу в отрицательную зону во втором квартале. Проще говоря, в страну стало приходить меньше валюты, чем уходить из нее. На это наложились еще и платежи по внешним долгам — $13,8 млрд во втором квартале и $3,2 млрд в третьем. Но здесь вмешался Центробанк, приступивший к валютным интервенциям и продавший из золотовалютных резервов соответственно $12,9 млрд и $2,3 млрд.

При этом Банк России в своем ежемесячном «Обзоре рисков на финансовых рынках» по итогам октября, хотя и признал российский рынок одним из худших с точки зрения волатильности курса национальной валюты как сентябре, так и в октябре, оговорился: «Несмотря на ослабление рубля в конце октября из-за снижения нефтяных цен, ситуация на внутреннем валютном рынке оставалась спокойной. Иностранные участники предъявляли повышенный спрос на валюту только в отдельные дни, а на валютных свопах позиции оставались стабильными».

К станку

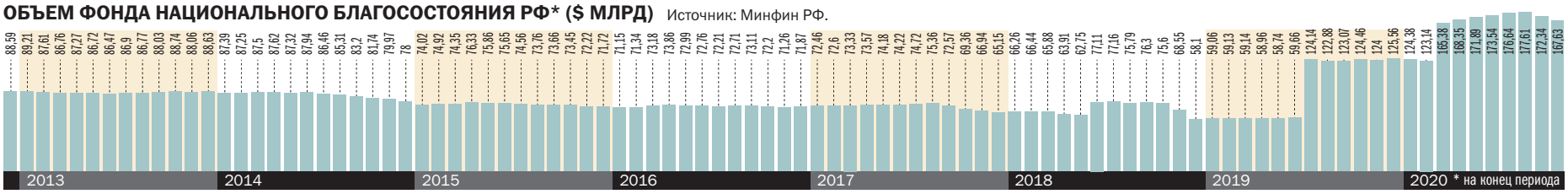
Серию рекордов установил в октябре и Минфин, активно наращивавший объем внутреннего госдолга. Всего за октябрь он разместил ОФЗ на рекордную сумму более 1,5 трлн руб., это три четверти квартального плана и более 40% от суммы заимствований за предыдущие девять месяцев года.

Покупателями ОФЗ выступают в основном крупные российские госбанки, которые под залог этих госбумаг кредитуются в Банке России, резко расширившем лимиты предоставления ликвидности в рамках механизма «длинного» репо. После чего опять идут с деньгами на аукцион Минфина. Фактически получается, что Центробанк напрямую кредитует правительство.

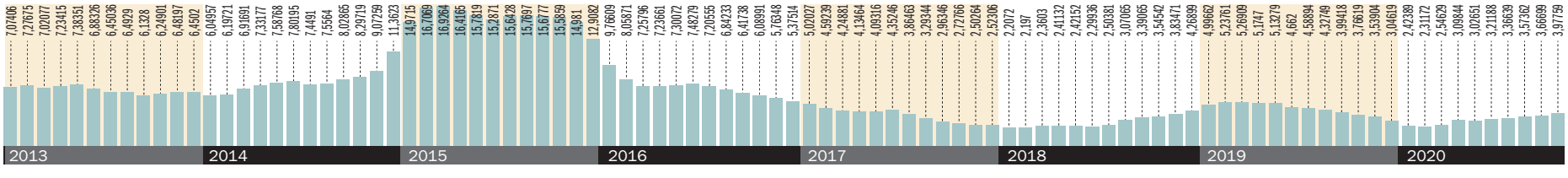
Такая политика, очевидно, заставляет понервничать инвесторов — растут инфляционные ожидания, равно как и сами цифры официальной статистики по росту цен. Пока, правда, инфляция не перешагнула целевой уровень 4% в год, на который ориентируется ЦБ, но лиха беда начало. Доллар в октябре прочно закрепился выше отметки 75 руб./$, а к концу месяца, как и в конце сентября, подбирался к 80 руб./$. Нет у кредиторов уверенности и в устойчивости рублевых процентных ставок на рынке — практически весь спрос сосредоточен в сегменте бумаг с плавающей доходностью (ОФЗ-ПД), бумаги с постоянным купоном не пользуются особым спросом.

Ситуация осложняется и опасениями новых санкций после прихода к власти нового президента США. «Мы должны быть подготовлены к любым вариантам развития событий. Вопросы санкционной политики [США] влияют, безусловно, на ситуацию в России, но мы должны быть подготовлены к этим вызовам, чем мы сейчас и занимаемся»,— говорил РБК министр финансов Антон Силуанов, отвечая на вопрос, ожидает

ОБЪЕМ ФОНДА НАЦИОНАЛЬНОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ РФ* ($ МЛРД) Источник: Минфин РФ.



ИНФЛЯЦИЯ В РФ В ГОДОВОМ ВЫРАЖЕНИИ (%) Источник: Росстат.



ли он ужесточения санкций в случае победы Джо Байдена на выборах.

Зато с потребностями Минфина в заимствованиях определенность есть. Согласно бюджету на 2021–2023 годы, следующий год будет переходным — еще сохранится повышенный размер дефицита бюджета, который составит 2,4% ВВП. Дополнительные расходы планируется профинансировать за счет госзаимствований. В последующие годы по мере восстановления экономики предусмотрена нормализация бюджетной политики. Государственный долг вырастет с нынешних 13% до 20–21% ВВП в 2023 году. То есть заемные средства Минфину понадобятся, причем в больших объемах. А значит, при сохранении действующей модели «печатному станку» Центробанка придется работать на повышенных оборотах.

Нулевая активность

Впрочем, особых претензий к ЦБ по поводу кредитования правительства нет — деньги сейчас печатают все центральные банки, спасая свои экономики от последствий коронакризиса. Другое дело, насколько эффективно экономика может эту помощь освоить. А с этим в России могут возникнуть проблемы.

По крайней мере о такой возможности свидетельствуют сигналы со стороны опережающих индикаторов реального сектора. «В октябре оперативные индикаторы в целом указывали на ослабление экономической динамики в сравнении с третьим кварталом. При этом в отдельных отраслях, особенно в сфере услуг, спрос снизился, реагируя на рост числа заболеваний коронавирусом. В промежуточных и экспортных отраслях уровень производства по-прежнему остается значительно ниже докоронавирусного уровня»,— пишут аналитики ЦБ в «Обзоре рисков на финансовых рынках». При этом в Центробанке отмечают, что индекс PMI сферы услуг в октябре ушел ниже уровня 50 пунктов во многом из-за отмечаемого респондентами снижения спроса в секторе потребительских услуг.

Ситуация с индексами деловой активности в России действительно весьма тревожная. Как следует из сообщения аналитического агентства IHS Markit, которое готовит индексы PMI, российские частные предприниматели бизнеса едва ли не самые пессимистичные в мире. Причем этот пессимизм возник совсем недавно, по результатам октябрьского опроса бизнесменов, предыдущий опрос — в июне — показывал гораздо более радужную картину.

В качестве индикатора деловой активности IHS Markit использует разницу между числом предпринимателей, ожидающих увеличения объемов своего бизнеса, и числом тех, кто, напротив, ждет снижения оборотов; в спокойной ситуации разница обычно в пользу первых, причем существенная.

В России сейчас совсем не так: число «оптимистов» превысило число «пессимистов» всего на 6%, это самое низкое значение показателя с октября 2009 года, когда соответствующие данные начали публиковаться, также это гораздо ниже среднемирового показателя (26%).

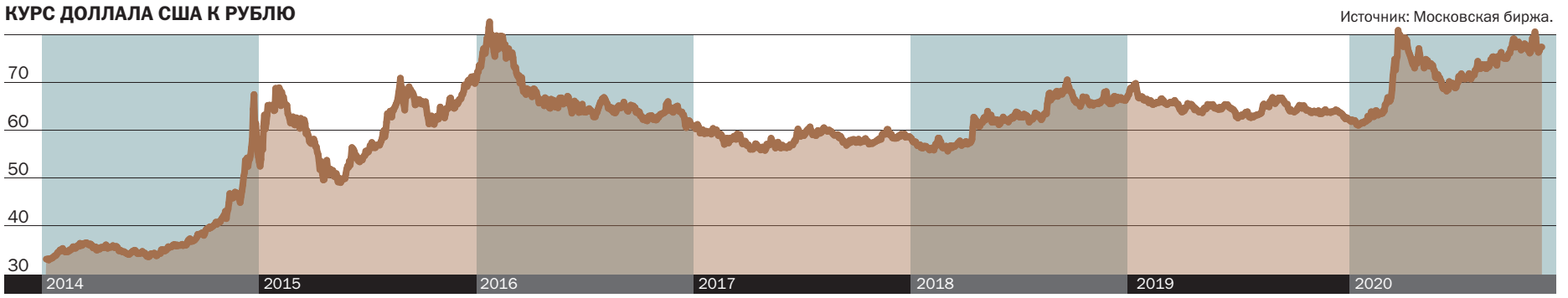
Уверенность бизнеса в будущем, готовность развиваться и привлекать инвестиции — один из важнейших факторов роста экономики. Как российская экономика будет выходить из кризиса при подобных настроениях предпринимателей — трудно прогнозировать.

Выходит следующая картина. Включен печатный станок, растут инфляционные ожидания. Слабый платежный баланс, появляются признаки «валютного голода». Есть большие сомнения в скором восстановлении экономики. В таких условиях национальной валюте просто положено дешеветь.

Есть, конечно, Центробанк, который может проводить валютные интервенции. И Минфин, который может продавать на внутреннем рынке валюту из Фонда национального благосостояния. Вопрос лишь в том, станут ли они это делать. ЦБ не раз заявлял, что занят таргетированием инфляции и особо не озабочен курсом рубля. А инфляция, хотя и ускорилась немного, пока остается в пределах целевых показателей, к тому же рост цен имеет естественные ограничения в связи с падением доходов населения. Что же касается Минфина, для него дешевый рубль — это повышение экспортных доходов бюджета. И можно вспомнить, что в российский бюджет-2020 заложены цена на нефть марки Urals на уровне $45,3 за баррель (средняя цена в январе — $40,81 за баррель) и доллар в среднем по 72,4 руб. (последние пару месяцев — в диапазоне 75–80 руб.). Пока немного не сходится. Так что с точки зрения интересов бюджета, возможно, небольшая девальвация рублю явно не повредила бы ●

КУРС ДОЛЛАЛА США К РУБЛЮ

Источник: Московская биржа.



ИНВЕСТОРЫ ПОВЕРИЛИ В ВАКЦИНУ

ПРИТОК МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТОРОВ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК АКЦИЙ ВОЗОБНОВИЛСЯ

После девятимесячного перерыва международные инвесторы начали возвращаться на российский рынок акций. За четыре недели приток инвестиций превысил $110 млн. Основной приток пришел через глобальные фонды развивающихся стран, которые привлекли за месяц $13 млрд. Инвесторы с воодушевлением отреагировали на итоги выборов президента США и успешное тестирование американской вакцины от COVID-19. Однако высокие темпы распространения вируса во всем мире не оставляют надежд на продолжение тренда, считают аналитики и управляющие.

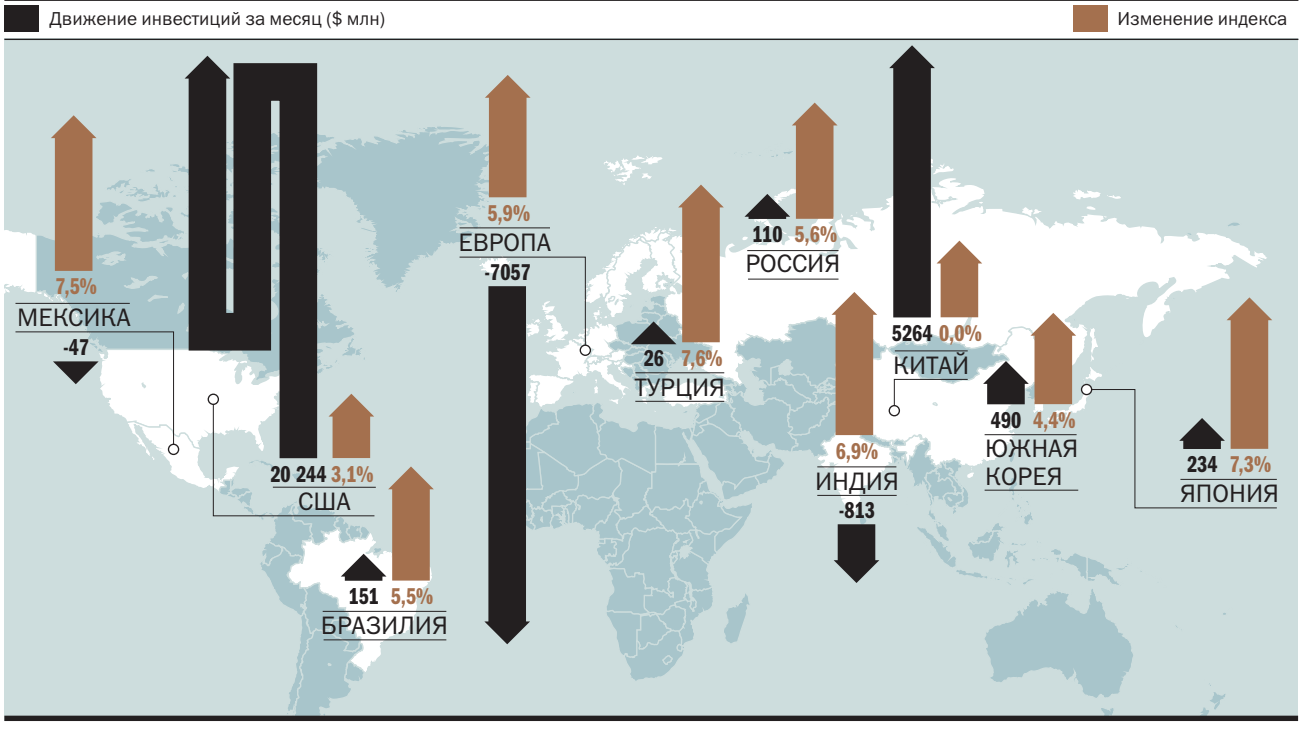
ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **Getty Images**

Данные Emerging Portfolio Fund Research (EPFR) свидетельствуют, что международные инвесторы впервые с кризиса, вызванного коронавирусом, начали возвращение на российский фондовый рынок. По оценке «Денег», основанной на отчетах Bank of America и BCS Global Markets (учитывают данные EPFR), суммарный объем иностранных инвестиций, поступивших на российский рынок акций за четыре недели, закончившиеся 11 ноября, составил $110 млн. Этот результат на $60 млн меньше оттока, зафиксированного месяцем ранее ($170 млн). Вместе с тем минувший месяц первый со знаком плюс с января, тогда международные инвесторы вложили $670 млн. В целом с начала года результат по российскому рынку отрицателен — отток в размере почти $2 млрд.

Приток иностранных денег оказал позитивное влияние на динамику российских фондовых индексов. За четыре недели рассмотренного периода индекс РТС вырос на 6,7%, до 1227,8 пункта, обновив двухмесячный максимум. Рублевый индекс Московской биржи вырос немного менее значительно, на 5,6%, до отметки 3015 пунктов (трехмесячный максимум). По данным агентства Bloomberg, российские индексы в долларовом выражении продемонстрировали не самую худшую динамику среди ведущих мировых индексов. В частности, ведущие европейские индексы поднялись на 1,4–13%, американские — на 2–3%, азиатские — на 1–7%. «Возобновилась ротация инвестиций из отраслей, выигравших от пандемии и связанных с ней последствий (например, из технологического сектора), в отрасли — бенефициары возврата мировой экономики к нормальной жизни (например, нефть и газ), в связи с чем акции компаний последних показали мощный рост в последние дни (неделю, закончившуюся 11 ноября.— «**Деньги**»)»,— отмечает руководитель инвестиционного департамента UFG Wealth Management Алексей Потапов.

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ

Источники: Bloomberg, BofA Merrill Lynch, Midlincoln Research.



Выбор в пользу риска

Впрочем, пока рано говорить о восстановлении спроса у международных инвесторов на российские акции, поскольку весь приток ноября обеспечили глобальные фонды. По данным EPFR, за четыре недели фонды данной категории направили на российский фондовый рынок свыше $130 млн, тогда как фонды, ориентированные исключительно на российский рынок, сократили вложения на $21 млн. Следовательно, нерезиденты покупали акции российских компаний наряду с акциями компаний с других рынков развивающихся стран. В целом за минувший месяц фонды emerging markets привлекли более $13 млрд, что в четыре раза выше оттока, зафиксированного месяцем ранее.

Столь активно международные инвесторы не наращивали вложения на рынках развивающихся стран почти два года. В январе 2018 года рынки были воодушевлены сильными макроэкономическими показателями за 2017 год и надеждами на дальнейший рост мировой экономики. В итоге в начале 2018 года приток в фонды развивающихся стран превысил $24 млрд, лучший результат за всю историю наблюдений.

Нынешний всплеск интереса к рисковым активам связан с завершением выборов президента США. По словам директора по инвестициям General Invest Фелипе Де Ла Росы, в конце октября инвесторы закладывали в цены риск «голубой волны» — победы Байдена, а также контроля Конгресса демократами. Но после выборов ситуация изменилась, так как республиканцы могут сохранить контроль над Сенатом. «Если Конгресс США останется разделен, Джо Байдену будет сложнее реализовать свою повестку — например, поднять корпоративные налоги или ввести масштабную программу фискальных стимулов (что могло

GETTY IMAGES

бы увеличить инфляцию в США)»,— отмечает господин Де Ла Роса.

Вместе с тем от нового президента ожидают более мягкой и последовательной внешнеэкономической политики в противовес политике Трампа, развязавшего торговые войны не только с КНР, но и с множеством других стран, включая соседние Мексику и Канаду, союзные европейские страны, отмечает Алексей Потапов. Поэтому неудивительно, что лучшую динамику среди фондов развивающихся стран продемонстрировали фонды Китая, в которые инвесторы вложили свыше $5,2 млрд, что почти вдвое выше привлечений в предыдущем месяце. К тому же это лучший месячный результат с марта, тогда международные инвесторы вложили почти $7 млрд на фоне глобального бегства из риска.

Вакцинация инвестиций

Высокому аппетиту к риску способствовало успешное тестирование вакцины против COVID-19. 9 ноября немецкая фармацевтическая компания BioNTech опубликовала промежуточные результаты третьей фазы испытаний вакцины от нового коронавируса, разработанной совместно с американским партнером Pfizer. Согласно обнародованным данным, риск заразиться коронавирусом при применении вакцины более чем на 90% ниже, чем без прививки. Спустя два дня компании сообщили, что достигли соглашения с Еврокомиссией о поставке 200 млн доз вакцины от коронавируса и возможности запроса от ЕС еще на 100 млн доз препарата.

Фактор вакцины имеет большое значение для рынков, так как именно она должна стать ключом к концу пандемии в следующем году. «Текущие темпы распространения вируса и нагрузка на системы здравоохранения, которые приводят к необходимости введения новых карантинных ограничений, волнуют рынки, но эта проблема должна купироваться дополнительными фискальными пакетами помощи, а потому может создать волатильность на рынках только в краткосрочном периоде»,— отмечает Алексей Потапов.

Риски санкций сохраняются

Аномальное поведение российских страновых фондов связано с сохраняющимися рисками расширения санкций. Как отмечает Алексей Потапов, хотя от Джо Байдена ожидали и продолжают ожидать новых санкций в отношении России, этот фактор был во многом учтен рынками еще до выборов. Тем не менее иностранные инвесторы все равно опасаются специфических для нашего рынка рисков. «Представители Демократической партии США не раз озвучивали планы по вводу новых санкций, на этом фоне мы уже увидели очередную волну ослабления российской валюты, ускорившегося на прошлой неделе»,— отмечает управляющий партнер Amber Lion Partners Илья Сушков.

Впрочем, российские страновые фонды продемонстрировали не самую худшую динамику среди стран БРИК. В аутсайдерах минувшего месяца оказались фонды, ориентированные на Индию, лишившиеся за месяц более $800 млн. Оттоки связаны с тяжелой эпидемиологической ситуацией в стране. Согласно данным Университета Джонса Хопкинса, по количеству случаев заражения COVID-19 Индия занимает второе место. По состоянию на 14 ноября в стране было зафиксировано свыше 8,8 млн таких случаев, больше только у США (10,9 млн). Наряду с Китаем приток средств отмечается в фонды Бразилии, куда пришло за месяц более $150 млн.

Ротация по-американски

Завершение выборов президента США и вакцина сильно повлияли и на фонды развитых стран. По данным EPFR, суммарный приток в фонды рынков developed markets в минувшем месяце составил более $26,4 млрд, что вдвое больше притока, зафиксированного месяцем ранее. Больше инвесторы вкладывали в фонды данной категории в апреле, тогда на фоне масштабных шагов поддержки со стороны центробанков развитых стран инвесторы активно скупали сильно подешевевшие в марте активы. В итоге семь месяцев назад в фонды DM было инвестировано свыше $28 млрд.

Основной приток средств в изученный период времени пришелся в фонды США ($20,2 млрд). При этом начало периода не предвещало столь хорошего результата. Три недели из четырех были отрицательными, в течение их было выведено свыше $12,2 млрд. Ситуация кардинально изменилась после завершения выборов президента. За неделю, закончившуюся 11 ноября, в американские фонды поступило более $32 млрд — рекордный объем средств за всю историю наблюдений, отмечалось в отчете Bank of America. При этом основной объем средств пришелся на сектора высокотехнологических компаний, энергетики (компании, занимающиеся добычей, переработкой, транспортировкой угля, нефти, природного и сланцевого газа, а также производством оборудования для добычи и переработки этих ископаемых) и финансов. По данным BofA, такие сектора привлекли за неделю соответственно $2 млрд, $1,5 млрд, $1,1 млрд.

Значительный отток инвестиций продолжается из европейских фондов. По данным EPFR, фонды данной категории потеряли за месяц свыше $7 млрд, что более чем вдвое выше оттока октября. Вместе с тем все оттоки пришлись на начало периода, тогда как в последнюю неделю они сократились до символических $300 млн. Инвесторы опасаются за перспективы экономики региона из-за ускорившихся темпов роста числа зараженных COVID-19, которые в несколько раз превышают показатели весны. В таких условиях многие европейские страны вводят карантинные меры. В частности, в конце октября во Франции и Германии объявили о введении нового локдауна до начала декабря. В начале ноября поддержку региону оказало сообщение об успешном тестировании вакцины. «Во многих странах Европы введены ограничения, которые негативно сказываются на малом бизнесе и сфере услуг, ввиду чего европейские акции очень восприимчивы к новостям о вакцине»,— отмечает аналитик «КСП Капитал Управление активами» Михаил Беспалов.

Прогноз

Относительно перспективы ближайших месяцев участники рынка очень осторожны. По мнению Михаила Беспалова, та степень интенсивности, с которой инвесторы отреагировали на позитивные новости ноября, может говорить о том, что рынок пока игнорирует негативные факторы, которые никуда не делись. Это в итоге может привести к волатильности и коррекции после столь бурного роста. «Скорее всего, мы вновь увидим волатильность на рынках, включая российский, за счет существующей неопределенности относительно нового фискального пакета в США и экономических последствий новых ограничительных мер в Европе и США. Тем не менее я считаю, что инвесторы со среднесрочным взглядом будут пользоваться возможными откатами вниз для накопления позиции в акциях компаний тех отраслей, которые больше пострадали от пандемии, в расчете на существенный рост на горизонте 3–12 месяцев»,— отмечает Алексей Потапов.

Для российского рынка большое значение будут иметь цены на нефть и тема возможных санкций со стороны США. «Пока локдауны в Европе продолжаются и существуют риски ужесточения ограничительных мер в США, потенциал роста для нефтяных котировок представляется нам невысоким, особенно если принимать во внимание увеличение предложения со стороны Ливии, которая нарастила добычу до уровня выше 1 млн баррелей в сутки»,— отмечает Михаил Беспалов. «Ключевые факторы риска для российского рынка остаются актуальными — во-первых, геополитические проблемы в странах постсоветского пространства и напряженные отношения с Западом, которые после победы Байдена вряд ли сильно улучшатся»,— подчеркивает Фелипе Де Ла Роса ●

«M&A-СДЕЛКИ ДОЛЖНЫ ПОМОГАТЬ ПСБ РАЗВИВАТЬСЯ В ЕГО КЛЮЧЕВОМ СЕГМЕНТЕ»

За два года работы в статусе «оборонного» банка объем бизнеса ПСБ вырос двукратно — до 2,5 трлн руб., показав один из лучших темпов роста среди российских банков. Поставив цель стать банком первого выбора для ОПК и одновременно наращивать классический банковский бизнес, ПСБ проявляет аппетит и к M&A-сделкам. В ноябре ПСБ начал сделку по приобретению Роскосмосбанка, а до этого завершил интеграцию Связь-банка. Что для ПСБ даст сделка с Роскосмосбанком и как банк оценивает влияние пандемии, в интервью «Деньгам» рассказал главный финансовый директор ПСБ **Евгений Смирнов**.

ТЕКСТ **Юлия Иванова**
ФОТО **предоставлено пресс-службой ПСБ**

Прибыль и пандемия

ПСБ уникальный статус и бизнес-модель — обслуживание военной промышленности при одновременной работе с гражданскими предприятиями и населением. Помогла ли такая бизнес-модель в период пандемии?

— В этом году мы продемонстрировали позитивную динамику по всем показателям деятельности, а это значит, что негативное влияние пандемии на наш бизнес было незначительным. ПСБ существенно опережает рынок по темпам роста. К 1 октября мы уже достигли отметки в 2,5 трлн руб. активов — изначально, согласно стратегии, это была цель к 2023 году. За два года новой истории банка — я имею в виду с сентября 2018 года, когда временная администрация завершила работу и ПСБ начал реализацию новой стратегии в новом статусе,— объем активов практически удвоился.

— Пандемия оказала влияние на все сегменты экономики и на банковский сектор. Если судить по вашей МСФО за девять месяцев, третий квартал для вас прошел успешно. Это эффект «передышки» между первой и второй волной? Или причина в чем-то другом?

— Да, третий квартал оказался наиболее успешным в этом году — банк заработал 8,5 млрд руб. прибыли, а всего за девять месяцев чистая прибыль составила почти 16 млрд руб. По итогам года мы планируем нарастить прибыль примерно до 20 млрд руб., если ситуация с пандемией не приведет к новому локдауну.

С одной стороны, в третьем квартале действительно произошло восстановление деловой активности — оно простимулировало спрос на кредиты и трансакционную активность клиентов. На нашем финансовом результате это отразилось ростом кредитного портфеля, операционного дохода, особенно в части комиссионного дохода — он в третьем квартале вырос на 30%.

В случае с ПСБ работает и эффект масштаба. И в 2019-м, и в этом году активы и кредитный портфель растут опережающими рынок темпами, и сейчас мы видим, какие финансовые результаты приносит этот рост. Чистый процентный доход в абсолютном выражении вырос в полтора раза по сравнению с третьим кварталом 2019 года, и это на фоне снижения ставок на рынке! Бизнес-модель, которую мы выбрали в 2018 году, доказывает свою эффективность.

— Насколько рост активов обеспечен вашими собственными выдачами и какой вклад в него внесли передачи кредитов ОПК от других банков?

— В этом году кредитный портфель банка вырос на 350 млрд руб.— то есть на треть, и произошло это преимущественно за счет органического роста во всех бизнес-сегментах. Самым динамичным был кредитный портфель МСБ. Мы активно участвовали и в государственных программах поддержки, и развивали собственные продукты. Итог — портфель вырос на 50%, почти до 160 млрд руб. Опережая рынок, увеличился и корпоративный портфель — почти на 40%, до 980 млрд руб. Розница росла на уровне рынка.

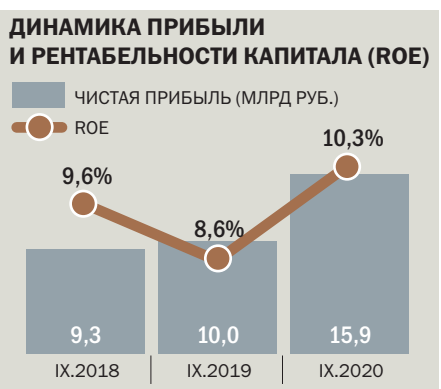
И в прошлых отчетных периодах львиную долю нового бизнеса обеспечивал органический рост. Если говорить о передаче в ПСБ от других банков кредитов предприятий ОПК, то за весь период санации мы получили портфель на сумму около 100 млрд руб. Банки предпочитают дождаться погашения ранее выданных предприятиям ОПК кредитов, поэтому объемы передачи по цессии оказались гораздо меньше, чем ранее обсуждалось. Есть вклад и наших M&A-сделок. В первую очередь я имею в виду присоединение Связь-банка. Юридически присоединение завершилось в мае этого года, в МСФО-отчетности Связь-банк был консолидирован в 2019 году, его портфель учтен в показателях роста бизнеса прошлого года.

В этом году кредитный портфель и ресурсная база Связь-банка — источники регулярного процентного и комиссионного дохода объединенного банка. Основной эффект мы получим в будущем: за счет развития бизнеса с полученной клиентской базой.

— За время пандемии банки реструктурировали порядка 15% кредитного портфеля на сумму 5 трлн руб., недавно сообщил ЦБ. Какие показатели у ПСБ?

— В корпоративном сегменте у нас ситуация лучше, чем у рынка: с начала года буквально несколько компаний обратились за реструктуризацией — всего на сумму порядка 40 млрд руб. В сегменте МСБ этот показатель на уровне 13 млрд руб. В рознице — около 12 млрд руб.

Доля реструктурированных розничных кредитов у нас соответствует общей картине по рынку, но у нас основной продукт — ипотека, то есть обеспеченные кредиты. Это наименее ри-



скованный сегмент. Пик обращений за кредитными каникулами пришелся на второй квартал, когда мы пересмотрели ожидания и с запасом сформировали резервы на сумму около 7 млрд руб. Сейчас мы видим, что это был очень консервативный подход.

— Много ли заемщиков смогли вернуться в нормальный график?

— Клиенты постепенно возвращаются с кредитных каникул. В розничном сегменте подавляющее большинство «каникулярных» клиентов в третьем квартале обслуживали кредиты в соответствии с графиком. В корпоративном сегменте клиенты тоже восстанавливают свои денежные потоки и следуют графику.

— Вторая волна пандемии пока не принесла всплеска обращений за помощью?

— Сейчас мы не видим роста проблем.

— Пользовался ли ПСБ послаблениями, введенными Банком России в период пандемии?

— Мы осознанно решили не использовать большинство послаблений — в частности, по переоценке ценных бумаг, фиксации валютного курса. Негативный эффект в этих сегментах для нас был ограниченным. Единственное послабление, которым мы пользуемся,— не меняем оценку кредитного качества заемщика в связи со снижением его доходов в пандемию, что дает нам возможность не переводить его кредиты в более низкую категорию качества. Но влияние этих инструментов на норматив достаточности капитала ПСБ на начало октября составляет всего 0,4%.

— Пандемия не заставила вас отвернуться от каких-то отраслей?

— Учитывая, что мы в целом довольно консервативны в кредитной политике, даже в ситуации пандемии риск является контролируемым. Стоимость риска у нас минимальная — ниже 1%, и это отражение текущей бизнес-модели ПСБ.

Капитал и цена ресурсов

— Какой политики вы придерживаетесь в привлечении ресурсов? Судя по балансу, банк существенно поменял структуру фондирования, переключившись на средства корпоративных клиентов.

— Мы существенно удешевили фондирование. Начиная с 2018 года ПСБ планомерно проводил работу по замещению срочных депозитов, привлеченных банком до санации, накопительными и срочными счетами. Это были дорогие пассивы. Статус госбанка дает клиентам другую степень надежности. В розничном привлечении мы делаем упор на текущие счета, развивая удобные расчетные сервисы для населения, наращивая клиентскую базу по зарплатным проектам.

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ПСБ

Сильная динамика привлечения средств от корпоративных клиентов обусловлена ростом кредитования — клиенты, получив кредит, переводят остатки средств на счета в банке. Два года мы жили с избыточной ликвидностью и постепенно ее сокращали. Сейчас мы приходим к равновесному балансу и в ситуации низких ставок формируем нашу ресурсную базу с фокусом на средства юрлиц на счетах. Также мы в этом году успешно разместили два выпуска облигаций на 10 млрд и 15 млрд руб. при высоком спросе инвесторов, что расширило наши источники фондирования и возобновило историю банка на публичном долговом рынке.

— Политика низких ставок ЦБ снижает процентную маржу банков. Как это влияет на ваш бизнес и как вы поддерживаете операционный доход?

— Безусловно, снижение ключевой ставки и рост ценовой конкуренции за качественных клиентов сказывается на общем снижении маржинальности российских банков. Это касается и нас: наблюдается снижение доходности и портфеля ценных бумаг, и кредитного портфеля.

Но мы компенсируем сужение маржи ростом комиссионных доходов. ПСБ развивает трансакционную технологичную модель бизнеса — развиваем комиссионные продукты для клиентов, концентрируем усилия на расчетном обслуживании и трансакционной активности клиентов. В результате снижение процентной маржи компенсируется ростом чистого комиссионного дохода — на 20% год к году.

— Недавно было заявлено о том, что ПСБ потребуется докапитализация в размере 31,8 млрд руб. Это связано с вашими интересами в части M&A-сделок?

— Это плановая сумма. Стратегия развития на 2019–2023 годы предусматривает докапитализацию ПСБ в размере 50 млрд руб. Увеличение на 20 млрд руб. является плановым и в соответствии со стратегией будет направлено на развитие кредитования как ОПК, так и гражданского сегмента. Это решение принято правительством. Не исключаем, что до конца года может быть принято решение о выделении дополнительных 11,8 млрд руб., эта сумма связана с передачей кредитов ОПК от других уполномоченных банков.

Новая сделка и перспективы

— Недавно ЦБ одобрил сделку по приобретению банком ПСБ Роскосмосбанка, который находится сейчас на санации у госкорпорации «Роскосмос». Для чего вам понадобилась эта сделка?

— Интеграция Роскосмосбанка (РКБ.— «**Деньги**») позволяет нам дополнительно нарастить объемы бизнеса и доходов, увеличить долю на рынке обслуживания предприятий ОПК — в данном случае за счет стратегического партнерства с госкорпорацией «Роскосмос». Мы подписали меморандум о сотрудничестве, который предполагает перевод всех 120 компаний в составе «Роскосмоса» на обслуживание в ПСБ, в том числе в рамках зарплатных проектов для сотрудников предприятий госкорпорации. Это порядка 200 тыс. человек. Мы будем выступать единым казначейством для «Роскосмоса». По нашим прогнозам, до конца второго квартала 2021 года мы можем закрыть эту сделку и присоединить РКБ. При этом интеграция РКБ позволит нам усилить позиции по капиталу.

Кроме того, нам важно принимать участие в проектах ЦБ по оздоровлению банковского сектора, учитывая нашу экспертизу в управлении проблемными активами и опыт успешной интеграции кредитных организаций.

— Каким образом эта сделка повлияет на капитал?

— В процессе интеграции ПСБ переоформит субординированный депозит Роскосмоса на 27 млрд руб., полученный РКБ в рамках плана финансового оздоровления в 2016 году. Сам депозит станет бессрочным и будет учтен в капитале, что в результате увеличит достаточность капитала по РСБУ — нормативы Н1.2 и Н1.0 укрепятся на 1 процентный пункт.

— Как будет развиваться РКБ в периметре группы ПСБ? Планируется ли сокращать сеть и персонал?

— После присоединения РКБ, безусловно, будут происходить интеграционные и оптимизационные процессы. У РКБ небольшая сеть — всего семь отделений, при этом есть уникальные локации, например в Байконуре и Мирном. И мы заинтересованы в них для обслуживания «Роскосмоса». Но есть потенциал для оптимизации стоимости дублирующих управленческих и обслуживающих функций банков. Одна из задач такой сделки — экономия масштаба для бизнеса.

— Летом ПСБ объявил тендер на due diligence банков, и исходя из размера заявки можно предположить, что речь идет о нескольких приобретениях…

— ПСБ действует по 223-ФЗ, что существенно удлиняет сроки привлечения консультантов. Поэтому заявка была сформирована «с запасом», чтобы в будущем мы могли оперативно действовать, если найдем интересный актив.

Наш взгляд на M&A-сделки состоит в том, что эти проекты должны помогать ПСБ развиваться в его ключевом сегменте. Второй принцип выбора банка для покупки — усиление позиций по капиталу. Третий — возможность повышения прибыльности в будущем за счет оптимизации бизнеса ●

AP

ПРАВИЛА ДЖИМА САЙМОНСА

- Мой секрет в том, что я работаю только с умными людьми
- Не тяните время, когда нужно принять решение. Принимайте решение. Оно может оказаться неверным, но лучше принять решение, чем долго тянуть время и в итоге не принять никакого
- Если вас увольняют, это может быть к лучшему. Просто не нужно, чтобы это входило в привычку
- Когда ты делаешь деньги, ты ощущаешь себя гением, а когда теряешь — дураком

САМЫЙ УМНЫЙ МИЛЛИАРДЕР

КАК ПРОФЕССОР МАТЕМАТИКИ СТАЛ ЛЕГЕНДАРНЫМ ТРЕЙДЕРОМ

Джим Саймонс — самый успешный управляющий хедж-фондами в мире. Он основал инвестиционную компанию Renaissance Technologies (RenTech), флагманский фонд которой — Medallion — самый прибыльный в истории. При этом у Саймонса нет финансового образования. Он математик. Миллиарды долларов ежегодно ему и его клиентам приносят формулы и алгоритмы, предсказывающие движение рынка.

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **AP, Corbis via Getty Images, wikimedia.org, Getty Images, Bloomberg via Getty Images, Patrick McMullan via Getty Images, AFP**

Прирожденный математик

Вначале три года Джиму снились цифры. Его полное имя — Джеймс Харрис Саймонс, но для окружающих он на всю жизнь останется Джимом. Его будут называть гением и легендой, но все равно Джимом, а не Джеймсом.

Джим родился в штате Массачусетс, но его предки жили в России. В Санкт-Петербурге родился его дальний родственник, знаменитый математик, создатель теории множеств Георг Кантор. Дедушка Джима по материнской линии, Питер Саймонс, любил рассказывать внуку истории про свою родину. В этих историях было много водки, много красивых женщин, страшные волки и вкусная черная икра. Дед даже научил внука самым полезным русским фразам: «дай закурить» и «поцелуй меня в ж...».

Питер Саймонс владел фабрикой, на которой делали дорогую женскую обувь. Отец Джима, Мэттью Саймонс, был управляющим этой фабрики, но тесть не сделал зятя совладельцем.

В четыре года, пока отец заправлял автомобиль на бензоколонке, маленький Джим задумался о том, что бак автомобиля никогда не опустеет. Сначала останется полбака. Потом половина от половины бака. Потом половина от этой половины… Так он заново открыл парадокс древнегреческого философа Зенона, согласно которому быстроногий Ахиллес никогда не догонит черепаху.

Ему было восемь, когда семейный доктор сказал, что мальчику лучше всего будет после школы выучиться на врача. «Я хочу быть математиком или ученым»,— ответил Джим. «Но математикой нельзя заработать большие деньги»,— попытался убедить его доктор. Джим ответил, что попробует это сделать.

В колледже он освоил программу первого курса университета по математике. В 1958 году, когда ему было 20, получил степень бакалавра математики в Массачусетском технологическом институте. Его любимыми предметами были дифференциальная геометрия и математический анализ. Другие студенты обращались к нему за помощью.

Студент-отличник не был сухарем и занудой. Однажды он устроил пожар в туалете студенческого общежития. Пришлось оплатить ремонт — $50. В перерыве между бакалавриатом и докторатом Саймонс договорился с двумя бостонскими магазинами о том, чтобы ему и двум его друзьям предоставили подержанные мотороллеры для поездки в Южную Америку. В обмен было обещано снять фильм о путешествии, прорекламировав спонсоров. За семь недель друзья со множеством приключений добрались до Боготы, столицы Колумбии, где провели остаток лета в гостях у своего бывшего однокурсника.

В 1961 году Джим Саймонс получил степень доктора математики в Калифорнийском университете в Беркли, защитив диссертацию по любимой дифференциальной геометрии.

Новоиспеченный доктор стал преподавать математику в Массачусетском технологическом институте, но вскоре засомневался, хочет ли он так прожить всю жизнь — читая лекции и публикуя статьи. Колумбийские друзья пред-

CORBIS VIA GETTY IMAGES

Калифорнийский университет в Беркли, в котором Саймонс получил степень доктора математики

ложили ему бизнес — открыть в Боготе фабрику по производству виниловых труб и виниловых полов. За свой небольшой пакет акций Саймонс заплатил деньгами, взятыми в долг. Еще один пакет он уговорил купить отца, для чего тому пришлось заложить дом. По возвращении из Колумбии Саймонс получил место в Гарвардском университете. Он занимался собственными математическими исследованиями, а также читал студентам два курса. Для того чтобы погасить кредит, Саймонс читал лекции еще и в колледже Cambridge Junior. Денег все равно не хватало: ни свободного времени, ни сил на то, чтобы заработать больше, не было.

На холодной войне математики в цене

В 1964 году Саймонсу поступило предложение о работе. Его приглашали в Институт оборонного анализа (Institute for Defense Analyses, IDA). Этот научно-исследовательский центр занимался выполнением заказов самой секретной американской спецслужбы — Агентства национальной безопасности. Зарплата в два раза выше, чем в Гарварде. В промежутках между заказами можно было заниматься собственными исследованиями. Саймонс согласился.

Уже около десяти лет американские спецслужбы не могли взломать секретные коды, используемые в Советском Союзе. Саймонс вместе с другими математиками, нанятыми IDA, должен был исправить положение. Задача была решена. За успешное выполнение нескольких заданий по взлому кодов противника ему с коллегами была вынесена благодарность Министерства обороны.

Студент-отличник не был сухарем и занудой. Однажды он устроил пожар в туалете студенческого общежития. Пришлось оплатить ремонт — $50

Саймонсу понравилось, по какому принципу подбирались сотрудники в его подразделение. Оценивались талант, способность мыслить творчески и необычно, упорство в достижении цели, а не опыт предыдущей работы и образование. Один из дешифровщиков сформулировал девиз группы: «Плохие идеи — это хорошо, хорошие идеи — потрясающе, а отсутствие идей — ужасно». Позже Саймонс будет применять такой подход в собственной компании.

Работая на государство, Саймонс обдумывал открыть собственный бизнес. Он решил создать фирму, в которой компьютеры будут использоваться для изучения ситуации на бирже и электронной торговли. В будущую компанию, которую он решил назвать iStar, Саймонс пригласил лучшего программиста IDA Дика Лейбера. План не был претворен в жизнь по банальной причине: не хватило денег для начальных инвестиций.

WIKIMEDIA.ORG

Институт оборонного анализа (здание справа). Джим Саймонс работал здесь с 1964 по 1967 год

В 1968 году Джим Саймонс опубликовал научную статью «Минимальные поверхности в римановых многообразиях», создавшую ему репутацию одного из ведущих геометров мира.

В свободное от выполнения сверхсекретных заданий правительства время Саймонс с тремя коллегами написал другую работу, засекреченную, предназначенную только для глаз сотрудников IDA,— «Вероятностные модели для предсказания поведения фондового рынка». Игнорируя все то, на что обращают внимание опытные инвесторы и трейдеры — финансовые показатели компаний, новости рынка,— авторы работы сфокусировались на макроскопических переменных, по которым определяли состояние рынка (например, «высоковолатильное» или «хорошее»). На основании этих переменных предсказывались будущие колебания на рынке. Хотя в работе не учитывались многие факторы, касающиеся практики биржевых торгов, ее можно считать началом большого пути, который привел Джима Саймонса к славе и богатству.

Первые торги

С биржевой игрой Саймонс впервые столкнулся еще во время учебы в Массачусетском технологическом институте. В 1959 году Саймонс в качестве свадебного подарка получил от родителей жены $5 тыс. Изучив ситуацию на бирже, молодой талантливый математик отправился в брокерскую контору банка Merrill Lynch в Сан-Франциско. На все подаренные деньги он приобрел акции United Fruit Company (ведущего экспортера фруктов в США и Европу) и Celanese Corporation (химическая компания). Курс акций обеих компаний почему-то не рос, что очень расстраивало Саймонса.

По совету брокера он попытался сыграть на товарной бирже, купив фьючерс на соевые бобы. Аналитики Merrill Lynch предсказывали повышение цен на соевые бобы в краткосрочной перспективе с $2,5 до как минимум $3 за бушель (27,2 кг). Так и случилось: цена стала расти. Старший товарищ посоветовал Саймонсу зафиксировать прибыль. Тот не послушал совета. Цена соевых бобов по-

GETTY IMAGES

шла вниз. Саймонс с трудом сумел вернуть вложенные деньги.

После этой неудачи Саймонс перестал играть на бирже. Но, как показали дальнейшие события, не переставал думать о том, как можно заработать деньги на биржевых торгах.

Назад в математику

В 1967 году непосредственный начальник Саймонса, занимавший должность заместителя директора отдела, готовился к выходу на пенсию. Предполагалось, что Саймонс займет его место, получив заметную прибавку к зарплате. Ситуацию изменила война во Вьетнаме.

Саймонс прочел в газете The New York Times статью генерала Максвелла Тейлора, председателя Объединенного комитета начальников штабов. Генерал предлагал послать во Вьетнам дополнительные войска, выиграть войну и сплотить нацию.

Саймонс не выдержал и написал в газету свое письмо: «Наша страна станет сильнее, если мы заново отстроим Уоттс (депрессивный район Лос-Анджелеса.— **„Деньги“**) вместо того, чтобы бомбить Ханой. Мы станем сильнее, если создадим достойную транспортную сеть на нашем Восточном побережье вместо того, чтобы уничтожить все мосты во Вьетнаме». После публикации статьи Саймонс дал такое же пацифистское интервью журналу Newsweek. И был уволен с работы.

Это произошло неожиданно. Он понятия не имел, что делать дальше. И вернулся к математике — возглавил кафедру математики Университета Стоуни-Брук. К себе на кафедру он переманил из Корнелльского университета Джеймса Акса, лауреата престижной премии Коула за работы по теории чисел. Всего в Стоуни-Бруке Саймонс собрал 20 математиков, превратив уни-

Он уже побывал талантливым математиком, талантливым дешифровщиком, талантливым администратором. Значит, может стать и талантливым трейдером

GETTY IMAGES

Церемония открытия Нью-Йоркского центра изучения генома в 2013 году. Саймонс (на фото второй справа) — один из главных спонсоров центра. В прошлом году он пожертвовал центру $100 млн на новые исследования в течение пяти лет

Яхта Джима Саймонса Archimedes. Длина — 68 метров. Восемь кают, джакузи, вертолетная площадка. Максимальная скорость — 16 узлов (30 км/ч). Расход топлива — 500 литров в час. Цена яхты — около $100 млн. Ежегодный расход на стоянки, страховку, обслуживание, зарплату экипажа — около $4 млн

BLOOMBERG VIA GETTY IMAGE

Среднегодовая доходность фонда Medallion Джима Саймонса (на фото справа) за период 1988–2018 годов составляла рекордные 39% после уплаты налогов. До этого рекорд принадлежал Quantum Fund Джорджа Сороса (на фото слева) — 32% в период 1969–2000 годов

верситет в один из главных мировых центров изучения геометрии. В 1974 году он в соавторстве с одним из ведущих мировых специалистов по дифференциальной геометрии Черном Шиинг-Шеном опубликовал свою самую известную статью «Характеристические формы и геометрические инварианты».

В 1976 году Саймонс получил премию Веблена по геометрии, присуждаемую Американским математическим обществом. Но его научная карьера уже подходила к концу.

PATRICK MCMULLAN VIA GETTY IMAGES

Джим Саймонс с супругой Мэрилин. Первый раз Джим сыграл на бирже на деньги, полученные от ее родителей в качестве свадебного подарка

Снова в игре

В 1974 году 50% акций основанной Саймонсом с друзьями компании по производству виниловых изделий в Колумбии были проданы с прибылью. Саймонс и друзья вложили прибыль в инвестиционный фонд, созданный Чарли Фрайфельдом, которого Саймонс знал по Гарварду. Фрайфельд строил эконометрические модели, чтобы с помощью анализа статистики прогнозировать изменения цен на товарных рынках. С помощью такой модели удалось предсказать удвоение цен на сахар. $600 тыс., вложенные друзьями в фонд, превратились в $6 млн. Из них на долю Саймонса и его отца пришелся $1 млн. Им сопутствовала удача. Фьючерсы были проданы до того, как цена сахара снова упала. Саймонс ощутил знакомое чувство азарта.

Он все меньше занимался делами Университета Стоуни-Брук, а свободное время тратил на игру на валютном рынке. Очень удачно удалось сыграть на повышение цены золота — ставку он делал совместно с Леонардом (Ленни) Баумом, одним из соавторов секретной работы для IDA по предсказанию ситуации на рынках.

В 1978 году Саймонс уволился из университета и открыл частный инвестиционный фонд Limroy, чтобы заниматься валютным трейдингом. От этого поступка были в шоке все окружающие — коллеги-математики, члены семьи. Саймонс верил, что достигнет успеха на новом поприще. Он уже побывал талантливым математиком, талантливым дешифровщиком, талантливым администратором. Значит, может стать и талантливым трейдером.

Он никогда не изучал финансовую науку. К биржевым операциям подходил как математик — искал формулу. Поиски заняли много лет. Он пригласил сотрудничать старого знакомого Ленни Баума. Тот помог разработать эконометрические модели для еще одного предприятия Саймонса — инвестиционной компании Monemetrics. Через Monemetrics Саймонс планировал делать мелкие ставки на собственные деньги. В случае успеха стратегии аналогичные сделки следовало проводить в Limroy, но уже в более крупных масштабах с привлечением средств сторонних инвесторов.

Вскоре Саймонс также пригласил к партнерству Джеймса Акса. Еще одним приобретением стал юный программист, студент Калифорнийского технологического института Грег Халлендер, который играл и выигрывал на бирже по-крупному, собирая в общий пул деньги других студентов. После того как он превратил $200 в $2 тыс. за несколько дней, весь институт захотел играть с его помощью. Банк, узнав о его операциях, закрыл Халлендеру брокерский счет, из института его отчислили. Саймонс предложил ему зарплату в размере $9 тыс. в год (в пересчете на современные деньги — $36 тыс.) и долю в прибылях — за написание трейдинговой программы для Limroy.

С июля 1979-го по март 1982 года прибыль Limroy составила около $43 млн. Ленни Баум сумел понять, когда фондовый рынок США достиг дна, и заработать на повышении. Более $10 млн принес взлет цен на золото в связи с захватом заложников в посольстве США в Иране и вводом советских войск в Афганистан.

Весной 1984 года Limroy понес огромные убытки на вложениях в облигации и неудачной крупной ставке на рост курса иены. Саймонс остановил операции фонда. К персональным убыткам добавилось серьезное недовольство инвесторов. Халлендер, глядя на шефа, опасался, что тот хочет покончить с собой. Этого не случилось. В 1988 году Саймонс покончил с Limroy, закрыл фонд.

К тому времени другая его компания, Monemetrics, уже носила новое название. С 1984 года она называлась Renaissance Technologies. Сокращенно — RenTech.

Саймонс искал алгоритмы, которые гарантировали бы успех инвестиций. Идея была в том, чтобы убрать эмоции из процесса инвестирования — делать все по системе, по науке, положиться

AFP

Вице-председатель совета директоров Renaissance Technologies сын Джима Саймонса Натаниэль (Нэт) Саймонс (на фото слева) и один из создателей компании Microsoft Билл Гейтс. Их объединяет участие в кампании The Giving Pledge («Клятва дарения»), участники которой пообещали отдать более половины своего капитала на филантропию

на расчеты. Многие коллеги-математики уверяли Саймонса, что машины никогда не смогут конкурировать с человеком на бирже. Но он даже после неудачи с Limroy упорно трудился над решением задачи, которую перед собой поставил.

В 1988 году был создан флагманский фонд RenTech — Medallion Fund. Стратегия биржевой торговли фонда основывалась на математических моделях Леонарда Баума, доработанных Джеймсом Аксом. Модели разрабатывались на основе математического и статистического анализа огромного объема данных о ценах и колебаниях сырьевых, товарных, фондовых, валютных рынков в прошлом (часть информации, собранной сотрудниками компании, доходила до 1800 года). На основании этих данных нужно было сделать прогноз, как поведет себя рынок в будущем.

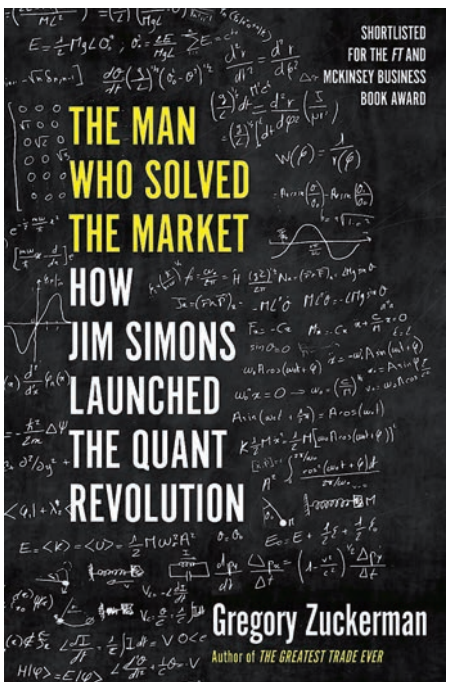
Акс посчитал, что улучшить точность предсказаний можно, если привлечь к работе специалиста в области стохастических уравнений, описывающих случайные процессы. Им стал Рене Кармона, профессор Калифорнийского университета в Ирвайне. По словам самого Кармоны, «смысл игры был не в том, чтобы всегда быть правыми, а в том, чтобы быть правыми достаточно часто».

Успеху способствовало развитие компьютерных технологий. Компьютеры помогали занять огромное число биржевых позиций. Каждая позиция приносила очень маленькую прибыль, но сложенные вместе микроприбыли превращались в миллионы долларов. Джим Саймонс формулирует этот принцип так: «Мы правы в 50,75% случаев… Но мы стопроцентно правы в этих 50,75% случаев. Таким образом можно заработать миллиарды». Быстродействие компьютеров постоянно росло.

«Мы не нанимаем людей после бизнес-школ. Мы не нанимаем людей с Уолл-стрит. Мы нанимаем тех, кто разбирается в науке»

Компьютерные алгоритмы побеждали трейдеров, работавших традиционными методами, во многом за счет количества проведенных сделок. Число таких сделок может составлять сотни тысяч в день. Стратегия инвестирования, построенная на базе математических расчетов и предиктивной аналитики, получила название «количественное инвестирование». Трейдеров нового типа, использовавших эту стратегию, прозвали квантами (от английского quantative — «количественный»).

Уже в первый год работы фонд Medallion принес чистую прибыль в размере 8,8%. 1989 год стал первым и единственным убыточным годом в истории Medallion. Дальнейшая история фонда — история постоянных побед.



Вышедшая в 2019 году книга Грегори Цукермана «Человек, который решил рынок» посвящена Джиму Саймонсу. Автору нелегко было работать над книгой. Ни сам Саймонс, ни сотрудники его фирмы не хотели ничего рассказывать о самом прибыльном хедж-фонде в истории и его хозяине

Станок, который печатает деньги

С инвесторов, вложивших деньги в Medallion, взимается высокая плата. Постоянная часть вознаграждения (комиссия за управление; management fee) — 5%, переменная часть вознаграждения (комиссия, берущаяся в зависимости от успешности фонда; success fee) — 44%. Для сравнения, средние показатели российских хедж-фондов, согласно ежегодному отчету Moscow Hedge Fund Managers 2020 года: management fee — 1,5%, success fee — 16,6%.

Но размер вознаграждения Medallion не покажется высоким, если взглянуть на доходность фонда. За 30 лет его работы, с 1988 по 2018 год, среднегодовая доходность составляла 66% до уплаты налогов (39% после уплаты). $1, вложенный в фонд в 1988 году, мог к 2018 году превратиться в $20 тыс. (уже после уплаты всех налогов). Это лучший показатель в истории инвестирования. Один доллар, вложенный в Berkshire Hathaway Уоррена Баффетта, за этот же срок превратился бы «всего» в $100.

Многие люди не отказались бы держать средства в фонде Medallion. Плохая новость в том, что с 1993 года этот фонд открыт лишь для сотрудников RenTech и родственников Джима Саймонса. Внешние инвесторы могут вложить средства в два других фонда RenTech — Institutional Equities Fund (RIEF) и Renaissance Institutional Diversified Alpha (RIDA). Их показатели хороши, но не так хороши, как у Medallion. Согласно отчету Renaissance Technologies за второй квартал 2020 года, размер активов под управлением компании составлял $115,84 млрд (из них $10 млрд — в Medallion).

Из почти 300 сотрудников RenTech около 100 имеют докторскую степень по математике, физике или статистике, но только один — по финансовым наукам. «Мы не нанимаем людей после бизнес-школ. Мы не нанимаем людей с Уолл-стрит. Мы нанимаем тех, кто разбирается в науке»,— говорил Саймонс.

Некоторые менеджеры компании — миллиардеры, как и Саймонс. Почти все остальные — миллионеры. При этом зарплаты не так уж велики. Известны их размеры только для сотрудников, въехавших в США по рабочей визе. Системный аналитик — $107 тыс. в год, разработчик программного обеспечения — $145 тыс., специалист в области компьютерных наук — $155 тыс., математик-исследователь — $174 тыс. Зато у сотрудников есть возможность вложить деньги в Medallion. Средний размер счета сотрудника компании в фонде — $50 млн.

Что еще нужно, чтобы спокойно встретить старость

Несмотря на то что Джим Саймонс официально ушел на покой 1 января 2010 года, он сохранил за собой должность сопредседателя совета директоров Renaissance Technologies, а также зарабатывает благодаря своему фонду. В последнем рэнкинге самых богатых управляющих хедж-фондами журнала Forbes, опубликованном в сентябре 2020 года, Саймонс занимает первое место. С прошлого года его состояние выросло на $1,5 млрд, до $23,5 млрд. ●

ОБЛИГАЦИИ НА ВЫРОСТ

ЧЕМ ОНИ ЛУЧШЕ И ЧЕМ ХУЖЕ ВКЛАДОВ

На фоне рекордно низких ставок по банковским депозитам россияне совсем растеряли интерес к ним. Все чаще отдают предпочтения облигациям, ставки по которым даже у банковских бумаг существенно превышают показатели вкладов. Однако стоит помнить, что такие вложения не застрахованы государством, а также подвержены изменению рыночной стоимости.

ТЕКСТ **Татьяна Палаева**
ФОТО **Юрий Мартьянов**

Доля частных инвесторов в первичных размещениях российских облигаций уверенно растет. По оценкам «Денег», основанным на отчете Московской биржи по итогам девяти месяцев 2020 года, физические лица купили на первичном рынке 17% объема корпоративных и биржевых облигаций на общую сумму свыше 300 млрд руб. Еще полтора года назад на таких инвесторов приходилось не более 10% размещений.

Интерес частных инвесторов растет к фондовому рынку в целом. По данным Московской биржи, количество уникальных брокерских счетов выросло в октябре на рекордные 736 тыс., а общее их число превысило 7,5 млн. С начала года новыми клиентами брокерских компаний стали более 3,6 млн человек. Доля частных инвесторов в торгах акциями на Московской бирже в октябре составила 43%, в 2019 году — около 34%. В общем объеме торгов облигациями в режиме основных торгов физические лица занимают 16%, против 10% в среднем в 2019 году.

Как рассказал «Деньгам» главный исполнительный директор «ВТБ Капитал Инвестиции», старший вице-президент ВТБ Владимир Потапов, доля консервативных инструментов в активах на брокерских счетах ВТБ по состоянию на конец девяти месяцев составляла 66,4%, против 76% в начале года, но в абсолютных значениях инвестиции в облигации выросли на 30%. «Перераспределение доли в общей структуре портфелей связано с большими объемами притока новых средств клиентов на рынок и интересом к рисковым активам: инвесторы вкладывали средства в акции, стоимость которых после мартовского снижения была особенно привлекательной с точки зрения долгосрочных инвестиций»,— отмечает Владимир Потапов.

Средняя максимальная процентная ставка по вкладам в российских рублях десяти банков, привлекающих наибольший объем депозитов физических лиц, в первой декаде октября составила 4,32% годовых — минимальное значение за все время наблюдений ЦБ (с 2009 года). Даже с учетом того, что к первой декаде ноября ставка выросла до 4,419%, она на 1,59 процентного пункта ниже значения конца 2019 года и более чем втрое ниже уровней начала 2015 года. В связи с тенденцией снижения процентных ставок по депозитам физические лица ищут альтернативные инструменты вложения средств, которыми и стали инвестиционные продукты, предлагаемые банками, брокерскими и управляющими компаниями.

Консервативный подход

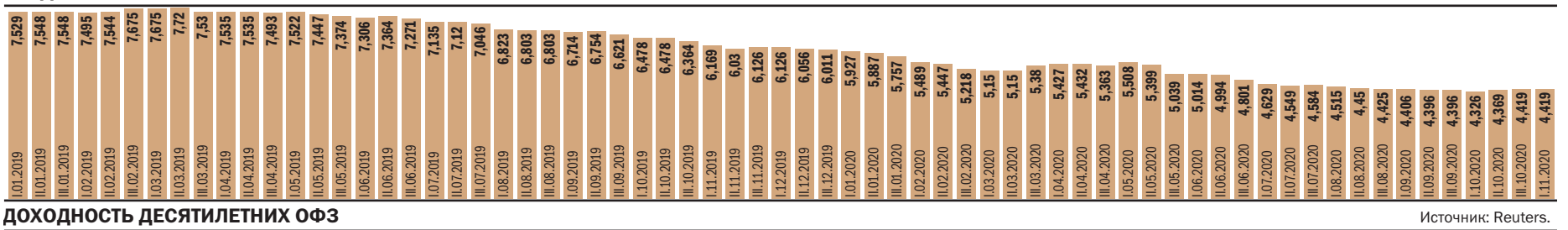
Учитывая консервативность вчерашних вкладчиков, в первую очередь начинают свой опыт на фондовом рынке с облигаций и коробочных продуктов на их основе (стратегии ДУ, розничные ПИФы). По оценкам «Денег», основанным на данных Investfunds, с начала года частные инвесторы вложили в паевые инвестиционные фонды облигаций почти 80 млрд руб.— больше половины всех инвестиций в розничные ПИФы. «Изначально инвестиции российских граждан строились вокруг наиболее консервативных финансовых инструментов — банковских вкладов, а также отчасти валюты и недвижимости. Но в последние годы в связи с активным развитием российского финансового рынка поток российских физических лиц на биржу резко усилился. При этом рублевые облигации стали наиболее понятными и близкими по консервативному профилю для большинства новых инвесторов»,— отмечает гендиректор «Открытие Брокер» Владимир Крекотень.

Доходность по облигациям даже у госбанков выше, чем по их собственным вкладам, а надежность вложений фактически обеспечена госгарантиями. По оценкам главного аналитика долговых рынков БК «Регион» Александра Ермака, при сравнении ставки по банковским вкладам и доходности банковских облигаций последние приносят доход на 1–1,6 процентного пункта выше.

Банки готовы размещать облигации под более высокую ставку, поскольку по привлеченным таким способом средствам, в отличие от депозитов, не возникает необходимость отчислений в фонд страхования вкладов. «Сроч-

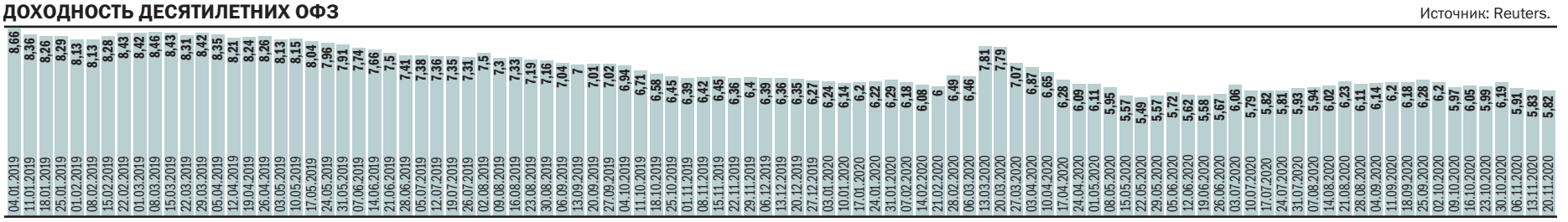
СРЕДНЯЯ МАКСИМАЛЬНАЯ СТАВКА КРУПНЕЙШИХ БАНКОВ

Источник: ЦБ.



ДОХОДНОСТЬ ДЕСЯТИЛЕТНИХ ОФЗ

Источник: Reuters.



Фонды облигаций являются инструментом, сохранившим налоговую льготу при сроке владения свыше трех лет, что делает его более привлекательным в сравнении с традиционными вкладами и облигациями

ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

ность привлеченных таким образом средств заранее определена и неизменна, в отличие от депозитов, которые можно изъять в любой момент. Это обуславливает готовность банков платить премию в доходности. В условиях низких процентных ставок она становится все более значимой для принятия инвестиционного решения частным инвестором»,— отмечает Владимир Потапов. Например, максимальная эффективная ставка по депозитам в ВТБ для массового клиента при размещении на 1 год — 4,25% годовых, при этом облигации ВТБ с близкими сроками погашения торгуются с доходностью 4,8% годовых.

В банковском секторе можно найти и более высокие ставки. Например, у менее надежных банков с длинным сроком погашения облигации могут давать доходность выше депозитов на 2–3%. «Но надо понимать, что в отличие от депозитов облигации остаются рыночным инструментом, и чем дольше срок облигации до погашения, тем она может быть больше подвержена ценовым колебаниям в моменты роста или снижения инфляции и процентных ставок. Впрочем, если инвестор уверен в надежности банка и планирует держать облигацию до погашения, то такие ценовые колебания он может спокойно игнорировать»,— отмечает Владимир Крекотень.

Облигация в телефоне

Прежде чем приобрести облигацию банка, физическому лицу придется предварительно открыть брокерский счет, что можно сделать не только в отделении, но и дистанционно. У многих крупных банков есть удобные мобильные приложения, которые максимально упростили открытие счета, получение доступа к финансовым рынкам, а также обеспечивают качественное последующее сопровождение клиента. Последнее особенно важно для новичков, ведь с выходом на рынок долгового капитала физическому лицу будут доступны практически все выпуски облигаций, за исключением тех, которые предназначены для ограниченного круга инвесторов. «Есть бумаги корпораций, которые могут приобретать только квалифицированные инвесторы, но таких очень мало на бирже»,— отмечает трейдер по облигациям «Фридом Финанс» Александр Жуляев.

Сам рынок облигаций условно делится на три эшелона и сектор высокодоходных облигаций (ВДО). Отличаются они надежностью, уровнем риска эмитента, а следовательно, и доходностью. К первому эшелону относятся облигации крупных компаний и банков, обычно являющихся лидерами в своей отрасли, с наиболее высоким уровнем кредитного рейтинга. Во втором эшелоне — менее крупные компании с кредитными рейтингами пониже. К третьему относятся эмитенты с высоким уровнем риска, низким рейтингом и ликвидностью бумаг. «К высокодоходным облигациям относятся облигации преимущественно небольших по масштабу бизнеса компаний, большинство из которых не имеют кредитных рейтингов, с высокими купонами, имеющими в настоящее время двузначные значения»,— отмечает Александр Ермак.

Железное правило финансовых рынков заключается в том, что риск пропорционален доходности, отмечает Владимир Крекотень. Если в первом эшелоне облигации характеризуются низким риском и низкой же доходностью, то доходности в третьем эшелоне могут быть очень высокими. По оценкам «Денег», в середине ноября доходность годовых облигаций эмитентов первого эшелона находилась на уровне 4,5–5,2%, второго эшелона 5,5–6%, третьего 8–11%, в ВДО они могут достигать 15–20%. В случае облигаций с большим сроком обращения ставки могут быть и выше. Например, 17 ноября Газпромбанк разместил биржевые облигации на 20 млрд руб. с доходностью к оферте через три с половиной года — 6,04% годовых.

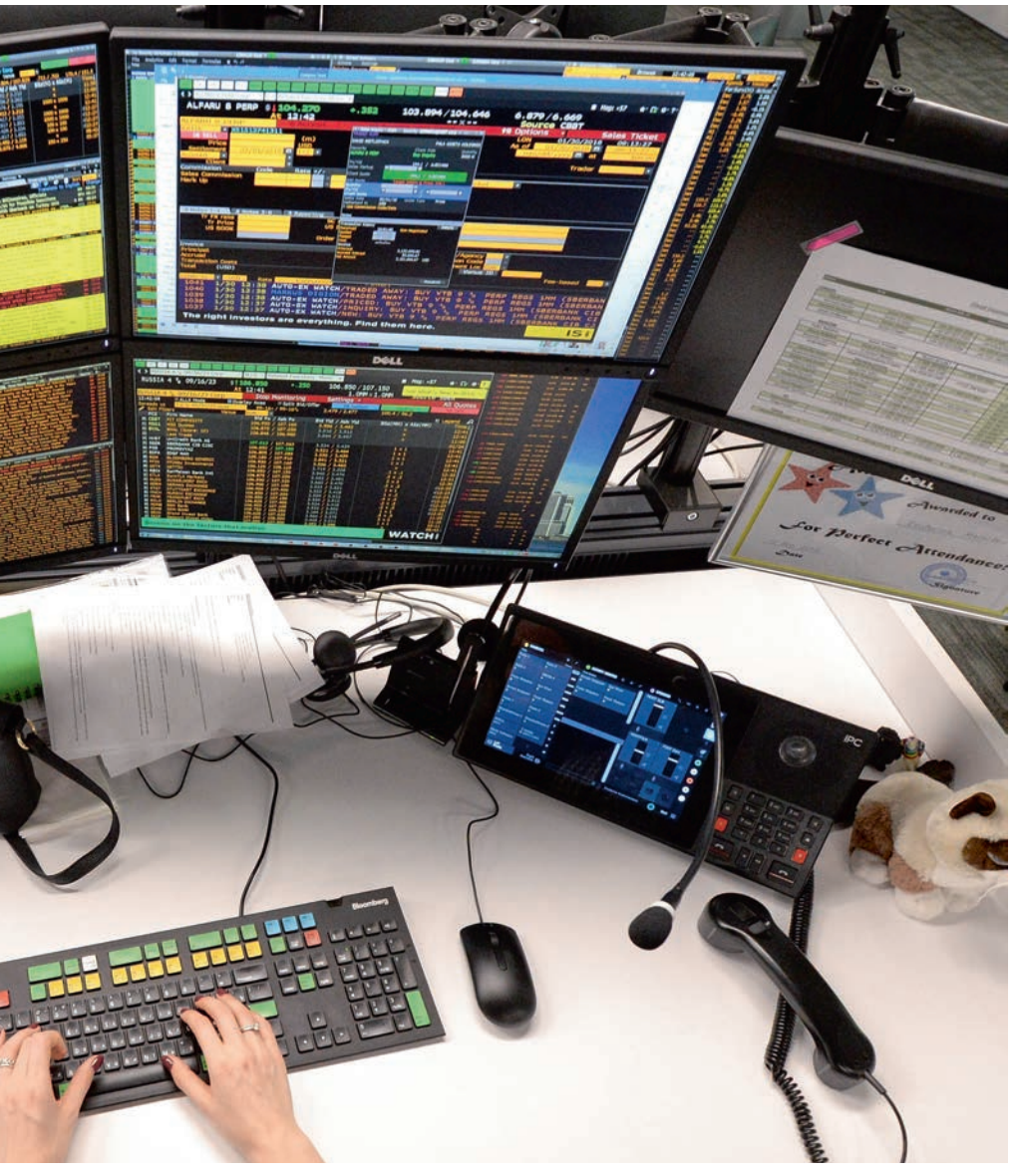
Риск дело частное

При покупке корпоративных облигаций инвестор несет риск не только рыночный, но и конкретной компании/банка, а значит, должен внимательно подойти к выбору эмитента. По мнению Александра Жуляева, инвестору следует определить, подходит ли надежность эмитента, доходность, которую он принесет, и его ликвидность. «Первый параметр можно примерно определить по кредитному рейтингу выпуска или эмитента, а доходность и ликвидность применительно к вашей сумме инвестирования посмотреть по биржевым данным. При этом отсутствие рейтингов скажет о том, что вложения в облигации данного эмитента несут повышенный инвестиционный риск»,— поясняет господин Жуляев. «При инвестициях в высокодоходные облигации крайне важна диверсификация вложений, а также наличие четкой аналитической экспертизы, которая снижает риск возможной потери инвесторами части своих вложений»,— отмечает Владимир Крекотень.

К тому же при покупке облигаций стоит помнить, что инвестиции в корпоративные долговые бумаги могут быть очень неликвидны и не защищены, как вклады в АСВ, по ним возможен дефолт. То есть когда компания не может осуществлять своевременные выплаты процентов или основного долга. Это явление нередко не только на российском рынке, но и на развитых. «Дефолты наблюдаются преимущественно у небольших компаний финансового сектора, специализирующихся на предоставлении посреднических финансовых услуг (микрофинансирования, проектного финансирования и проч.), а также у компаний строительного сектора и мелких производственных компаний»,— рассказывает Александр Ермак.

С начала года, по оценкам господина Ермака, на рынке рублевых облигаций произошло пять технических дефолтов (просрочка по запланированному платежу на срок более одного рабочего дня и до десяти рабочих дней) и порядка 120 случаев дефолтов, включая неисполнение обязательств по погашению (13 случаев), по выкупу по оферте (15) и по выплате купонов. Это произошло по ценным бумагам 22 эмитентов, среди которых представлены преимущественно небольшие компании третьего эшелона и сектора ВДО. «По ряду эмитентов дефолты наблюдаются не первый год»,— отмечает Александр Ермак.

В 2019 году было зафиксировано порядка 100 случаев дефолтов, шесть из которых носили технический характер, но по облигациям 34 эмитентов. «В целом можно говорить о том, что



число дефолтов сейчас на российском рынке находится на уровнях ниже среднего. Это связано с тем, что, несмотря на кризис COVID-19, крупный и средний бизнес по факту пострадал незначительно. Процентные ставки в России продолжили снижение, ликвидности на рынках было предостаточно, плюс российское правительство реализовало ряд мер поддержки бизнеса и социальной направленности»,— отмечает Владимир Крекотень. По его словам, малый бизнес в ситуации с коронавирусом стал главным пострадавшим, но он почти не представлен на рынках облигаций.

В условиях разворота российской и мировой экономики к росту на российском рынке традиционно могут быть интересны облигации девелоперов и лизинговых компаний, считают аналитики. «Эти эмитенты традиционно дают повышенную доходность, которая в условиях восстановления экономики сопряжена с меньшим риском. При этом число девелоперов на рынке облигаций растет из-за ухода от долевых схем финансирования и текущей выгодной ситуации на ипотечном рынке»,— оценивает Владимир Крекотень. Инвесторам — физическим лицам необходимо обращать внимание на известные компании и банки. «Компании, которые имеют достаточно большие объемы бизнеса и занимают лидирующие позиции на рынке, с высоким кредитным качеством и рейтингами от международных или российских агентств»,— считает Александр Ермак.

Суверенный выбор

Инвесторам, не желающим нести корпоративные риски, могут подойти суверенные или субфедеральные бумаги. В первом случае это классические ОФЗ, во втором — облигации региональных и муниципальных органов власти. «Покупая корпоративную облигацию, инвестор несет риск конкретной компании/банка, в случае с государственными облигациями — риск страны, субъекта федерации или города»,— поясняет начальник аналитического управления банка «Зенит» Владимир Евстифеев.

Однако за надежность придется платить. По словам господина Евстифеева, доходности ОФЗ в среднем ниже на 70–100 базисных пунктов (0,7–1 п. п.), чем облигации крупнейших заемщиков России. Примерный диапазон ставок по ОФЗ — 4,5–7,5% годовых (однолетние ОФЗ и 25-летние). «По региональным и муниципальным облигациям доходности, как правило, выше ОФЗ на 50–100 б. п. Доходности зависят от сроков до погашения, чем „длиннее“ облигация, тем выше ее доходность. В то же время ценовое изменение по таким облигациям значительно выше, чем по краткосрочным»,— отмечает господин Евстифеев.

С покупкой ОФЗ инвестор может не думать о рисках эмитента, но должен помнить о рыночных рисках, от которых не защищены ни корпоративные, ни суверенные бумаги. Последние разве что менее волатильны. «То есть риск существенного изменения цен, особенно у долгосрочных выпусков. Кредитный риск (риск дефолта) по ним проявляется лишь в период общего странового кризиса. Региональные и муниципальные облигации больше подвержены кредитному риску. При ухудшении ситуации с их финансовым профилем (снижение доходов, рост долга и т. д.) инвесторы по аналогии с корпоративным сегментом требуют более высокой премии за риск»,— отмечает Владимир Евстифеев.

Еще одним важным преимуществом федеральных и региональных облигаций является то, что доход по ним не облагается налогом на доходы физических лиц. По корпоративным облигациям доход не облагается, если их ставка купона не превышает размер ключевой процентной ставки на 5 п. п. Облагается налогом в 13% положительная разница между ценой покупки и продажи облигации (если продали дороже, чем купили), а также накопленный купонный доход, если продажа осуществлялась до выплаты очередного купонного платежа.

Портфельный подход

Минимальные суммы для приобретения облигаций начинаются с 1 тыс. руб. Однако начинать лучше с больших величин, поскольку у некоторых брокеров есть фиксированные комиссии, которые могут существенно снизить итоговую доходность для небольших по объему вложений. По мнению Владимира Евстифеева, целесообразность открытия брокерского счета начинается от накоплений больше 100 тыс. руб. «Для повышения надежности портфеля облигаций в целом прибегают к диверсификации. Различные выпуски можно включить в портфель не столько для повышения надежности, а для подбора дюрации портфеля, доходности и графика денежного потока»,— отмечает Александр Жуляев.

Формирование качественного портфеля инвестиций — это целая наука, которую лучше оставить профессиональным инвесторам, поэтому тем, кто не хочет погружаться в особенности долгового рынка, лучше подойдут продукты УК на основе облигаций. По мнению Владимира Потапова, если перед инвестором стоит задача сформировать облигационный портфель, то наиболее бюджетным решением станет покупка паев облигационного БПИФ/ОПИФ. «Покупкой в пару тысяч рублей можно сформировать диверсифицированный портфель облигаций по географии, секторам, и валютам»,— отмечает господин Потапов ●

БАНКОВСКИЕ ОБЛИГАЦИИ

ЭМИТЕНТ	ВЫПУСК	ОБЪЕМ ВЫПУСКА (МЛН РУБ.)	КУПОН (%)	ДАТА ПОГАШЕНИЕ	ДАТА ОФЕРТА	ДЮРАЦИЯ (ГОДЫ)	ДОХОДНОСТЬ (% ГОДОВЫХ)	СПРЕД К G-КРИВОЙ ОФЗ (Б. П.)	МАКСИМАЛЬНАЯ СТАВКА ПО ВКЛАДУ НА 1–3 ГОДА В БАНКЕ (%)
АЛЬФА-БАНК	АЛЬФА-Б2Р8	8 000	5,90	30.10.2023		2,75	5,61	90	ДО 4
ВТБ	ВТБ БО-43	20 000	5,10	29.09.2023	05.07.2022	1,57	5,04	60	4–4,5
ГПБ	ГПБ001Р17Р	10 180	5,85	31.07.2030	05.02.2024	2,93	5,71	96	ДО 4,7
«ФК ОТКРЫТИЕ»	ОТКРФКБП6	15 000	6,40	25.02.2025	03.03.2023	2,14	6,00	143	ДО 4,6
РСХБ	РСХБ Б04RР	4 023	5,40	27.09.2023		2,65	5,62	93	4,5–5,5
СБЕРБАНК	СБЕР SB17R	40 000	5,70	29.10.2023		2,74	5,55	84	3,6–4
«ТИНЬКОФФ»	ТИНЬКОФФ3R	10 000	8,25	12.09.2029	26.09.2022	1,75	6,56	208	ДО 5
ХКФ	ХКФБАНКБ06	5 000	8,65	13.09.2024	21.09.2022	1,71	6,37	190	ДО 5

Источник: БГ «Регион».

ПРЕМИЯ ЗА ВЕЧНОСТЬ

СТОИТ ЛИ ЧАСТНЫМ ИНВЕСТОРАМ ПОКУПАТЬ БЕССРОЧНЫЕ ОБЛИГАЦИИ

Бессрочные, или, как их еще называют, «вечные», облигации для частного инвестора — вовсе не пожизненная рента, как можно подумать из их названия, а довольно сложный и рискованный финансовый инструмент.

ТЕКСТ **Петр Рушайло**
ФОТО **Александр Петросян**

Этой осенью две крупнейшие российские госмонополии — РЖД и «Газпром» — разместили крупные выпуски своих «вечных» (бессрочных) облигаций, что привлекло дополнительное внимание к этому довольно экзотичному для России финансовому инструменту. Особенно со стороны инвесторов, мечтающих купить себе пожизненную ренту, твердо гарантирующую определенный уровень дохода, причем желательно в иностранной валюте.

На первый взгляд именно бессрочные облигации являются идеальным инструментом для решения данной задачи. Это инструмент с заранее оговоренной доходностью (она может быть как фиксированной, так и плавающей, привязанной к рыночному уровню процентных ставок), то есть по ним регулярно производятся купонные выплаты, что обеспечивает постоянный устойчивый доход. А срок их жизни не ограничен. Получается, что доходы будут начисляться вечно — не только себе пожизненная рента, но и наследникам. Однако не все так просто.

Условно-досрочно

Начнем с того, что, как правило, такие облигации вовсе не «вечные». Да, в условиях выпуска не обозначен срок погашения, и эмитент вправе его не проводить никогда. И на рынке есть бумаги, срок обращения которых уже превышает сто лет: в масштабах длительности человеческой жизни их вполне можно считать вечными.

Но это скорее исключение, нежели правило. На практике в условиях эмиссии обычно записано право эмитента на принудительный выкуп бумаг по номиналу (колл-опцион) с некоторой периодичностью. Период от размещения до первого колл-опциона или между колл-опционами обычно составляет десять лет для развитых рынков и пять лет для emerging markets.

С точки зрения инвесторов, конечно, это означает отсутствие «вечного» источника ренты. С другой стороны, наличие подобного механизма сокращает реальный срок инвестирования и несколько снижает риски, позволяет более четко оценить доходность вложений: прогнозы на сто лет вперед пока еще никто не научился делать. Кроме того, в условиях эмиссии прописывается механизм пересчета купонного дохода в случае, если эмитент не воспользуется своим правом досрочного выкупа бумаг — как правило, он выгоден для инвесторов.

Сроки колл-опционов определяют реальную срочность таких бондов, так как неиспользование колл-опционов, как правило, приводит к дальнейшему удорожанию заимствования, отмечают в пресс-службе ВТБ. Соответственно, срок колл-опциона — это реальный срок, на который эмитент первоначально планирует занять средства.

Братья меньшие

Еще одна важная особенность «вечных» бондов — как правило, это субординированный долг, то есть «младший» долг по отношению к обычным облигациям. А это означает меньшую защиту инвестора: в случае сложностей у компании с владельцами субордов расплатятся в предпоследнюю очередь, в худшем положении с этой точки зрения будут только акционеры.

Более того, компания-эмитент, если у нее возникнут сложности, вправе вообще отказаться от выплаты купона по «вечным» бондам или даже вовсе списать этот долг, обнулив стоимость бумаг. «Инвестиции в такие облигации связаны с повышенным риском, поскольку при определенных условиях или даже без условий эмитенты имеют

ВЕЧНЫЕ ОБЛИГАЦИИ ЭМИТЕНТОВ РФ

ЭМИТЕНТ	КОМПОЗИТНЫЙ РЕЙТИНГ/ РЕЙТИНГ АКРА	РАНГ ВЫПЛАТ	РЕГ. НОМЕР	КУПОН (%)	ЦЕНА	ТЕКУЩАЯ ДОХОДНОСТЬ (%)	ДАТА КОЛЛ-ОПЦИОНА	ДОХОДНОСТЬ К КОЛЛУ (%)	ДАТА ВЫПУСКА
ВАЛЮТНЫЕ									
АЛЬФА-БАНК	NR	МЛ. СУБОРД.	XS1513741311	8	102,634	7,80%	02.03.2022	5,8	03.11.2016
БАНК «ВОСТОЧНЫЙ ЭКСПРЕСС»	NR	СУБОРД.	XS0973219495	10	33,036	30,30%	-	30,2	29.11.2013
ВТБ	NR	СУБОРД.	XS0810596832	9,5	108,502	8,80%	12.06.2022	5,1	06.08.2012
МКБ	NR	МЛ. СУБОРД.	XS1601094755	8,875	93,61	9,50%	11.10.2022	12,6	10.05.2017
СОВКОМБАНК	NR	МЛ. СУБОРД.	XS2113968148	7,75	98,171	7,90%	05.06.2025	8,2	06.02.2020
«ТИНЬКОФФ»	NR	МЛ. СУБОРД.	XS1631338495	9,25	104,699	8,80%	9/15/2022	6,5	15.06.2017
ХКБ	NR	МЛ. СУБОРД.	XS2075963293	8,8	92,274	9,50%	02.07.2025	11,1	07.11.2019
РУБЛЕВЫЕ									
РЖД	#N/A N/A	СУБОРД.	RU000A101TT2	6,55	98,345	6,70%	6/26/2025	7,1	6/26/2020
РЖД	#N/A N/A	БЕЗЗАЛОГОВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	RU000A101Y18	7,3	99,645	7,30%	7/25/2025	7,5	7/31/2020
АЛЬФА-БАНК	BBB-(RU)	СУБОРД.	RU000A100GW5	11,75	113,375	10,40%	9/19/2024	7,9	6/27/2019
МКБ	BB-(RU)	СУБОРД.	RU000A0ZZE87	12	105,875	11,30%	1/16/2024	10	7/24/2018
РОССЕЛЬХОЗБАНК	#N/A N/A	СУБОРД.	RU000A0JWV63	14,25	127,3	11,20%	9/23/2026	8,5	10.05.2016
ГАЗПРОМБАНК	#N/A N/A	СУБОРД.	RU000A0ZZFZ4	8	90	8,90%	02.02.2024	12,2	08.10.2018
РОССЕЛЬХОЗБАНК	B-(RU)	СУБОРД.	RU000A0ZZ4T1	9	105,9	8,50%	04.12.2028	8,1	4/25/2018
РОССЕЛЬХОЗБАНК	B-(RU)	СУБОРД.	RU000A0ZZ505	9	105,39	8,50%	4/13/2028	8,2	4/26/2018
РОССЕЛЬХОЗБАНК	#N/A N/A	СУБОРД.	RU000A0JWMZ1	14,5	100	14,50%	07.03.2026	15	7/15/2016
РОССЕЛЬХОЗБАНК	#N/A N/A	СУБОРД.	RU000A0JWN22	14,5	78,05	18,60%	07.06.2026	22,5	7/18/2016

Данные по текущим ценам — на 10.11.2020. **Источник:** АО «Финам».

АЛЕКСАНДР ПЕТРОСЯН

право приостанавливать купонные выплаты, также возможно списание долга для покрытия убытков,— говорит генеральный директор „Универ Капитал“ Асхат Сагдиев.— Эти особенности принципиально отличают субординированные облигации от классических, старших выпусков, по которым эмитенты обязаны выплачивать основную сумму долга и проценты, в противном случае наступает дефолт».

При этом в плане рисков отказа от выплат купонов или списания долга существуют большие отличия между банковскими и небанковскими «вечными» облигациями. В банках, как правило, условия невыплат обуславливаются неким перечнем условий, главное из которых — падение капитала ниже некоторого критического уровня, для нефинансовых компаний такие ковенанты отсутствуют.

Управляющий активами «БКС Мир инвестиций» Андрей Русецкий считает, что «вечные» облигации нефинансовых организаций лучше подходят для инвестора с длинными горизонтами (рантье). «Общий принцип „вечных“ субординированных банковских облигаций — пропуск выплат по купонам или полное списание в случае нарушения ковенант,— рассуждает он.— Для корпоративных облигаций ковенанты носят иной характер, более комфортный. С этой точки зрения банковские субординированные бумаги более рискованны».

Ни взять, ни сдать

Еще одна проблема — купить «вечные» бонды не так просто. Во-первых, есть законодательные ограничения на их приобретение. Согласно нормам российского права, субординированные облигации, выпущенные после 28 декабря 2018 года, могут покупать исключительно квалифицированные инвесторы. При этом банковские «вечные» субординированные бонды могут приобретаться как юридическими, так и физическими лицами, имеющими статус квалифицированного инвестора, в то время как «вечные» бонды корпоративных небанковских эмитентов — только юрлицами-квалинвесторами. Конечно, при желании статус квалифицированного инвестора получить не суперсложно: достаточно, например, иметь солидные сбережения, получить соответствующее образование или иметь опыт работы на рынке.

Но кроме «качественных» ограничений есть еще и «количественные». Так, если говорить о бумагах, размещаемых в России, по закону сейчас номиналы бумаг регулируются законодательством: для банковских «вечных» субордов он не может быть ниже 10 млн руб., для небанковских такого ограничения нет.

Для российских валютных бумаг, размещаемых за рубежом, номинал облигаций обычно составляет $1 тыс. или €1 тыс., но на бирже они продаются только крупными лотами, по 200 бумаг, то есть минимальная сумма инвестиций — $200 тыс. И это также бумаги исключительно для квалифицированных инвесторов, однако, как отмечает Андрей Русецкий, по европейскому законодательству получить статус квалинвестора частному лицу крайне сложно: очень жесткие требования при покупке в европейской юрисдик-

РОССИЙСКИЕ БЕСКОНЕЧНЫЕ ОБЛИГАЦИИ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ

НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	ЦЕНА (%)	ДОХОДНОСТЬ К БЛИЖАЙШЕМУ ОПЦИОНУ (%)	ВАЛЮТА	КУПОН (%)	СЛЕДУЮЩИЙ КУПОН	РЕГУЛЯРНОСТЬ КУПОНА	ДЮРАЦИЯ	МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЕЙТИНГ			ИНДУСТРИЯ	СТРАНА	ДАТА БЛИЖАЙШЕГО КОЛЛ-ОПЦИОНА	УРОВЕНЬ ДОЛГА	МИНИМАЛЬНЫЙ ЛОТ
								MOODY	FITCH	SP					
GAZPROM PJSC (GAZ FN)	101,68	4,2	USD	4,6	26.01.2021	ПОЛУГОДОВОЙ	4,5		BB+	BB	OIL&GAS	RU	26.10.2025	SUBORDINATED	200 000
GAZPROM PJSC (GAZ FN)	100,49	3,8	EUR	3,9	26.01.2021	ГОДОВОЙ	4,8		BB+	BB	OIL&GAS	RU	25.10.2025	SUBORDINATED	100 000
VTB BANK (VTB EURASIA)	109,15	4,8	USD	9,5	06.12.2020	ПОЛУГОДОВОЙ	1,9	NR			BANKS	RU	06.12.2022	JR SUBORDINATED	200 000
TINKOFF CREDI (TCS FINAN	105,52	6,1	USD	9,3	15.12.2020	КВАРТАЛЬНЫЙ	1,7		B-		BANKS	RU	15.09.2022	SUBORDINATED	200 000
ALFA BANK (ALFA BOND)	103,62	4,9	USD	8,0	03.02.2021	КВАРТАЛЬНЫЙ	1,2	B2U	B		BANKS	RU	03.02.2022	SUBORDINATED	200 000
CREDIT BANK OF MOSCOW (C	94,85	11,8	USD	8,9	10.02.2021	КВАРТАЛЬНЫЙ	1,8	CAA2U	B-		BANKS	RU	10.11.2022	JR SUBORDINATED	200 000
HCFB LLC(EURASIA CAP SA)	94,25	10,5	USD	8,8	07.02.2021	КВАРТАЛЬНЫЙ	3,5		B-		BANKS	RU	07.02.2025	JR SUBORDINATED	200 000
SOVCOMBANK (SOVCOM CAPT)	99,41	7,9	USD	7,8	06.02.2021	КВАРТАЛЬНЫЙ	3,8		B		BANKS	RU	06.05.2025	JR SUBORDINATED	200 000
ALFA BANK (ALFA BOND)	101,75	6,2	USD	7,0	30.01.2021	КВАРТАЛЬНЫЙ	2,3	B2	B		BANKS	RU	30.04.2023	SUBORDINATED	200 000
SOVCOMBANK (SOVCOM CAPT)	99,45	7,9	USD	7,8	06.02.2021	КВАРТАЛЬНЫЙ	3,8		B		BANKS	RU	06.05.2025	JR SUBORDINATED	200 000
CREDIT BANK OF MOSCOW (C	94,83	11,8	USD	8,9	10.02.2021	КВАРТАЛЬНЫЙ	1,8	CAA2U	B-		BANKS	RU	10.11.2022	JR SUBORDINATED	200 000

Источник: «БКС Мир инвестиций». Данные на 11.10.2020.

ВЕЧНЫЕ БОНДЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ

НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	ЦЕНА (%)	ДОХОДНОСТЬ К БЛИЖАЙШЕМУ ОПЦИОНУ (%)	ВАЛЮТА	КУПОН (%)	СЛЕДУЮЩИЙ КУПОН	РЕГУЛЯРНОСТЬ КУПОНА	ДЮРАЦИЯ	МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЕЙТИНГ			ИНДУСТРИЯ	СТРАНА	ДАТА БЛИЖАЙШЕГО КОЛЛ-ОПЦИОНА	УРОВЕНЬ ДОЛГА	МИНИМАЛЬНЫЙ ЛОТ
								MOODY	FITCH	SP					
ACCOR SA	99,48	4,5	EUR	4,4	30.04.2021	ГОДОВОЙ	3,2		BB	B+	LODGING	FR	30.01.2024	JR SUBORDINATED	100 000
ACCOR SA	90,82	5,1	EUR	2,6	30.04.2021	ГОДОВОЙ	4,0		BB	B+	LODGING	FR	30.01.2025	JR SUBORDINATED	100 000
ARYZTA AG	79,75	4,1	CHF	3,4	28.10.2021	ГОДОВОЙ	0,2				FOOD	CH	28.01.2021	JR SUBORDINATED	5 000
AT&T INC	98,72	3,2	EUR	2,9	01.05.2021	ГОДОВОЙ	4,0	BA1	BBB	BB+	TELECOMMUNICATIONS	US	02.03.2025	JR SUBORDINATED	100 000
BLOSSOM JOY LTD	100,48	3,0	USD	3,1	21.04.2021	ПОЛУГОДОВОЙ	4,6	BAA1			FOOD	CN	21.07.2025	SUBORDINATED	200 000
BLUESTAR FIN HOLDINGS	100,72	3,6	USD	3,9	24.12.2020	ПОЛУГОДОВОЙ	2,5	BAA3	BBB		CHEMICALS	CN	24.06.2023	SUBORDINATED	200 000
BLUESTAR FIN HOLDINGS	100,72	3,6	USD	3,9	24.12.2020	ПОЛУГОДОВОЙ	2,5	BAA3	BBB		CHEMICALS	CN	24.06.2023	SUBORDINATED	200 000
BP CAPITAL MARKETS PLC	106,38	2,9	USD	4,4	22.03.2021	ПОЛУГОДОВОЙ	4,2	A3	BBB+	BBB	OIL&GAS	GB	22.06.2025	SUBORDINATED	1 000
BP CAPITAL MARKETS PLC	105,41	2,2	EUR	3,3	22.06.2021	ГОДОВОЙ	5,0	A3	BBB+	BBB	OIL&GAS	GB	22.03.2026	JR SUBORDINATED	100 000
BP CAPITAL MARKETS PLC	106,43	2,8	EUR	3,6	22.06.2021	ГОДОВОЙ	7,3	A3	BBB+	BBB	OIL&GAS	GB	22.03.2029	JR SUBORDINATED	100 000
BP CAPITAL MARKETS PLC	105,86	3,2	GBP	4,3	22.06.2021	ГОДОВОЙ	5,6	A3	BBB+	BBB	OIL&GAS	GB	22.03.2027	SUBORDINATED	100 000
BP CAPITAL MARKETS PLC	109,00	3,7	USD	4,9	22.12.2020	ПОЛУГОДОВОЙ	7,6	A3	BBB+	BBB	OIL&GAS	GB	22.03.2030	SUBORDINATED	1 000
CHINALCO CAPITAL HOLDING	103,12	3,2	USD	4,1	11.03.2021	ПОЛУГОДОВОЙ	3,6		BBB+		MINING	CN	11.09.2024	SR UNSECURED	200 000
CMHI FINANCE BVI CO LTD	100,98	3,1	USD	3,5	09.04.2021	ПОЛУГОДОВОЙ	2,8	BAA2			COMMERCIAL SERVICES	CN	09.10.2023	SUBORDINATED	200 000
CMHI FINANCE BVI CO LTD	101,69	3,5	USD	3,9	09.04.2021	ПОЛУГОДОВОЙ	4,5	BAA2			COMMERCIAL SERVICES	CN	09.10.2025	SUBORDINATED	200 000
CNAC HK FINBRIDGE CO LTD	99,89	3,4	USD	3,4	22.03.2021	ПОЛУГОДОВОЙ	2,7	BAA3	BBB		CHEMICALS	CN	22.09.2023	SUBORDINATED	200 000
CSN ISLANDS XII	95,30	7,3	USD	7,0	23.12.2020	КВАРТАЛЬНЫЙ	13,7	B2	B+	B-	IRON/STEEL	BR	23.12.2020	SR UNSECURED	100 000
DIANJIAN HAIYU LTD	100,70	3,3	USD	3,5	29.03.2021	ПОЛУГОДОВОЙ	4,5		BBB		ENGINEERING& CONSTRUCTION	CN	29.09.2025	SR UNSECURED	200 000
DP WORLD SALAAM	108,64	4,0	USD	6,0	01.01.2021	ПОЛУГОДОВОЙ	4,2	BA2	BB		COMMERCIAL SERVICES	AE	01.10.2025	JR SUBORDINATED	200 000
DUKE ENERGY CORP	107,79	2,7	USD	4,9	16.03.2021	ПОЛУГОДОВОЙ	3,5	BAA3	WD	BBB	ELECTRIC	US	16.09.2024	JR SUBORDINATED	1 000
ELECTRICITE DE FRANCE SA	102,61	3,1	EUR	3,4	15.09.2021	ГОДОВОЙ	8,3	BAA3	BBB	BB-	ELECTRIC	FR	15.06.2030	JR SUBORDINATED	200 000
ELECTRICITE DE FRANCE SA	107,08	2,1	EUR	4,0	04.10.2021	ГОДОВОЙ	3,7	BAA3	BBB	BB-	ELECTRIC	FR	04.07.2024	JR SUBORDINATED	100 000
ELECTRICITE DE FRANCE SA	111,63	3,5	GBP	6,0	29.01.2021	ПОЛУГОДОВОЙ	4,5	BAA3	BBB	BB-	ELECTRIC	FR	29.01.2026	JR SUBORDINATED	100 000
ELECTRICITE DE FRANCE SA	105,72	2,6	USD	5,3	29.01.2021	ПОЛУГОДОВОЙ	2,1	BAA3	BBB	BB-	ELECTRIC	FR	29.01.2023	JR SUBORDINATED	100 000
ELECTRICITE DE FRANCE SA	101,79	2,6	EUR	2,9	15.03.2021	ГОДОВОЙ	5,6	BAA3	BBB(EXP)	BB-	ELECTRIC	FR	15.12.2026	JR SUBORDINATED	200 000
ELECTRICITE DE FRANCE SA	107,50	3,1	USD	5,6	22.01.2021	ПОЛУГОДОВОЙ	2,9	BAA3	BBB	BB-	ELECTRIC	FR	22.01.2024	JR SUBORDINATED	100 000
ENEL SPA	102,21	1,9	EUR	2,3	10.03.2021	ГОДОВОЙ	5,9	BA1	BBB	BBB-	ELECTRIC	IT	10.12.2026	JR SUBORDINATED	100 000
ENERGY TRANSFER OPERATNG	89,00	8,9	USD	7,1	15.11.2020	ПОЛУГОДОВОЙ	6,6	BA2	BB	BB	PIPELINES	US	15.05.2030	JR SUBORDINATED	1 000
ENI SPA	102,38	2,1	EUR	2,6	13.01.2021	ГОДОВОЙ	4,7	BAA3	BBB	BBB	OIL&GAS	IT	13.10.2025	SUBORDINATED	100 000
ENI SPA	102,49	3,0	EUR	3,4	13.10.2021	ГОДОВОЙ	7,6	BAA3	BBB	BBB	OIL&GAS	IT	13.07.2029	JR SUBORDINATED	100 000
EUROFINS SCIENTIFIC SE	103,10	2,6	EUR	3,3	13.11.2021	ГОДОВОЙ	4,7	BA2			HEALTHCARE-SERVICES	LU	13.11.2025	JR SUBORDINATED	100 000
FINNAIR OYJ	102,91	9,0	EUR	10,3	03.09.2021	ГОДОВОЙ	2,5				AIRLINES	FI	03.06.2023	JR SUBORDINATED	100 000
GENERAL ELECTRIC CO	88,24	84,7	USD	5,0	15.12.2020	ПОЛУГОДОВОЙ	0,2	BAA3	BB+	BBB-	MISCELLANEOUS MANUFACTURING	US	21.01.2021	JR SUBORDINATED	1 000
GENERAL MOTORS FINL CO	100,25	5,7	USD	5,8	30.03.2021	ПОЛУГОДОВОЙ	5,7	BA2	BB	BB+	AUTO MANUFACTURERS	US	30.09.2027	JR SUBORDINATED	1 000
GENERAL MOTORS FINL CO	102,44	6,1	USD	6,5	30.03.2021	ПОЛУГОДОВОЙ	6,3	BA2	BB	BB+	AUTO MANUFACTURERS	US	30.09.2028	JR SUBORDINATED	1 000
GRUPO BIMBO SAB DE CV	107,35	2,8	USD	6,0	17.01.2021	ПОЛУГОДОВОЙ	2,3	BA1	BB+	BB+	FOOD	MX	17.04.2023	JR SUBORDINATED	200 000
HERO	100,78	1,9	CHF	2,1	27.10.2021	ГОДОВОЙ	2,9				FOOD	CH	27.10.2023	SR SUBORDINATED	5 000
IBERDROLA INTL BV	102,44	1,4	EUR	1,9	28.04.2021	ГОДОВОЙ	5,0		BBB(EXP)	BBB-	ELECTRIC	ES	28.01.2026	JR SUBORDINATED	100 000
IBERDROLA INTL BV	102,70	1,9	EUR	2,3	28.04.2021	ГОДОВОЙ	7,6		BBB(EXP)	BBB-	ELECTRIC	ES	28.01.2029	JR SUBORDINATED	100 000
IBERDROLA INTL BV	109,02	1,1	EUR	3,3	12.02.2021	ГОДОВОЙ	4,0	BAA3	BBB	BBB-	ELECTRIC	ES	12.11.2024	JR SUBORDINATED	100 000
J SAINSBURY PLC	101,25	1,1	GBP	2,9	30.01.2021	ПОЛУГОДОВОЙ	0,7				FOOD	GB	30.07.2021	JR SUBORDINATED	100 000
JOLLIBEE WORLDWIDE PTE L	93,45	5,7	USD	3,9	23.01.2021	ПОЛУГОДОВОЙ	3,8				RETAIL	PH	23.01.2025	SR UNSECURED	200 000
KLM ROYAL D. AIR	85,00	42,0	CHF	5,8	15.05.2021	ГОДОВОЙ	0,5				AIRLINES	NL	15.05.2021	SUBORDINATED	5 000
LAFARGEHOLCIM HELVETIA	105,00	1,9	CHF	3,5	07.03.2021	ГОДОВОЙ	3,1	BA1		BB+	BUILDING MATERIALS	CH	07.12.2023	JR SUBORDINATED	5 000
LENOVO PERPETUAL SECURIT	101,23	4,4	USD	5,4	16.03.2021	ПОЛУГОДОВОЙ	1,3				COMPUTERS	CN	16.03.2022	JR SUBORDINATED	200 000
LI & FUNG LTD	74,04	7,1	USD	5,3	03.05.2021	ПОЛУГОДОВОЙ	14,4	BA2		BB+	DISTRIBUTION/WHOLESALE	HK	03.11.2021	SUBORDINATED	200 000
MPLX LP	90,10	12,0	USD	6,9	15.02.2021	ПОЛУГОДОВОЙ	2,1		BB+	BB+	PIPELINES	US	15.02.2023	JR SUBORDINATED	1 000
NETWORK I2I LTD	102,26	5,0	USD	5,7	15.04.2021	ПОЛУГОДОВОЙ	3,8		BB	BB	TELECOMMUNICATIONS	IN	15.01.2025	SUBORDINATED	200 000
OMV AG	102,04	2,1	EUR	2,5	01.09.2021	ГОДОВОЙ	5,2	BAA2	BBB		OIL&GAS	AT	01.06.2026	JR SUBORDINATED	100 000
ORANGE SA	101,70	1,5	EUR	1,8	15.10.2021	ГОДОВОЙ	7,2	BAA3	BBB-	BBB-	TELECOMMUNICATIONS	FR	15.07.2028	JR SUBORDINATED	100 000
ORANGE SA	110,18	1,4	GBP	5,8	01.04.2021	ГОДОВОЙ	2,2	BAA3	BBB-	BBB-	TELECOMMUNICATIONS	FR	01.04.2023	JR SUBORDINATED	100 000
ORANGE SA	106,02	0,9	GBP	5,9	07.02.2021	ГОДОВОЙ	1,2	BAA3	BBB-	BBB-	TELECOMMUNICATIONS	FR	07.02.2022	JR SUBORDINATED	100 000
PETROLEOS MEXICANOS	79,25	8,4	USD	6,6	28.12.2020	КВАРТАЛЬНЫЙ	12,1	BA2	BB-	BBB	OIL&GAS	MX	10.12.2020	SR UNSECURED	10 000
PLAINS ALL AMERICAN PIPE	68,10	28,0	USD	6,1	15.11.2020	ПОЛУГОДОВОЙ	1,8	BA3	BB	BB	PIPELINES	US	15.11.2022	JR SUBORDINATED	1 000
REPSOL INTL FINANCE	105,79	3,4	EUR	4,2	11.12.2020	ГОДОВОЙ	6,9	BA1	BB+	BB+	OIL&GAS	ES	11.09.2028	JR SUBORDINATED	100 000
SAN MIGUEL CORP	99,99	5,5	USD	5,5	29.01.2021	ПОЛУГОДОВОЙ	4,1				HOLDING COMPANIES-DIVERS	PH	29.07.2025	SR UNSECURED	200 000
SIEGFRIED HOLDING AG	101,27	0,8	CHF	2,1	26.10.2021	ГОДОВОЙ	1,0				PHARMACEUTICALS	CH	26.10.2021	SUBORDINATED	5 000
SMC GLOBAL POWER HLDGS	96,07	6,6	USD	5,7	21.01.2021	ПОЛУГОДОВОЙ	4,5				ELECTRIC	PH	21.01.2026	SR UNSECURED	200 000
SOFTBANK GROUP CORP	99,15	7,0	USD	6,9	19.01.2021	ПОЛУГОДОВОЙ	5,3	B2U		B+	TELECOMMUNICATIONS	JP	19.07.2027	SUBORDINATED	200 000
SSE PLC	104,49	2,8	GBP	3,7	14.04.2021	ГОДОВОЙ	5,0	BAA3	BB+U	BBB-	ELECTRIC	GB	14.01.2026	JR SUBORDINATED	100 000
SUDZUCKER INT FINANCE	80,82	3,2	EUR	2,6	31.12.2020	КВАРТАЛЬНЫЙ	0,1	B2	WD	B+	FOOD	DE	30.12.2020	JR SUBORDINATED	1 000
TELEFONICA EUROPE BV	111,75	2,2	EUR	5,9	31.03.2021	ГОДОВОЙ	3,1	BA2	BB+	BB+	TELECOMMUNICATIONS	ES	31.03.2024	JR SUBORDINATED	100 000
TENNET HOLDING BV	102,55	1,8	EUR	2,4	22.10.2021	ГОДОВОЙ	4,5	BAA3		BB+	ELECTRIC	NL	22.07.2025	SUBORDINATED	100 000
TOTAL SE	100,84	1,9	EUR	2,0	04.09.2021	ГОДОВОЙ	8,8	A2	AU	A-	OIL&GAS	FR	04.06.2030	SUBORDINATED	100 000
TRAFIGURA GROUP PTE LTD	94,75	11,1	USD	6,9	22.03.2021	ПОЛУГОДОВОЙ	1,3				OIL&GAS	NL	22.12.2021	SUBORDINATED	200 000
UPL CORP LTD	96,90	6,0	USD	5,3	27.11.2020	ПОЛУГОДОВОЙ	3,9	BA2		BB	CHEMICALS	IN	27.02.2025	SUBORDINATED	200 000
VEOLIA ENVIRONNEMENT SA	99,55	2,6	EUR	2,5	20.04.2021	ГОДОВОЙ	7,5	BAA3	BB+	BB+	WATER	FR	20.01.2029	JR SUBORDINATED	100 000
VOLKSWAGEN INTL FIN NV	103,37	3,1	EUR	3,5	20.03.2021	ГОДОВОЙ	8,0	BAA2	BBB-U	BBB-	AUTO MANUFACTURERS	DE	20.03.2030	JR SUBORDINATED	1 000
VOLKSWAGEN INTL FIN NV	105,22	3,2	EUR	3,9	17.06.2021	ГОДОВОЙ	7,4	BAA2	BBB-U	BBB-	AUTO MANUFACTURERS	DE	17.06.2029	JR SUBORDINATED	100 000
VOLKSWAGEN INTL FIN NV	110,47	3,1	EUR	4,6	27.06.2021	ГОДОВОЙ	6,5	BAA2	BBB-U	BBB-	AUTO MANUFACTURERS	DE	27.06.2028	JR SUBORDINATED	100 000

Источник: «БКС Мир инвестиций». Данные на 11.11.2020.

ции. Кроме того, при размещениях обычно малы лимиты на российских инвесторов, заявку могут попросту не удовлетворить, так что частные инвесторы имеют довольно мало шансов приобрести бумаги по наиболее выгодной цене на первичном рынке.

Разумеется, теоретически можно скинуться с друзьями и знакомыми, купить один лот на вторичном биржевом рынке, а потом разделить его пропорционально вложенным средствам, заключив сделки напрямую, минуя биржу. Но, по мнению Андрея Русецкого, в таком случае не особо понятно, что потом дальше делать с этими облигациями, стандартный лот — от 200 бумаг, продать меньший объем крайне тяжело и цена будет сильно ниже биржевой. Так что вложения будут практически абсолютно неликвидными.

Вместе с тем есть и хорошие новости. На Московской бирже обращается некоторое количество «старых», эмитированных до 2019 года выпусков облигаций. Например, рублевые бонды Россельхозбанка или валютные — банка ВТБ. Они доступны инвесторам, не имеющим статус квалифицированных, и продаются небольшими лотами, минимальный объем — от одной бумаги номиналом 1 тыс. руб., или $1 тыс., или £1 тыс.

Ликвидность бессрочных облигаций очень низкая, спреды значительно шире, чем по обычным облигациям, купить и продать лот небольшого объема очень сложно, за исключением старых локальных (рублевых) банковских выпусков, где были установлены небольшие номиналы, говорит Асхат Сагдиев. Номинальная стоимость бессрочных евробондов составляет $100–200 тыс., участие в первичных размещениях для мелких инвесторов практически недоступно. В связи с этим обычному инвестору с небольшой суммой денег очень сложно приобрести бессрочные облигации по приемлемой цене.

Награда за смелость

Разумеется, все описанные сложности и риски не способствуют популярности «вечных» облигаций. Но у них есть одно качество, способное перевесить все эти мелкие неприятности,— высокая доходность.

Купонная доходность для тех же банковских бумаг вполне может составлять 8% годовых в валюте и измеряться двузначными цифрами для рублевых бондов, гораздо выше, чем по обычным облигациям, не говоря уже о депозитах.

Конечно, торгуются такие бумаги выше номинала, но и доходность к погашению (точнее, к колл-опциону) у них тоже весьма высокая — это, по сути, и есть плата за риск.

«Вы можете купить валютную облигацию надежного российского эмитента, например „Норникеля“, и получить доходность менее 2%, скорее даже ближе к 1,5%,— говорит аналитик „Финама“ Алексей Ковалев.— А если взять валютную бессрочную банковскую бумагу, например ВТБ, доходность в валюте будет на уровне 5%. Почувствуйте разницу».

Размеры спредов между «вечными» бондами и длинными облигациями эмитентов аналогичного качества зависят от качества эмитента и условий конкретных выпусков «вечных» бондов, а также от рынка размещения (облигации или еврооблигации). В общем случае для наиболее надежных эмитентов, имеющих незапятнанную историю выпуска облигаций, премия за «вечность» составляет в пределах 2–3% годовых в рублях и растет по мере снижения кредитного качества эмитента, подсчитали в ВТБ.

Банковские «вечные» бонды могут приобретаться как юридическими, так и физическими лицами, имеющими статус квалифицированного инвестора

У British Petroleum есть облигации с рейтингом A, а есть суборды с рейтингом на две ступени ниже, которые торгуются с премией 220 базисных пунктов (б. п.) к обычным бумагам, приводит пример Андрей Русецкий.

В силу большого номинала ликвидность в банковских субординированных инструментах несколько ограниченна, однако за счет повышенной доходности при отсутствии дополнительных рисков эти инструменты набирают все большую популярность, прежде всего среди частных инвесторов, отмечают в ВТБ.

Что почем

Если говорить о конкретных бумагах, то, по мнению Алексея Ковалева, весьма привлекательными для частных инвесторов выглядят банковские бессрочные облигации. Инвестиционная идея при этом может быть следующей. Сейчас ставки находятся на исторических минимумах, и рынки не ждут повышения базовой долларовой ставки вплоть до 2023 года. В результате у эмитентов открываются широкие возможности для рефинансирования своей задолженности по более низким ставкам. Особенно это касается бумаг, размещенных несколько лет назад — тогда, когда ставки были на локальных максимумах.

Имеет смысл обратить внимание на те «вечные» бумаги российских банков, ближайшие колл-опционы по которым запланированы до конца 2022 года. Речь идет о выпусках Альфа-банка, ВТБ, МКБ и «Тинькофф». В условиях близких к нулю процентных ставок купоны по этим бумагам выглядят сильно завышенными, и велика вероятность, что эмитенты предпочтут заменить имеющиеся евробонды на более дешевые для обслуживания выпуски, отозвав их по первому же колл-опциону. Отметим, что в случае неотзыва бумаги держатель премируется высокой текущей доходностью (определяемой как отношение купонных платежей в течение ближайших 12 месяцев к текущей рыночной цене выпуска). По этому показателю бессрочные бумаги являются лидерами во всем евробондовом сегменте.

Отдельно Алексей Ковалев выделяет бессрочный выпуск ВТБ, который не просто торгуется на Мосбирже с минимальным лотом $1 тыс., но и весьма ликвиден. Хотя доходность к первому колл-опциону этого выпуска (декабрь 2022 года) уже достигла своих доковидных значений (чуть ниже 5%), значительный потенциал для ценового роста сохраняется с точки зрения его кредитного спреда к двухлетним американским казначейским обязательствам: в середине января 2020 года он был около 330 б. п., сейчас — 460 б. п. Иными словами, инвестор может получить не только купонную доходность сильно выше ставок по банковским депозитам, но и заработать на потенциальной переоценке еврооблигаций.

«Из небанковских бумаг интересно выглядит недавно размещенный бессрочник „Газпрома“ в евро,— добавляет эксперт.— Сейчас его доходность опережает ближайшего конкурента в сегменте номинированных в евро бумаг с российским риском примерно на 100 б. п., что видится довольно щедрой премией к рынку, которая, не исключено, будет в той или иной мере выкуплена в ближайшей перспективе. И это не говоря еще о том, что этот выпуск торгуется с доходностью 3,9%».

Андрей Русецкий советует обратить внимание на старшие выпуски облигаций иностранных эмитентов, причем качества ниже инвестиционного, поскольку у бумаг с инвестиционным рейтингом (BBB— и выше) долларовая доходность едва ли будет сильно больше 3% годовых. «У бондов неинвестиционного уровня гораздо больше доходности, после кризиса там еще не сузились спреды, и там можно получить 5–7% годовых в долларах,— поясняет он.— Но надо внимательно следить за качеством эмитентов. Самые лучшие с точки зрения соотношения „доходность—риски“, с моей точки зрения,— бумаги с уровнем BB и BB+». В качестве примеров он приводит мексиканские, турецкие и бразильские нефинансовые компании.

Вместе с тем все эксперты советуют при вложениях в «вечные» бонды проявлять осторожность, поскольку это все-таки инструменты с повышенным риском.

«Для розничных инвесторов с небольшими суммами денег лучше в целом воздерживаться от покупки субординированных бумаг,— считает Андрей Русецкий.— Субординированные выпуски должны составлять максимум 5–10% от совокупного портфеля. С точки зрения управления рисками все деньги вкладывать сюда нельзя». По его мнению, лучшая стратегия работы с «вечными» бондами для розничных инвесторов с небольшой суммой — не рентная, а спекулятивная: купить бумагу, подождать переоценки пару месяцев и продать.

«Вечные» облигации можно рекомендовать к покупке только инвесторам, склонным к риску, в качестве спекулятивной идеи в периоды волатильного рынка, если есть уверенность в развороте падающего тренда и только в небольшой, не более 5–10%, доле от общего портфеля, считает Асхат Сагдиев, при этом следует выбирать надежных эмитентов ●

«МЫ СОЗДАЕМ ТО, ЧТО ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ВОСТРЕБОВАНО КЛИЕНТАМИ»

В декабре 2020 года управляющая компания «Открытие» отмечает 20-летие. Юбилейный год оказался непростым для российской экономики и отрасли доверительного управления. О влиянии пандемии на бизнес управления активами и поведение инвесторов, роли цифровых каналов, а также долгосрочных планах развития компании рассказал в интервью «Деньгам» генеральный директор УК «Открытие» **Константин Федулинский.**

Как вы оцениваете путь, который прошла компания?

— 8 декабря мы отмечаем свой 20-летний юбилей. Все эти годы наша компания развивалась прежде всего в интересах клиентов. Мы предлагаем розничным клиентам именно те продукты и сервисы, которые помогают им в достижении среднесрочных и долгосрочных финансовых целей, повышают эффективность и удобство процесса инвестирования.

Это не единственный юбилей в нашей группе банка «Открытие». В декабре свое 25-летие отмечает наш ближайший партнер — «Открытие Брокер». Получается, у нас «45 лет на двоих» успешной работы на российском фондовом рынке. За свои 20 лет наша компания переживала разные, в том числе непростые, периоды. Мы подошли к юбилею в зрелом состоянии, тогда как рынок по-прежнему достаточно молод и продолжает активно развиваться. Это одно из наших выгодных преимуществ, поскольку мы смогли сформировать качественную экспертизу не только в управлении активами, но и в учете клиентских потребностей.

Мы знаем, когда и что предложить нашим клиентам, поэтому с большим оптимизмом смотрим в будущее. Клиентов и нас не смущают вызовы, которые каждый год появляются на рынке, потому что у нас есть успешный опыт преодоления кризисов.

Я сам пришел работать в отрасль летом 1998 года, и поэтому для меня кризис — это нормальное течение бытия. А вот в периоды стабильности я настораживаюсь, жду каких-то подвохов и готовлюсь к новым вызовам.

— Как вы пережили непростой период 2020 года, сказалась ли пандемия на показателях компании?

— Сначала все были очень напуганы: и клиенты, и сами профессиональные участники рынка, и все мировые рынки в целом. А как иначе, когда из каждого утюга с утра до ночи кричали про повышение смертности, увеличение заражаемости, вводимые карантинные ограничения, рекордное сжатие объемов потребления и мировой экономики. Этот эмоциональный гнет привел к сильнейшему обвалу на рынках, который при этом не был длительным. Но как бы ни обстояла ситуация в экономике, бизнесы продолжали работать. Они адаптировались и начали жить по новым правилам. Поэтому страх быстро сменился желанием заработать на сильно подешевевших активах. В итоге мы зафиксировали приток средств во всех ключевых направлениях деятельности. Так, на конец сентября совокупные активы под управлением компании превысили 211 млрд руб., что на 35% больше, чем на аналогичную дату 2019 года. Количество уникальных клиентов выросло на 36%, почти до 100 тыс. Сильнее всего вырос портфель открытых паевых инвестиционных фондов — с 5,7 млрд до 12,3 млрд руб. Активы в индивидуальном доверительном управлении физических лиц увеличились на 43% год к году, до 54,7 млрд руб.

— Получается, карантин прошел незаметно для ваших клиентов?

— Не совсем так, из-за карантинных ограничений, действовавших в стране, клиенты начали активно осваивать дистанционные каналы продаж и обслуживания. За период с марта по сентябрь мы зафиксировали пятикратный рост операций в онлайн-каналах. Это стало возможно благодаря сильной интеграции наших продуктов и сервисов во все технологические платформы группы банка «Открытие» в рамках фабрики «Открытие Инвестиции».

Сейчас наши клиенты могут, не вставая с кресла, оформить продукты УК и проверить состояние счета в интернет- и мобильном приложениях банка «Открытие», подать заявку на обмен или продажу паев через личный кабинет клиента управляющей компании «Открытие».

— Ведете ли вы работу по созданию собственного мобильного приложения?

— Нет, мы работаем над совместным приложением с «Открытие Брокер» в рамках проекта «Открытие Инвестиции», где по принципу одного окна клиент сможет покупать все инвестиционные решения группы. Это можно будет делать самостоятельно в дистанционных каналах или доверившись персональному менеджеру в отделениях банка «Открытие» и офисах «Открытие Брокер».

— Когда планируете запустить это приложение?

— У нас идет параллельная работа по многим диджитал-направлениям и с банком, и с брокером, к тому же мы дорабатываем свой личный кабинет. Несмотря на большой объем работ, надеюсь, в самое ближайшее время мы анонсируем запуск совместного приложения «Открытие Инвестиции».

— Какой диджитал-канал дает сегодня основной поток клиентов и операций с вашими продуктами?

— Наибольший приток клиентов на сегодняшний день по-прежнему приходит через офлайн — отделения банка. Вместе с тем половина всех наших клиентов активно пользуется дистанционными сервисами. То есть для приобретения инвестиционного продукта первоначально клиенты в основной своей массе приходят в банк. А вот при дальнейшем использовании пользуются личными кабинетами и мобильным приложением.

— Какую роль в активной диджитализации сыграл карантин из-за пандемии коронавируса?

— Еще до карантинных ограничений мы были готовы на 99% к дистанционному обслуживанию клиентов, так как все сервисы онлайн были запущены задолго до этого события. В этом

ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **предоставлено пресс-службой УК «Открытие»**

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ УК «ОТКРЫТИЕ»

плане мы очень внимательно следим за возможностями, которые нам дает законодательство, оперативно реагируем на них.

— Насколько система готова к массовому наплыву клиентов, когда число новых инвесторов будет исчисляться не десятками, а сотнями тысяч?

— В начале этого года делали краш-тест всех наших систем по кратному увеличению операционной нагрузки. Мы выдержали это стресс-тестирование, по его результатам были сделаны определенные выводы. Поэтому могу сказать, что технологически мы готовы к полному переходу на удаленку, если это вновь потребуется. И даже готовы к увеличению в разы операционной нагрузки.

— В последнее время все большее число управляющих компаний понижает комиссионные вознаграждения за управление розничными фондами. Изучаете такую возможность?

— По биржевому фонду, который был недавно запущен, мы уже ведем работу по пересмотру вознаграждений. В случае открытых фондов мы больше сфокусированы на увеличении доходности для клиентов, чтобы даже при текущих комиссиях она устраивала их и оставалась одной из лучших на рынке.

На сегодняшний день доходность имеет ключевое значение для инвесторов. Если же мы увидим, что действительно пришло время пересматривать подход к ценообразованию — это будет сделано. В этом плане мы очень гибкие. В ближайшее время хотим запустить тестирование гипотез востребованности того или иного продукта в рамках продолжения изучения пользовательского опыта наших клиентов. Это позволит в большей степени предлагать не то, что мы считаем нужным как профучастник, а то, что хочет получить клиент.

— Какие у вас планы по дальнейшему развитию линейки розничных ПИФов?

— В ближайших планах — запуск сбалансированного фонда, который будет вкладывать средства пайщиков в акции и облигации российских компаний. Соотношение риска и доходности этого фонда будет востребовано выходящими на рынок новыми инвесторами, которых из-за рекордно низких ставок будет очень много. В следующем году мы бы хотели рассмотреть — как только появится соответствующая опция в законодательстве — запуск ПИФов с возможностью выплат инвесторам промежуточных доходов. Подобные стратегии весьма популярны в формате доверительного управления. Уверены, что востребованность в формате фондов также окажется высокой.

— Новые БПИФы будете запускать?

— В конце сентября мы запустили наш первый фонд данного типа. Считаем, что для инвесторов привлекательна не только диверсификация по классам активов внутри этого фонда, но и прозрачность, ликвидность самого формата биржевого фонда. Сейчас мы тестируем и оцениваем различные каналы по его дистрибуции. Проведя анализ, примем решение о запуске новых фондов.

— На какие стратегии они будут ориентированы?

— Это во многом будет зависеть от ожиданий наших клиентов и партнеров из группы «Открытие». Мы внимательно следим за рынком, за тенденциями и новыми зонами роста.

Важно предложить клиентам продукт, который будет отличаться от тех, что уже представлены на рынке. Мы основательно подходим к выбору инвестиционных идей, изучая как спрос, так и состояние рынка. В то же время учитываем экспертизу и продуктовые запросы наших партнеров по группе.

Мы хотим с максимальной долей вероятности создавать то, что действительно будет востребовано.

— Как планируете развивать направление по работе с институциональными и крупными корпоративными клиентами?

— Корпоративный и институциональный сегмент клиентской аудитории достаточно концентрирован и распределен между крупными финансовыми (банковскими) группами. Тем не менее планируем активно наращивать свою долю и в этом сегменте. В этом году мы заключили договоры доверительного управления с несколькими клиентами: фондами целевого капитала Высшей школы экономики и Московского городского педагогического университета, страховой компанией «РСХБ-Страхование», а также пролонгировали договор с одним из наших ключевых корпоративных клиентов — «Росвоенипотекой».

— Какие в целом долгосрочные планы развития УК «Открытие»?

— Мы ставим перед собой достаточно амбициозные цели на горизонте следующих трех-четырех лет: войти в топ-5 по стоимости чистых активов в управлении.

— Что вы будете делать для выполнения таких амбициозных планов?

— В первую очередь продолжим развитие розничного сегмента бизнеса. Видим своей целью обеспечение одной из лучших доходностей на рынке по нашим продуктам. Будем запускать востребованные инвестиционные продукты с помощью исследований пользовательского опыта, улучшать взаимодействие с материнским банком в части большего использования продуктовой экспертизы УК и «Открытие Инвестиции». И, как следствие, ждем увеличения проникновения наших финансовых решений в повседневную жизнь клиентов банка «Открытие».

Существенную роль в достижении наших стратегических целей играет активное развитие компании в сегменте работы с юридическими лицами (в том числе НПФ, страховыми компаниями, эндаументами, СРО). Здесь, как и в рознице, в первую очередь клиентам важны доходность и удобство сервиса. Мы усилили это направление новыми кадровыми назначениями в этом году. И если в рознице мы преимущественно развиваемся через агентские каналы, то в сегменте юридических лиц планируем самостоятельно привлекать клиентов: как с рынка, так и внутри группы.

Одной из ключевых зон роста для себя в ближайшие три года мы видим развитие направления ЗПИФов. В этом году в компании создано отдельное направление по работе в этом сегменте, и мы отмечаем возросшую заинтересованность частных и корпоративных инвесторов в структурировании бизнеса и проектов через ЗПИФы. Это универсальное направление бизнеса, приносящее пользу как крупным корпоративным клиентам, так и клиентам Private Banking. С начала года активы ЗПИФов под управлением УК «Открытие» выросли в разы и достигли 4,5 млрд руб.

К вышеперечисленному стоит добавить сильный бренд УК «Открытие», гибкую инфраструктуру, исторически высокое качество управления, высочайшую экспертизу команды и отдельно портфельных управляющих.

— Рассматриваете возможность покупки каких-либо управляющих компаний или отдельных фондов? Почему?

— Пока мы больше ориентированы на органический рост бизнеса, но если будет хорошее предложение рынка, то почему нет? Мы всегда открыты к диалогу.

— Компании с какими активами вам больше интересны?

— У нас достаточно глубокая экспертиза во всех аспектах продуктовой деятельности доверительного управления, поэтому готовы смотреть любую компанию или фонды. Ключевой вопрос даже не в цене, а в балансе цены и качества ●

АКЦИИ НАБИРАЮТ ПОПУЛЯРНОСТЬ

САМЫЕ ДОХОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ НОЯБРЯ ПО ВЕРСИИ «ДЕНЕГ»

По расчетам «Денег», наибольший доход в ноябре принесли аутсайдеры последних месяцев — акции российских компаний. При этом локомотивом роста стали ценные бумаги Сбербанка и «Аэрофлота». Высокий доход обеспечили индексные ПИФы, фонды широкого рынка акций. Убыточными оказались только отдельные фонды еврооблигаций и фонды фондов, а также вклады, номинированные в долларах.

Акции

После семимесячного перерыва самыми доходными инвестициями стали вложения в акции. При этом начало рассмотренного периода (месяц, закончившийся 13 ноября) не предвещало положительного результата. За первые две с половиной недели (с 13 по 30 октября) индекс Московской биржи упал почти на 5% и впервые с июня вернулся к уровню 2700 пунктов. В ноябре ситуация резко улучшилась. За две недели индекс вырос более чем на 13%, до уровня 3027,45 пункта, поэтому инвестиции в широкий индекс принесли бы инвесторам за месяц почти 7% прибыли.

Российский индекс двигался в общем тренде рынков развитых и развивающихся стран. По данным агентства Bloomberg, за минувший месяц ведущие европейские индексы выросли на 0,4–13%, американские поднялись на 2–2,8%, азиатские прибавили 3,7–8%. В числе лидеров роста оказался испанский IBEX, поднявшийся более чем на 13%. Подъему способствовало снижение опасений относительно выборов президента США, победу в которых одержал Джо Байден. «К тому же объявление компанией Pfizer новостей об успешном тестировании вакцины сильно ускорило рост рынка и спровоцировало массовое закрытие по стопам коротких позиций»,— отмечает директор по инвестициям April Capital Дмитрий Скворцов.

Лучшую динамику продемонстрировали акции Сбербанка и «Аэрофлота». На этих бумагах инвестор мог заработать соответственно 18,5% и 16,7%. «Сбербанк — самая ликвидная бумага, которая традиционно выигрывает в случае притока денег на рынок. В случае акций „Аэрофлота“ сыграла надежда на массовую вакцинацию и ускоренное восстановление авиаперевозок в следующем году»,— отмечает господин Скворцов.

Заметно отстали от рынка акции торговой сети «Магнит», стоимость которых выросла всего на 2%. Однако стоит учитывать, что за последние полгода они подорожали более чем вдвое, тогда как индекс Московской биржи вырос всего на 20%. После такого сильного подъема растет число желающих зафиксировать прибыль в бумагах.

ПИФы

Неплохую прибыль принесло инвесторам большинство категорий паевых инвестиционных фондов. Лучшую динамику среди них продемонстрировали индексные фонды, ориентированные на ключевой индикатор Московской биржи. По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, за месяц, закончившийся 12 ноября, инвестиции в данную категорию фондов принесли бы инвесторам доход на уровне 5–7,6%.

Неплохо заработать инвесторы могли на фондах финансового и нефтегазового секторов, металлургии, а также широкого рынка, где компании всех этих секторов представлены вместе. Такие вложения прибавили за месяц 4–7%. Похуже динамика была у фондов электроэнергетики, паи которых выросли только на 2–2,7%.

В аутсайдерах ноября оказались лидеры роста предыдущего полугодия — фонды высокотехнологичных компаний. Убыток от таких вложений мог доходить в зависимости от фонда до 5%. Лишь немногим управляющим удалось зафиксировать рост стоимости паев таких фондов. «Мы ожидаем ротацию из дорогостоящих акций роста в недооцененные акции, которые больше всего пострадали от локдаунов и включают в себя глобальные компании с небольшой капитализацией, а также компании промышленного, финансового секторов и сектора материалов»,— отмечает руководитель отдела анализа фондовых рынков Julius Baer Патрик Ланг.

Несмотря на неплохие результаты минувшего месяца, инвесторы заметно охладели к таким инвестициям. По оценкам «Денег», основанным на данных Investfunds, по итогам октября приток средств в российские паевые фонды с трудом превысил 14 млрд руб.— минимальное значение с мая этого года. Основной приток средств пришелся на фонды облигаций — свыше 6,7 млрд руб., фонды акций (в том числе индексные) — 2,5 млрд руб. Продолжали пользоваться спросом и фонды фондов (приток 2,1 млрд руб.), инвестирующие в валютные инструменты, зарубежные ETF, ориентированные на высокотехнологические сектора экономики, в том числе биотехнологии, а также в золотые активы. По словам участников рынка, инвесторы ориентировались не на текущую динамику рынка и активов, а на исторические результаты, согласно которым выигрышно смотрелись именно фонды с иностранными активами.

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

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС МОСКОВСКОЙ БИРЖИ	6,93	-1,20	0,55	39,56
СБЕРБАНК	18,51	1,25	0,20	12,18
«РОСНЕФТЬ»	6,93	-1,20	0,55	39,56
«ГАЗПРОМ»	8,37	-6,50	-33,40	35,24
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	4,50	-1,44	9,52	78,61
«РУСГИДРО»	6,70	1,71	43,06	-8,09
«МАГНИТ»	1,96	3,54	46,79	-30,98
«РОСТЕЛЕКОМ»	2,63	-2,41	22,74	33,77
АЛРОСА	6,28	19,45	6,45	7,96
«АЭРОФЛОТ»	16,68	-21,84	-36,71	-58,20

Источник: Reuters.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ (%)

КАТЕГОРИЯ ФОНДА	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	0,4–1	-1–+3	4–12	15–36
ЕВРООБЛИГАЦИИ	-2–+3	3–7	20–35	31–68
СМЕШАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	-1–+5	-0,6–+17	3–40	4–66
ИНДЕКСНЫЕ	0,5–7	-1–+4	8–40	56–76
АКЦИИ	-4–+7,6	-4–+20	1–93	6–135
ФОНДЫ ФОНДОВ	-4–+8	-6–+16	10–77	20–108

Источники: Investfunds.

GETTY IMAGES

Депозиты

В осенние месяцы процесс снижения ставок по депозитам сначала замедлился, а потом и вовсе развернулся. По данным ЦБ, в третью декаду октября средняя максимальная ставка крупнейших банков по объему средств вкладчиков составила 4,416% годовых, что на 0,05 процентного пункта (п. п.) выше значений второй декады и на 0,09 п. п. выше показателя первой декады. Даже такой небольшой прирост оказался сильнейшим с начала мая, а период роста стал самым долгим с начала 2019 года. Полтора года назад, в период с первой декады февраля по вторую декаду марта, ставка поднималась три раза, в сумме на 0,225 п. п., до 7,72% годовых. Нынешний разворот ставок произошел на фоне ухудшения ситуации с COVID-19, падения курса рубля в октябре, а также оттока средств населения с вкладов.

Однако оптимизма данная тенденция не внушает, поскольку ликвидности в банковском секторе достаточно, чтобы ставки вновь пошли вниз. К тому же ЦБ не исключает еще одного понижения ключевой ставки, что обычно отыгрывается банками в виде ответного пересмотра условий по вкладам. В таких условиях неудивительно, что рублевые депозиты продолжают терять свою привлекательность. За минувший месяц депозит на 100 тыс. руб. принес бы его держателю доход в размере 364 руб.

Долларовые вклады впервые за несколько месяцев оказались убыточными. За отчетный период такой депозит принес бы своему держателю потери в размере почти 470 руб. За минувший месяц курс доллара на Московской бирже вырос на 34 коп., до отметки 77,39 руб./$, но весь рост был нивелирован спредами между обменными курсами у банка, которые отличаются от рыночного в среднем на 40 коп. в сторону увеличения при покупке и снижения при продаже валюты. Несмотря на более широкий спред при обмене европейской валюты, вклады, номинированные в ней, оказались в октябре прибыльными. Открыв такой вклад на 100 тыс. руб., клиент банка мог заработать 350 руб. Сам по себе курс евро вырос на 1,1 руб., до отметки 91,6 руб./€.

Аналитики не советуют избавляться от вложений в валютных депозитах, поскольку риски обесценения рубля сохраняются. В частности, сохраняются риски расширения санкций в отношении «Северного потока-2». «Потенциал укрепления рубля ограничен также и тем, что экономика РФ не сможет выйти на „доковидный“ уровень еще несколько лет, а для поддержки роста власти увеличивают заимствования, которые косвенно финансируются краткосрочными займами банков в ЦБ — 9 ноября ЦБ предоставил через аукционы одномесячного репо 1,2 трлн руб.»,— отмечают аналитики Альфа-банка.

Золото

Третий месяц подряд символический доход приносит инвесторам золото. Согласно расчетам «Денег», за месяц такие вложения выросли в цене только на 0,29%, что втрое ниже результата октября и сентября. Даже такой символический результат стал возможен только за счет валютной переоценки. По данным Reuters, по итогам торгов 13 ноября стоимость золота на мировом рынке составила $1888 за тройскую унцию, что на 0,2% ниже значений месячной давности и почти на 9% — исторического максимума, установленного 7 августа ($2072,5 за тройскую унцию).

В начале ноября инвесторы предпринимали попытку вернуть цены к уровню $2000 за унцию, но победа Джо Байдена и новости об успешном тестировании вакцины против COVID-19 расстроили эти планы. По словам руководителя направления перспективных исследований Next Generation Julius Baer Карстена Менке, финансовые рынки были застигнуты врасплох новостями о прогрессе в разработке вакцины, что спровоцировало распродажу на рынках золота и серебра. Всего за один день 9 ноября цены падали более чем на 4% и 6%, что свидетельствует о том, насколько серьезной движущей силой в этом году был «коронакризис». «Инвесторы, ищущие убежища, добавили с начала года более 1 тыс. тонн золота в свои портфели только за счет продуктов, обеспеченных физическим золотом. Это больше, чем во время финансового кризиса 2008 года или кризиса еврозоны»,— отмечает господин Менке.

Впрочем, на рынке не ждут дальнейшего падения цен драгоценных металлов, поскольку коррекция начала ноября была вызвана уходом с рынков краткосрочных спекулятивных трейдеров, а не ищущих убежища инвесторов. «Хотя мы уверены, что разработка вакцины поможет сдержать распространение коронавируса, мы считаем, что еще слишком рано объявлять о победе над пандемией. На этом фоне долгосрочная распродажа на рынках золота и серебра в настоящий момент выглядит маловероятной, даже несмотря на то что более быстрая, чем ожидается, победа над вирусом остается ключевым риском снижения котировок, о котором мы неоднократно говорили»,— отмечает Карстен Менке ●

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	0,364	1,52	6,61	21,90
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	-0,47	5,24	20,61	37,81
ВКЛАД В ЕВРО	0,35	5,32	28,06	33,40
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ДОЛЛАРА	0,44	6,10	20,55	35,39
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ЕВРО	1,23	6,24	29,22	34,24

Источники: оценки «Денег», ЦБ.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	0,29	3,05	55,71	92,97
ФОНДЫ ФОНДОВ	-0,36	1,85	52,57	85,95
КУРС ДОЛЛАРА	0,44	6,09	46,21	30,66

Источники: Bloomberg, Reuters.

СТАВКА НА АРЕНДУ

ЗАКРЫТЫЕ ФОНДЫ НЕДВИЖИМОСТИ НАБИРАЮТ ПОПУЛЯРНОСТЬ СРЕДИ РОЗНИЧНЫХ ПАЙЩИКОВ

Низкие ставки по вкладам вынуждают россиян уходить не только в розничные паевые фонды, но и рентные фонды недвижимости. По оценке экспертов, доходность таких инвестиций может составлять 7–10% годовых, ее величина зависит от специфики объема недвижимости. Однако при таких вложениях стоит учитывать низкий уровень их ликвидности и большие горизонты.

Девять месяцев 2020 года, несмотря на рост волатильности на рынках, стали успешными для управляющих компаний. По оценкам «Денег», основанным на данных рейтингового агентства «Эксперт РА», за три квартала объем активов под их управлением вырос на 1 трлн руб., до 8,9 трлн руб. Это более чем вдвое больше, чем за аналогичный период 2019 года.

Основной причиной прироста активов в этом году стало поступление средств в индивидуальное ДУ и розничные паевые фонды. По оценкам «Денег», основанным на данных Investfunds, за три квартала компании привлекли в открытые ПИФы более 147 млрд руб., что почти втрое выше, чем год назад, и лучший результат в истории отрасли. В итоге активы выросли на треть, до 600 млрд руб.

Растет интерес розничных инвесторов и к закрытым фондам недвижимости. По оценкам Accent Capital, по итогам первого полугодия активы рыночных ЗПИФов для неквалифицированных инвесторов выросли на 5 млрд, до 85 млрд руб. За этот период подобные фонды запустили две новые управляющие компании — «ВТБ Капитал Пенсионный резерв» и «Индустриальная недвижимость». К тому же было сформировано четыре новых фонда — «ВТБ Капитал — Рентный доход», «Альфа-Капитал Арендный поток», «Активо двенадцать», «ПНК-Рентал».

Фонды с недвижимой начинкой

Первые закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости появились в России менее 20 лет назад. В декабре 2001 года вступил в силу закон «Об инвестиционных фондах», в котором и была описана возможность создания ЗПИФов. Но только после того, как в 2003 году было закреплено положение «О составе структуры закрытых паевых фондов», их формирование стало возможно.

В целом ЗПИФы недвижимости можно разделить на несколько ключевых категорий: земельные, девелоперские, строительные, инфраструктурные. По словам главного исполнительного директора «ВТБ Капитал Инвестиции» Владимира Потапова, теоретически любая недвижимость, которая способна приносить доход (аренда или рост капитализации), может входить в ЗПИФ. «Какая недвижимость внутри — зависит от проекта, под который создается фонд. В свое время даже взлетно-посадочные полосы пытались упаковать в ЗПИФ для проекта частных авиаперевозок в России»,— отмечает руководитель дирекции альтернативных инвестиций «Альфа-Капитала» Екатерина Ганцева.

Два ключевых критерия классификации — стиль инвестирования и сектор недвижимости — дают базовую матрицу разновидностей фондов, считает управляющий директор Accent Capital Андрей Богданов. «Инвестиционная стратегия каждого из фондов индивидуальна, поскольку кроме выбора стиля управления и сектора фонды могут выбрать разную географию и локации, покупать разные форматы недвижимости одного сектора — в одной только торговой недвижимости их десятки: от стрит-ритейла до суперрегиональных моллов»,— отмечает Андрей Богданов.

До кризиса 2008 года наиболее популярны были девелоперские фонды недвижимости, в жилой недвижимости — фонды, вкладывающие на стадии котлована в строительство многоквартирных домов. По словам инвестиционного директора группы ТРИНФИКО Артема Цогоева, десять лет назад отрасль ЗПИФ для частных инвесторов не была достаточно хорошо развита, да и не была интересна из-за высоких ставок по вкладам. «В основном ЗПИФы создавались для корпоративных инвесторов, в такие фонды вносились объекты недвижимости и девелоперские проекты»,— отмечает господин Цогоев. С учетом высоких рисков ЗПИФы недвижимости имеют ограниченное обращение и доступны только для квалифицированных инвесторов, а минимальный порог входа составляет 1 млн руб.

Розничные ЗПИФы

Для широкого круга инвесторов доступен только один тип фонда — закрытый паевой инвестиционный фонд недвижимости, паи которого не ограничены в обращении. «Средства этого типа фонда УК имеют право инвестировать исключительно в действующие, сданные в эксплуатацию и заполненные арендаторами объекты коммерческой недвижимости. Простыми словами, объект должен быть построен и сдан в аренду»,— поясняет директор по бизнесу «Сбер Управление активами» Екатерина Черных.

Для таких фондов минимальный порог входа установлен законодатель-

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

АКТИВЫ ЗПИФОВ НЕДВИЖИМОСТИ* В 2015–2020 ГОДАХ (МЛРД РУБ.)

КАТЕГОРИЯ ЗПИФОВ ПО ТИПУ ИНВЕСТОРОВ	2015	2016	2017	2018	2019	1-Е ПОЛУГОДИЕ 2020
НЕДВИЖИМОСТИ, РЕНТНЫЕ – ДЛЯ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ ИНВЕСТОРОВ	795	717	457	317	213	181
КЭПТИВНЫЕ ФОНДЫ НЕДВИЖИМОСТИ, РЕНТНЫЕ – ДЛЯ НЕКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ ИНВЕСТОРОВ	349	348	332	243	221	201
РЫНОЧНЫЕ ФОНДЫ НЕДВИЖИМОСТИ, РЕНТНЫЕ – ДЛЯ НЕКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ ИНВЕСТОРОВ	3	8	13	72	80	85
КОМБИНИРОВАННЫЕ ФОНДЫ НЕДВИЖИМОСТИ – ДЛЯ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ И НЕКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ ИНВЕСТОРОВ	-	-	160	265	447	470
ЗПИФЫ НЕДВИЖИМОСТИ – ВСЕГО	1 147	1 073	962	897	960	937
ДИНАМИКА АКТИВОВ ЗПИФОВ В НЕДВИЖИМОСТЬ		-6%	-10%	-7%	7%	-2%

*ЗПИФы недвижимости – включают ЗПИФы недвижимости, ЗПИФы рентные, ЗПИФы комбинированные (в части активов в недвижимость). **Источники:** ЦБ, Accent Capital.

REUTERS

ством на уровне 300 тыс. руб. «Основной интерес — возможность инвестировать небольшие суммы денег в недвижимость институционального качества и зарабатывать на этом, не занимаясь непосредственным управлением недвижимостью»,— отмечает Екатерина Ганцева.

Такие фонды существовали и раньше, но ставки по ним не могли конкурировать со ставками по депозитам. В последние годы на фоне падения ставок по вкладам доходы рентных фондов стали удовлетворять потребностям большего числа инвесторов. По оценкам Accent Capital, за последние пять лет количество рыночных ЗПИФов рентной и коммерческой недвижимости (без учета кэптивных фондов) выросло с 3 до 17. «Следует говорить не о смене предпочтений инвесторов, а о расширении продуктовой линейки управляющими фондами в ответ на запрос инвесторов о продуктах с постоянными денежными выплатами как альтернативе депозитам, ставки по которым уже не удовлетворяли запросов инвесторов. Именно рентные фонды наиболее близки по риск-профилю и прогнозируемости к инструментам с фиксированной доходностью»,— отмечает Андрей Богданов.

Прежде чем покупать пай, инвестор должен понимать спе-цифику не только упаковки, но и недвижимости, входящей в нее

Рентный поток

Специфика рентных фондов заключается не только в приобретении готовой недвижимости под сдачу в аренду с будущими или действующими договорами аренды, но и для формирования регулярного дохода пайщикам и его выплаты, отмечает Екатерина Ганцева. Различаются такие фонды видом недвижимости, в которую инвестируются средства пайщиков. «Такими объектами недвижимости могут быть магазины стрит-ритейла, офисы, ТРЦ, склады, гостиницы и даже земельные участки, арендуемые фермерами»,— отмечает Екатерина Черных.

По словам Владимира Потапова, рентная недвижимость позволяет фонду выплачивать доход инвестору ежеквартально или даже ежемесячно. «Девелоперские проекты позволят получить прибыль инвесторам по итогам завершения проекта, но редко предполагают промежуточные выплаты»,— отмечает господин Потапов.

От выбора объекта инвестирования зависит не только частота, но и размер выплат. По оценкам участников рынка и заместителя гендиректора «КСП Капитал УА» Вячеслава Исмайлова, доходности рентных проектов в предыдущие годы находились в диапазоне от 4% до 15% годовых, в случае розничных фондов она была на уровне 7–8%. «Доходность инвестора зависит от уровня риска. В нашем рентном фонде („ВТБ Капитал — Рентный доход 1“.— **«Деньги»**) мы рассчитываем на доходность от 10% годовых в среднем на пятилетнем горизонте инвестирования. В фонде жилой недвижимости мы таргетируем доходность в 12% годовых»,— отмечает Владимир Потапов.

Выбор объекта инвестирования влияет еще и на риски, которые придется учитывать инвестору. По словам Екатерины Черных, купив пай ЗПИФа, инвестор становится совладельцем активов фонда (имущество фонда принадлежит пайщикам на правах общедолевой собственности без выделения физической доли) и весь риск потери арендного потока и стоимости активов становится риском инвестора. «Причины потери могут быть разными — из-за пандемии закрылся магазин, разорился арендатор, нельзя найти новых арендаторов»,— отмечает госпожа Черных.

Поэтому, прежде чем покупать пай, инвестор должен понимать специфику не только упаковки, но и недвижимости, входящей в нее. В первую очередь это локация актива: для торговых центров, стрит-ритейла — доступность для посетителей, для гостиниц — близость к деловому и историческому центру, для складов — транспортные развязки. Во-вторых, архитектура объектов. По словам Екатерины Черных, старые объекты недвижимости, построенные до 2000-х годов, дороже и сложнее перестраивать под изменяющиеся потребности рынка. При этом современные объекты имеют свободную планировку, тем самым быстрее и дешевле подстраиваться под новых арендаторов. В-третьих, качество арендного контракта. «Качественный арендатор — это крупная федеральная или международная компания с устойчивым финансовым положением и бизнес-мо-

КОЛИЧЕСТВО ЗПИФОВ НЕДВИЖИМОСТИ* В 2015–2020 ГОДАХ (ШТ.)

ПАРАМЕТР	2015	2016	2017	2018	2019	1-Е ПОЛУГОДИЕ 2020
ЗПИФЫ НЕДВИЖИМОСТИ И РЕНТНЫЕ	280	260	240	209	196	173
ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА ЗПИФОВ		-7%	-8%	-13%	-6%	-12%
РЫНОЧНЫЕ ЗПИФЫ НЕДВИЖИМОСТИ И РЕНТНЫЕ	3	6	9	11	13	17
ДИНАМИКА РЫНОЧНЫХ ЗПИФОВ		100%	50%	22%	18%	31%

*ЗПИФы недвижимости — включают ЗПИФы недвижимости, ЗПИФы рентные.
Без учета ЗПИФов комбинированных (в части активов в недвижимость).
Источники: ЦБ, Accent Capital.

REUTERS

ДИНАМИКА СТОИМОСТИ ЧИСТЫХ АКТИВОВ И ДОЛЯ РЫНКА РЫНОЧНЫХ ЗПИФОВ ДЛЯ НЕКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ ИНВЕСТОРОВ В 2017–2020 ГОДАХ (МЛН РУБ.)

ЗПИФ РЫНОЧНЫЙ	СТОИМОСТЬ ЧИСТЫХ АКТИВОВ (МЛН РУБ.)				ПРИРОСТ
	НА 31.12.2017	НА 31.12.2018	НА 31.12.2019	НА 30.09.2020	30.09.2020/31.12.2019 (%)
ЗПИФН «ДОМ.РФ»		59 365	65 788	67 628	2,80%
ЗПИФН «СБЕРБАНК – АРЕНДНЫЙ БИЗНЕС»	4 498	4 587	4 591	4 756	3,60%
ЗПИФН «СБЕРБАНК – АРЕНДНЫЙ БИЗНЕС 2»	3 737	3 743	3 563	3 295	-7,50%
ЗПИФН «ВТБ КАПИТАЛ – РЕНТНЫЙ ДОХОД»				3 134	-
ЗПИФР «АТРИУМ»	1 413	1 431	1 561	1 684	7,90%
ЗПИФН «ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»	1 438	1 379	1 640	1 613	-1,60%
ЗПИФН «АЛЬФА-КАПИТАЛ АРЕНДНЫЙ ПОТОК»				1 272	-
ЗПИФН «СИСТЕМА – РЕНТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ 1»	1 124	1 155	1 102	1 072	-2,80%
ЗПИФН «ПНК-РЕНТАЛ»	29	38	40	675	1592,30%
ЗПИФН «АКТИВО-11»			539	460	-14,50%
ЗПИФН «АЛЬФА-КАПИТАЛ АРЕНДНЫЙ ПОТОК-2»				413	-
ЗПИФН «АКТИВО-14»				385	-
ЗПИФН «АКТИВО-10»			375	375	0,10%
ЗПИФН «АКТИВО-6»		313	312	313	0,50%
ЗПИФР «АКТИВО-1»	156	155	155	155	-0,50%
ЗПИФН «АКТИВО-12»				153	-
ЗПИФН «АКТИВО-5»	147	150	147	151	2,80%
ЗПИФР «АКТИВО-2»	143	140	134	131	-2,20%
ЗПИФН «СТОЛИЧНАЯ РЕНТА»	60	60	59	62	6,00%
ЗПИФЫ РЫНОЧНЫЕ – ВСЕГО	12 717	72 479	79 966	87 728	9,70%

Источники: ЦБ, Accent Capital.

делью. С арендатором должен быть заключен контракт на длительный срок, также должно отсутствовать право расторжения — все это важно для любого типа недвижимости»,— отмечает госпожа Черных.

Арендаторы на карантине

Наряду со специфическими рисками стоит учитывать страновые и рыночные риски и то, как они влияют на разную недвижимость. Например, нынешний кризис достаточно сильно ударил по отелям. По словам заместителя гендиректора Ales Capital Елены Алюшиной, гостиницы столкнулись с сильнейшим вызовом пандемии. «Все предыдущие годы, несмотря на финансовые и геополитические кризисы, мы наблюдали исключительную адаптивность этой индустрии и стабильный рост бизнес- и туристического трафика, рост цен на гостиничное размещение. Есть уверенность, что, как только будут открыты границы, мы увидим стремительный возврат показателей к докризисному уровню и их дальнейший рост»,— отмечает госпожа Алюшина.

Очень сильно в моменте пострадала торговая недвижимость, в первую очередь очень большие торговые центры, которые из-за карантина долгое время простаивали. Правда, в долгосрочной перспективе люди вернутся к посещению торговой недвижимости. В этом сегменте лучше чувствовал себя стрит-ритейл — небольшие магазины у дома. «Пандемия показала, что магазины формата стрит-ритейл не закрывались ни на день, а многие потребители сделали выбор в пользу магазинов у дома в противовес крупным торговым центрам»,— отмечает Екатерина Ганцева. Хотя и в этом сегменте не обошлось без пострадавших. По словам Вячеслава Исмайлова, если продуктовый стрит-ритейл практически не пострадал, то магазины одежды и рестораны ощутили на себе влияние COVID-19 достаточно остро.

Офисная недвижимость несильно пострадала в кризис, однако на долгосрочном горизонте может столкнуться с заметными структурными изменениями. По словам Андрея Богданова, бизнес-центрам в скором времени придется дать ответ в виде гибкости, бесконтактности, многофункциональности на «удаленку» и стремление к безопасности.

Логистическая недвижимость, в первую очередь премиальная, оказалась бенефициаром ситуации с пандемией. «Во-первых, она принудительно не закрывалась, а во-вторых, усиление перехода потребителей в онлайн-покупки придало уверенности и динамики этому сектору. Денежные потоки складов практически не пострадали»,— отмечает господина Богданов.

Низкая ликвидность

Не стоит забывать и еще об одном важном риске: в отличие от розничных фондов (ОПИФы и БПИФы) ЗПИФы имеют меньшую ликвидность. Стать пайщиком таких фондов можно только при его формировании или проведении допэмиссии, а выйти — только после окончания срока его действия, при досрочном погашении паев или в случае нахождения покупателя на свой пай. Как правило, ЗПИФы создаются на пять лет, при этом максимальное время жизни фонда — 15 лет. Повысить ликвидность таких фондов может реализация планов Московской биржей, которая намеревается в следующем году создать сервис по биржевому размещению их паев. «Нужно упростить процедуру частичного погашения паев, сделать ее более гибкой по срокам и порядку, чтобы фонды могли делать процедуры buy back, когда продают что-то из своего портфеля»,— считает Андрей Богданов.

Недостатком таких фондов считается и отсутствие механизма автопролонгации. По словам Екатерины Черных, качественные объекты недвижимости стоят сотни миллионов и миллиарды рублей — это значит, что в таких фондах будут тысячи частных пайщиков. В конце срока действия фонда объекты надо продать, и с этим могут возникнуть проблемы, связанные с текущей конъюнктурой рынка или отсутствием в данный момент крупных инвесторов. В этом случае придется провести общее собрание пайщиков для продления фонда. «Когда их тысячи — это сделать очень сложно, если не сказать — невозможно. Таким образом, клиенты не понимают, как в конце срока действия фонда будут проданы объекты и возвращен капитал. Если разрешить автопролонгацию фонда, пайщики будут знать, что фонд будет существовать и работать»,— отмечает госпожа Черных. Понимание клиентами всех вариантов развития, подчеркивает она, увеличит доверие к фондам со стороны розничных инвесторов, что, в свою очередь, увеличит ликвидность паев ●

ИПОТЕКА ПО-БЫСТРОМУ

ПРАВИЛА БЕЗОПАСНОЙ ПОКУПКИ КВАРТИРЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА

Ставки по ипотеке в России достигли исторического минимума. Ощущение доступности кредитов на жилье усиливают государственная программа субсидированной ипотеки и новости о рекордах по продаже жилья в новостройках. Результаты расчета на ипотечном калькуляторе говорят, что планирование кредита на жилье должно оставаться жестким. Переплата по кредиту на квартиру в новостройке даже по субсидированной ставке за полный срок ее обслуживания в течение 15 лет может достигать 50% размера кредита. Если продумать поэтапное улучшение жилищных условий за счет коротких небольших займов, сумма переплаты может быть ощутимо меньше.

ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**
ФОТО **Варвара Славущева**

Осенью этого года на столичном рынке жилья был побит исторический рекорд по объему продаж в новостройках. ЦИАН на основе данных Росреестра насчитал 10,05 тыс. сделок в сентябре, что на 1,5 тыс. превысило предыдущий рекорд. Он был установлен два года назад в ноябре 2018 года в связи с грядущим переходом на эскроу-счета. В этом году драйвером продаж стала государственная программа льготной ипотеки, по которой доступны займы по ставке 6,5%. Покупатели торопились ее оформить, потому что подходил к концу срок ее действия — 1 ноября (программа стартовала в апреле 2020 года). Из-за спроса цены на жилье в новостройках выросли почти на 20% по сравнению с прошлым годом (данные Dataflat.ru). Минфин предложил продлить госпрограмму до конца 2021 года. Президент Владимир Путин установил срок до 1 июля будущего года. Соответствующее постановление правительства вышло в конце октября. По данным Росреестра, за время действия госпрограммы по ней было зарегистрировано 107,8 тыс. сделок.

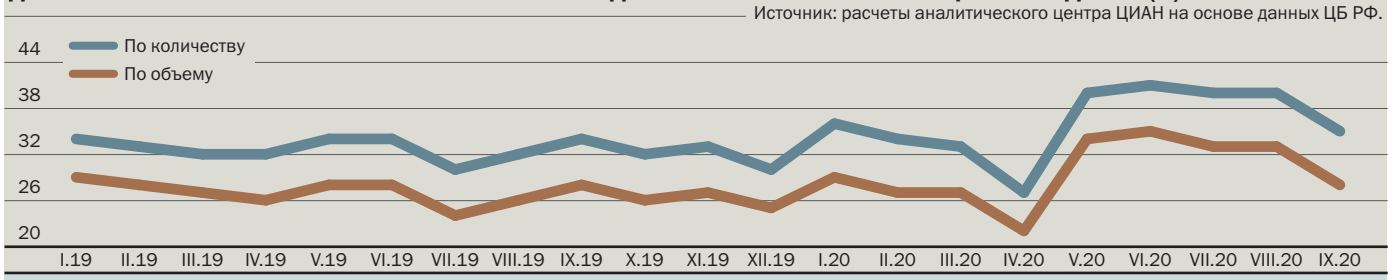
Рыночные ставки по ипотеке тоже достигли рекордных значений. По данным исследования, подготовленного ДОМ.РФ в сотрудничестве с агентством Frank RG, они на историческом минимуме. Средневзвешенная ставка по ипотеке на первичном рынке равна 8,02%, на вторичном — 8,26%, на рефинансирование — 8,07%. Снижение за прошедшие 12 месяцев составило 1,4–2 процентных пункта в зависимости от сегмента.

В России 61% населения живет в собственной квартире (или жилье, которое принадлежит семье) и одновременно 57% нуждается в улучшении жилищных условий (результаты опроса фонда «Общественное мнение»). 80% опрошенных оценивают свои финансовые возможности как недостаточные для покупки более качественного жилья. На первом месте среди причин, по которым респонденты не готовы брать ипотеку,— низкий уровень жизни, низкая зарплата, проблемы с работой. Размер переплаты по кредиту только на третьем. Застройщики стараются все это учесть и готовят специальные предложения: ипотека под 0% в первый год покупки, ипотека с субсидиями, специальная пониженная ставка на весь срок. В пресс-службе Совкомбанка обозначили рекомендуемый размер платежа по ипотеке «до 50% дохода». В Райффайзенбанке назвали оптимальным 40%. «Эта сумма сопоставима, а в некоторых случаях даже меньше стоимости аренды жилья»,— говорит руководитель направления по развитию ипотечного кредитования Райффайзенбанка Антон Красильников, но подчеркивает, что с помощью ипотечного калькулятора можно самостоятельно оценить размер комфортного платежа, который не приведет к потере привычного качества жизни.

По словам Антона Красильникова, зарабатывая 60 тыс. руб. в месяц, купить квартиру в Москве возможно.

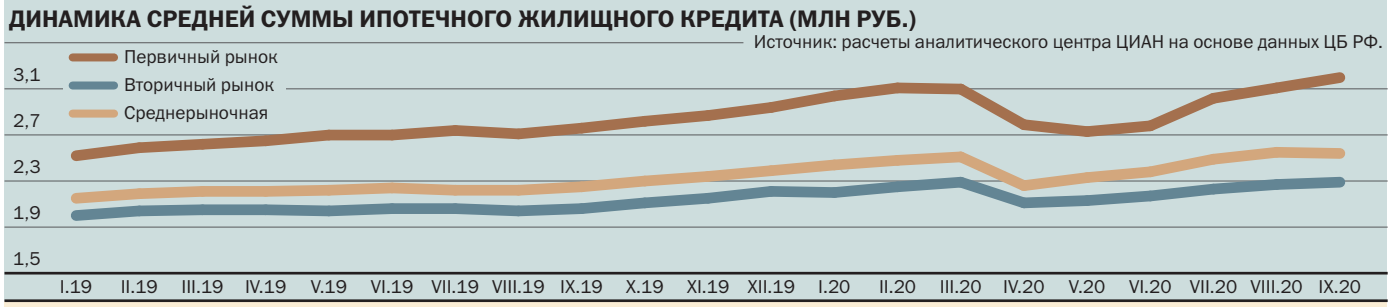
ДОЛЯ ИПОТЕКИ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ СРЕДИ ВСЕХ ИПОТЕЧНЫХ ЖИЛИЩНЫХ КРЕДИТОВ (%)

Источник: расчеты аналитического центра ЦИАН на основе данных ЦБ РФ.



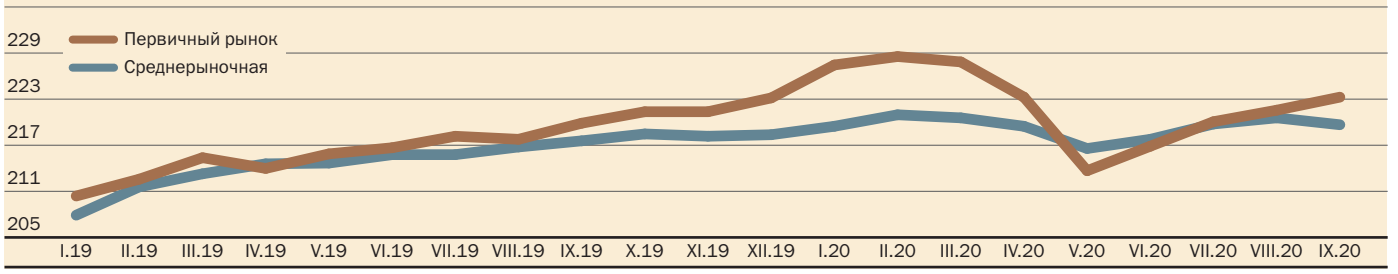
ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ СУММЫ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТА (МЛН РУБ.)

Источник: расчеты аналитического центра ЦИАН на основе данных ЦБ РФ.



ДИНАМИКА СРЕДНЕГО СРОКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА (МЕСЯЦЫ)

Источник: ЦИАН.



Он приводит следующий расчет для ставки по кредиту 6,5% (как по госпрограмме) при оформлении комплексного ипотечного страхования и покупки у аккредитованного банком застройщика: «Квартира в новостройке за 8 млн руб. при минимальном первоначальном взносе 3 млн руб. в кредит на тридцать лет обойдется приблизительно в 30 тыс. руб. в месяц, что сопоставимо с арендной платой».

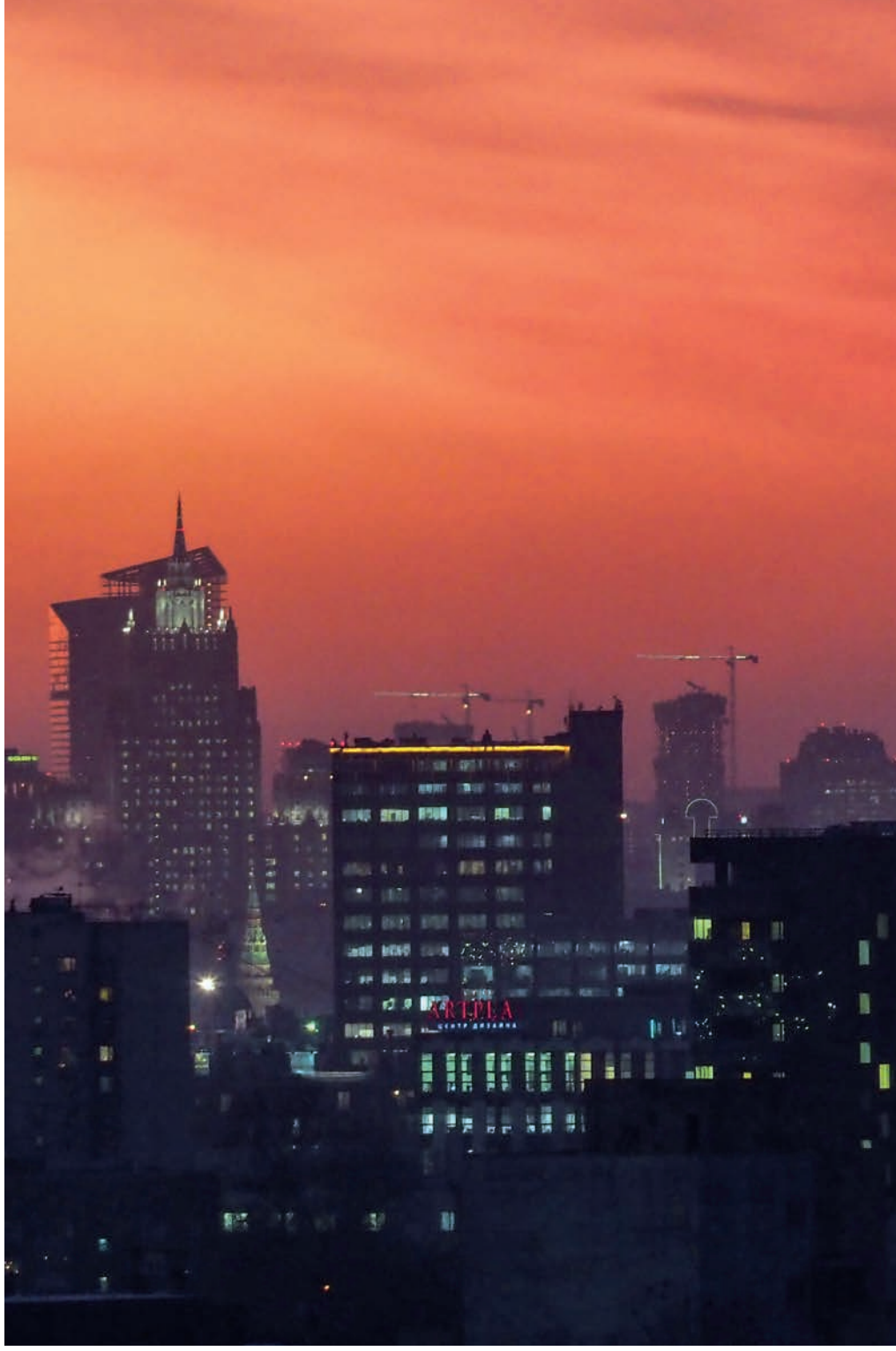
Заемщику и покупателю часто трудно осознать, что это означает почти сорок лет жить на половину зарплаты в 60 тыс. руб., сначала откладывая на первый взнос, затем погашая кредит. В том числе поэтому первый взнос часто формируется на все, что удается найти на своих счетах и у родственников. По оценкам экспертов «Метриума», это вторая главная ошибка ипотечных заемщиков. Создавая максимальный первоначальный взнос, клиенты стремятся сократить срок кредита или уменьшить сумму ежемесячного платежа. Но и в этом случае кредит редко получается короче десяти лет. Чаще срок приближается к 20 годам. «Это точно такой же длинный горизонт планирования, как и 30 лет, в котором необходимо иметь в виду личные катаклизмы, способные привести к снижению доходов. Заемщики, не предполагающие этого, сильно рискуют»,— убеждена управляющий директор компании «Метриум» Надежда Коркка. В компании рекомендуют сохранять финансовую подушку безопасности минимум на три, а лучше шесть месяцев выплат по ипотеке. «Это поможет избежать просрочек и пенни при форс-мажорных обстоятельствах и быть гибким при смене работы или планировании дорогостоящей поездки»,— подчеркивает эксперт.

Финансовая самоуверенность — на первом месте в списке самых распространенных ошибок заемщиков. Никто не знает, но и не думает, что будет с его доходом через год, пять или десять лет. Или, наоборот, переоценивает риск изменения дохода. В обоих случаях возникает ошибочная стратегия — взять как можно более короткий кредит, пусть и с большим ежемесячным платежом. «Неожиданные события, например пандемия, последовавший экономический кризис, рост безработицы, падение доходов из-за инфляции,— в таких условиях, даже если уровень дохода не меняется, его покупательская способность падает, а кредитная нагрузка растет»,— разъясняет Надежда Коркка. Чтобы не оказаться банкротом, нужно планировать ипотеку, исходя из худшего сценария развития событий. «Не рекомендуем брать ипотеку с ежемесячным платежом более 30% семейного дохода. Если доля платежа больше, заемщик теряет запас прочности на ближайшие годы при отсутствии роста доходов»,— считает госпожа Коркка.

Планирование должно быть жестким. Иначе при неблагоприятном развитии событий и драматическом падении доходов купленную в ипотеку квартиру можно потерять, даже если это единственное жилье. Банк может обратить взыскание на предмет ипотеки через суд в случае грубых нарушений кредитного договора со стороны заемщика. К ним относятся просрочка и ненадлежащее содержание или ремонт заложенного имущества. Сначала банк может потребовать досрочного погашения кредита, затем обратить взыскание на залог. По словам руководителя направления коммерческих споров юридической фирмы «Рустам Курмаев и партнеры» Василия Малинина, оспорить положительное решение суда о взыскании ипотечной квартиры в пользу банка можно, только если в тексте решения содержатся правовые ошибки. «При соблюдении порядка взыскания предмета залога через суд оснований для оспаривания решения нет, особенно при наличии договора с банком или другим залогодержателем»,— напоминает Василий Малинин.

Банки тоже страхуются от возможных внезапных изменений в жизни заемщика, поэтому в первый год обслуживания кредита платеж по ипотеке почти на две трети состоит из выплат процентов. Остаток уходит на погашение тела кредита. По данным ипотечного калькулятора Banki.ru, переплата по кредиту даже по льготной ставке 6,5% и с 30% первоначального взноса за 15 лет обслуживания составит чуть больше 50% от суммы кредита. За 30 лет вы вернете банку две суммы кредита. По кредиту в 6 млн руб. на 15 лет ежемесячный платеж будет 53 тыс. руб., а на 30 лет — 38,5 тыс. руб. в месяц.

Надежда Коркка советуют учитывать это в стратегии погашения. «Если доход стабилен или растет, имеет смысл даже незначительно увеличивать ежемесячный платеж в счет досрочного погашения. Необязательно ждать, пока накопится внушительная сумма.



ВАРВАРА СЛАВУЩЕВА

Зарабатывая 60 тыс. руб. в месяц, купить квартиру в Москве возможно

Эффективны в том числе небольшие дополнительные платежи»,— объясняет эксперт «Метриума», добавляя, что, исходя из личных обстоятельств, можно выбирать, сокращать срок кредита или размер ежемесячного платежа. Те, кто живет в арендованной квартире, пока достраивается новый дом, часто выбирают снижение размера платежа. Если ипотечная квартира готова к проживанию и не планируются другие крупные траты, можно направить дополнительные платежи на сокращение срока кредита.

Как безопасно использовать ипотеку

Размер и доля комфортного ипотечного платежа в общем объеме доходов — очень индивидуальный показатель, который зависит от остальных статей расходов бюджета. По словам заместителя руководителя аналитического центра ДОМ.РФ Юрия Ачкасова, данные опросов указывают на то, что чаще всего заемщики выбирают параметры ипотечного кредита так, чтобы платеж составлял 25–30% от общего ежемесячного дохода семьи. «Для семьи со средними доходами в этот интервал попадает ежемесячный платеж по кредиту на 20 лет в 2,5–2,8 млн руб. по рыночной ставке 8%, по льготной ставке 6,5% без ухудшения финансового состояния семьи доступен кредит на 10% больше, или 3,1 млн руб.»,— рассчитал господин Ачкасов. Расчеты на калькуляторе Banki.ru показали в первом случае платеж 21 тыс. руб. в месяц (если кредит составляет 70% стоимости квартиры) и 25,3 тыс. руб. для вто-

рого варианта, если сумма первого взноса не меняется. «Для части населения ипотека остается недоступной при любом уровне ставки. Улучшать жилищные условия таких семей нужно другими способами — например, развивая некоммерческую аренду»,— говорит Юрий Ачкасов.

По словам заместителя руководителя ипотечного департамента федеральной компании «Этажи» Татьяны Решетниковой, ожидания заемщиков по сумме ежемесячного платежа по стране различаются. В Москве это до 37 тыс. руб. в месяц, в Санкт-Петербурге — 25–30 тыс. руб., в Екатеринбурге — 20–22 тыс. руб., в Красноярске и Тюмени — 15–25 тыс. руб., в Новосибирске — 20 тыс. руб., в Омске — 15 тыс. руб. «В Москве и Санкт-Петербурге доля потенциальных заемщиков, чьи ожидания от суммы ежемесячного платежа не совпадают с реальностью, значительно ниже, чем в других регионах, где каждый пятый рассчитывает на сумму значительно ниже той, что предлагают банки под выбранную квартиру»,— отмечает госпожа Решетникова. «Не все понимают, что, если первоначальный взнос небольшой, имеет смысл сначала приобрести квартиру меньшей площади с минимально возможным платежом по кредиту, чтобы быстрее его погасить, и затем выходить на новую сделку по улучшению жилищных условий»,— продолжает она. Госпожа Решетникова говорит, что, придерживаясь такой стратегии, заемщик меньше рискует и одновременно впоследствии делает более осознанный выбор, разобравшись в своих предпочтениях в недвижимости.

В «Этажах» рассчитали два варианта переплаты: при покупке сразу большой квартиры и схему, в которой первый вариант,— маленькая квартира с последующим улучшением жилищных условий еще через две ипотеки. Стартовые условия — первоначальный взнос 1,5 млн руб., возможности платежа — 50 тыс. руб. в месяц. Если взять в кредит 6 млн руб. на 20 лет по ставке 7,8%, переплата за время его обслуживания составит 5,9 млн руб. Купив сначала квартиру за 4 млн руб. (в этом случае кредит будет 2,5 млн руб. на пять лет), заемщик переплатит по нему около 499 тыс. руб. Столько же — за второй и третий кредиты на аналогичные сумму (при условии тех же ставки и размера ежемесячного платежа) и срок. «Совокупная переплата по трем кредитам на общую сумму 7,5 млн руб. за 15 лет составит почти 1,5 млн руб., что в четыре раза меньше, чем в первой схеме»,— резюмировала Татьяна Решетникова. Сумма переплат при поэтапном кредитовании может быть еще меньше, если увеличивать первоначальный взнос, тем самым снижая ставку, ускорять погашение досрочными платежами или рефинансировать кредит. Последний вариант экономически оправдан, если разница между ставкой по действующему и возможному кредиту не менее двух процентных пунктов, напоминает Надежда Коркка ●

РЕГИОНЫ С МАКСИМАЛЬНЫМ ЧИСЛОМ ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ

РЕГИОН	КОЛИЧЕСТВО ИПОТЕК (ТЫС.)	ДИНАМИКА ЗА ГОД (В СРАВНЕНИИ С ЯНВАРЕМ—СЕНТЯБРЕМ 2019 ГОДА)	ДОЛЯ РЫНКА
МОСКВА	72,6	29%	6,60%
МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	59,8	20%	5,40%
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	53,2	17%	4,80%
ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ	46,3	27%	4,20%
РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	38,9	26%	3,50%
СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	38,4	28%	3,50%
РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	38,2	19%	3,50%
КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	34,4	26%	3,10%
ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ	31,3	21%	2,80%
НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ	28,3	26%	2,60%

Источник: ЦИАН.

ОТ ПАНДЕМИИ — В ЗАГОРОДНЫЙ ДОМ

РОССИЯНЕ СТАЛИ ПОКУПАТЬ ЗАГОРОДНЫЕ ДОМА В КРЕДИТ

Пандемия внесла свои коррективы в образ жизни россиян. Столкнувшись с мерами изоляции и карантина, граждане поспешили подальше от крупных городов, что привело к резкому росту спроса на загородную недвижимость. Впрочем, немногие могли позволить себе приобрести готовый дом с участком, для большинства населения выходом стало приобретение участка и оперативное строительство дома. В результате возник массовый спрос на такие дома и, как следствие, на целевые кредиты на них. Участники рынка ожидают сохранения такой ситуации в этом и следующем году, поскольку актуальность переезда за город остается высокой и в отсутствие роста доходов населения в целом кредит остается фактически единственной возможностью оперативно обзавестись загородным домом.

POS-кредит (point of sale, целевой кредит, как правило, оформляемый в точке продаж) — хорошая альтернатива ипотеке или кредиту наличными. Вы не оставляете дом в залог, а кредит можно оформить всего за час, предъявив лишь паспорт и СНИЛС. В то же время у POS-кредита ниже ставка, чем у кредита наличными, что делает его доступнее, в том числе и в регионах

ТЕКСТ **Ксения Дементьева**
ФОТО **предоставлено компанией «Теремъ»**

Как показывает анализ данных ключевых поисковиков, этим летом жители России в три раза чаще вбивали в Google запрос «купить дачу». И это понятно, в условиях пандемии и карантинных ограничений городские жители оказались заперты в своих квартирах, из которых захотели сбежать за город. Но что делать, если дачи нет, а строительство дома с нуля долго и не по карману. И тут очевидным решением для многих стали дома по готовым проектам, благо сейчас их выбор огромен — из разных материалов и разных размеров, от небольших дачных домов до вместительных коттеджей. Строится такой дом в среднем два-три месяца, при этом спланирован он до мелочей. По данным Ассоциации деревянного домостроения, с началом карантинных ограничений наблюдался резкий рост спроса на быстровозводимые дома. Так, уже в марте этого года количество заявок на их покупку выросло на 30% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Уже в мае 2020 года спрос на строительство деревянных домов и бань под ключ вырос на 87% (от марта) (по данным аналитических систем «Яндекса»). Такой взрывной рост обусловлен несколькими факторами: волатильность валютных курсов стимулирует реализацию отложенного спроса, а пандемия и режим изоляции подстегивают спрос на загородные и дачные дома, указывают в ассоциации.

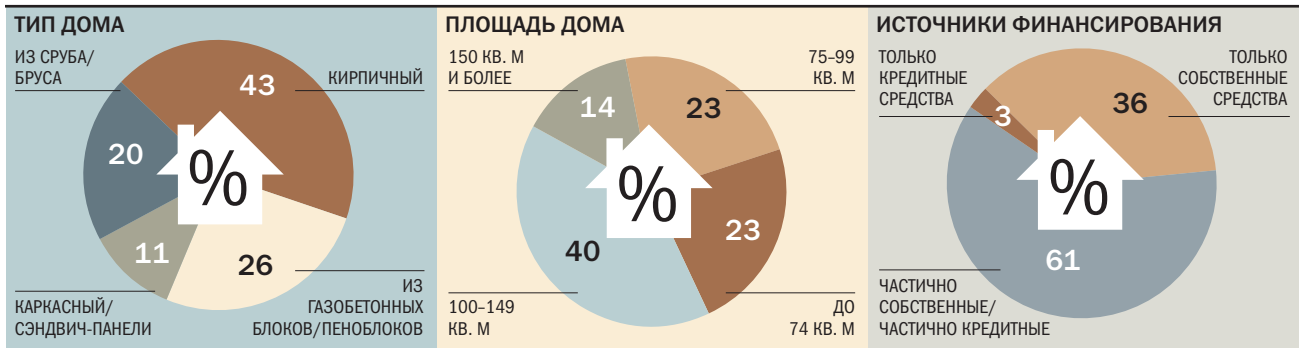
Не все кредиты одинаковы

Росту спроса именно на загородную недвижимость способствовали удобные и простые кредитные инструменты, отмечают эксперты. Взять кредит на самостоятельную постройку дома с учетом размера затрат и нецелевого характера ссуды затруднительно, ипотека на готовый загородный дом — продукт пока не слишком распространенный, кроме того, сбор документов и получение такого кредита может затянуться на месяц и более. Альтернатива есть: некоторые банки предлагают простой целевой кредит — POS-кредит на загородный дом.

В этом молодом пока еще сегменте есть несколько игроков — Почта-банк, Кредит Европа Банк, «Ренессанс Кредит». При этом два последних ориентированы в большей степени на работу в Московском регионе, в то время как Почта-банк реализует подобные программы по всей России (подробнее см. интервью). По данным Почта-банка, в высокий сезон количество заявок на такие кредиты выросло в два раза по сравнению с тем же периодом прошлого года — в целом в этом году подано на 40% заявок больше, чем за весь 2019 год. Самый большой спрос на быстровозводимые дома — 64% — пришелся на Москву, на втором месте Сибирь и третьем — Центральный регион. «Спрос на кредиты на загородные дома растет с каждым годом. Многие граждане оценили, что дом сопоставим по цене с квартирой, но намного комфортабельнее и обычно больше по площади, что важно для семей с детьми,— говорит вице-президент, директор по развитию партнерской сети Почта-банка Андрей Павлов.— Особенно ценят это те, кто любит проводить время на природе и отдыхать после шума большого города. Поэтому многие из тех, кто планирует улучшить жилищные условия, уже сейчас выбирают дом, а не расширение квартиры». В перспективе ближайших двух-трех лет мы ожидаем, что POS-кредиты составят серьезную конкуренцию ипотеке и нецелевым кредитам за счет удобства, простоты и доступности и займут значимую долю в сегменте жилищных кредитов, продолжает он.

Есть еще один способ приобрести загородный дом в кредит — воспользоваться государственной «сельской ипотекой» с низкой ставкой. Но, как говорят эксперты, здесь нужно быть готовым к ряду сложностей и ограничений. «Нужно соответствовать многочисленным требованиям программы, собрать пакет документов, пройти длительные процедуры одобрения, и наконец, сама недвижимость в ипотечной схеме остается в залоге. Кроме того, в этой программе не участвуют Москва, Московская область и Санкт-Петербург. И по новым прави-

ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ (ПО ДАННЫМ ИССЛЕДОВАНИЯ КОМПАНИИ MARC)



КОМПАНИЯ «ТЕРЕМЪ», КОТТЕДЖ «АКВАРЕЛЬ»

лам в приобретенном по этой программе жилье нужно прописаться»,— пояснил Андрей Павлов из Почта-банка.

Производители загородных домов в один голос говорят о взрывном росте спроса. «Спрос в сегменте коттеджного и малоэтажного строительства вырос почти на 55%,— говорит директор по развитию компании „Теремъ“ Тимофей Тесин.— На сегодня большое значение имеют специальные уникальные программы банка-партнера с хорошими ставками и условиями для клиентов компании „Теремъ“. Данный продукт дает возможность нашим клиентам планировать строительство коттеджа большей площади или дополнить исходный проект индивидуальными деталями». По оценкам участников рынка, уже сейчас доля кредитных продаж в этом сегменте доходит до половины и продолжит расти. «Порядка половины всех проданных домов продаются с привлечением кредитных средств»,— отмечает владелец компании Good Wood Александр Дубовенко. При этом, по мнению директора по работе с госорганами и банками Ассоциации деревянного домостроения Вадима Фидарова, с учетом ускорения роста цен на строительные материалы, древесину и формирования трендов на быстрое строительство потребность в кредитах будет только нарастать.

На верхнем уровне

Участники рынка ожидают дальнейшего роста спроса в этом сегменте после поддержки президентом в целом отрасли деревянного домостроения. 11 ноября президент Владимир Путин поручил правительству в срок до 1 декабря 2021 года разработать меры по развитию деревянного индустриального домостроения в РФ и в их числе предусмотреть возможность кредитования на строительство деревянных жилых домов. «Президент обозначил четкие цели и задачи по увеличению объемов строительства ИЖС, необходимость развития индустриального деревянного домостроения,— поясняет Вадим Фидаров.— Минстроем разработана государственная программа „Развитие индивидуального жилищного строительства в Российской Федерации“, которая пока не утверждена правительством».

При этом, как уверяют производители загородных домов, зима не станет препятствием для роста спроса в этом сегменте. «Если говорить о центральноевропейской части России, то сборка деревянных домов прекрасно производится в зимних условиях, мало того, многие компании и заказчики даже этот период предпочитают больше, чем осенний или весенний,— поясняет Вадим Фидаров.— Для строителей монтаж в суровых условиях Крайнего Севера имеет свои особенности, но для деревянных конструкций это не препятствие» ●

СПРОС НА СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАГОРОДНЫХ ДОМОВ БУДЕТ РАСТИ

На фоне пандемии особенно востребованными оказались кредиты на загородные дома. Что это за продукт и какие у него есть нюансы, рассказал вице-президент, директор по развитию партнерской сети Почта-банка Андрей Павлов.

— Как появилась идея запустить кредитование на приобретение загородных домов?

— Мы видели растущий спрос на загородное жилье, эта тенденция появилась уже достаточно давно и ежегодно только набирает обороты. Мы наложили такой спрос на сегмент POS-кредитования (товарные кредиты в точках продаж, в данном случае у застройщика), в котором мы уже работали, проанализировали рынок и увидели большие перспективы.

Кроме того, мы же банк с большой социальной миссией — сделать базовые банковские продукты простыми, удобными и доступными всем. Поэтому и в этом направлении мы пошли путем создания простой технологии целевого кредитования, которая позволила бы каждому желающему быстро оформить кредит на строительство загородного дома.

— Есть ли еще банки, реализующие подобные программы глобально, на федеральном уровне?

— На федеральном уровне с таким продуктом — мы единственный такой банк. Если говорить про классическую ипотеку, то, конечно же, там совсем другие игроки, другие суммы и условия.

— Почему вы решили реализовать технологию именно в виде POS-кредита, а не ипотеки или кредита наличными?

— Наш опыт работы показывает, что ипотека востребована в первую очередь в столичных городах. В регионах же, где стоимость недвижимости существенно ниже, люди предпочитают использовать для улучшения жилищных условий кредит наличными или POS-кредит на строительство дома. Это удобнее, быстрее, проще. POS-кредит здесь имеет реальные весомые преимущества, потому что по сравнению с той же ипотекой у нас отсутствует залог, кредит оформляется быстро — за час — и всего по одному документу — с собой нужно иметь только паспорт и знать номер СНИЛС. В сравнении с кредитом наличными у POS-кредита более низкая ставка. Стандартный кредит сейчас со ставкой от 13,5% годовых, но в настоящее время мы пилотируем новый продукт, по которому ставка будет от 4,9% годовых.

— За счет чего происходит снижение ставки?

— За счет страховки. Вообще, страховка у нас не является обязательной, но, чтобы получить ставку 4,9%, ее приобрести необходимо, такова экономика продукта, и это исключение из правил. Вы можете взять кредит и без финансовой защиты, но ставка в этом случае будет выше — 9,9%. Кстати, сама по себе это интересная комплексная страховка, которую больше никто в этом сегменте не предлагает. Она обеспечивает максимально полное покрытие интересов клиента: страхование дома во время строительства и после завершения, страхование клиента от несчастных случаев и от потери дохода. Думаю, строительство дома — это один из тех случаев, когда страховка абсолютно оправданна.

— Какие сроки и условия предполагает ваша программа POS-кредитования домов?

— Минимальный первоначальный взнос 10%, срок — от 6 до 60 месяцев, так как кредит беззалоговый. Максимальная сумма кредита сегодня — 3 млн руб.

— Можно ли использовать материнский капитал для первоначального взноса или погашения самого кредита?

— Да.

— Кредит оформляется в офисе застройщика — вашего партнера. Сколько их сейчас у вас?

— Мы подключили более 3 тыс. компаний по всей России. Это и крупные игроки, и более мелкие региональные компании. Заявку на кредит можно подать как на нашем сайте, где можно сразу и компанию-застройщика выбрать, так и непосредственно в строительной компании.

— Насколько резкий всплеск выдач кредитов на загородные дома вы увидели в пандемию?

— Да, в этом году из-за пандемии и ограничений выстрелил отложенный спрос — люди стали покупать землю и быстро строиться, потому что, конечно, в таких обстоятельствах лучше жить на даче. Сыграли свою роль и нестабильность валютного курса, и желание людей повысить качество жизни, ведь жить за городом комфортнее и приятнее.

В июле, в высокий сезон для загородного строительства, у нас количество заявок на кредиты увеличилось в два раза по сравнению с тем же периодом прошлого года. А за период текущего года заявок на 40% больше, чем за весь 2019-й.

— Вы работаете по всей стране. Одинаково ли востребованы такие кредиты в разных регионах?

— Кредиты на загородные дома востребованы везде, но наибольший спрос мы видим в Москве и области, на них приходится более 60% выдач. На втором и третьем месте сейчас Сибирь и Центральный регион. Активно строятся сейчас и на юге нашей страны.

— Приход зимы не охладит спрос? Все-таки бытует мнение, что строительство дома стоит затевать весной.

— На сегодняшний день наш общий объем продаж держится на уровне конца лета — это очень неплохо. На самом деле зима сегодня не является стоп-фактором для строительства домов — современные технологии позволяют строить дома круглогодично. Может быть, просто не все об этом знают. Вообще сроки строительства домов по готовым проектам сегодня в среднем два-три месяца.

— Какие ожидания и прогнозы на следующий год?

— У этого сегмента большой потенциал. С момента запуска этого направления в 2018 году доля таких кредитов в POS-портфеле банка удваивается каждый год. Исходя из сегодняшней динамики, у нас есть все шансы в следующем году увеличить выдачи таких кредитов более чем в два раза.

КВАРТАЛ НА ЛЕНИНГРАДСКОМ
ИСКРА ПАРК

ЭМОЦИИ КРУПНОГО БИЗНЕСА

Текущий год поставил много вопросов перед рынком офисной недвижимости, вплоть до вопроса, нужны ли офисы вообще, если мир почти на полгода «ушел на удаленку»? Когда волна паники стала сходить, появились взвешенные рассуждения, вернувшие офисам статус-кво с некоторыми корректировками.

«Глобальная пандемия заставила многих работодателей пересмотреть роль офиса в поддержке корпоративной культуры и задач,— говорит Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в России.— Эти беспрецедентные времена также создают возможности для компаний по всему миру после возвращения в офис переосмыслить свои потребности в рабочем пространстве. Требования к плотности будут меняться, и будет происходить эволюция того, как используются, проектируются и развиваются офисные помещения. Но опыт развития офисного рынка и наши недавние опросы офисных работников показывают, что в ближайшее время офис не потеряет актуальности».

Вывод недавнего исследования JLL говорит в пользу офисов: они как были, так и останутся фундаментальной частью нашей корпоративной культуры. Офис сохранит ключевую роль при проведении мероприятий, требующих прямого контакта, которые нелегко воспроизвести онлайн. Кроме того, будет усиливаться социальная функция офисных пространств: офис будет предоставлять людям возможность объединяться, сотрудничать, внедрять инновации и в целом придавать новый импульс развитию бизнеса, считают эксперты JLL. Также, считают в компании, не стоит забывать, что для многих офис — это место концентрации, отделяющее работу от личной жизни и обеспечивающее четкое разграничение между ними.

Важность офисов подтверждает и недавнее исследование CBRE, говорящее о постепенном восстановлении спроса на новые офисные площади по итогам III квартала. «В конце III квартала вместе с восстановлением деловой активности произошло оживление и на рынке офисной недвижимости. После вынужденной паузы компании начали возвращаться к вопросам среднесрочного планирования, которые большинство из них отложило в период обострения ситуации с пандемией и высокой степенью неопределенности. При этом многие компании вынуждены продолжать или снова прибегать к удаленному формату работы для ряда сотрудников в условиях сохраняющегося риска распространения COVID-19. Необходимость пересмотреть стратегию и, возможно, корректировать потребность в офисных площадях, с которой столкнулись представители бизнеса всех масштабов в новых реалиях, может замедлять сроки принятия решений. Тем не менее мы ожидаем сохранение активности на офисном рынке в IV квартале этого года и ее конверсию в реальные сделки»,— говорит Елена Денисова, старший директор, руководитель отдела офисных помещений CBRE. Пауза заканчивается.

Однако говорить, что сложившаяся ситуация на офисы не окажет вообще никакого влияния, было бы несправедливо. Конечно, офисы изменятся, и в первую очередь это затронет качество офисных пространств.

Строго говоря, качество вводимых сегодня объектов очень неплохое, тем интереснее искать среди них самых-самых. Базовые критерии оценки давно сформулированы — это «крутое» архитектурное решение, удобное местоположение, разумные планировки, инновационные технические решения. Проекты, в которых они сочетаются, становятся лауреатами престижных премий. Так, офисно-деловой центр «Искра» в составе премиального многофункционального комплекса «Искра-Парк» (ГК «Галс», владелец бренда «Галс-Девелопмент») в этом году стал лучшим в двух. Летом «Искра-Парк» был признан победителем конкурса «Лучший реализованный проект в области строительства 2019», который проводится Департаментом градостроительной политики города Москвы, осенью стал лауреатом премии Arendator Awards 2020 в номинации «Премьера года», в финал которого вышли свыше 60 проектов более чем в 20 номинациях.

В конкурсе «Лучший реализованный проект в области строительства 2019» квартал «Искра-Парк» получил народное признание: в пользу объекта было отдано более 22 тыс. голосов на сайте проекта «Активный гражданин». Всего же на участие в конкурсе было подано более 100 заявок в 12 номинациях. Церемония награждения победителей состоялась 5 августа 2020 года в Белом зале мэрии Москвы, награды вручал мэр Москвы Сергей Собянин.

«Приоритетным принципом нашей работы является интеллигентный девелопмент. Из года в год мы стремимся к тому, чтобы гармонично интегрировать новое строительство в историческую архитектурную канву столицы. Для нас участие в конкурсе — это возможность получить обратную связь от города, подвести своеобразный итог и учесть полученные результаты в будущих проектах. Благодарим жюри конкурса и жителей Москвы за высокую оценку нашей работы»,— рассказал Андрей Мухин, вице-президент компании «Галс-Девелопмент».

Награда заслуженная. Для города «Искра-Парк», построенный на Ленинградском проспекте напротив станции метро «Динамо», проект значимый в первую очередь с архитектурно-градостроительной точки зрения. Футуристическое здание с «бриллиантовой огранкой», выполненное по проекту архитектурного бюро SPEECH, ломает привычные стереотипы офисного центра, одновременно добавляя искры в строгое классическое окружение: офисно-деловой центр является частью жилого квартала «Искра-Парк», решенного в традиционном для Ленинградского проспекта неоклассическом стиле. Такого эффекта удалось достичь благодаря использованию архитектурного мультифункционального стекла Guardian и профильной системы, специально созданной компанией Schuco для проекта «Искра» и позволяющей обеспечить оптимальные теплоизоляционные характеристики.

По словам руководителя бюро SPEECH Сергея Чобана, архитекторам «хотелось создать антитезу фоновой застройке, плоским, мелко детализованным фасадам противопоставить крупную ячеистую структуру, плотному материалу камню — воздушное,

Проекты ГК «Галс» неоднократно удостаивались престижных наград коммерческого рынка недвижимости: Commercial Real Estate Moscow Awards, FIABCI Prix d'Excellence, «Рекорды рынка недвижимости», «100 лучших офисных и торговых центров России» и др.

ТЕКСТ **Белла Минц**
ФОТО **предоставлено «Галс-Девелопмент»**

ПРЕДОСТАВЛЕНО «ГАЛС-ДЕВЕЛОПМЕНТ»

почти эфемерное стекло, традиции — новаторство и смелость».

Если обратиться к теории градостроения, то, рассказывает архитектор, градостроительная структура и архитектура всего комплекса воплощают на практике наши представления о том, как должен развиваться современный европейский город. Принцип определен архитектором как «30:70» — в градостроительной ткани любого района европейского города на каждые 100 условных зданий исторически приходилось и приходится не более 30 построек, которые занимают особое положение в структуре застройки.

В МФК «Искра-Парк» здание БЦ «Искра» играет роль иконической постройки, которая служит визитной карточкой всего комплекса. «Офисное здание с кристаллическим фасадом находится в остром и интересном диалоге с окружающей застройкой, опирающейся на архитектурно-градостроительные традиции, характерные для данного района Москвы»,— объясняет Сергей Чобан.

Кстати, паттерн фасада в виде сложной геометрической сетки — «сот» — был положен в основу ландшафта внутренней территории. По мнению архитектора, только подобное комплексное проектирование способно обеспечить комфортную городскую среду, привлекательную как издалека, так и на расстоянии вытянутой руки. И это в полной мере получилось.

«Мы гордимся полученным результатом и надеемся, нам всецело удалось претворить в жизнь важный принцип — украсить любимый город, не нарушив архитектурного баланса»,— комментирует победные итоги Светлана Мазур, директор департамента коммерческого управления ГК «Галс».

Параметры объекта тоже «победные» — в здании класса А общей площадью 70 тыс. кв. м четыре секции переменной этажности от 8 до 17 этажей. На 9-м и 13-м этажах устроены открытые террасы с прекрасными видами на центр города, Ходынское поле и Петровский парк. Десять входных групп оборудованы семью лифтовыми холлами, девятью зонами ресепшен и системами контроля доступа. Подземный паркинг и прилегающая территория оборудованы зарядками для электрокаров — это очень важные параметры для города. И «Искра-Парк» идет в авангарде намеченных городских изменений. Напомним, что в начале осени Департамент транспорта столицы опубликовал большой проект «Энергия Москвы», в котором на развитие электротранспорта, что напрямую влияет на экологическую ситуацию в городе, сделан особый акцент. По этому плану через три года число зарядных станций для электротранспорта должно увеличиться в пять раз и достичь 600. «Искра-Парк» уже сегодня помогает столичной атмосфере становиться чище.

Главные требования премии Arendator Awards — Федеральной Премии в области коммерческой недвижимости, предъявляемые к объектам,— соответствие рыночным тенденциям и требованиям, качество недвижимости и мнение арендаторов.

Специалисты называют сегодняшний рынок офисной недвижимости «тяжелым». На фоне пандемии коронавируса активность девелоперов снизилась, что привело к снижению ввода офисных площадей. В особенном дефиците большие офисные площади. Исследование компании JLL показывает, что за первое полугодие 2020 года объем сделок по аренде офисов свыше 5 тыс. кв. м в 2,5 раза превысил аналогичный показатель 2019-го. При этом предложение блоков на 10 тыс. кв. м сократилось с 2016 года в четыре раза, свободных офисных помещений на 5 тыс. кв. м — в два раза.

«Искра» остается одним из немногих БЦ на рынке, где предусмотрены помещения наиболее востребованных метражей — от 3 тыс. до 5 тыс. кв. м. Открытые планировки позволяют с комфортом разместить до 6 тыс. сотрудников. Конечно, это офисное здание для размещения крупного бизнеса. Здесь могут комфортно расположиться компании из IT-кластера, операторы гибких пространств, которые активно присматриваются к удобному зданию «Искры», штаб-квартиры международных компаний. Для последних важно не только безупречное качество каждой детали, но и эмоция, которую здание вызывает: «Бриллиант — драгоценный камень — выбор состоятельных людей, знающих, что в этом мире ценно».

Для крупных компаний важно, что здание бизнес-центра «Искра» является по-настоящему инновационным. Как оказалось в этом непростом году, инженерное оснащение — сплит-кондиционирование, централизованное отопление и мощная приточно-вытяжная вентиляция с функцией фильтрации и увлажнения поступающего воздуха — обеспечивает не только комфорт, но и эпидемиологическую безопасность. Вся сложная инженерия управляется единой автоматизированной системой. Безопасность физическая обеспечивается современной системой пожаротушения и пожарной сигнализации.

Эти характеристики приобретают все более важное значение и для ближайшего офисного будущего.

Светлана Мазур отмечает, что БЦ пользуется заслуженной популярностью у арендаторов и в нынешней ситуации. Он был выведен в рынок в конце 2019 года одновременно со сдачей в эксплуатацию. Менее чем за год реализовано уже свыше 40% всех коммерческих площадей, причем 50% из сданных площадей реализованы в разгар пандемии, в период самой низкой деловой активности. В планах компании уже до конца 2020 года достичь показателя в 100%. «Мы рады предложить арендаторам бизнес-парка отличную инфраструктуру в шаговой доступности. Уверены, что сотрудники компаний смогут с повышенным комфортом работать, проводить встречи с партнерами и устраивать приятные обеденные перерывы»,— комментирует Светлана Мазур. Состав инфраструктуры уже известен: кафетерий Montwiss, кофейня «Правда кофе», Кулинария «ЛяФантази», столовая «Столичный Вкус» и др.

Если бы на рынке недвижимости существовала премия за местоположение объекта, «Искра» и здесь была бы в числе лауреатов.

«Ленинградский коридор» очень популярен среди крупных российских и международных компаний, которые размещают здесь свои штаб-квартиры и представительства. Бизнес-центр «Искра» занял здесь одно из самых удачных и выгодных мест. Территория находится в одном из наиболее экологически благоприятных столичных округов, обладает прекрасной транспортной доступностью: в пяти минутах ходьбы от метро и в пяти минутах езды до исторического центра города. Ленинградский проспект, ТТК и Хорошевское шоссе, расположенные рядом, позволяют выбирать оптимальные маршруты передвижения. В пешей доступности от комплекса станции метро «Динамо» и «Петровский парк» ●

ГК «Галс» (владелец бренда «Галс-Девелопмент») объединяет группу компаний – держателей построенных активов и новых перспективных площадок в составе Закрытого комбинированного паевого инвестиционного фонда «Девелоперские активы» и ряд других. Общий объем девелоперских проектов компании составляет 2,2 млн кв. м. За период с 2016 по 2019 год компания ввела в эксплуатацию более 1,2 млн кв. м жилых и офисных помещений, компания вошла в топ-20 самых надежных застройщиков.
В 2019 году были введены в эксплуатацию четыре объекта недвижимости общей площадью более 500 тыс. кв. м: многофункциональные комплексы «Искра-Парк» и «Матч Поинт», жилой комплекс «Достояние» и третий этап жилого комплекса «Наследие». Общая площадь строящихся комплексов в портфеле компании составляет 600 тыс. кв. м. На стадии строительства находится второй этап бизнес-квартала «Невская Ратуша» в городе Санкт-Петербурге и др.
Знаковые построенные проекты – это бизнес-центры SkyLight, и «Искра», торгово-развлекательный комплекс «Центральный Детский Магазин на Лубянке», элитные кварталы «Театральный Дом» и «Сады Пекина», а также другие проекты в Москве и регионах. Подробная информация о компании и проектах доступна на сайте: www.hals-development.ru, а также в социальных сетях Facebook и Instagram.

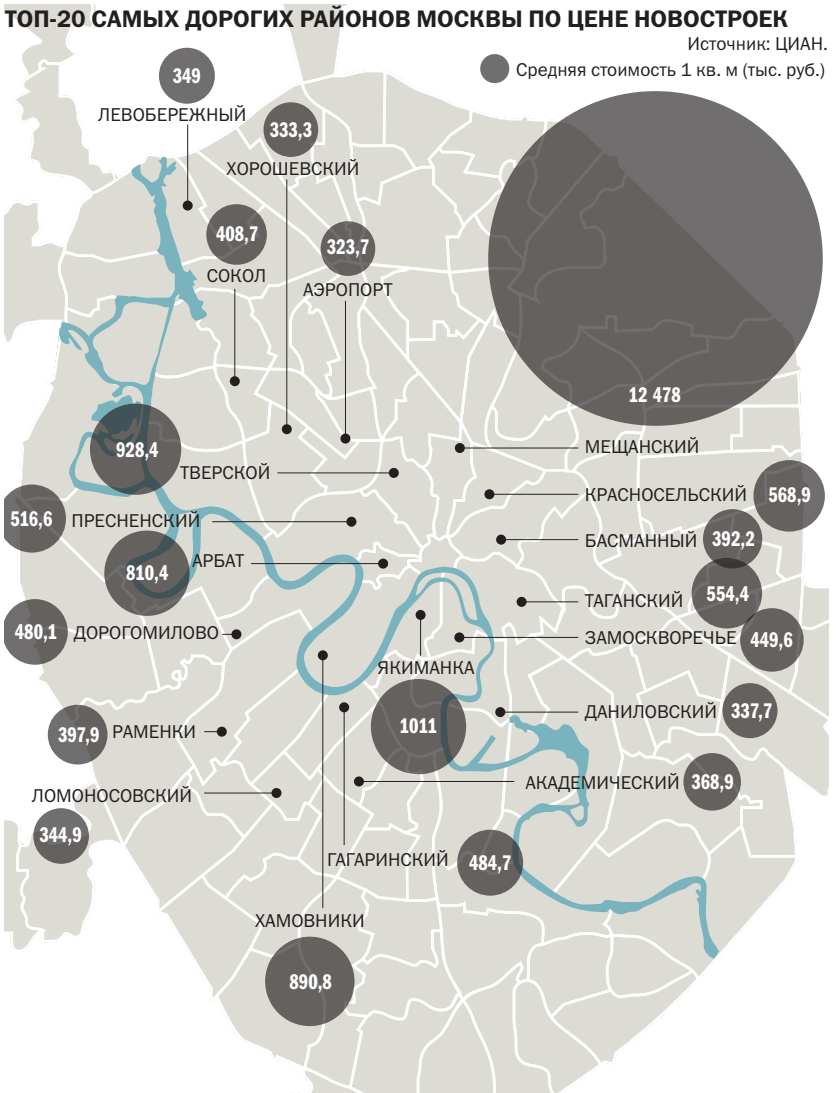
МИЛЛИАРДЫ ПОД КРЫШУ

«ДЕНЬГИ» ОПРЕДЕЛИЛИ ПЯТЬ САМЫХ ДОРОГИХ КВАРТИР МОСКВЫ ЭТОГО ГОДА

Дорогое московское жилье — по цене от 2 млрд руб. за квартиру — относительно стабильный рынок по сравнению с предложением в других сегментах. На рынок и в прошлом, и в этом году вышло сопоставимое количество новых комплексов. Цены номинированы в долларах и остаются постоянными. Скорость сделки и срок экспозиции тоже практически не меняются. По данным «Денег», сейчас в столице в пятерке самых дорогих вариантов — четыре пентхауса и городской особняк.

ТОП-20 САМЫХ ДОРОГИХ РАЙОНОВ МОСКВЫ ПО ЦЕНЕ НОВОСТРОЕК

Источник: ЦИАН.



По запросу «Денег» ЦИАН подготовил подборку самого дорогого жилья, которое есть в продаже в Москве. В топ-5 вошли четыре пентхауса и городской особняк. Рекордсменом по стоимости стал пентхаус в ЖК «Гранатный палас» в Пресненском районе Москвы — 901 кв. м за 2,88 млрд руб. Руководитель аналитического центра ЦИАН Алексей Попов говорит, что для района это не рекорд и здесь попадаются объявления о продаже лотов за 3 млрд руб. В пентхаусе в «Гранатном паласе» две большие террасы, панорамные окна и высокие потолки. Виды на четыре стороны света, свободная планировка. Он немебелированный, готов к отделке. В прошлом году «Гранатный палас» тоже возглавлял топ самых дорогих вариантов.

На втором месте пентхаус за 2,66 млрд руб. в башне «Федерация» в «Москва-Сити». Он в два раза больше предложения—лидера рейтинга — 2181 кв. м. В объявлении анонсирован как «самый высокий пентхаус Европы под гигантским стеклянным куполом». Потолки здесь 12 м, без отделки.

Для тех, кто не любит высоту, третья строчка рейтинга — особняк на десять комнат в ЖК «Берег столицы» в Хорошево-Мневниках за 1,96 млрд руб. Он находится в коттеджном поселке на 52 таунхауса с собственной прибрежной полосой и причалом для яхт. Без отделки.

Любителям исторических зданий может быть интересен трехуровневый пятикомнатный пентхаус с отделкой в стиле ар-деко в здании, известном как гостиница «Украина». Он выставлен на продажу за 1,82 млрд руб. и по площади ощутимо меньше конкурентов по списку — всего 507 кв. м. Зато есть сантехника, мебель, бытовая техника от всех известных производителей и дизайнеров плюс два машино-места в подземном паркинге.

Замыкает наш рейтинг пентхаус за 1,68 млрд руб. в проекте «Бутиковский, 5» в Хамовниках. Четыре комнаты, три ванные, действующий настоящий камин, терраса и место на подземной парковке. Полностью меблирован и готов к проживанию.

По словам директора управления элитной недвижимости компании «Метриум» Анны Раджабовой, такие лоты относятся к эксклюзивному предложению, с ними мало сделок, поэтому трудно выявить четкие закономерности. Покупатели не стремятся сэкономить и готовы подождать, пока дом будет готов, чтобы увидеть, что покупают. «Вторая причина — целевая аудитория лотов за 2 млрд руб. очень ограничена. В этом сегменте девелоперы не планируют продавать по 100 квартир или таунхаусов или пентхаусов в месяц. Они создают эксклюзивное предложение и ждут покупателя»,— говорит Анна Раджабова. Поэтому на премиальном и элитном рынках жилье продается значительно дольше, чем в бюджетных сегментах.

ТОП-20 САМЫХ ДОРОГИХ РАЙОНОВ МОСКВЫ ПО ЦЕНЕ ЖИЛЬЯ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ

	РАЙОН	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВ. М (ТЫС. РУБ.)
1	АРБАТ	357,8
2	ЯКИМАНКА	333,4
3	ХАМОВНИКИ	331,2
4	ТВЕРСКОЙ	330,3
5	ЗАМОСКВОРЕЧЬЕ	328
6	ДОРОГОМИЛОВО	323,9
7	РАМЕНКИ	320,4
8	ГАГАРИНСКИЙ	318,9
9	ПРОСПЕКТ ВЕРНАДСКОГО	311,6
10	ХОРОШЕВСКИЙ	311,5
11	БАСМАННЫЙ	304
12	ПРЕСНЕНСКИЙ	302,3
13	КРАСНОСЕЛЬСКИЙ	299,2
14	МЕЩАНСКИЙ	294,1
15	ТРОПАРЕВО-НИКУЛИНО	293,3
16	ЩУКИНО	291,5
17	ТАГАНСКИЙ	290,7
18	ЛОМОНОСОВСКИЙ	290,1
19	ХОРОШЕВО-МНЕВНИКИ	282,7
20	ОБРУЧЕВСКИЙ	282,6

Источник: ЦИАН.

«Но в целом на элитном рынке повторяются те же процессы, что и в других сегментах: весной был спад активности, к осени спрос восстановился. По итогам третьего квартала средняя цена возросла до 1 млн руб. за кв. м, что на 3% больше, чем в начале 2020 года»,— рассказала госпожа Раджабова.

В этом году на элитный рынок вышли «Дом Абрикосова», «Клубный дом в Газетном», «Пречистенка, 8», «Тессинский, 1» и High Garden. «Сейчас период высокого спроса и объем предложения в экспозиции сокращается: за третий квартал — на 17,3% по количеству лотов и на 15,5% по совокупной площади»,— посчитали в «Метриуме»

ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**

«МЫ СОЗДАЛИ КЛУБ ПЕРВЫХ ДЛЯ САМЫХ ПРОГРЕССИВНЫХ БИЗНЕСМЕНОВ СТРАНЫ»

ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНО СБЕРПЕРВЫМ

Руководитель премиальной сети СберПервый **Мария Поденко** рассказала «Деньгам» о диджитализации банковских услуг, создании первого объединения бизнесменов в России на базе банка — Клуба Первых, а также о том, почему руководителю необходимо принимать участие от и до в процессе создания нового продукта.

В развитии бизнеса, как и раньше, следуете в первую очередь за глобальными трендами или в каких-то направлениях уже можете опережать?

— Создание экосистемы Сбера, безусловно, отвечает глобальным трендам. Благодаря экосистеме клиенты получают доступ к огромному набору полезных и выгодных сервисов, с которыми их жизнь становится комфортнее.

В плане цифровизации и удобства daily banking мы опережаем большинство традиционных банков. И вот что удивительно: оказалось, что клиенты именно нашего сегмента активнее всего пользуются онлайн-сервисами. Даже самые консервативные из них легко перешли в диджитал и практически все операции совершают в СберБанк Онлайн. Вынужденная самоизоляция усилила эту тенденцию, и мы, со своей стороны, оперативно добавляли функционал в приложение, помогая клиентам провести операции удаленно, без необходимости приезжать в офис. Например, в этом году клиентам стало доступно увеличение лимитов в мобильном приложении с биометрическим подтверждением до 10 млн руб. Такое нововведение, использование биометрии для переводов, усилило защиту от мошеннических атак.

ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНО СБЕРПЕРВЫМ

Еще один важный мировой тренд, который только начинает развиваться в России,— это создание бизнес-сообществ, которое объединяет людей, стремящихся получить новый опыт, поделиться идеями, обменяться контактами, чтобы вместе достигать большего в бизнесе и жизни. Три года назад мы первыми в России создали подобное объединение — Клуб Первых, закрытое сообщество для самых прогрессивных бизнесменов страны, в которое сегодня входит уже более 350 руководителей и владельцев среднего и крупного бизнеса.

— Можно ли оценить эффективность созданных бизнес-сообществ? Как много клиентов нашли для себя партнеров на ваших встречах?

— Наши клиенты всегда отмечают, насколько для них важен обмен опытом и лучшими практиками с коллегами из разных сфер бизнеса. Для этого мы создали несколько форматов встреч в клубе. Например, Отраслевой форум — здесь встречаются резиденты из одной сферы, это могут быть нефтяная и газовая добыча, IT, строительство, торговля, медицина/фармацевтика. На форуме они обсуждают новые тренды, делятся мнениями и экспертизой, совместно находят решения стратегических и операционных бизнес-вопросов. Другой формат — это День проектов, встреча для привлечения инвестиций, создания бизнес-партнерств, поиска административного ресурса и анализа своей бизнес-идеи. Если перед участником стоит острый вопрос, он в формате «красной кнопки» может собрать Рабочую группу и коллегиально найти правильное решение или инвестиции. Главное, что находят члены клуба, лежит за пределами стандартных KPI. Обмен опытом (в формате peer-to-peer), поддержка единомышленников, мотивация — те параметры, которые сложно измерить, но за которыми все больше бизнесменов каждый год приходят к нам в клуб. Банк для них становится полноценным партнером, предоставляющим не только финансовые услуги.

— Прежде чем запустить какой-то новый сервис, вы сами тестируете его или нет? Что будет, если вам что-то не понравится?

— Я сама являюсь клиентом СберПервого и уже более десяти лет работаю с премиальными клиентами, поэтому хорошо понимаю, какие услуги и сервисы им необходимы. Я включаюсь в работу над запуском нового продукта уже на этапе разработки концепции, сама обязательно тестирую все демоверсии. К тестам мы также привлекаем наших клиентов, потому что новый продукт должен нравиться не только мне и команде, но и конечному потребителю.

— Насколько линейка продуктов и сервисов удовлетворяет всем потребностям ваших клиентов? Стоит ждать дальнейшего ее расширения за счет чего?

— Наша продуктовая линейка довольно широкая, мы предлагаем более 5 тыс. продуктов, которые могут удовлетворить разные потребности клиентов. Основная задача — не только ее расширять, но и сделать максимально удобной в использовании. Для этого мы систематизируем продукты по степени риска, целям, горизонту инвестиций.

У нас есть решения для клиентов с четкими инвестиционными целями на определенный срок: это могут быть как структурные продукты, так и стратегии доверительного управления target date, которые мы вместе со «Сбер Управление активами» первыми в России запустили в этом году. Для искушенных клиентов также совместно с управляющей компанией мы запустили первый хедж-фонд. Для более опытных инвесторов мы дорабатываем линейку тарифов на брокерском обслуживании и готовим уникальную систему, генерирующую индивидуальные инвестиционные рекомендации. Современные инструменты подбора инвестиционных продуктов позволяют нам найти решение практически на любой запрос клиента ●

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **предоставлены СберПервым**

ТРИБУНЫ СТАНОВЯТСЯ БЛИЖЕ

КАК МЕНЯЮТСЯ СОВРЕМЕННЫЕ СПОРТИВНЫЕ КОМПЛЕКСЫ

На фоне роста популярности спорта в России и общего увлечения здоровым образом жизни меняется и портрет среднего посетителя спортивного мероприятия. Теперь, как правило, на игры любимых команд приходят семьи, которые хотят перед матчами или после встретиться с друзьями, перекусить в ресторане или сделать покупки. Это заставляет эволюционировать и спортивные арены, которые становятся настоящими многофункциональными комплексами с множеством функций. Ярким примером такого проекта в России можно считать «ВТБ Арена Парк», который включает «ВТБ Арена — Центральный стадион „Динамо“», торговый центр «Арена Плаза» и многое другое.

ПРЕДОСТАВЛЕНО ВТБ

Популярность спорта как развлечения в России растет. По данным опросов ВЦИОМа, за матчами сборной по футболу на чемпионате Евро 2020 года планировали следить 35% россиян, тогда как игру национальной команды на домашнем чемпионате мира 2018 года регулярно смотрели 32% респондентов. Это подогревает интерес к стадионам как к месту проведения досуга. При этом, как пишут в своем обзоре аналитики PwC, во всем мире спортивные арены соревнуются между собой за звание самой комфортной и удобной и стремятся предложить посетителям максимальный набор услуг. Новое поколение стадионов, как правило, характеризуется меньшей вместимостью, однако по общей площади они превосходят предшественников за счет активного использования помещений под различные сервисы и развлекательные зоны, отмечают в PwC.

Больше, чем спорт

Аналитик департамента торговой недвижимости Accent Capital Анастасия Костомахина отмечает, что создание многофункциональных проектов, в которых спортивные арены выступают «якорями»,— тенденция последних лет. В пример она приводит проекты Los Angeles Stadium and Entertainment District или Ballpark Village, где создается среда live-work-play, привлекательная как для жителей и посетителей крупных спортивных и развлекательных мероприятий, так и для арендаторов.

В России единственным комплексом, под одной крышей которого объединены несколько функций, выступает «ВТБ Арена Парк», ядро которого — «ВТБ Арена — Центральный стадион „Динамо“». Как поясняет генеральный директор УК «Динамо» Андрей Лунтовский, вся концепция проекта «ВТБ Арена Парк» строится на специфике спорта и его влиянии на обычную жизнь. Стадион обеспечивает весь набор необходимого досуга как для детей, так и для взрослых, в числе которого посещение матчей, концертов, прогулки в парке, занятия в секциях. Сама арена включает три яруса трибун, этаж VIP-лож, фан-зону и пр. VIP-ложи рассчитаны на 12–20 персон. Питание зрителей обеспечивает оператор ARENA PARK CATERING, созданный на базе подразделения крупнейшего ресторанного холдинга страны ГК «Шоколадница», который в том числе был оператором питания на чемпионате мира 2018 года. Безусловно, пандемия повлияла на график проведения мероприятий, сейчас в плановом режиме на стадионе проходят спортивные матчи, однако часть концертов и шоу перенесены на 2021 год, говорит Андрей Лунтовский.

По словам топ-менеджера, в мировой практике строительство стадиона отделено от насыщенного жилого сектора и центра города. А уникальность проекта «ВТБ Арена Парк» заключается именно в удобном расположении рядом с центром — недалеко от станции метро «Динамо», насыщенной инфраструктуре, включающей спортивно-развлекательный комплекс с двумя абсолютно разными аренами, торговый центр, отдельную многофункциональную площадку «Академия», жилой комплекс, офисы и т. д., а также наличии обширной территории в 32 га и живописного парка «Динамо».

Сейчас культура спортивных мероприятий меняется в сторону американских и европейских трендов, когда посетители не просто приезжают непосредственно перед футбольным матчем, а прибывают заранее, за несколько часов, чтобы встретиться и пообщаться с друзьями, перекусить в ресторане или на фуд-корте, посмотреть шоу перед началом спортивного события, совершить покупки и пр. «Все это сегодня можно найти во время мероприятий на „ВТБ Арена“. В дни мероприятий мы стараемся организовывать акции, шоу в фойе, также в будущем планируем автограф-сессии, встречи со звездами, спортсменами, тренерами»,— рассказывает Андрей Лунтовский. Потому в проекте и совместили целый ряд функций коммерческой недвижимости со спортом. Наличие инфраструктуры в любом объекте — это всегда дополнительные плюсы, к тому же в дни культурно-массовых мероприятий это очень удобно, особенно для семей с детьми: пойти в ресторан или кафе рядом с местом проведения концерта, например, соглашается директор департамента торговой недвижимости Knight Frank Евгения Хакбердиева.

ТЕКСТ **Антон Степанов**
ФОТО **предоставлено ВТБ, Иван Водопьянов**

ИВАН ВОДОЛЬЯНОВ

После матча в магазин

Заместитель директора департамента торговой недвижимости Colliers International Борис Маца поясняет, что многофункциональность здания оказывает положительное влияние как на доходную составляющую, так и на клиентский опыт посетителя. Наличие современного торгового центра со сбалансированным составом арендаторов и комфортными местами общего пользования позволяет создать максимально комфортную среду для посетителей мероприятий, указывает он. По словам Анастасии Костомахиной, в таком случае операторам обеспечивается не только трафик на время проведения мероприятий, но и постоянные посещения дневным и ночным населением в локации. Наиболее распространенные профили, рассматривающие помещения в составе торгового центра при стадионе,— это спортивные товары и фанатская атрибутика, а также заведения общественного питания, рассказывает она. По словам эксперта, в США, к примеру, практикуется продажа абонементов с включенными опциями от спонсоров и арендаторов — скидки на товары или абонементы в заведения общепита на время игр. Руководитель отдела торговых помещений CBRE Марина Малахатько отмечает, что корни такого партнерства уходят в далекое прошлое: вокруг римского Колизея торговля расцвела еще в 80 году н. э., а затем здесь появились многие административные и социальные сооружения.

Старший директор департамента торговой недвижимости Cushman & Wakefield Андрей Шувалов указывает, что объединение спортивной и торговой функций имеет большой потенциал для развития с учетом усиливающегося тренда на здоровый образ жизни и, как следствие, популярность спорта. Спортивную функцию можно развивать в качестве сильного якорного арендатора, который будет генерировать в пиковые моменты десятки тысяч человек, что, в свою очередь, позволит ритейлу успешно функционировать, принося дополнительный доход проекту, рассуждает он. Яркими примерами подобных проектов в мире консультант называет Allianz Arena в Мюнхене, O2 Arena и Emirates Stadium в Лондоне, а в России — «ВТБ Арена Парк».

Торговый центр «Арена Плаза» действительно одна из ключевых особенностей проекта «ВТБ Арена Парк». Общая площадь центра — 26 тыс. кв. м, из которых 12,8 тыс. кв. м занимают торговые галереи (в числе арендаторов — «Перекресток», «Детский мир», «Экипион», «Л'Этуаль», фаншоп ФК «Динамо» и пр.), фитнес-центр Wa2Fit. Еще на 2,7 тыс. кв. м располагаются заведения общественного питания, среди которых крупнейшие сети быстрого питания, а также рестораны национальных кухонь. Также предусмотрен подземный паркинг. В сентябре посещаемость «Арена Плаза» составила около 400 тыс. человек, в дни спортивных мероприятий — более 13 тыс. человек.

Марина Малахатько отмечает, что торговый центр расположен в шаговой доступности от метро, имеет отличную визуальную и транспортную доступность с Ленинградского проспекта и прекрасное окружение: парк с большим потенциалом развития и современный жилой комплекс с симпатичной инфраструктурой. Для посетителей и арендаторов такой проект, как «Арена Плаза», является одновременно и специализированным спортивным центром, и локальным торговым центром для жителей прилегающих районов и посетителей офисных центров. Например, «Перекресток», «Детский мир», «М.Видео M_Mobile», салоны сотовой связи, аптека и пр. относятся к операторам классических торговых центров. А специализированные магазины спортивной направленности «Экипион», «Сплав», Tacticool, Realboxing, фаншоп ХК «Динамо», ProЗож, «СпортДепо» и др. могут притягивать свою целевую аудиторию. Основное конкурентное преимущество такого формата — это прежде всего сильные якорные функции — спорт и развлечения, которые генерируют дополнительный трафик в дополнение к классическим якорным арендаторам. Евгения Хакбердиева добавляет, что в дальнейшем «Арена Плаза» может пополниться клубами единоборств, фитнеса, магазинами спортивного питания и новыми операторами сетей быстрого питания, а уже сейчас на территории «ВТБ Арена» работает «Школа бокса» для взрослых и детей. Именно за счет определенной направленности у объекта больше целевого трафика для торговой галереи, указывает она.

Андрей Лунтовский добавляет, что во время ограничительных мер и общей нестабильной ситуации люди стараются избегать огромных торговых центров, выезжать куда-то далеко, отдавая предпочтение магазинам в шаговой доступности, компактным, небольшим объектам, где можно приобрести необходимое. В торговом центре «Арена Плаза» сегодня существует приток людей, которым неудобно ездить в огромные торговые комплексы, в том числе из-за пробок и экономии времени, так как они спокойно могут закрыть базовые потребности в покупках здесь, рассказывает он.

Как отмечает Борис Маца, результаты работы проекта «ВТБ Арена Парк» показали, что посетители стадионов отдают предпочтение торговому центру как месту встреч до мероприятия, так и месту времяпрепровождения после. Конверсия посетителей стадиона в клиентов торгового центра была заметна уже в первые месяцы работы, указывает он. По оценкам Cushman & Wakefield, конверсия между посетителями спортивных мероприятий и концертов может достигать 8–10%. После спортивных матчей большинство посетителей идут в общепит и клубные магазины хоккейных, футбольных и баскетбольных команд, рассказывает Андрей Шувалов. По словам Марины Малахатько, у «Арена Плаза» есть потенциал к росту стабильной посещаемости, на уровень 13 тыс. человек в день, в первую очередь за счет жителей района.

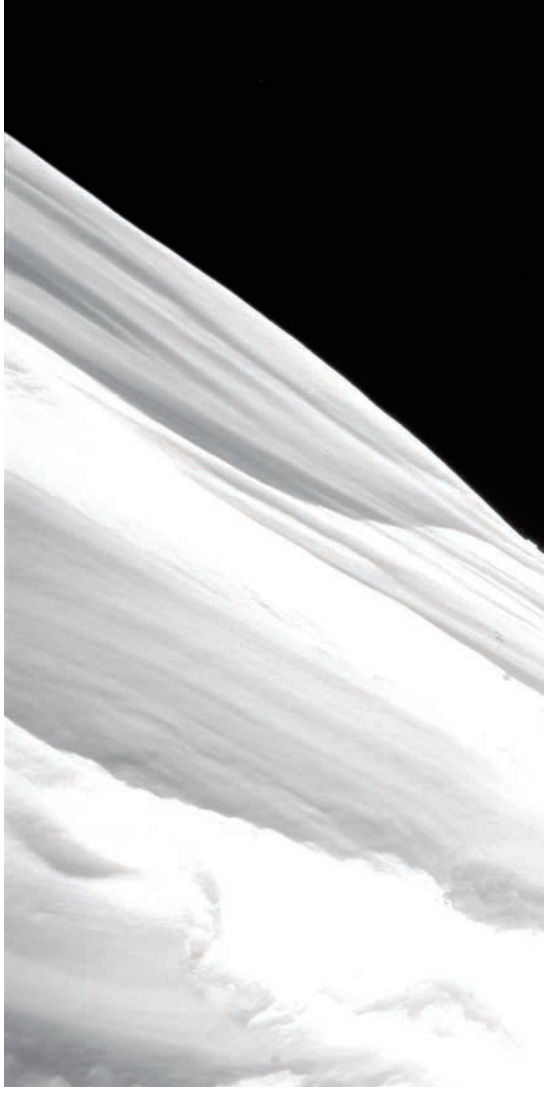
В целом, отмечает господин Шувалов, спортивная составляющая в торговых центрах продолжает расти. Помимо традиционных фитнес-клубов открываются залы фитнес-бокса, танцевальные студии, новые специализированные магазины для единоборств, дайвинга, активного туризма, йоги и танцев. Дальнейший тренд — развитие торговой функции в формате support-retail, прогнозирует он ●

В сентябре посещаемость «Арена Плаза» составила около 400 тыс. человек, в дни спортивных мероприятий — более 13 тыс. человек

ОТПУСК НА СКЛОНЕ

ВО СКОЛЬКО ОБОЙДЕТСЯ ЭТОЙ ЗИМОЙ ОТДЫХ В ГОРАХ

Сохраняющиеся из-за COVID-19 ограничения на туристические поездки заставляют российских туристов-горнолыжников выбирать из небольшого числа доступных направлений. «Деньги» выяснили, на каких российских и зарубежных курортах смогут в этом году покататься россияне и сколько это может стоить.



BLUEFOOTAGE / GETTY IMAGES

Предстоящей зимой кататься на лыжах российские туристы будут в основном в России. Об этом, по крайней мере, свидетельствуют данные участников рынка. Так, по словам представителя OnlineTur.ru Игоря Блинова, на долю внутренних направлений сейчас приходится 90% продаж компании, а туры за рубеж сейчас практически не бронируются. Эксперт отмечает, что у путешественников много опасений относительно санитарной обстановки и возможных сложностей при возвращении домой. Гендиректор Travelata.ru Алексей Зарецкий указывает, что спрос на горнолыжные туры на российские курорты в этом году вырос в два раза относительно прошлого, а общий спад в категории в условиях закрытия для россиян практически всех традиционных для катания европейских направлений оказался не таким драматичным, составив 14%.

Место притяжения

В туроператоре «Алеан» предполагают, что на курорты Красной Поляны этой зимой отправятся 70% российских горнолыжников: сейчас спрос на них спрос в два раза выше, чем годом ранее. О хороших показателях бронирований говорят и в «Интуристе». Гендиректор туроператора «Дельфин» Сергей Ромашкин указывает, что на период новогодних праздников отели Красной Поляны уже практически распроданы и туристы, несмотря на характерную для этого года небольшую глубину бронирований, начинают планировать горнолыжные туры на вторую половину января и февраль. Топ-менеджер отмечает, что такой подход существенно экономичней: если в январе стоимость недельной поездки в Красную Поляну на двоих начинается от 100 тыс. руб., то в феврале речь пойдет уже о 50–60 тыс. руб. Аналогичная динамика, по его словам, характерна и для других горнолыжных направлений, например, Приэльбрусья.

Алексей Зарецкий рассказывает, что другой популярный среди экономных путешественников лайфхак — покупка тура в Адлер, а не в саму Красную Поляну, куда ездят кататься. В зимний период стоимость размещения у моря заметно ниже, чем в горах. Так, средний чек при бронировании тура с проживанием в Адлере на зиму, согласно оценкам Travelata.ru, составляет 33 тыс. руб., а непосредственно в Красной Поляне — 44,5 тыс. руб.

На курортах Красной Поляны сезон катания начинается с декабря и, по словам господина Ромашкина, завершается обычно в начале апреля. В местных горах несколько крупных курортных кластеров: «Газпром», «Альпик Сервис» и «Роза Хутор», «Курорт Красная Поляна». В общей сложности здесь около 200 км трасс, которые в этом году планируется объединить единым ski-pass. Игорь Блинов называет главным минусом зимнего отдыха в Красной Поляне достаточно высокую загруженность склонов и практически всей инфраструктуры. Хотя господин Ромашкин отмечает, что, в отличие от многих других российских горнолыжных курортов, катание здесь может быть интересно лыжникам разных категорий, а члены их семей имеют возможность организовать себе альтернативный досуг, в то время как на других горнолыжных направлениях внутри страны в этом вопросе могут возникнуть сложности.

Новые горы

Но выбор у россиян все же есть. Гендиректор «Алеан» Илья Уманский в числе основных курортных горнолыжных направлений России помимо «Красной Поляны» выделяет «Абзаково» и «Банное» в Башкирии, «Большой Вудъявр» в Мурманской области, «Шерегеш» в Кемеровской, «Архыз» в Карачаево-Черкесии, «Гора Соболиная» в Иркутской области, «Игора» в Ленинградской и «Бобровый Лог» в Красноярском крае. Для туроператоров,

СТОИМОСТЬ ДНЕВНОГО ВЗРОСЛОГО SKI-PASS НА ГОРНОЛЫЖНЫХ КУРОРТАХ В СЕЗОНЕ-2020/21

НАЗВАНИЕ КУРОРТА	РАСПОЛОЖЕНИЕ	ЦЕНА (РУБ.)
«КРАСНАЯ ПОЛЯНА»	СОЧИ	ОТ 1900
«РОЗА ХУТОР»	СОЧИ	ОТ 2790
ГТЦ «ГАЗПРОМ»	СОЧИ	ОТ 1900
«АБЗАКОВО»	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	ОТ 1700
«БАННОЕ»	РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	ОТ 2700
«ШЕРЕГЕШ»	КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	ОТ 800
«АРХЫЗ»	КАРАЧАЕВО-ЧЕРКЕССКАЯ РЕСПУБЛИКА	ОТ 1700
«ГОРА СОБОЛИНАЯ»	ИРКУТСКАЯ ОБЛАСТЬ	ОТ 1100
«ИГОРА»	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ОТ 1150*
«БОБРОВЫЙ ЛОГ»	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	ОТ 1300
«ЭЛЬБРУС»	КАБАРДИНО-БАЛКАРСКАЯ РЕСПУБЛИКА	ОТ 1500
«УЛУДАГ»	ТУРЦИЯ	ОТ 1686**
«КОПАОНИК»	СЕРБИЯ	ОТ 2735**
«КАРАКОЛ»	КИРГИЗИЯ	1080**
«ЦАХКАДЗОР»	АРМЕНИЯ	1900**

*За четыре часа. **По текущему курсу. **Источники:** данные курортов, «Туристер».

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **bluefootage/ Getty Images**

по его словам, это ассортиментные направления, на которые они не делают ставку. «Здесь речь идет в основном о местном, межрегиональном и самостоятельном туризме: на курорты легко добираться на машинах из близлежащих регионов, можно самостоятельно бронировать напрямую в гостевых домах, отелях»,— рассуждает господин Уманский. Он отмечает, что на многие курорты туристы приезжают за зиму не раз и получают скидки от владельцев средств размещения. «Даже в условиях закрытых границ и дефицита мест на Красной Поляне пока не происходит серьезного перераспределения организованного потока, но поток на локальные курорты может вырасти за счет самостоятельных путешественников из ближайших регионов»,— констатирует эксперт.

Далеко не все участники рынка настроены скептично. Так, Сергей Ромашкин видит хорошие перспективы на эту зиму у «Шерегеша» — прежде всего за счет сравнительно низких цен. По его словам, сейчас туроператоры предлагают недельные туры зимой стоимостью 30 тыс. руб. на человека за неделю вместе с перелетом. Пока, по расчетам Travelata.ru, средний чек при бронировании тура на курорт при этом составляет 59 тыс. руб. Господин Зарецкий отмечает, что интерес организованных путешественников к направлению в этом году действительно появился: годом ранее спросом курорт не пользовался. Средний чек при покупке тура на «Домбай», по его словам, сейчас составляет 41 тыс. руб. против 36 тыс. руб. годом ранее. Стоимость бронирования поездки в Приэльбрусье — 61,5 тыс. руб., это более чем в два раза выше значения прошлой зимы — 31,5 тыс. руб.

Предстоящей зимой кататься на лыжах российские туристы будут в основном в России

Основная сложность, которая пугает путешественников, собирающихся на альтернативные курортам Красной Поляны российские горнолыжные направления — долгая дорога. «Например, чтобы добраться до „Шерегеша“ через Новокузнецк требуется порядка восьми часов, из них три с половиной — четыре часа занимает автомобильный трансфер, в то время как в Сочи можно оказаться на склоне максимум через три часа после вылета из Москвы»,— поясняет господин Уманский. Эксперт добавляет, что региональные курорты ограничены пропускной способностью подъемников, здесь мало качественных средств размещения и инфраструктурных объектов — это сдерживает массовый поток. Также, по его словам, некоторые локальные курорты, например, «Домбай» и «Архыз», предпочитают ориентироваться на самостоятельные бронирования, не заключая договоров с туроператорами. Под вопросом пока остается и работа некоторых курортных зон. Так, согласно информации на официальном сайте «Большого Вудъявра», курорт по-прежнему не принимает туристов, а официальная информация о начале его работы пока не озвучивалась.

Зарубежные направления

Часть туристов-горнолыжников в этом году сможет открыть для себя с новой стороны более известную как эпицентр пляжного отдыха Турцию. Так, туроператор TUI сейчас предлагает туры на местный курорт «Улудаг» с перелетом в Стамбул и двухчасовым трансфером. По словам представителя компании, стоимость бронирования начинается от 38 тыс. руб. за человека. «Улудаг» расположен в 247 км от Стамбула и в 36 км, если ехать на автомобиле, от Бурсы, которая соединяется с курортом девятикилометровой современной канатной дорогой с 76 кабинами при пропускной способности 500 человек в час. Но мест для катания на курорте не много: общая протяженность трасс всего 17 км, которые обслуживают 15 подъемников. У направления есть и плюсы: Турция остается одной из наиболее «беспроблемных» для россиян стран. При въезде у путешественников не требуют результат теста на COVID-19.

Несмотря на непростую эпидемиологическую ситуацию в мире, число доступных для поездок российских туристов зарубежных направлений постепенно увеличивается. Так, никаких ограничений уже нет для поездок в Сербию, а в середине октября между Москвой и Белградом восстановилось прямое авиасообщение. Крупнейший горнолыжный курорт страны — «Копаоник» расположен в 300 км от Белграда, и заявленная инфраструктура достаточно широка: работает около 55 км трасс для горных лыж и 18 км — для беговых. Самая протяженная трасса — 3,5 км, перепад высот — 512 м, действуют 22 подъемника. Игорь Блинов называет Сербию в целом востребованным направлением среди российских горнолыжников, которые позитивно воспринимают местные курорты. Организованных туров по этому направлению туроператоры пока не предлагают, а стоимость прямых билетов из Москвы в Белград и обратно на вторую половину января составляет 22,5 тыс. руб.

Интерес может представлять и горнолыжная база «Каракол» в Киргизии, находящаяся в 400 км от Бишкека. Во времена СССР базу использовали для тренировок олимпийской сборной страны. В 2004 году объект был полностью модернизирован. Лыжный сезон здесь начинается в ноябре и продолжается до апреля, глубина снега — от 1,5 до 2,5 м. Протяженность трасс — свыше 20 км, длина спуска — от 400 м до 3,5 км. Большинство из них проходит через хвойный лес. Горные склоны обслуживаются двумя трехместными и двумя двухместными кресельными подъемниками. Также работает доставка снегоходами на склоны для любителей рыхлого снега. Специальных требований для прилетающих в Киргизию россиян сейчас нет, а прямое авиасообщение восстановлено. Стоимость перелета из Москвы в Бишкек и обратно составляет около 30 тыс. руб.

В начале ноября возможность не проходить карантин по прилете появилась у россиян, прилетающих в Армению, правда, на границе им для этого придется предъявить отрицательный результат теста на COVID-19, сделанного за 72 часа до вылета. Регулярное авиасообщение со страной пока не восстановлено, но в армянские города летают чартерные рейсы. В Армении располагается курорт «Цахкадзор», где сезон длится с середины декабря по начало апреля. Он находится примерно в 60 км от Еревана. Наивысшая точка катания расположена на высоте 2,8 км, весь путь на канатной дороге занимает 40 минут. Общая протяженность трасс — 30 км, их обслуживает пять подъемников пропускной способностью от 800 до 1,2 тыс. человек в час (каждый). Самая длинная трасса занимает 8 км. Для катания доступна и бывшая трасса для бобслея. Объект использовался для тренировок профессиональных спортсменов, в том числе членов олимпийских сборных России ●

GETTY IMAGES

НОМЕР ВМЕСТО ДАЧИ

СКОЛЬКО СТОИТ НОВЫЙ ГОД ЗА ГОРОДОМ

Рост заболеваемости COVID-19 и действующие на этом фоне ограничения стимулируют туристов искать варианты отпраздновать Новый год недалеко от дома. Выходом для многих становятся загородные отели. Но потенциальным гостям придется столкнуться с заметным ростом стоимости размещения. «Деньги» выяснили, сколько стоят новогодние программы недалеко от Москвы.

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

Сохраняющаяся на туристическом рынке неопределенность не внушает оптимизма российским туристам. Согласно оценкам исполнительного директора Ассоциации туроператоров России Майи Ломидзе, примерно 40% путешественников сейчас опасаются планировать новогодний отдых на фоне роста заболеваемости COVID-19. Эксперт отмечает, что многие туристы боятся, что, заболев, не смогут отправиться в оплаченные туры, в то время как участники рынка практически не предлагают вариантов с возвратом стоимости бронирования. Совсем не испытывают опасений, по оценкам госпожи Ломидзе, 35% клиентов туроператоров, еще 10–15% — обеспеченные туристы, которые могут позволить себе высокие санитарные стандарты, например размещение в качественных дорогих объектах.

Ренессанс пригорода

Майя Ломидзе предполагает, что сохраняющиеся у большинства путешественников опасения и большой объем ограничений в период новогодних праздников могут привести к росту спроса на размещение в загородных отелях в домашних или сопредельных регионах. Например, туристы из Москвы могут обращать внимание на объекты в Подмосковье, Калужской и Тульской областях. У путешественников из Санкт-Петербурга будет пользоваться спросом отдых в Ленинградской области и Карелии. Такие объекты в крупных городах часто воспринимают как своеобразный аналог дачи. Похожую тенденцию прогнозирует и представитель Online-Tur.ru Игорь Блинов, ожидая высокого интереса к отелям, расположенным в 200–300 км от Москвы.

Руководитель отдела гостиничного бизнеса JLL Яна Уханова также отмечает увеличение спроса на загородные гостиничные объекты, но не называет этот тренд новым: такая динамика характерна для всех месяцев после окончания режима самоизоляции и период новогодних праздников, по ее мнению, не станет исключением. Консультант отмечает, что снижение спроса могут спровоцировать только новые ограничительные меры — например, запрет на обслуживание гостей в ресторанах в ночное время, ограничение анимации, ограничения в работе спа-комплексов и пр. «Но прогнозировать введение таких мер невозможно»,— констатирует эксперт. Хотя Майя Ломидзе сомневается, что запрет ночных банкетов сильно повлияет на поведение туристов: россияне, по ее мнению, в любом случае найдут способ отметить Новый год.

Партнер Cushman & Wakefied Марина Смирнова рассказывает, что сейчас отели активно увеличивают самостоятельные продажи, так, некоторые подмосковные гостиницы нельзя было забронировать на Booking.com на период вплоть до февраля. «Это говорит о том, что Новый год и новогодние каникулы будут пользоваться повышенным спросом,— те, кто обычно уезжал на это время за рубеж, остаются в России, но постараются провести эти дни

не дома»,— поясняет она. Хотя некоторые консультанты предпочитают рассуждать осторожно. Директор направления индустрии гостеприимства CBRE Татьяна Белова напоминает, что общий тренд этого года — резкое снижение глубины бронирований. «Нет гарантии, что даже сделанные брони потом не будут аннулированы гостями, многие будут принимать решение ближе к концу декабря»,— рассуждает она. При этом в итоге, по ее прогнозам, объекты продемонстрируют хороший уровень загрузки. Марина Смирнова ожидает, что показатели достигнут 90–95%.

По словам госпожи Смирновой, качественного предложения в Подмосковье действительно не так много, поэтому наиболее искушенные туристы, несмотря на общую неопределенность, начали бронировать номера еще в августе-сентябре. Отели, по ее словам, отреагировали на эту активность: они начали предлагать свои программы в сентябре-октябре, некоторые даже раньше, чем обычно. Об этом же говорит и Яна Уханова, указывая, что ранние бронирования во многих объектах уже закрыты.

Планы отельеров

Показательна новогодняя программа, к примеру, что планируется в сети загородных отелей «Яхонты» (управляет объектами в Ногинске, Истре и Тарусе). Праздничные мероприятия планируются на период 31 декабря—10 января. В программу включен новогодний банкет, шоу-балет, розыгрыш призов, салют, катание на коньках, рождественские гулянья, концерт бывшей участницы группы Serebro Ольги Серябкиной и пр. Стоимость стандартного номера, рассчитанного на трех человек, на все десять ночей новогодних праздников — 192,4 тыс. руб. Размещение детей от трех до десяти лет на новогодние праздники оплачивается отдельно — 3 тыс. руб. на ребенка за день проживания.

Программа новогодних каникул есть и в отеле Welna Eco SPA Resort в Тарусе. Для гостей предлагается три варианта размещения. Первый — на период 31 декабря—3 января, когда стандартный двухместный номер обойдется от 80 тыс. руб. В стоимость входит завтрак, обед и ужин линии «шведский стол», посещение спа-комплекса без ограничения по времени (включает два бассейна и четыре сауны), анимация и новогодний банкет. В новогоднюю программу входят мастер-классы для детей и взрослых, детский праздник у елки, а также выступления музыкальных групп. Проживание в Welna Eco SPA Resort на период 3–7 января обойдется от 73,6 тыс. руб. для стандартного двухместного номера. В том числе для гостей предусмотрена экскурсия в Тарусу, BBQ, йога, интеллектуальные игры, караоке, просмотр кино на большом экране и пр. Самый дешевый номер в отеле на двух человек на период 7–10 января стоит 44,6 тыс. руб. Программа мероприятий на эти даты сходна с предыдущими периодами.

Цены на трехдневный новогодний пакет в подмосковных отелях в объектах категории «пять звезд» на два дня стартуют от 200 тыс. руб. на двоих

В подмосковном «Артурс Village & SPA Отеле» на Новый год действуют специальные тарифы. Так, объект предоставляет скидку 10% при бронировании праздничного заезда до 30 ноября, такой же дисконт обещают при бронировании всего периода праздников — с 31 декабря по 8 января, а также при бронировании от трех номеров сразу. Самый дешевый номер на двух человек в «Артурс Village & SPA Отеле» с 31 декабря по 4 января с посещением wellness-зоны на два часа в день обойдется в 78 тыс. руб. В стоимость также входят новогодний банкет и развлекательные программы. В числе мероприятий — елки, мастер-классы, уличные гулянья, дискотеки и пр. Рождественские каникулы с 4 по 8 января в «Артурс Village & SPA Отеле» с доступом к wellness-зоне стоят от 71 тыс. руб. для двух человек в стандартном номере. В программе — праздничный фуршет, семейный турнир по футболу, викторины и мастер-классы.

В комплексе «Болотов.Дача» в Тульской области, как и в прошлом году, планируют три заезда на новогодние праздники — с 30 декабря по 2 января, на 2–5 января и на 5–8 января. В объекте не планируется масштабных развлечений, переодетого Деда Мороза и речи президента, но обещана настоящая елка, просмотр «Иронии судьбы» на проекторе, катание на коньках и с горки. Для каждого заезда шеф-повар «Болотов.Дачи» Антон Спиридонов готовит праздничный ужин — 31 декабря, 4 января и 7 января. На середину ноября доступным был один двухэтажный гостевой дом с кухней и сауной вместимостью до четырех человек на 2–5 января стоимостью 75,76 тыс. руб.

ПОПУЛЯРНЫЕ МЕСТА ДЛЯ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПОЕЗДОК НЕДАЛЕКО ОТ МОСКВЫ

Источник: открытые данные.

Рост цен

Татьяна Белова указывает, что номера на новогодние праздники в загородных отелях традиционно стоят кратно дороже. «Увеличение стоимости номера варьируется от двух раз и достигает семи—десяти раз в некоторых загородных объектах»,— рассуждает она. При этом многие объекты, по ее словам, ограничили минимальную продолжительность проживания в новогодние праздники: гости могут забронировать не менее трех-четырех ночей. Яна Уханова отмечает, что цены на трехдневный новогодний пакет в подмосковных отелях в объектах категории «пять звезд» на два дня стартуют от 200 тыс. руб. на двоих. По оценкам Марины Смирновой, на качественное дорогое предложение ценник в этом году вырастет на 10–15% относительно аналогичного периода прошлого года. Согласно оценкам эксперта, номер повышенной комфортности или коттедж на 31 декабря—2 января может стоить от 150 тыс. руб. за сутки, что примерно в восемь раз превышает уровень цен на такое же предложение в среднем по году.

Загородные отели — не единственный сегмент, получивший дополнительный спрос со стороны туристов. Марина Смирнова указывает на увеличение активности и при бронировании коттеджей для краткосрочной аренды. «Цены повышаются по сравнению с прошлым годом, поскольку растет спрос в условиях относительного дефицита предложения»,— поясняет она. Общее снижение доходов населения, по словам эксперта, тормозит этот процесс, но в основном это чувствуется в случаях среднего ценового сегмента и объектов экономкласса. «На гостиницы и коттеджи высокого ценового сегмента спрос есть, и он будет расти»,— констатирует она. С этим тезисом соглашается и Майя Ломидзе, добавляя, что во многих дорогостоящих объектах номера на новогодние праздники уже распроданы ●

РАСПРОДАЖИ ПАНДЕМИИ НАЗЛО

КАКИХ СКИДОК СТОИТ ЖДАТЬ В ПРЕДНОВОГОДНИЙ ПЕРИОД

Несмотря на вынужденный простой из-за закрытия торговых точек в связи с пандемией COVID-19, магазины не отказываются от предновогодних распродаж. В некоторых сетях сезон скидок на одежду, обувь, технику, косметику, ювелирные изделия и пр. уже стартовал и продлится до конца января будущего года. «Деньги» разбирались, на какие скидки в этот предновогодний период стоит рассчитывать покупателям и какие еще акции могут предложить магазины помимо снижения цен.

Внимание российских потребителей к уже начавшимся в ряде магазинов предновогодним распродажам в этом году может быть особенно высоким на фоне растущего стремления к экономии. По данным Росстата, в третьем квартале реальные доходы россиян сократились на 4,8% после падения на 8% во втором квартале, что стало самым сильным снижением показателя с конца 1990-х годов. В целом за январь—сентябрь реальные располагаемые доходы россиян снизились на 4,3% год к году. На этом фоне, по данным «Ромира», более половины покупателей планируют и дальше сокращать расходы. К примеру, в будущем году 38% россиян намерены покупать более дешевые бренды, а 26% — только товары, продающиеся со скидкой. Для сравнения: в 2019 году таких было 33% и 17% соответственно.

То, что потребители все активнее сокращают траты, подтверждает и «СберИндекс». Как подсчитали в «Сбере», в последнюю неделю октября расходы россиян сократились на 10,8% в годовом выражении (против снижения на 2% неделей ранее). Общая динамика трат оказалась худшей с конца мая. Так, расходы на непродовольственные товары снизились на 5%, на услуги — на 32%. По итогам всего октября спрос на товары и услуги сократился на 2,7% год к году.

Вопрос цены

Гендиректор Fashion Consulting Group (FCG) Анна Лебсак-Клейманс говорит, что традиционный сезон продаж специальных рождественских коллекций стартует с начала ноября, когда в магазины начинает поступать тематический праздничный ассортимент. Скидки на отдельные позиции в 15–20% стартуют обычно со второй декады декабря. Второй этап скидок наступает с приближением Рождества и Нового года, это — 25–30%, а на отдельные новогодние позиции — до 50%. Самые глубокие скидки на новогодние коллекции проходят в январе, тогда сезонные рождественские товары могут предлагаться с дисконтом до 90%.

Президент Baon Илья Ярошенко отмечает, что с учетом вынужденного простоя во время действия ограничений в связи с пандемией COVID-19 и наличия остатков, накопленных после теплой прошлой зимы, fashion-сети не планировали делать глубокие скидки в этом сезоне. Но теперь предоставлять скидки требуют маркетплейсы, в результате снижать цены на вещи приходится и в офлайн-магазинах, указывает он. По словам топ-менеджера, после «Черной пятницы» и до конца года поднимать цены уже не получается — покупатели просто не берут товар без скидок, а в январе сети начнут переходить к другим акциям, к примеру «три вещи по цене двух». «При этом,— напоминает господин Ярошенко,— стоит помнить, что весной многие сети сократили заказы осенне-зимних коллекций, потому ассортимент в магазинах в этом сезоне может быть меньше обычного».

В ЦУМе на середину ноября действовало осеннее предложение, предусматривающее скидки в 20% на избранный ассортимент. Акция действовала на несколько женских вещей, в том числе брендов Burberry, Jil Sander, Balmain, Isabel Marant, J.W. Anderson, Vetements и др. Кроме того, с 3 по 22 ноября в магазине можно было при покупке пяти вещей получить шестую в подарок. Предложение распространялось на одежду, обувь, сумки и аксессуары. В Wildberries анонсируются скидки до 90%. К примеру, ботинки Levi's продавались с дисконтом в 35% по 5,52 тыс. руб., куртка Puma — со скидкой 40% по 11,99 тыс. руб., серьги Sokolov — по 69,36 тыс. руб., что ниже регулярной цены на 25%.

В сетях «М.Видео» и «Эльдорадо» новогодний сезон уже стартовал — «Черная пятница» ноября, которая сейчас длится практически весь ноябрь, плавно перейдет в декабрьские распродажи, рассказывает представитель группы. В компании планируют скидки до 50% на все популярные категории — и на домашнюю технику, и на смартфоны, гаджеты. Помимо скидок, как и всегда, действует рассрочка, а также кэшбэк — бонусные рубли, полученные за купленные подарки для семьи и близких, можно будет конвертировать в покупки для себя, говорят в «М.Видео-Эльдорадо». В «Эльдорадо» в ходе ноябрьской распродажи, к примеру, телевизор Philips Ultra HD (4K) с диагональю 50 дюймов продавался со скидкой в 9 тыс. руб. по 44,99 тыс. руб., цена на игровой ноутбук Asus TUF Gaming FX705 была снижена на 8 тыс. руб., до 63,99 тыс. руб., триммер Braun BT5242 был доступен со скидкой в 1,2 тыс. руб. по 3,49 тыс. руб. В «М.Видео-Эльдорадо» говорят, что в течение третьего квартала и года в целом росли продажи всех основных категорий техники и товаров для дома. Также в группе видят очень высокий спрос на новинки этого предновогоднего сезона — игровые приставки PlayStation 5, XBox Series X, а также новую линейку iPhone, которые могут стать дополнительным драйвером продаж.

Директор сети «585*Золотой» Андрей Шляев говорит, что в этом сезоне новогодние акции, скидки и мероприятия в магазинах начались уже в ноябре: на протяжении месяца компания проводит предновогоднюю распродажу «Золотой ноябрь», когда скидки будут достигать 84%. По его словам,

ОБЪЕМ НЕДЕЛЬНЫХ РАСХОДОВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В ГОДОВОМ ВЫРАЖЕНИИ (%)

28 СЕНТЯБРЯ	-0,7
5 ОКТЯБРЯ	-3,8
12 ОКТЯБРЯ	-2,8
19 ОКТЯБРЯ	-0,9
26 ОКТЯБРЯ	-10,8
2 НОЯБРЯ	-8,3

Источник: «СберИндекс».

ТЕКСТ **Анатолий Костырев**
ФОТО **Getty Images**

GETTY IMAGES

ОЖИДАНИЯ РОССИЙСКИХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ОТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ (ДОЛЯ РЕСПОНДЕНТОВ, %)

	АПРЕЛЬ	МАЙ	АВГУСТ
ОЖИДАЮТ УХУДШЕНИЯ В БЛИЖАЙШИЙ ГОД	64	52	41
ОЖИДАЮТ УЛУЧШЕНИЯ В БЛИЖАЙШИЙ ГОД	9	10	11
НЕ ОЖИДАЮТ УЛУЧШЕНИЙ В БЛИЖАЙШИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ	21	30	36
НЕ ОЖИДАЮТ ДАЛЬНЕЙШЕГО УХУДШЕНИЯ	6	8	12

Источник: «Ромир».

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ СЕГМЕНТЫ ПО ОСОБЕННОСТЯМ ПОВЕДЕНИЯ (ДОЛЯ РЕСПОНДЕНТОВ, %)

	2019 ГОД	2021 ГОД*
ПОКУПАЮТ БОЛЕЕ ДЕШЕВЫЕ ТОВАРЫ	33	38
ПОКУПАЮТ ТОЛЬКО НЕОБХОДИМЫЕ ТОВАРЫ	22	14
ПОКУПАЮТ ТОЛЬКО ТОВАРЫ ПО СКИДКАМ И АКЦИЯМ	17	26
ГОТОВЫ ПЛАТИТЬ ЗА УРОВЕНЬ ОБСЛУЖИВАНИЯ И КАЧЕСТВА	16	7

*Прогноз. **Источник:** «Ромир».

скидка складывается из рекомендованного дисконта завода-производителя и возможности оплаты покупки баллами по программе лояльности. Топ-менеджер добавляет, что с 8 по 31 января 2021 года в сети «585*Золотой» также пройдет большая годовая распродажа в связи с ежегодным обновлением ассортимента.

Исполнительный директор Ассоциации производителей парфюмерии, косметики, товаров бытовой химии и гигиены Петр Бобровский ожидает, что уровень скидок в косметическом сегменте в этом предновогоднем сезоне останется либо на уровне прошлых лет, либо будет даже выше. Возможностей у потребителей становится меньше, а поддерживать продажи надо, указывает он. В магазинах «Л'Этуаль», к примеру, с 30 октября по 30 ноября действует акция «Черная пятница», в рамках которой скидки доходят до 80%, следует из данных на сайте сети. Предложение распространяется более чем на 8 тыс. товаров. Среди них — сыворотка двойного действия Abeille Royale Double R Renew & Repair по 5,77 тыс. руб., против 9,61 тыс. руб. без скидки. Крем для комплексной защиты кожи E Future Solution LX в рамках акции стоит 12 тыс. руб. при обычной цене в 24 тыс. руб. Парфюм My Burberry Blush Limited Edition доступен по 6,99 тыс. руб. против цены 13,99 тыс. руб. без учета скидок. В «Рив Гош» до конца ноября на косметику и парфюмерию действуют скидки до 50%.

Другие акции

Как отмечает Анна Лебсак-Клейманс, российские торговые сети в течение всего текущего кризиса постоянно придерживаются политики сдерживания роста цен в связи с низкой покупательной способностью и используют разнообразные форматы скидок, купонов, бонусов для привлечения покупателей в магазины. В связи с этим «перекормленный» покупатель все меньше реагирует на скидки. Так, например, для 93% покупателей скидка 10% вообще не имеет значения, а для половины покупателей скидки менее 30% не воспринимаются как дополнительный стимул к покупке, поясняет она. В результате, считает госпожа Лебсак-Клейманс, из-за обилия скидок этого года никакой специальной новости в рождественских распродажах покупатели не увидят. Многие активные сети уже меняют формат акций и механику их проведения. К примеру, вводят целевые и индивидуальные предложения, акции, нацеленные на интерактивные связи, например получение скидки через конкурсы и игры, а также кэшбэк и специальные кредитные предложения, перечисляет эксперт.

В «М.Видео-Эльдорадо» в связи с активным ростом онлайн-продаж в этом году отмечают, что важным аспектом выбора для многих покупателей, скорее всего, станут доступные дистанционные сервисы и уровень безопасности. «М.Видео» и «Эльдорадо» предлагают, например, видеоконсультации с экспертами в магазине, которые покажут любую технику, ответят на все вопросы и помогут оформить заказ. Еще сервис, который может быть востребован в предновогодний период,— доставка на такси, возможность компании доставить заказ из ближайшего магазина в течение двух часов в любое удобное место, рассказывает представитель «М.Видео-Эльдорадо».

По словам Анны Лебсак-Клейманс, очень важная особенность этого года — повышенная чувствительность к заботе о здоровье, ценность безопасности и ностальгия по праздникам. Поэтому внутри акций и самой атмосферы рождественских магазинов акцент будет ставиться на эти потребности, указывает она. Кроме того, эксперт отмечает рост популярности специализированных сайтов, дающих промокоды на покупки от разных брендов и онлайн-магазинов с ограниченными сроками действия. В FCG также ожидают акции, нацеленные на комплексность покупки: «три товара по цене двух, два товара по цене одного» и на увеличение трафика: «привел друга — получи бонус», «акции дня», «беспроигрышные новогодние лотереи по предъявлении чека покупки» и т. п. По словам господина Шляева, в сети «585*Золотой» с 30 ноября до окончания новогодних каникул на украшения с драгоценными камнями будет действовать акция «два по цене одного», а закончатся новогодние распродажи ближе к концу января 2021 года ●

«Весной многие сети сократили заказы осенне-зимних коллекций, потому ассортимент в магазинах в этом сезоне может быть меньше обычного»

ТВОЕ СОБАЧЬЕ ДЕЛО

КАК ВЫГОДНО ИНВЕСТИРОВАТЬ В ДРУЗЕЙ

Собака — первое животное, которое приручил человек. «Деньги» разобрались, можно ли совмещать любовь к домашним питомцам с полноценным бизнесом, сколько стоит открытие собственного питомника и почему заводчик — это не просто человек, у кого есть щенок на продажу.

Самоизоляция повысила спрос на друзей. В период пандемии коронавируса — с апреля по октябрь 2020 года — интерес к приобретению домашних животных среди пользователей «Авито» вырос на 55% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Наибольшим спросом на этой интернет-платформе пользовались беспородные питомцы, которых обычно отдают даром. Среди породистых собак самыми популярными оказались йоркширские терьеры и шпицы, еще россияне активно искали чихуа-хуа и немецких овчарок.

Причина ажиотажа не только в том, что с собаками по законам ковидного времени можно было чаще выходить из дома. 86% владельцев собак и 84% владельцев кошек в Москве и городах-миллионниках признались социологам, что питомцы поднимали им настроение, говорится в совместном исследовании компании Mars Petcare и «Яндекс.Маркет». «За время пандемии спрос на животных, конечно, вырос. Находясь на самоизоляции, многие наконец-то смогли найти время для щенков, ведь пока собака маленькая, она требует очень большого внимания. Кормить и гулять со щенком надо чаще, чем с взрослой собакой, что не является проблемой при работе в удаленном режиме»,— поясняет владелица питомника «Бунасе», специализирующегося на разведении собак породы вельш-корги пемброк, Наталья Бурунова.

Дружба по расчету

Если одни покупают собак в психотерапевтических целях, другие преследуют вполне меркантильные цели. В период экономической нестабильности и повышенного спроса на братьев меньших собаки могут оказаться выгодным вложением средств. Для желающих заняться разведением собак существует два основных варианта заработка: сфокусироваться на содержании самки и получать доход от продажи щенков или же стать владельцем породистого кобеля и брать плату за вязку. В первом варианте доход будет внушительный, но не стабильный. Во втором — заводчик сможет регулярно получать деньги, а также алиментных щенков, но должен быть готов систематически посещать выставки собак и конкурировать с владельцами других кобелей той же породы.

В целом эксперты разделяют щенков на три категории. Первая — пет-класс. К ней относится «отбракованная» часть выводка, которая не соответствуют заявленной породе по весу, окрасу или состоянию здоровья. Обычно таких собак продают с большой скидкой. Вторая категория — брид-класс — присваивается собакам, которые соответствует принятым в РКФ нормам. В дальнейшем такие животные вполне пригодны для разведения, в том числе и как племенные особи. Наиболее ценными являются щенки класса шоу — они не имеют ни малейших изъянов ни в экстерьере, ни в других характеристиках, которые учитываются при проведении собачьих выставок. Стоимость собаки класса шоу может достигать миллионов долларов. В стоимость заложена высокая вероятность того, что животное с идеальными параметрами сможет впоследствии завоевать множество почетных наград.

Чистота породы — важнейший критерий стоимости собаки. Спаривание особей одной породы называется линейным, поскольку образует линии, схожие поведением, служебными качествами и характером. Нередко для сохранения в первозданном виде наследственных признаков у животных даже применяется инбридинг — производство потомства в результате соединения особей с близким генетическим родством. «Заводчик ведет свои линии, знает крови своих собак на десятки лет. Занимается разведением — выводит больных и бракованных из разведения, ведет селекционную работу»,— отмечает владелец питомника померанских шпицев «Старпом» Ирина Кобец.

Щенок на миллион

Если вы решили отнестись к собаководству как к способу зарабатывания денег, одной собаки вам будет явно мало, да и городская квартира для этого подойдет вряд ли. К слову, регистрация предприятия для бизнеса по продаже щенков не обязательна. Достаточно просто отнести в инспекцию налоговую декларацию и уплатить 13% подоходного налога с первой прибыли.

При внешней простоте, понятности и душевности собаководства данный бизнес таит в себе целый ряд подводных камней. По оценкам компании «Альтера Инвест», затраты на открытие питомника составляют от 300 тыс. руб. и выше. Одна из самых больших статей расходов — хороший корм. Также понадобятся ветпрепараты (вакцины, антигельминтные препараты, средства для обработки от клещей и блох), миски, поилки, игрушки, поводки, ошейники, косметика и инструменты для груминга. «Все вышеупомянутые затраты можно оценить в 50 тыс. руб., не считая покупки самих животных и услуг ветеринара»,— отмечают аналитики.

«Перед вязкой обязательно надо сводить собаку на выставку для получения допуска на разведение. Затем рекомендуется обследовать животное.

ТЕКСТ **Мария Разумова**
ФОТО **Getty Images**

GETTY IMAGES

ЗАТРАТЫ НА НАЧАЛЬНОМ ЭТАПЕ СОЗДАНИЯ ПИТОМНИКА СОБАК В ПОДМОСКОВЬЕ

СТАТЬЯ РАСХОДОВ	СУММА (ТЫС. РУБ.)
ПОЛУЧЕНИЕ ЛИЦЕНЗИИ	10
ОБОРУДОВАНИЕ	50
СТРОИТЕЛЬСТВО ВОЛЬЕРА	30
ПОКУПКА ДВУХ ПЕРВЫХ ЩЕНКОВ (ЗАВИСИТ ОТ ПОРОДЫ)	40
ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА	170
ИТОГО	300

Источник: «Альтера Инвест».

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ТРАТЫ ЗАВОДЧИКА СОБАК

СТАТЬЯ РАСХОДОВ	СУММА (ТЫС. РУБ.)
КОРМ	20
ГРУМИНГ, ВЫСТАВКИ, ДРЕССИРОВКА, ВЕТЕРИНАР	20
ЗАРПЛАТА СОТРУДНИКАМ	35
ИТОГО	75

Источник: «Альтера Инвест».

На роды обычно вызывают врача на дом или едут в ветеринарную клинику. Если процесс идет с осложнениями, то, может быть, придется прибегнуть к кесареву сечению. Все эти затраты ложатся на плечи заводчика,— отмечает Наталья Бурунова.— После рождения щенков заводчик должен обеспечить круглосуточный контроль за выводком. Надо внимательно следить за тем, чтобы мама нечаянно не задавила щенков, подкладывать малышей так, чтобы им всем в равной степени хватало ее молока. Если вдруг у суки его не будет, придется вскармливать щенков искусственно. При таком интенсивном графике заводчик не сможет ходить на работу минимум два месяца. Вариантов два — либо взять отпуск, либо нанять специальную няню для щенков».

Кинолог и владелица питомника «Американский булли» Яна Любомирова подсчитала, что общие расходы на получение помета из 11 щенков английского бульдога составили примерно 240 тыс. руб. «Стоимость девочки этой породы — 20 тыс. руб. Первая беременность не рекомендуется до достижения собакой двухлетнего возраста. В нашем случае 24 месяца кормления животного — это 60 тыс. руб. Вязка с элитным кобелем составила 80 тыс. руб. Поездка на вязку и обратно по маршруту Крым—Петербург—Крым — еще 20 тыс. руб. Сдача анализов на прогестерон, оплата услуг инструктора по вязке и кесарево сечение составили 25 тыс. руб. До момента отъезда к новым хозяевам щенки съели примерно пять пакетов корма на 20 тыс. руб.»,— отмечает эксперт. По ее словам, прививки и чипование выводка при обращении в ветеринарную клинику вылились бы еще минимум в 26 тыс. руб. Эти расходы заводчикам удалось сократить только за счет закупки вакцин по оптовым ценам и проведения данных процедур самостоятельно в домашних условиях. Родословные на щенков стоили в общей сложности 3 тыс. руб. Другие расходы: круглосуточная стирка подстилок (стиральный порошок, работа стиральной машины), обогреватель специально для щенков, игрушки и прочие расходы — еще 5 тыс. руб., отмечают в питомнике.

«Для успешной продажи щенков хорошо бы сделать сайт или страницу в соцсетях, подать объявление на разных площадках, вызвать профессионального фотографа, а это примерно 5–7 тыс.»,— советует Наталья Бурунова.

Отдельной строкой расходов идут выставки. Согласно официальным данным РКФ, стоимость участия в мероприятии ранга CAC (кандидат в чемпионы России по красоте) варьируется от 10 тыс. до 30 тыс. руб. Выставка ранга «Чемпион РКФ» — от 30 тыс. до 60 тыс. руб. При этом для получения титула чемпиона России собаке необходимо получить минимум несколько сертификатов об участии в таких мероприятиях. «Нужно оплатить взнос, нанять хендлера — специального человека, который показывает собаку на выставочном экстерьерном ринге. Как правило, одно мероприятие обходится минимум в 5 тыс. руб. А международные выставки стоят еще дороже. Если же заводчик хочет не просто сходить на выставку, но и получить титулы, то собаке придется побегать на беговой дорожке и поплавать в бассейне с тренером, разумеется, за счет средств заводчика»,— продолжает Наталья Бурунова.

Работа на перспективу

По подсчетам компании «Альтера Инвест», постоянная прибыль от щенков и других источников у среднестатистического заводчика составляет от 30 тыс. до 90 тыс. руб. в месяц. Однако участники рынка отмечают, что заранее прогнозировать как победу собаки на конкурсах, так и свой доход невозможно. «Нужно понимать, что это очень рискованный бизнес, ведь вся прибыль полностью зависит от щенков. Например, был год, когда у нас родилось два помета — в одном 11 щенков, а в другом только три. На продажи влияет и время года: летом в сезон отпусков щенки, как правило, не продаются совсем, их покупают только зимой и осенью»,— уверена владелица питомника далматинов «Глориандус» Евгения Илюшина.

На итоговый заработок заводчика сильно влияет и количество собак конкретной породы. Например, одной из самых дорогих в мире собак считается тибетский мастиф. Редкая порода собак существует уже более 5 тыс. лет. Средняя цена «лающих львов» в России — 150 тыс. руб., а экземпляры с уникальным окрасом продаются за сотни тысяч долларов. Так, в 2014 году золотоволосый щенок весом 90 кг был в Китае куплен за рекордные $1,9 млн. В 2011 году красный мастиф ушел за $1,5 млн.

Традиционно спросом пользуются и новые виды собак. Например, по словам Яны Любомировой, на породу американский булли сейчас очень высокий спрос, а реально качественных щенков на продажу мало. «Пять наших щенков стоимостью 150 тыс. руб. каждый были распроданы в октябре буквально за неделю. Для сравнения: за границей пес такого же качества стоит в районе €3–5 тыс. плюс доставка €0,5–1 тыс.»,— отмечает заводчик. Столь высокую цену она объясняет обычными рыночными законами высокого спроса и низкого предложения. Эта пропорция обеспечена тем, что порода американский булли — одна из самых молодых на сегодняшний момент, зарегистрирована только в 2013 году.

GETTY IMAGES

ИЗ ИСТОРИИ ДРУЖБЫ

Собаководство в России, как и во всем мире, имеет давнюю историю. Еще на фресках Софии Киевской, датированных 1027–1042 годами, есть изображение остроухой собаки, гонящей оленя. Охотничьи собаки содержались при дворах Василия III, Ивана Грозного, Алексея Михайловича Романова. Петр I в своем стремлении преобразовать жизнь страны на европейский лад не делал исключения даже для животных. Так, по поводу своей недавно оценившейся собаки император писал генерал-адмиралу Федору Апраксину поручить кому-нибудь из иностранцев, охотников до собак, выучить щенков, «чтоб носили поноску, шапку снимать, под птицами в воду ходить, через палку скакать, чтоб умела есть просить и сидеть». В тот же период собаководство получает патронаж Императорского общества охоты. Издавались даже специальные родословные книги, в которые записывались собаки, происхождение которых могло быть доказано не менее чем на три полных кровных поколения. Например, четырехтомник охотничьих собак Московского общества охоты имени императора Александра II включал данные о собаках с 1862 по 1912 год. У Императорского общества были и международные соглашения о признании российских родословных другими странами, в том числе и с английским Кеннел-клубом, старейшей организацией, занимающейся регистрацией чистокровных собак и пород собак.

С 1874 года в стране начинают проводиться выставки собак. Кинология перестала быть привилегией исключительно богатых людей, и список поклонников российского собаководства сильно увеличился, что дало этому направлению новый толчок к развитию. В начале XX века началось становление служебного собаководства. В 1908 году утвердили устав Российского общества поощрения применения собак к полицейской и сторожевой службе, почетным членом которого был последний крупный реформатор в правительстве Российской Империи Петр Аркадьевич Столыпин. Лучшими собаками на службе в армии в то время считались колли и эрдельтерьеры. Многие из них погибли на фронтах Первой мировой войны. Революция приостановила развитие служебного собаководства, но лишь на время. Работа со служебными собаками и их использование в армии и милиции было продолжено. В 1924 году создается первый племенной питомник собак служебных пород, который в дальнейшем получил название «Красная звезда». Именно там специалисты в дальнейшем вывели русского черного терьера и московскую сторожевую. Также благодаря отечественной кинологии позднее появились такие породы, как самоедская собака, восточноевропейская овчарка, сибирский хаски, русская псовая борзая, и многие другие востребованные до сих пор виды. Важным шагом для развития рынка разведения собак стало образование в 1986 году клуба любителей животных «Фауна», а несколько позже объединения любителей животных «Зоосфера». Впоследствии все они были объединены под эгидой Российской кинологической федерации (РКФ).

В племенной книге федерации зарегистрировано порядка 5,5 млн собак, 1427 кинологических клубов, около 22 358 питомников из всех регионов страны. На сегодняшний день это единственный официальный представитель России в международном кинологическом сообществе, РКФ отвечает за проведение одной из топ-5 престижных выставок собак мира и регулирует чистопородность. В частности, именно здесь проводятся оценки собак и принимаются решения о признании или непризнании их достойными профессионального разведения.

Также на степень востребованности животных может играть и мода. Так, с расцветом рококо в Англии и Франции в первой половине XVIII века неотъемлемым аксессуаром каждой знатной дамы стал мопс; неравнодушна к ним была и императрица Екатерина Великая. Но к середине XIX века, в эпоху, когда в Германии и Австрии воцарился стиль бидермейер, эта порода стала ассоциироваться с мещанством. Автор иллюстрированной энциклопедии «Жизнь животных» Альфред Брем писал, что мопс — собачка одних старых дев, поскольку на его фоне любая дама выглядит привлекательно.

В современном мире сильнейшее влияние на популярность породы оказывает кинематограф. После выхода фильма «Хатико» в мире резко возрос спрос на собак породы акито. Сегодня такие щенки оцениваются в $0,8–3,5 тыс., а взрослая собака выставочного качества может стоить до $7,5 тыс. Высокая цена связана еще и с тем, что большая часть таких собак импортируется из Японии. Аналогичным образом сериал «Игры престолов» привел к росту интереса к хаски. По данным РКФ, в прошлом году эта порода заняла второе место по популярности в России.

Один из сопутствующих способов заработать на домашних питомцах — аренда собак для фотосессий, съемок в клипах и фильмах. Правда, если в Голливуде гонорар четвероногих друзей за съемочный день может составлять $400, то в России заработок животных в этой индустрии существенно ниже. Так, на сайте компании «ЗвериВкино» стоимость аренды собаки любой породы на два часа составляет 7 тыс. руб., на шесть часов — 10 тыс. руб. «Все животные прошли ОКД (общий курс дрессировки), имеют ветеринарные документы международного образца, отлично ладят с новыми людьми, другими животными, спокойно ведут себя в незнакомой обстановке, быстро адаптируются»,— говорится на сайте. Таким образом, карьера в кино также подразумевает предварительные инвестиции со стороны владельца собаки.

Осторожно! Злые не собаки

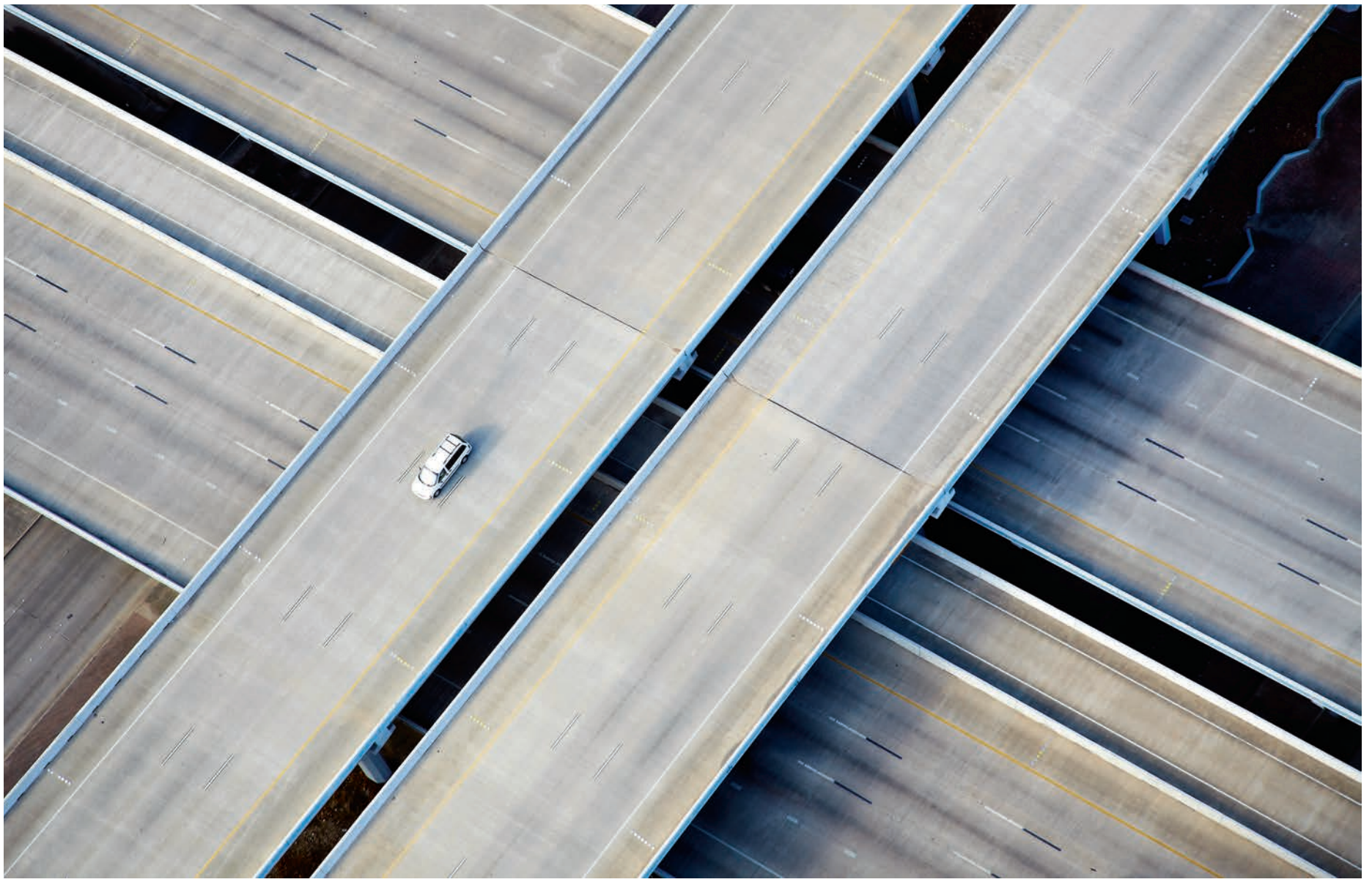
Существенный урон бизнесу наносят и мошенники, которые демпингуют цены и в ежедневном режиме выставляют на продажу непородистых собак под видом элитных. Например, ранее в этом году жительница Екатеринбурга требовала через суд компенсацию в размере 500 тыс. руб. от заводчика собак. Заявительница отмечала, что купленный ею щенок породы шпиц за 50 тыс. руб. не был допущен к профессиональной выставке в связи с тем, что его рост не соответствовал заявленной породе. Как правило, метисов стараются продать в совсем раннем возрасте, когда признаки породы не являются столь явными. При этом покупателям предъявляют фото роскошных родителей, причем сами фотографии чаще всего взяты с сайтов крупных питомников. «Но дворняжки нежного возраста могут быть очень похожи на породистых собратьев, так что в этом случае внешность — не всегда доказательство. Зачастую продавцы доводят внешний вид подложного пса до ума подручными средствами: подкрашивают в нужный цвет, рисуют полосы, пятна и прочее»,— отмечает президент РКФ Владимир Голубев. Не редки и случаи подделки документов — родословной и ветпаспорта.

Другой более простой способ обмануть покупателей — размещение объявления о якобы бесплатной раздаче дорогостоящих щенков с условием оплаты их доставки. В момент перевода денег за транспортировку «продавец» перестает выходить на контакт с покупателем.

Еще одним способом мошенничества является «активное» коммерческое разведение, являющееся жестоким по отношению к животным, когда их начинают пичкать гормонами и вязать два, а то и три раза в год. «РКФ рекомендует допускать производительниц к разведению шесть раз за период племенного использования, интервал между рождением щенков не должен быть менее шести месяцев. Если правила не соблюдаются, помет остается без родословных»,— говорит Наталья Бурунова.

По мнению профессиональных кинологов и заводчиков, пренебрежение принятыми нормами — это реальное физическое уничтожение самого животного и огромная вероятность того, что все его потомки будут иметь генетические нарушения. «Красивая сука, померанский шпиц, рожает в лучшем случае двух-трех щенков в год и выходит из разведения в возрасте шести-семи лет. И живет еще столько же в качестве любимца. А „пенсионеров“ надо тоже содержать, оплачивать услуги ветеринаров. У разведенцев все проще. Собак-стариков они не содержат и качественным поголовьем не интересуются»,— констатирует Ирина Кобец. Но наибольший доход, по ее словам, в зообизнесе получают перекупщики и курьеры. «Хороший заводчик получает самую маленькую прибыль, несмотря на дороговизну его щенков»,— констатирует эксперт.

Сами заводчики предпочитают не называть себя предпринимателями, подчеркивая, что стремление заниматься собаками не ради выгоды — главное отличие хорошего заводчика от плохого. «Исторически сложилось, что кинологический питомник сам по себе не бизнес, а скорее занятие для богатых людей. Это очень тяжелый бизнес, если ты живешь со своими старичками до конца и искренне любишь животных. Люди после гибели единственного питомца боятся завести другого, а здесь мы говорим о целом питомнике. Такие потери не измерить никакими деньгами»,— отмечает Ирина Кобец. «Для нас основная задача все-таки не деньги, а грамотная племенная деятельность, направленная на закрепление и улучшение породных качеств собак»,— отметили в питомнике «Хаски Фонд» ●



GETTY IMAGES

АВТО: ЭПОХА ВЫМИРАНИЯ

АССОРТИМЕНТ РОССИЙСКОГО АВТОРЫНКА ЗА ПЯТЬ ЛЕТ СОКРАТИЛСЯ НА ТРЕТЬ

Машин на российском авторынке становится все меньше: к продолжающемуся несколько лет сокращению модельного ряда добавилась новая напасть — острый дефицит наличия в салонах ходовых модификаций.

Российский авторынок продолжает уменьшаться не только в численном выражении (за десять месяцев текущего года он сократился на 12%, до 1,18 млн машин), но и с точки зрения разнообразия предложения и ассортимента. По данным аналитического агентства «Автостат», за последние пять лет модельный ряд на российском авторынке сократился почти на треть: по итогам прошлого года в России в общей сложности продавалось 275 моделей новых авто, что на 31,4% меньше, чем в 2014 году, когда можно сделать выбор из 401 модели.

Наиболее страдают нишевые сегменты автомобильного рынка: как класс почти исчез из России такой тип автомобиля, как минивэн, весьма поредел строй официально продающихся пикапов, перечень городских автомобилей-малюток А-класса, официально оставшихся на российском рынке, также можно перечислить по пальцам одной руки. Только в текущем году в России официально перестали продаваться такие машины, как стильный хетчбэк гольф-класса Mazda3, практичный «каблук» Renault Dokker, комфортный вместительный седан Volkswagen Arteon.

Причина продолжающегося сокращения модельного ряда связана с тем, что на падающем рынке становится невыгодно сертифицировать и держать в наличии виды авто, которые пусть и имеют свои поклонников, но не могут обеспечить нужный уровень продаж. В итоге ставка делается на массовые модели, которых, впрочем, в последние месяцы также стало заметно не хватать.

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

ИЗМЕНЕНИЕ ПРОДАЖ НОВЫХ АВТО В РОССИИ В 2020 ГОДУ

МЕСЯЦ	ИЗМЕНЕНИЕ К АНАЛОГИЧНОМУ ПЕРИОДУ ПРОШЛОГО ГОДА (%)
ЯНВАРЬ	1,8
ФЕВРАЛЬ	-2,2
МАРТ	1,8
АПРЕЛЬ	-72
МАЙ	-51
ИЮНЬ	-14
ИЮЛЬ	7
АВГУСТ	0,5
СЕНТЯБРЬ	3,4
ОКТЯБРЬ	7

Источник: АЕБ.

Только для членов профсоюза

Наступающую зиму российский авторынок встречает явлением, уже, казалось бы, забытым с советских времен,— острым дефицитом автомобилей. Почти как в советские времена, «живые» ходовые модели авто сейчас если не «для членов профсоюза», то выдаются по листу ожидания на два-три месяца, а иногда и до полугода. По данным интернет-агрегатора предложений новых авто Autospot.ru, в октябре текущего года у ведущих российских автодилеров на складах в общей сложности имелось в наличии порядка 27 тыс. автомобилей, что в 2,2 раза меньше, чем в этот же период год назад.

НЕ ПОКУПАТЬ СЕЙЧАС

ГУЛЬНАРА РУЧКИНА,
декан юридического факультета Финансового университета при правительстве РФ

Сегодня спрос на машины остается высоким, но многих ходовых моделей нет в наличии. Большую роль в этом сыграло то, что еще не исчерпался отложенный спрос после карантинной остановки работы автосалонов. Конечно, традиционно на большие покупки в России провоцирует падение курса рубля. Люди опасаются еще большего подорожания автомобилей. А дилеры, в свою очередь, не упускают возможности убедить покупателей на покупку сейчас. В условиях, когда доллар уверенно проходит уровни 76,77 и даже 78 руб., говорить о каком-то обдуманном и взвешенном решении касательно покупки автомобиля не приходится, даже если речь идет о весьма подержанной машине. Хоть большинство аналитиков и верят в «отскок» рубля от пикового курса, когда это произойдет и как повлияет на рынок, пока не знает никто. Так что автомобили сейчас пользуются огромным спросом, и притом что спрос велик, выбор на рынке довольно скудный. Машины раскупают с невероятной скоростью. Поэтому выбрать что-то стоящее довольно сложно. В нынешней ситуации приобретать авто без особой нужды не рекомендуется. Спрос изменится, но как только в салонах цпоявятся новые авто. А это не раньше чем после Нового года. Поэтому, если есть возможность ждать, советую совершать покупку только в следующем году.

Нехваткой моделей на складах сейчас страдает большинство массовых, а также премиальных брендов на рынке. Непростая задача, например, сразу же уехать из автосалона на ходовых машинах таких марок, как Hyundai, Kia, Lada. Есть задержки в поставках у Subaru, Suzuki, Mazda, Volkswagen. Пустые шоурумы разочаровывают поклонников Jaguar, Porsche, Cadillac, Jeep. «На рынке образовался заметный дефицит автомобилей. Уже сейчас многие клиенты оформляют предзаказы на машины, выдачи которых будут только в 2021 году,— признается Алексей Ермилов, директор департамента по маркетингу и рекламе ГК „Автоспеццентр“.— Существенная нехватка новых авто отмечается в премиум-сегменте, например, это относится к марке Porsche. Есть дефицит и среди массовых марок, например у Volkswagen, Nissan».

«На сегодняшний день можно наблюдать дефицит среди ряда моделей Lada (например, в комплектации с вариатором), а также Kia, Volkswagen, Hyundai (например, не хватает моделей Creta и Santa Fe). В премиальном — не хватает автомобилей Jaguar Land Rover, а также Chevrolet и Cadillac»,— продолжает Денис Мигаль, генеральный директор сети автосалонов Fresh Auto.

«В целом по рынку ощущается нехватка всех моделей,— соглашается Роман Абрамов, исполнительный директор сервиса онлайн-покупки машин „СберАвто“.— В первую очередь можно говорить о дефиците доступных автомобилей Kia, Hyundai, Volkswagen, Skoda, Lada. Нет в наличии и авто высокого ценового сегмента — Porsche, BMW, Mercedes и других. Разобрали даже премиальные кабриолеты. На вторичном рынке запасы также сильно поменялись — на нем практически не осталось хороших, ликвидных авто».

Производственные сбои и осторожность дилеров

Основная причина возникновения дефицита автомобилей, с одной стороны, эхо производственных сбоев, связанных с началом пандемии и весенним локдауном, с другой — на фоне ослабления рубля и роста цен люди стремятся именно сейчас потратить свои сбережения. «В период карантинных ограничений в связи с пандемией коронавируса все российские автопредприятия существенно снизили темпы выпуска машин — заводы стояли почти два месяца, а после ушли на плановые каникулы,— говорит Алексей Токарев, президент и председатель правления РГС-банка.— Дефицит сложился из-за отложенного спроса в связи с режимом самоизоляции и невозможностью купить автомобиль весной. Сейчас спрос продолжает сохраняться,

ЧИСЛО МОДЕЛЕЙ, ОФИЦИАЛЬНО ПРОДАЮЩИХСЯ НА РОССИЙСКОМ АВТОРЫНКЕ

ГОД	ЧИСЛО МОДЕЛЕЙ
2014	401
2015	375
2016	326
2017	298
2018	297
2019	275

Источник: «Автостат».

GETTY IMAGES

и вопреки прогнозам с наступлением осени распродаются складские остатки. Согласно нашим исследованиям, 80% россиян сохранили свое намерение купить автомобиль в течение ближайшего года, даже несмотря на рост стоимости автомобилей и падение доходов».

На возникновение нынешнего дефицита серьезно повиляла и излишняя осторожность дилеров. «План производства автомобилей формируется исходя из заказов дилерской сети, которые собираются в разные сроки, но в среднем за три месяца до того, как машина сойдет с конвейера. А в весенние месяцы дилеры делали заказы крайне осторожно по двум причинам. Во-первых, из-за чрезвычайной неопределенности по поводу длительности карантина и его влияния на платежеспособный спрос, во-вторых, из-за того, что июль—август исторически являются мертвыми месяцами для автомобильного рынка и восстановление начинается после возращения людей из отпусков. Однако события развивались по другому сценарию, возник существенный отложенный спрос, накопившийся за месяцы карантина, а также спрос со стороны тех потребителей, которые были вынуждены из-за ограничительных мер отменить зарубежные отпуска»,— указывает Юрий Алексаков, генеральный директор «Соллерс Инжиниринг».

Тем не менее спрос на новые автомобили за последние месяцы заметно растет. После беспрецедентного провала в апреле, мае и июне (тогда рынок рухнул на невиданные 72%, 52%, а также 15%) продажи новых авто поехали вверх: в июле спрос вырос на 7%, в августе остался стабилен (плюс 0,5%), а в сентябре и октябре опять порадовал приростом соответственно на 3,4% и 7%.

Во многом потребительскую активность сейчас подстегивают ослабление рубля и ожидание роста цен. И опасения потребителей о том, что завтра автомобили будут стоить заметно дороже, чем сегодня, вполне оправданны. По данным аналитической компании «Автостат», за последние два месяца более 20 автомобильных брендов подняли цены на свою продукцию. Например, на 2–3% подорожал весь модельный ряд Lada, на 2–4% прибавились цены на автомобили марки Subaru, Opel, Genesis, на 2% поднялись некоторые модели Mazda, на 5% — BMW, на 4% — Mercedes-Benz. «Резкий рост курса валют традиционно стимулирует население вкладываться в понятные категории товаров, такие как золото, недвижимость, бытовая техника, а также автомобили,— говорит Артем Бадалянц, исполнительный директор рекламного агентства „Траст Групп“.—

Наступающую зиму российский авторынок встречает явлением, уже, казалось бы, забытым с советских времен,— острым дефицитом автомобилей

В этой связи дефицит автомобилей наблюдается во всех сегментах рынка, скидочная политика почти полностью отсутствует. У многих дилеров встречается ситуация, когда автомобиль невозможно купить без комплекса дополнительных услуг и установленного дополнительного оборудования, что повышает стоимость базовой комплектации на 5–20%».

Время взвешенных решений

В ближайшее время дефицит автомобилей, скорее всего, будет сохраняться. Поэтому, если есть необходимость приобретения, специалисты советуют покупать машину прямо сейчас. Даже если желаемой модели нет в автосалоне, то на нее приобретение можно записаться у дилера, причем по фиксированной сейчас цене. Иногда за такую очередь просят вносить небольшую предоплату, но она возвращается, если потребитель потом передумает приобретать машину. «По нашим прогнозам, дефицит автомобилей сохранится до января 2021 года, и то в случае отсутствия второй волны ограничений и стабилизации ситуации на валютном рынке,— прогнозирует Денис Мигаль из Fresh Auto.— В случае если автомобилист решил купить определенную комплектацию выбранного авто, которой нет в наличии, есть два варианта: оформлять заявку и ждать, например, собранные по желанию клиентов комплектации Kia Sportage придется ждать до января, либо покупатель может обратить внимание на ассортимент вторичного рынка, где за те же деньги можно купить авто выше классом».

Впрочем, есть и более благоприятные прогнозы, по которым дефицит машин может если не исчезнуть, то существенно сократиться уже в декабре, и прежде всего это касается авто российской сборки. «Если ситуация с коронавирусом не ухудшится и торговые границы между странами не будут закрыты, то дефицит по локализованным брендам будет восполнен к Новому году, в декабре возможно даже уже появление некоей конкуренции среди марок,— прогнозирует Алексей Ермилов из „Автоспеццентра“.— Хотя наполнение складов по импортным брендам будет уже, скорее всего, после Нового года».

К концу года, скорее всего, не стоит ожидать традиционных новогодних скидок. «Что касается цен, то, возможно, в декабре, когда дилерам нужно будет выполнять годовые планы, они снизят стоимость на оставшиеся автомобили, и их можно будет приобрести со скидкой. Но уже сейчас склады пусты, то есть таких предложений будет немного, если они вообще будут. Поэтому, если потребитель ищет авто для себя и на долгий срок, лучше подождать, пока ажиотаж спадет и купить авто в лучшем состоянии и комплектации»,— считает Роман Абрамов из «СберАвто».

В любом случае к вопросу приобретения авто нужно подходить взвешенно. «Покупателю сейчас имеет смысл действовать, исходя из личных возможностей»,— советуют специалисты «Авито Авто». По мнению аналитиков: если есть потребность в приобретении автомобиля, лучше это делать сейчас, не дожидаясь дальнейшего повышения цен. А вот если нет желаемой комплектации, то тут следует решать, что лучше — сейчас покупать «нежеланную», но имеющуюся в наличии либо ждать именно то, что хочется, но уже по более высокой цене. Прогнозы строить сложно. Скорее всего, во всех странах будут стремиться больше не останавливать производства, несмотря на вторую волну. Но удастся ли избежать этого? К тому же многие остальные виды бизнеса в той или иной форме приостанавливаются, а значит, покупательная способность не растет. Дефицит как таковой с большой степенью вероятности к концу первого квартала 2021 года будет преодолен. Но вот по каким ценам вернутся модели на рынок — это вопрос ●

АВТОМОБИЛИ, ПОКИНУВШИЕ РОССИЙСКИЙ АВТОРЫНОК В 2020 ГОДУ

МАРКА, МОДЕЛЬ	ХАРАКТЕРИСТИКИ	ПРИЧИНА УХОДА
MAZDA3	ЯРКАЯ СТИЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ГОЛЬФ-КЛАССА	ПОЛНОСТЬЮ ИМПОРТНАЯ МОДЕЛЬ, ВЫСОКАЯ ЦЕНА
RENAULT DOKKER	ЛЕГКИЙ КОММЕРЧЕСКИЙ АВТОМОБИЛЬ С ВЫРАЗИТЕЛЬНЫМ ДИЗАЙНОМ	ПРИ СВОЕЙ ПРАКТИЧНОСТИ НЕВЫСОКИЕ ПРОДАЖИ
VOLKSWAGEN ARTEON	БОЛЬШОЙ ВМЕСТИТЕЛЬНЫЙ СЕДАН	НИШЕВОЙ ПРОДУКТ НА ФОНЕ ПРОДОЛЖАЮЩИХ НАБИРАТЬ ПОПУЛЯРНОСТЬ КРОССОВЕРОВ
DATSUN MI-DO, DATSUN ON-DO	САМОБЫТНЫЕ БЮДЖЕТНЫЕ АВТОМОБИЛИ	ИЗ-ЗА НЕВЫСОКОГО СПРОСА ПРИНЯТО РЕШЕНИЕ УВЕСТИ С РЫНКА ВЕСЬ БРЕНД DATSUN
NISSAN GT-R	ЛЕГЕНДАРНЫЙ СПОРТКАР С 3,8-ЛИТРОВЫМ МОТОРОМ	ШТУЧНЫЕ ПРОДАЖИ ГОРЯЧИМ ПОКЛОННИКАМ

Источник: открытая информация.

ПОКУПАТЬ СЕЙЧАС

АЛЕКСАНДР ЩЕРБАКОВ,
генеральный директор онлайн сервиса продажи авто ProbegZero

Уровень неопределенности на авторынке сейчас весьма высок, и повлиять на это не может ни покупатель, ни дилер. Дефицит автомобилей чувствуется не только в массовом сегменте, но и в премиум-сегменте. Конечно, есть частные случаи, когда автомобиль может быть в наличии, но в ситуации ажиотажного спроса цена этого авто будет выше розничной рыночной цены за счет установленного дополнительного оборудования.
В этой обстановке можно дать совет не поддаваться панике и совершать покупку автомобиля только в том случае, если эта покупка была запланирована. Стоит рассчитывать свои финансовые возможности, при этом если покупатель уже решился на покупку, то не стоит забывать про такое понятие, как ликвидность — то, что есть сейчас в наличии и доступно к покупке, может оказаться совершенно никому не нужно, когда ажиотаж спадет. По моим прогнозам, дефицит автомобилей еще будет сохраняться ближайшие несколько месяцев, ситуация начнет стабилизироваться весной с началом поставок автомобилей 2021 года выпуска, так как к этому времени производители смогут более корректно выстроить планы производства с поправками на все возможные ситуации. Стоит совершать покупку обдуманно: есть возможность — покупайте, ну а если такой возможности нет — откладывайте покупку.

ПОЧЕМ ВЛАСТЬ ДЛЯ НАРОДА

СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЮТ РУКОВОДИТЕЛИ РАЗНЫХ СТРАН

Когда несколько лет назад Дональд Трамп заявил, что будет жертвовать свою президентскую зарплату на благотворительность, его критики заявили, что для обладателя состояния в $2,5 млрд это небольшая жертва. Годовая зарплата президента США составляет $400 тыс.— весьма солидная сумма для любого благотворительного фонда, не говоря уже об обычных гражданах США. Сколько получают главы других государств мира и у кого зарплата выше, чем у Дональда Трампа, выяснили «Деньги».

Солидный господь для солидных господ

Размеры страны и даже ее экономики далеко не всегда говорят о том, что правитель этой страны получает большую зарплату. Когда речь заходит о заработках руководителей стран, закономерность чаще заключается в том, что более высокий доход граждан или более высокий ВВП на душу населения выражается в более высоком заработке и главы государства. Ведь глава государства — если только речь не идет о монаршей особе, помазаннике божием, воплощении небесной святости и т. п.— является таким же государственным служащим и наемным менеджером, как начальник ДЕЗа или директор завода. Поэтому неудивительно, что зарплаты руководителей Китая и США, чьи экономики являются крупнейшими в мире, не занимают самые верхние строчки в рейтингах официальных заработков глав государств мира.

Верхнюю строчку в этих рейтингах занимает зарплата премьер-министра страны, которая по своему размеру сопоставима всего лишь с одним городом США или Китая — это Сингапур. В 2020 году размер годовой зарплаты сингапурского премьер-министра Ли Сяньлуна без бонусов составляет $1,6 млн в год, а с бонусами — $2,3 млн в год. Номинальный ВВП на душу населения в Сингапуре составляет $58,5 тыс., это шестой в мире показатель. Но даже с таким высоким уровнем ВВП на душу населения зарплата сингапурского премьера примерно в 27 раз выше этого показателя. Эксперты объясняют столь высокий разрыв тем, что в Сингапуре так борются с коррупцией. Действительно, в мировых рейтингах прозрачности и борьбы с коррупцией Сингапур традиционно занимает самые высокие строчки — в индексе восприятия коррупции, который ежегодно составляет правозащитная организация Transparency International, по итогам 2019 года Сингапур занял четвертое место, уступив лишь Дании, Новой Зеландии и Финляндии. Для справки — Россия заняла в этом рейтинге 137-е место. Еще одним объяснением столь высоких зарплат руководителей Сингапура является то, что это государство-город — одно из самых дорогих в мире по стоимости проживания. В рейтинге самых дорогих городов мира консалтинговой компании Mercer Сингапур в 2020 году занял пятое место, уступив лишь Гонконгу, Ашхабаду, Токио и Цюриху.

Впрочем, Сингапур не является единственным примером города-государства, которому на небольшом клочке земли удалось построить развитую экономику. Ярким примером такого феномена является близкий географический сосед Сингапура — Гонконг, который в настоящее время является специальным административным районом КНР. Именно автономия, а также статус одного из мировых финансовых центров, позволяет Гонконгу находиться в мировой десятке по ВВП на душу населения ($57 тыс.), а руководителю этого района КНР — быть вторым в рейтинге самых высокооплачиваемых руководителей мира. Годовая зарплата Кэрри Лам составляет $568,4 тыс.

ТОП-20 ВЫСОКООПЛАЧИВАЕМЫХ ПРЕЗИДЕНТОВ И ПРЕМЬЕР-МИНИСТРОВ В МИРЕ

МЕСТО	СТРАНА	ДОЛЖНОСТЬ	ИМЯ И ФАМИЛИЯ	ГОДОВОЙ ОКЛАД ($ ТЫС.)	НОМИНАЛЬНЫЙ ВВП НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ ($ ТЫС., 2020 ГОД, ПРОГНОЗ МВФ)	ОТНОШЕНИЕ ГОДОВОГО ОКЛАДА ФАКТИЧЕСКОГО ГЛАВЫ ГОСУДАРСТВА К НОМИНАЛЬНОМУ ВВП НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ
1	СИНГАПУР	ПРЕМЬЕР-МИНИСТР	ЛИ СЯНЬЛУН	1600	58,4	27
2	ГОНКОНГ (СПЕЦИАЛЬНЫЙ АВТОНОМНЫЙ РАЙОН КНР)	ГЛАВА АДМИНИСТРАЦИИ	КЭРРИ ЛАМ	568	45,2	12,5
3	ШВЕЙЦАРИЯ	ПРЕЗИДЕНТ	СИМОНЕТТА СОММАРУГА	495	81,8	6
4	США	ПРЕЗИДЕНТ	ДОНАЛЬД ТРАМП	400	63	6,3
5	АВСТРАЛИЯ	ПРЕМЬЕР-МИНИСТР	СКОТТ МОРРИСОН	378	51,8	7,3
6	ГЕРМАНИЯ	КАНЦЛЕР	АНГЕЛА МЕРКЕЛЬ	369	45,5	8,1
7	НОВАЯ ЗЕЛАНДИЯ	ПРЕМЬЕР-МИНИСТР	ДЖАСИНДА АРДЕРН	339	38,7	8,7
8	АВСТРИЯ	КАНЦЛЕР	СЕБАСТЬЯН КУРЦ	330	48,6	6,8
9	МАВРИТАНИЯ	ПРЕЗИДЕНТ	МУХАММЕД УЛЬД ГАЗУАНИ	300	1,8	166,7
10	ЛЮКСЕМБУРГ	ПРЕМЬЕР-МИНИСТР	КСАВЬЕ БЕТТЕЛЬ	278	109,6	2,5
11	ЮАР	ПРЕЗИДЕНТ	СИРИЛ РАМАФОСА	270	4,7	57,4
12	КАНАДА	ПРЕМЬЕР-МИНИСТР	ДЖАСТИН ТРЮДО	267	42	6,4
13	БЕЛЬГИЯ	ПРЕМЬЕР-МИНИСТР	АЛЕКСАНДР ДЕ КРО	262	43,8	6
14	ЛИХТЕНШТЕЙН	ПРЕМЬЕР-МИНИСТР	АДРИАН ХАСЛЕР	254	143	1,8
15	ДАНИЯ	ПРЕМЬЕР-МИНИСТР	МЕТТЕ ФРЕДЕРИКСЕН	250	58,4	4,3
16	ШВЕЦИЯ	ПРЕМЬЕР-МИНИСТР	СТЕФАН ЛЕВЕН	244	50,3	4,8
17	ИСЛАНДИЯ	ПРЕМЬЕР-МИНИСТР	КАТРИН ЯКОБСДОТТИР	242	57,2	4,2
18	ИРЛАНДИЯ	ПРЕМЬЕР-МИНИСТР	МИКАЛ МАРТИН	234	79,7	2,9
19	ГВАТЕМАЛА	ПРЕЗИДЕНТ	АЛЕХАНДРО ДЖАММАТТЕИ	228	4,2	54,3
20	ФРАНЦИЯ	ПРЕЗИДЕНТ	ЭММАНЮЭЛЬ МАКРОН	214	39,2	5,5

Источник: открытые данные.

ТЕКСТ **Евгений Хвостик**
ФОТО **AP**

AP

Глава государства — если только речь не идет о монаршей особе, является таким же государственным служащим и наемным менеджером, как начальник ДЕЗа или директор завода

Подобно Сингапуру, Гонконг также борется с коррупцией — при помощи высоких зарплат чиновников, которая подвергается регулярной индексации в соответствии с инфляцией. В прошлом году зарплаты чиновников в Гонконге были повышены на 12%, а в этом году — еще на 5%. В индексе восприятия коррупции от Transparency International по итогам 2019 года Гонконг занял второе место по уровню самой низкой коррупции в Азии после Сингапура и 16-е место — во всем мире.

Высокий номинальный ВВП на душу населения ($81,8 тыс., второе место в мире) является причиной солидной зарплаты у главы Швейцарии — $495 тыс. Еще $30 тыс. в год президенту Швейцарской конфедерации, которым с января 2020 года является Симонетта Соммаруга, выделяется на служебные расходы. В итоге заработок президента Швейцарии, чьи полномочия, впрочем, носят в основном представительский и номинальный характер (ведь основные решения принимают правительство и парламент), является самым высоким среди руководителей всех остальных стран, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) — международной экономической организации развитых стран, признающих принципы представительной демократии и свободной рыночной экономики.

Лишь на четвертом месте в мире и сразу после Швейцарии находится нынешняя зарплата президента США — $400 тыс. в год. Причем на таком уровне зарплата американских президентов, которая устанавливается Конгрессом, держится еще с 2001 года. Все это с лихвой компенсируется многомиллионными выплатами на служебные расходы президента, его охрану, президентский транспорт и т. д. Периодически вокруг этих расходов возникают громкие скандалы — в октябре известный американский экономист Роберт Райх, работавший в администрациях президентов Джеральда Форда, Джимми Картера и Билла Клинтона, заявил, что поездки Дональда Трампа, в том числе на фешенебельные гольф-курорты, оплачивались из государственной казны и обошлись налогоплательщикам в общей сложности в $114 млн. В эти расходы включена в том числе стоимость охраны президента и его ближайших родственников. Сам Дональд Трамп отрицает эти обвинения. Впрочем, даже по официальным данным расходы на обслуживание нынешнего президента США могут в разы превышать его зарплату, которую он жертвует на благотворительность. По данным Главного бюджетного управления Белого дома, только в феврале—марте 2017 года Дональд Трамп совершил четыре поездки на фешенебельный курорт Мар-а-Лаго во Флориде. С учетом расходов на транспорт, охрану и проживание только эти поездки президента за два неполных месяца обошлись американскому бюджету в $13 млн.

Пятерку самых высокооплачиваемых глав государств мира замыкает премьер-министр Австралии Скотт Моррисон — его оклад составляет $378,4 тыс. в год. И, несмотря на то что ВВП Австралии на душу населения довольно высок — $51,8 тыс., его пребывание в топе самых высокооплачиваемых глав государств довольно часто привлекает внимание СМИ и парламентариев. Несмотря на то что зарплату премьер-министру назначает специальный парламентский комитет, СМИ напоминают австралийцам, что их премьер получает больше, чем премьер-министр соседней Новой Зеландии ($339 тыс. в год — седьмое место в мире), и даже больше, чем канцлер Германии Ангела Меркель — $369 тыс. в год (шестое место в мире).

Слишком далеки от народа

Впрочем, помимо руководителей богатых и стабильных стран с развитой экономикой в рейтингах самых высокооплачиваемых глав государств можно найти и тех, чья страна не может похвастаться ни высоким уровнем ВВП на душу населения, ни вхождением в список крупнейших экономик мира. В топ-10 с размером зарплаты $300 тыс. в год входит президент Мавритании, эту должность в настоящее время занимает Мухаммед ульд Газуани. При этом по номинальному ВВП на душу населения Мавритания является одним из самых бедных государств в мире — $1,8 тыс., (144-е место). Неудивительно, что разрыв между годовой зарплатой главы государства и ВВП на душу населения в Мавритании является одним из самых высоких в мире — в 166 раз.

Весьма высокий разрыв между этими показателями — в 56 раз — наблюдается и в ЮАР. Южноафриканский президент Сирил Рамафоса с годовым окладом в $270 тыс. входит в двадцатку самых высокооплачиваемых глав государств в мире. Это не осталось незамеченным среди общественности и СМИ в ЮАР — чиновника стали включать в рейтинги самых зарабатывающих граждан страны, которые состоят в основном из глав крупнейших южноафриканских частных компаний и корпораций. Не исключено, что внимание общественности к высокой президентской зарплате стало причиной того, что в 2018 году господин Рамафоса заявил, что будет жертвовать половину своего годового оклада в благотворительный Фонд имени Нельсона Манделы.

Но если ЮАР входит в список наиболее динамично развивающихся стран мира (т. н. страны БРИКС — Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР), то небольшому центральноамериканскому государству Гватемала до включения в этот список еще далеко. Тем не менее президент этой страны Алехандро Джамматтеи получает годовой оклад в $228 тыс.— который выше не только официального годового заработка президента соседнего Гондураса ($50 тыс.), но даже дохода президента России Владимира Путина (около $130 тыс.). При этом номинальный ВВП на душу населения в Гватемале составляет лишь $4,2 тыс. (100-е место) — таким образом, годовая зарплата гватемальского президента в 56 раз выше номинального ВВП на душу населения этой страны. Для сравнения — зарплата президента Гондураса в 20 раз выше номинального ВВП на душу населения этой страны, а доход президента России — в 13 раз ●

JOEMCNALLY / GETTYIMAGES

БОГАТЫЕ И БЕДНЫЕ БЕЛОГО ДОМА

СКОЛЬКО ПЛАТЯТ ПРЕЗИДЕНТАМ США

Президенты Соединенных Штатов Америки — такие же люди, как мы с вами. Как минимум в плане финансового поведения. Среди 45 человек, занимавших этот пост, были богатые и бедные, щедрые благотворители и неисправные должники, транжиры и любители экономить, удачливые и неудачливые предприниматели. Самые яркие примеры — в историко-финансовом обзоре «Денег».

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **JoeMcNally/GettyImages, Granger/DIOMEDIA, Topical Press Agency/Getty Images, Granger/DIOMEDIA, Hy Peskin/Getty Images, AP**

Эффективный менеджер

Изображенный на однодолларовой банкноте первый президент США Джордж Вашингтон был богат. Унаследовав не самое большое состояние еще в детстве, он заметно его приумножил. В 11-летнем возрасте он стал землевладельцем и рабовладельцем — отец завещал ему семейную ферму площадью 280 акров и 10 рабов. Другое поместье — Маунт-Вернон — досталось Лоуренсу Вашингтону, старшему сводному брату Джона. После смерти Лоуренса, его дочери и жены Маунт-Вернон в 1761 году достался Джорджу. Скупая у соседей прилегающие участки, Вашингтон увеличил площадь поместья до 7,6 тыс. акров (31 кв. км), из которых 3,3 тыс. акров составляли плодородные земли, 500 акров — главная усадьба с 21-комнатным особняком, остальное — лес. На плантации также была мельница и винокурня (последняя несколько лет назад была восстановлена, и теперь посетители Маунт-Вернона могут попробовать такой же виски, какой пил первый американский президент). В 1799 году в Маунт-Верноне жило и работало 317 рабов. 123 принадлежали Джорджу Вашингтону, 40 рабов он арендовал у соседа, одного — у зятя, а 153 раба были «вдовьей долей». Они были предоставлены во временное пользование Марте Вашингтон после смерти ее первого мужа Дэниела Кастиса.

В завещании, составленном в 1799 году, за полгода до смерти, Вашингтон перечисляет принадлежащие ему земельные угодья, а также участки земли в городах под жилищную застройку. Общая площадь его земель превышала 50 тыс. акров (202 кв. км). В завещании также упоминаются акции James River Company, Potomack Company, Bank of Columbia и Bank of Alexandria на общую сумму около $19 тыс. Также в завещание были вписаны 36 лошадей, 15 ослов, 57 мулов, 329 голов крупного рогатого скота, 640 овец, большое стадо свиней. Общая оценка упомянутого в завещании имущества — $530 тыс. В переводе на современные

GRANGER / DIOMEDIA

Главный дом поместья Маунт-Вернон Джорджа Вашингтона. В переводе на современные деньги табачный фермер Вашингтон был мультимиллионером. Президентскую зарплату он получать не хотел, но его заставили

деньги по паритету покупательной способности — около $11,2 млн.

На посту президента Джордж Вашингтон получал зарплату в размере $25 тыс. в год (в зависимости от года сумма в пересчете на современные деньги будет в 20–30 раз выше). В своей первой инаугурационной речи он попытался отказаться от зарплаты и служить стране бесплатно, но Конгресс отверг это предложение и обязал Вашингтона получать зарплату. Это объяснялось тем, что президент, не получающий регулярной зарплаты, потенциально подвержен коррупции. С того времени именно Конгресс устанавливает зарплату президента, при этом зарплата действующего президента не подлежит изменению.

Вечное чувство долга

Третий президент США Томас Джефферсон (годы правления — 1801–1809) был плантатором, как и Джордж Вашингтон. В 1857 году, когда Томасу было 14 лет, он после смерти отца получил по наследству около 5 тыс. акров земли (около 20 кв. км), в том числе табачную плантацию Монтичелло, и 52 раба. В 1774 году при разделе имущества своего покойного тестя Джона Уэйлса Томас Джефферсон стал хозяином еще 11 тыс. акров (44,5 кв. км) земли и 135 рабов, что сделало его вторым по числу рабов плантатором штата Виргиния. Но к части имущества тестя прилагалась и часть долгов тестя — около £4 тыс. (примерно соответствует современным £600 тыс. по паритету покупательной способности). Пытаясь частично погасить долг, Джефферсон периодически продавал рабов. В семьях невольников рождались дети. Общее число рабов постоянно менялось. Так, в 1776 году Джефферсон произвел перепись «душ в семье». Их оказалось 117 — жена, дочь, 16 свободных работников, их жены и дети, 83 раба. В 1779 году Джефферсон стал губернатором штата Виргиния, а в 1784 году был отправлен послом во Францию. Он предполагал, что сможет жить на зарплату посла — £2,1 тыс. в год, а за счет прибылей от табачной плантации расплачиваться с долгами. План не сработал. В отсутствие хозяина финансовое состояние плантации ухудшилось, а размеры урожая и цены на табак были непредсказуемы. Джефферсон вернулся в Соединенные Штаты, стал госсекретарем, затем вице-президентом, затем президентом. Но даже президентская зарплата не исправила ситуацию. С каждым годом он все глубже и глубже залезал в долги, давал кредиторам обещания, которые не всегда выполнял, передоговаривался об условиях выплат. Долги росли за счет процентов и привычки Джефферсона жить на широкую ногу. Так, за первый год президентства он потратил на дорогое французское вино $2797,38. Эта сумма превышала президентскую зарплату за месяц и была чуть ниже прибыли от продажи урожая табака в этом году ($2974,09 за примерно 20 тонн табака). В 1815 году Джефферсон продал свою личную библиотеку Конгрессу за $23,95 тыс. (годом раньше сгорела библиотека Конгресса во время пожара, устроенного британскими войсками в Вашингтоне). И это не исправило финансовую ситуацию. В момент смерти Джефферсона в 1826 году размер его долга превышал $100 тыс. (около $2,6 млн на современные деньги).

Четвертый президент США Джеймс Мэдисон вынужден был продавать земли и рабов и брать займы в банках, чтобы покрыть долги своего пасынка, алкоголика и картежника

Среди первых американских президентов Томас Джефферсон был не единственным, чью жизнь омрачали кредиторы. Четвертый президент США Джеймс Мэдисон (годы правления — 1809–1817) вынужден был продавать земли и рабов и брать займы в банках, чтобы покрыть долги своего пасынка, алкоголика и картежника Джона Тодда. В общей сложности кредиторам было выплачено около $40 тыс. (порядка $0,8–1 млн на современные деньги). Мэдисону даже пришлось заложить половину своей табачной планта-

НЕ ЗАРПЛАТОЙ ЕДИНОЙ

Кроме зарплаты действующий президент США получает дополнительные выплаты и льготы. Начиная с 1949 года в распоряжение президентам предоставляется дополнительно $50 тыс. в год на представительские расходы (в разные годы эти средства то облагались налогом, то не облагались, сейчас — нет). Начиная с 1978 года на транспортные расходы для президента и его спутников выделяется $100 тыс. в год (сюда не входят бесплатные поездки на лимузине и перелеты на президентском вертолете и самолете). Отдельная статья — расходы на официальные развлекательные мероприятия, на это выделяется $19 тыс. в год.
Проживание в президентских резиденциях, бесплатное медицинское обслуживание и круглосуточная охрана президента и членов его семьи со стороны Секретной службы также оплачиваются государством. На смену мебели в президентских резиденциях после вступления в должность нового президента выделяется $100 тыс. Президент может нанять за государственный счет в качестве домашней прислуги и административного персонала 34 человека, а также при необходимости пользоваться услугами консультантов, экспертов и профессионалов в разных сферах деятельности.

ции Монпелье в штате Виргиния. Правивший после Мэдисона (1817–1825) Джеймс Монро так глубоко погряз в долгах, что после ухода с президентского поста дважды просил Конгресс о финансовой помощи. В 1826 и в 1831 году ему было выплачено по $30 тыс. (примерно $800 тыс. и $900 тыс. на современные деньги соответственно).

TOPICAL PRESS AGENCY / GETTY IMAGES

Герберт Гувер занимался филантропией и по зову души, и по долгу службы. После Первой мировой войны будущий 31-й президент США возглавлял Американскую администрацию помощи. На фото: Гувер наблюдает за погрузкой гуманитарной помощи Европе в терминале Буша в Бруклине. Неизвестно, был ли владелец терминала Ирвинг Буш родственником двух президентов США с такой же фамилией

Бессребреники

Хотя закон и запрещал президентам США отказываться от зарплаты, он не мог запретить им распоряжаться полученной зарплатой по своему усмотрению, в том числе тратить на благотворительность.

Первым президентом, который стал поступать таким образом, был Герберт Гувер (время правления — 1929–1933). После окончания Стэнфордского университета с дипломом бакалавра геологии Гувер был нанят британской компанией Bewick, Moreing & Co. в качестве инженера — для внедрения передовых методов золотодобычи в Австралии. Показав себя эффективным менеджером, он стал партнером компании, а затем независимым экспертом и финансистом. Он специализировался на том, что улучшал показатели добычи и финансовое состояние шахт и рудников в обмен на долю в прибыли. У его компании были офисы в Сан-Франциско, Нью-Йорке, Париже, Петрограде и Мандалае (Бирма). В 1913 году состояние Гувера оценивалось в $4 млн (около $105 млн на современные деньги). Бизнес оставался успешным и после войны. Гувер с женой активно занимались благотворительностью. По утверждению его брата, в тридцатые годы более половины прибылей от бизнеса Гувера шло на благотворительные цели. Деньги часто жертвовались анонимно, так что точную цифру установить невозможно Часть своей президентской зарплаты ($75 тыс. в год) Гувер также передавал на благотворительность, а часть — на прибавки к зарплате служащим Белого дома.

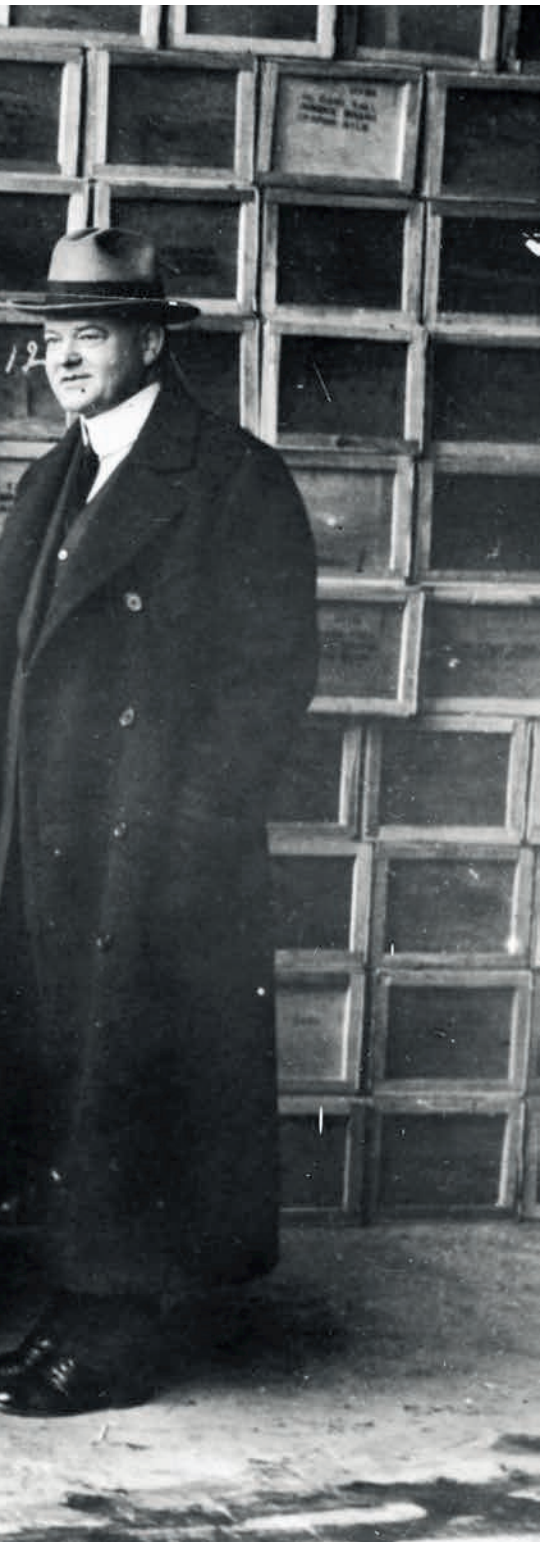
Джон Фицджеральд Кеннеди никогда не жил на зарплату. Он с детства привык к тому, что деньги у него есть. Столько, что какая-то зарплата практически ничего не изменит. Состояние его отца Джозефа Патрика Кеннеди журнал Fortune в 1957 году оценивал примерно в $200–400 млн (примерно $1,85–3,7 млрд на современные деньги).

С 3 января 1947 года по 3 января 1953 года Джон Кеннеди был членом Палаты представителей — и все это время отдавал зарплату конгрессмена ($15 тыс. в год) на благотворительность. С 3 января 1953 года по 22 декабря 1960 года он заседал в Сенате — вся зарплата сенатора ($22,5 тыс. в год) также уходила на благотворительные цели. Став президентом, Кеннеди продолжил поступать так же. Его годовая зарплата на новом посту составляла $100 тыс. Полную зарплату он получил только в 1962 году. В 1961 году он вступил в должность 20 января, так что по итогам года вышло $94,6 тыс., а в 1963 году президента Кеннеди убили. В 1962 году американские газеты сообщали со ссылкой на информированные источники, что среди получателей частей президентской зарплаты были организации бойскаутов и герлскаутов Америки, United Negro College Fund, Cuban Families Committee и Federation of Jewish Philanthropies.

Третьим и пока последним по счету президентом США, перечислявшим всю свою зарплату ($400 тыс. в год) на благотворительность, стал Дональд Трамп, заявивший в начале своего правления, что он первый президент, поступающий таким образом.

Не самые удачные инвестиции

Совладелец одного из старейших банков Америки Roosevelt & Son Теодор Рузвельт-старший скончался от опухоли кишечника 9 февраля 1878 года. Неделю спустя было оглашено завеща-



Работники табачной плантации Монтичелло радостно приветствуют возвращение своего хозяина Томаса Джефферсона из Парижа 23 декабря 1789 года

GRANGER / DIOMEDIA

Третьим и пока последним по счету президентом США, перечислявшим всю свою зарплату ($400 тыс. в год) на благотворительность, стал Дональд Трамп

ПРИБАВКА К ПЕНСИИ

Ныне живущие экс-президенты США не довольствуются пенсией и льготами. Джордж Уокер Буш (младший) с 2009 по 2015 год провел около 200 публичных выступлений, получая гонорар в размере от $100 тыс. до $175 тыс. за каждое. Билл и Хиллари Клинтон с января 2014 года по апрель 2015 года выступали перед публикой 104 раза, получив за это в общей сложности $25 млн. Еще $5 млн составил гонорар Хиллари за книгу «Сложные решения». Барак Обама получал авторские отчисления и авансы за свои книги «Мечты моего отца», «Дерзость надежды» и «О тебе пою: послание к моим дочерям». В 2005–2016 годах он заработал на книгах $15,6 млн. После ухода из Белого дома Барак Обама стал выступать публично, получая по $400 тыс. за каждое появление на публике. Билл Клинтон в 2004 году получил $15 млн за автобиографическую книгу «Моя жизнь», что в то время являлось рекордным авансовым гонораром. Джорджу Бушу-младшему не удалось его превзойти. На книге «Ключевые решения», увидевшей свет в 2010 году, Буш заработал, по разным данным, от $7 млн до $10 млн. Сейчас рекорд авансового книжного гонорара принадлежит супругам Обама. В 2018 году они продали авторские права на публикацию своих книг за рекордную сумму, которая не оглашалась (по данным газеты Financial Times, она составила $65 млн). Книга Мишель Обамы «Becoming. Моя история» уже опубликована, книга Барака Обамы «Земля обетованная» поступила в продажу 17 ноября

ние, по которому его сын, 19-летний студент Гарварда Теодор Рузвельт-младший, унаследовал $60 тыс. (примерно соответствует современным $1,5 млн). Не нуждаясь в деньгах, юный Рузвельт занялся политикой. В 1882 году он был избран в законодательное собрание штата Нью-Йорк. В следующем году Рузвельт отправился охотиться на бизонов на Дикий Запад — на территорию Дакоты. Сдружившись с местными жителями, молодой политик решил попробовать себя в животноводстве. Вместе с двумя партнерами он купил ранчо, вложив в него $14 тыс. Эта сумма превышала его годовую зарплату. После того как ранчо принесло небольшую прибыль, Рузвельт вложил в дело еще $26 тыс., создав новое ранчо. Со временем он довел свои инвестиции на двух ранчо до $80 тыс. и стал владельцем 5 тыс. голов скота.

Холодной зимой 1886/87 года около двух третей стада погибло. Рузвельт писал сестре, что мечтает о том, чтобы потерять меньше половины вложенных денег. Делая успешную политическую карьеру, Рузвельт одновременно уменьшал масштабы животноводческого бизнеса. В 1899 году он стал губернатором штата Нью-Йорк, в 1901 году стал вице-президентом, а после убийства президента Уильяма Маккинли занял его кресло. В том же 1901 году Теодор Рузвельт продал остатки своего бизнеса в Дакоте и подвел итоги. Общий убыток от инвестиций в животноводство составил 23 556 долларов и 68 центов (около $720 тыс. на современные деньги).

Если у Томаса Джефферсона были проблемы с долгами, а у Теодора Рузвельта с инвестициями, то у Гарри Трумэна — и с тем и с другим. Трумэн, сын небогатого фермера и торговца скотом, работал табельщиком на железной дороге, клерком в банке, служил в армии. В 1914 году скончался его отец, оставив в наследство семейную ферму с долгом в размере $12,5 тыс. В 1916 году умер бездетный дядя, завещавший племяннику $11 тыс. Гарри вкладывал деньги

ЗАРПЛАТЫ ПРЕЗИДЕНТОВ США

ГОДЫ	ПРЕЗИДЕНТЫ	РАЗМЕР ЗАРПЛАТЫ
1789–1873	ДЖОРДЖ ВАШИНГТОН, ДЖОН АДАМС, ТОМАС ДЖЕФФЕРСОН, ДЖЕЙМС МЭДИСОН, ДЖЕЙМС МОНРО, ДЖОН КУИНСИ АДАМС, ЭНДРЮ ДЖЕКСОН, МАРТИН ВАН БЮРЕН, УИЛЬЯМ ГАРРИСОН, ДЖОН ТАЙЛЕР, ДЖЕЙМС НОКС ПОЛК, ЗАКАРИ ТЕЙЛОР, МИЛЛАРД ФИЛМОР, ФРАНКЛИН ПИРС, ДЖЕЙМС БЬЮКЕНЕН, АВРААМ ЛИНКОЛЬН, ЭНДРЮ ДЖОНСОН, УЛИСС ГРАНТ (1-ЫЙ СРОК)	$25 000
1873–1909	УЛИСС ГРАНТ (2-Й СРОК), РАТЕРФОРД ХЕЙС, ДЖЕЙМС ГАРФИЛД, ЧЕСТЕР АРТУР, ГРОВЕР КЛИВЛЕНД, БЕНДЖАМИН ГАРРИСОН, УИЛЬЯМ МАККИНЛИ, ТЕОДОР РУЗВЕЛЬТ	$50 000
1909–1949	УИЛЬЯМ ТАФТ, ВУДРО ВИЛЬСОН, УОРРЕН ГАРДИНГ, КАЛВИН КУЛИДЖ, ГЕРБЕРТ ГУВЕР, ФРАНКЛИН РУЗВЕЛЬТ, ГАРРИ ТРУМЭН (1-Й СРОК)	$75 000
1949–1969	ГАРРИ ТРУМЭН (2-Й СРОК), ДУАЙТ ЭЙЗЕНХАУЭР, ДЖОН КЕННЕДИ, ЛИНДОН ДЖОНСОН	$100 000
1969–2001	РИЧАРД НИКСОН, ДЖЕРАЛЬД ФОРД, ДЖИММИ КАРТЕР, РОНАЛЬД РЕЙГАН, ДЖОРДЖ БУШ-СТАРШИЙ, БИЛЛ КЛИНТОН	$200 000
С 2001	ДЖОРДЖ БУШ-МЛАДШИЙ, БАРАК ОБАМА, ДОНАЛЬД ТРАМП	$400 000

Источник: открытые данные.

HY PESKIN / GETTY IMAGES

Джон Ф. Кеннеди был принципиальным отказчиком от зарплаты и в Сенате, и в Белом доме. На жизнь ему хватало и так

в дело — в долю в руднике, на котором добывали цинк и свинец; в компанию, скупавшую земельные участки в районе нефтеразведки для последующей сдачи их в аренду; в спекуляции недвижимостью. Все инвестиции были или не очень удачными, или совсем неудачными. Последним предприятием стал магазин мужской одежды и галантереи, который Трумэн открыл на паях с другом Эдди Джекобсоном в 1919 году. В 1920 году магазин принес $70 тыс. прибыли. В 1921 году — обанкротился. Трумэн расплачивался с долгами до 1935 года. Но вскоре после краха деловой карьеры Трумэна началась его политическая карьера — окружной судья, председатель суда округа, сенатор, вице-президент по итогам выборов 1944 года. После внезапной кончины президента Франклина Делано Рузвельта Трумэн занял президентский пост. Но даже на этом посту его финансовое положение продолжало оставаться тяжелым. Немного исправило ситуацию повышение президентской зарплаты с $75 тыс. в год на первом сроке до $100 тыс. в год на втором, произведенное Конгрессом «под Трумэна». Но после окончания второго президентского срока в 1953 году единственным источником дохода для Трумэна стала военная пенсия, положенная ему как участнику Первой мировой войны,— $112,56 в месяц (около $1,1 тыс. на современные деньги). Экс-президент уселся за написание мемуаров. Гонорар за книгу составил $670 тыс. До уплаты налогов. После их уплаты и выплаты ассистентам, помогавшим работать над книгой, осталось $37 тыс. Окончательно финансовая ситуация исправилась лишь в 1958 году, когда Конгресс принял закон о пенсионном обеспечении бывших президентов. Другой бывший президент Герберт Гувер в пенсии не нуждался, но согласился взять ее, чтобы не смущать Трумэна.

Последний долг Трумэна был отдан в 2012 году. В 1947 году президент задолжал $7,5 мальчишке, доставлявшему газеты. Президентская библиотека Гарри Трумэна погасила долг, выплатив 80-летнему Джорджу Лунду, обитающему в доме престарелых, всю сумму с учетом набежавших процентов — $56,63.

AP

Гарри Трумэн — самый бедный из американских президентов

Последний по счету, первый по деньгам

Пока еще находящийся в должности президента США Дональд Трамп — безусловный лидер по размеру капитала среди всех, кто когда-либо занимал эту должность. По ситуации на середину ноября 2020 года журнал Forbes оценивает размер его капитала в $2,5 млрд (для сравнения — Джо Байдена тот же журнал оценил всего в $9 млн). Сам Трамп неоднократно заявлял, что стоит гораздо дороже, и называл разные цифры — вплоть до $10 млрд. Поскольку Трамп не торопится признавать свое поражение на президентских выборах, он пока не делал никаких заявлений о том, откажется ли он от положенной экс-президенту пенсии и других льгот ●

ПЕНСИЯ ПРЕЗИДЕНТА

По закону ныне живущие бывшие президенты США получают пенсию, равную зарплате министра (по ситуации на 2020 год — $219,2 тыс. в год). Бывшая первая леди имеет право на пенсию в размере $20 тыс. в год, если она откажется от других положенных законом пенсий. Экс-президент и его супруга пользуются услугами охраны пожизненно, дети экс-президента — до достижения ими возраста 16 лет.

Если экс-президент получал медицинскую страховку государственного служащего в течение как минимум пяти лет, страховка за ним сохраняется.

Администрация общих служб (General Services Administration) финансирует переход бывших президентов в новые сферы деятельности, компенсируя расходы на открытие офиса в любой точке Соединенных Штатов, его функционирование и наем помощников, советников и обслуживающего персонала. Общий зарплатный фонд для подчиненных не может превышать $150 тыс. в год в течение первых 30 месяцев после ухода экс-президента из Белого дома, после чего снижается до $96 тыс. в год.

По подсчетам Национального союза налогоплательщиков (National Taxpayers Union Foundation), в 2000–2018 годах на содержание бывших президентов было израсходовано $63 млн без учета расходов на охрану (эта статья расходов засекречена).

В Конгрессе США в настоящее время находится на рассмотрении законопроект, направленный на снижение бюджетных расходов на содержание экс-президентов.

МИРНОЕ ВРЕМЯ

СКОЛЬКО СТОЯТ ЧАСЫ В СТИЛЕ МИЛИТАРИ

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

Чтобы понять природу стремительной эволюции часовых механизмов, стоит перемотать время на начало XX века. Именно тогда мануфактуры стали получать первые заказы от военных ведомств на создание надежных приборов определения времени в полевых и морских условиях для моряков, летчиков, подводников и офицеров сухопутных войск. С техническим прогрессом XXI века материалы для изготовления часов стали легче, инженерные разработки сложнее, стилистика эргономичнее, но основная задача осталась прежней — наручные часы должны служить человеку, в случае если он оказался вдали от комфортных условий города. По сей день мануфактуры считают делом чести выпускать часы с циферблатами цвета хаки.

В 2018 году марка IWC разработала модель Pilot's Watch Chronograph Edition Strike Fighter Tactics Instructor при сотрудничестве с инструкторами военно-морской авиабазы «Лемур» в Калифорнии. Хронограф в прочном керамическом корпусе с символикой Top Gun был доступен только выпускникам военного училища Navy Fighter Weapons School. Новинка 2020 года Pilot's Watch Chronograph Top Gun Edition SFTI выпущена ограниченной серией в 1,5 тыс. экземпляров из материалов, способных выдерживать высокие нагрузки, которым подвергаются пилоты в кабине сверхзвуковых реактивных самолетов, таких как F/A-18E Super Hornet. Задняя крышка корпуса и кнопки хронографа выполнены из материала Ceratanium. Легкий и прочный, как титан, он тверд и устойчив к царапинам, как керамика. Военный характер часов подчеркивают черный циферблат и стрелки с люминесцентным покрытием.

Стилистика марки Bell & Ross вся построена на вдохновении военными часами прошлых десятилетий. В 2020 году Bell & Ross разработали часы для профессионалов BR V2-92 Military Green. Отдавая дань военным, которые первыми стали использовать наручные часы в качестве рабочего инструмента, Bell & Ross выпустили версию гражданской модели BR V2-92 с циферблатом цвета хаки и камуфляжным рисунком. Характерный для серии Vintage стальной круглый корпус часов с системой защиты заводной коронки оснащен выпуклым стеклом и двунаправленным безелем из анодированного алюминия, позволяющим измерять короткие отрезки времени.

Дизайн часов Montblanc 1858 навеян военными хронографами Minerva 1920–30-х годов. В 2018 году компания выпустила модель 1858 Geosphere с индикацией мирового времени в виде вращающихся дисков Северного и Южного полушарий. В 2020 году Montblanc представляет ограниченную серию 1858 Geosphere Messner Limited Edition, посвященную легендарному альпинисту и исследователю Райнхольду Месснеру, покорителю самых высоких вершин на планете. В честь его достижений семь вершин отмечены красными точками на вращающихся сферах-полушариях на циферблате. Заднюю крышку корпуса украшает полный список Месснера, а также изображения горы Монблан, компаса и двух перекрестно расположенных ледорубов.

В условиях неучастия в военных действиях и сложных экспедициях современные часы берут на себя роль помощника в занятиях спортом. Такими стали новые часы Breitling Endurance Pro, хронограф из коллекции Professional в ультралегком корпусе из инновационного полимерного материала Breitlight с кварцевым механизмом с термокомпенсацией, точность которого в десять раз выше, чем у традиционных кварцевых аналогов. Все модели коллекции Professional, завоевавшей признание пилотов и исследователей, оснащаются кварцевым механизмом SuperQuartz. Теперь благодаря хронографу Endurance Pro эта линейка привлечет внимание профессионалов и любителей из мира спорта ●

1 **IWC, часы Pilot's Watch Chronograph Top Gun Edition SFTI,** 44 мм, керамика, механизм с автоматическим подзаводом, водонепроницаемость до 60 м, запас хода 46 часов

2 **Hublot, часы Big Bang Camo Yohji Yamamoto,** 45 мм, керамика, механизм с автоматическим подзаводом, водонепроницаемость до 100 м, запас хода 72 часа

3 **Montblanc, часы 1858 Geosphere Messner Limited Edition,** 42 мм, бронза, механизм с автоматическим подзаводом, водонепроницаемость до 100 м, запас хода 42 часа

4 **Breitling, часы Endurance Pro,** 44 мм, полимерный материал Breitlight, кварцевый механизм с термокомпенсацией, водонепроницаемость до 100 м, срок службы батареи 3–4 года

5 **Bell & Ross, часы BR V2-92 Military Green,** 41 мм, сталь, алюминий, механизм с автоматическим подзаводом, водонепроницаемость до 100 м, запас хода 38 часов

6 **Rado, часы Captain Cook Bronze Automatic,** 42 мм, бронза, механизм с автоматическим подзаводом, водонепроницаемость до 300 м, запас хода 80 часов

7 **Zenith, часы Pilot Type 20 Ton Up Black,** 45 мм, сталь, механизм с автоматическим подзаводом, водонепроницаемость до 100 м, запас хода 50 часов

8 **Rolex, часы Oyster Perpetual Submariner,** 41 мм, сталь, механизм с автоматическим подзаводом, водонепроницаемость до 300 м, запас хода 70 часов

CAPITAL TOWERS

+7 495 204 22 53

Небоскрёбы с квартирами рядом с Москва-Сити для жизни на высоте

Реклама. *Капитал Тауэрс. Застройщик ООО «Мегаполис груп».
С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте capitaltowers.ru.

CG CAPITAL GROUP