Деньги

ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ — Коммерсантъ — 30.09.2021

№35

ЗАРАБАТЫВАЕМ НА ЦЕМЕНТЕ
МИЛЛИАРДЫ АФРИКИ И УВАЖЕНИЕ ГЕЙТСА
20

СТРОИТЕЛЕЙ ПИРАМИД
В РОССИИ ОБХОДИМ ДЕСЯТОЙ ДОРОГОЙ
31

ПРЯЧЕМ САНИ ЛЕТОМ
А ТЕЛЕГУ — ЗИМОЙ. ДОРОГО
41

ОТБИВАЕМ ПОКУПКУ КВАРТИРЫ
ЗА СЧЕТ МОСКВИЧЕЙ И ГОСТЕЙ СТОЛИЦЫ
48

ИЩЕМ ДЕНЬГИ НА МОДНЫЙ ЭЛЕКТРОКАР
И СМЫСЛ В ЕГО ПРИОБРЕТЕНИИ
62

УЧИМСЯ ДРАТЬСЯ
НЕ ЗАБАВЫ РАДИ, А ДЕНЕГ ДЛЯ
66

У ВАС ТОВАР, У НАС ОТЕЦ

ПОЧЕМУ США ОСПАРИВАЮТ СТАТУС ЭКОНОМИКИ КУДРИНА

БАНК «ОТКРЫТИЕ» — ЛУЧШИЙ ЦИФРОВОЙ БАНК РОССИИ 2021

Банк «Открытие» — победитель международной финансовой премии World Economic Magazine Awards 2021 в номинации «Лучший цифровой банк России».

открытие | Банк

open.ru

Бесплатный звонок по России

8 800 444-44-00

Телефон в Москве

+7 495 224-44-00

ПАО Банк «ФК Открытие». Генеральная лицензия Банка России № 2209 от 24.11.2014, РФ, 115114, г. Москва, ул. Летниковская, д. 2, стр. 4. Реклама. 0+

ДЕНЬГИ
ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ Коммерсантъ

ЭТОТ ДИВНЫЙ ПОСТКОВИДНЫЙ МИР

МИХАИЛ МАЛЫХИН
выпускающий редактор

Отрицание, гнев, торг, депрессия и принятие — все стадии примирения с пандемией коронавируса за полтора года мы, пожалуй, уже прошли. Мало кого уже раздражают вялотекущие склоки прививочников и антиваксов. Люди сжились с QR-кодами, респираторами и работой на удаленке. За антиковидными масками постепенно проглядывает внезапно наступившее будущее со своими принципами и ценностями. Уже встречаются на улицах электромобили, считавшиеся фантастикой. Бриллианты больше не лучшие друзья девушек — в самоизоляции искрить ими особо негде. Да и часы — не роскошь. Словосочетание «нефтяной магнат» уходит из лексикона — на рынках в цене газ, а миллиарды можно заработать и на цементе. Еще вчера трудноокупаемые квартиры возвращают статус инвестиционной привлекательности. Причем жилье в регионах оказывается привлекательней столичного. Рынок ценных бумаг меняется. Недооцененные годами акции отечественных компаний вдруг становятся выгоднее иностранных техногигантов. Впрочем, риски потерять инвестиции никуда не ушли, тем более что новые финансовые пирамиды стали маскироваться под доходный бизнес, а новые кризисы труднее предугадать. Ковид меняет представление об отдыхе. Если раньше летели за тридевять земель, чтобы отлежаться на пляже, теперь, подустав от самоизоляции, едут заниматься спортом на российский курорт... Что еще готовит этот дивный новый мир, мы попытались понять на страницах номера.

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 РЕПЯХ,
ГАЛИНА КОЖЕУРОВА – ФОТОРЕДАКТОРЫ
ЕЛЕНА ВИЛКОВА – КОРРЕКТОР

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: ИРИНА БУЖОР

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

ТИРАЖ: 75000. ЦЕНА СВОБОДНАЯ

16+

В ЭТОМ НОМЕРЕ

№35
30.09.2021

ЦЕНА СЛОВ

6 **ГОРЯЧИЙ СЕНТЯБРЬ**
ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ НА РИТОРИКУ ПОЛИТИКОВ РЕАГИРОВАЛИ ВЯЛО

ТРЕНД

8 **ВЫТЕСНЕНИЕ БИТКОЙНА**
ЕГО ДОЛЯ НА РЫНКЕ ЦИФРОВЫХ ВАЛЮТ ПАДАЕТ

ТЕМА НОМЕРА

10 **РЫНОК ЗА УГЛОМ**
ЯВЛЯЕТСЯ ЛИ СОВРЕМЕННАЯ РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА В ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ РЫНОЧНОЙ

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

12 **В ОЖИДАНИИ КРИЗИСА**
КАК К НЕМУ ПОДГОТОВИТЬСЯ И КАК ПЕРЕЖИТЬ

16 **НЕВЕСЕЛЯЩИЙ ГАЗ**
ЦЕНА ГОЛУБОГО ТОПЛИВА ВЗЛЕТЕЛА ДО НЕБЫВАЛЫХ ВЫСОТ

18 **УПРАВЛЯЮЩИЕ МЕНЯЮТ ЛОКАЦИЮ**
ИНВЕСТОРЫ СКУПАЮТ АКЦИИ АМЕРИКАНСКИХ КОМПАНИЙ

20 **НЕФТЬ, ЦЕМЕНТ И ПРАПРАДЕДУШКИНЫ ОРЕХИ**
КАК СДЕЛАЛ СОСТОЯНИЕ САМЫЙ БОГАТЫЙ ЖИТЕЛЬ АФРИКИ

СВОИ ДЕНЬГИ

25 **«АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ЧАСТЬ ПОРТФЕЛЯ»**
О ДИВЕРСИФИКАЦИИ, АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЯХ, ИХ ПРЕИМУЩЕСТВАХ И НЕДОСТАТКАХ РАССКАЗАЛ ВЛАДЕЛЕЦ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ «КСП КАПИТАЛ УА» СЕРГЕЙ КОТЛЯРЕНКО

26 **АКЦИИ НА ПОДЪЕМЕ**
СПРОС НА ЗАЩИТНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ МИНИМАЛЕН

28 **ИНВЕСТИЦИИ УШЛИ НА КАНИКУЛЫ**
НО ОБЕЩАЛИ ВЕРНУТЬСЯ С ПЕРВЫМИ ЗАМОРОЗКАМИ

31 **ЖЕРТВЫ ЖАДНОСТИ**
КАК РАБОТАЮТ СОВРЕМЕННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ

36 **«ОТ ИСТОРИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ К УСТОЙЧИВОМУ БАЛАНСУ»**
ОБ ИДЕОЛОГИИ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ РАССКАЗАЛА «ДЕНЬГАМ» ГЕНДИРЕКТОР УК «АЛЬФА-КАПИТАЛ» ИРИНА КРИВОШЕЕВА

38 **КАПИТАЛЬНЫЙ ПОДХОД**
КАКИЕ ДОХОДНОСТИ ПРИНЕСЛИ СТРАТЕГИИ ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

41 **БАЛКОНЫ. ОСВОБОЖДЕНИЕ**
ГДЕ ХРАНИТЬ КРУПНОГАБАРИТНЫЕ ВЕЩИ

44 **«ОФИСНЫЕ И СКЛАДСКИЕ КОМПЛЕКСЫ СОХРАНЯЮТ ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ»**
КАК НА ИЗМЕНИВШУЮСЯ КОНЪЮНКТУРУ РЕАГИРУЮТ БАНКИ И ИНВЕСТОРЫ, РАССКАЗАЛ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ДИРЕКЦИИ СРЕДНЕГО И МАЛОГО БИЗНЕСА ПСБ АЛЕКСЕЙ БУДАЕВ

46 **СЧАСТЛИВЫЙ СЛУЧАЙ**
СТОИТ ЛИ МЕШКАТЬ С ПОКУПКОЙ КВАРТИРЫ СЕЙЧАС

48 **КВАРТИРЫ ПОБЕЖДАЮТ ВКЛАДЫ**
КАКОЙ ДОХОД ПРИНОСИТ СДАЧА ЖИЛЬЯ В АРЕНДУ

50 **УБОРКА – ДЕЛО НЕ ПЫЛЬНОЕ**
ПАНДЕМИЯ ПРИВЕЛА К РОСТУ СПРОСА И ПОДОРОЖАНИЮ УСЛУГ КЛИНИНГА

52 **«„ПУШКИНСКАЯ КАРТА“ – ЭТО ИНВЕСТИЦИИ В НАШЕ БУДУЩЕЕ»**
1 СЕНТЯБРЯ В РОССИИ СТАРТОВАЛ СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЙ ПРОЕКТ «ПУШКИНСКАЯ КАРТА». О НЕМ РАССКАЗАЛ ПРЕЗИДЕНТ – ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ПОЧТА-БАНКА ДМИТРИЙ РУДЕНКО

54 **ДОМА ЛУЧШЕ**
МИРОВОЙ РЫНОК ТУРИЗМА ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ ЗА СЧЕТ ВНУТРЕННИХ ПОЕЗДОК

57 **ОТПУСК НА ДАЛЬНИХ БЕРЕГАХ**
НА ТУРИСТИЧЕСКИЙ РЫНОК ВОЗВРАЩАЮТСЯ АЗИАТСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ

60 **ОТДЫХ С ТРЕНЕРОМ**
ВО СКОЛЬКО ОБХОДЯТСЯ РОССИЯНАМ ФИТНЕС-ТУРЫ

62 **МАШИНЫ НА БАТАРЕЙКАХ**
ПОЧЕМ В РОССИИ ЭЛЕКТРИЧЕСКАЯ МОБИЛЬНОСТЬ

STORY

66 **ЗАШИБАТЬ – ТАК МИЛЛИОН**
СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЛИ ЛУЧШИЕ БОКСЕРЫ

СТИЛЬ

71 **ОСЕНЬ ЭПОХИ ВОЗРОЖДЕНИЯ**
ОБ ОБНОВЛЕННЫХ КЛАССИЧЕСКИХ МОДЕЛЯХ ЧАСОВ

БАНК САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

mastercard

Бизнес-карта с кешбэком 10%

Снятие и внесение наличных 24/7

Обслуживание 0₽

Оставьте заявку на сайте

/812/ 329 5050 | www.bspb.ru

Подробнее об условиях акции на сайте: www.promo.bspb.ru/ul/corpcards и по телефону: /812/ 332 78 78. Сроки проведения акции с 14.09.2021 по 31.12.2021. ПАО «Банк «Санкт-Петербург». Генеральная лицензия Банка России № 436 от 31.12.2014. ОГРН 1027800000140. Санкт-Петербург, Малоохтинский пр., 64, А. Реклама.

ГОРЯЧИЙ СЕНТЯБРЬ

Первый осенний месяц трудно упрекнуть в отсутствии громких политических событий и активной риторики политиков. Чего стоят только заверения президента США Джо Байдена о миролюбии американцев после скандального бегства коалиции из Афганистана. Тем временем в Париже президент Эммануэль Макрон эмоционально реагировал на срыв американцами французско-австралийского контракта на поставку подводных лодок ценой в $66 млрд. Берлин сотрясали дебаты кандидатов на пост канцлера Германии. Японию — обсуждение кандидатов на пост премьер-министра. В России выговорились практически все политики в ходе бурной кампании по выборам в Государственную думу, а затем — по итогам тех самых выборов.

Финансовые рынки на громкую риторику политиков в сентябре реагировали весьма вяло. Гораздо важнее инвесторам было разглядеть в сухой статистике оправдание своих ожиданий и расслышать тихие слова глав центробанков о том, намерены ли регуляторы в дальнейшем стимулировать выход экономик своих стран из затянувшегося коронакризиса, как собираются бороться с глобальной инфляцией. •

REUTERS

ГЛАВА ФЕДЕРАЛЬНОГО РЕЗЕРВНОГО БАНКА СЕНТ-ЛУИСА

ДЖЕЙМС БУЛЛАРД

(В ИНТЕРВЬЮ CNBC)

«НА ДАННОМ ЭТАПЕ НАМ НЕ НУЖНА СКУПКА АКТИВОВ. МЫ СМОЖЕМ ПРИЙТИ К ХОРОШЕМУ КОНСЕНСУСУ В КОМИТЕТЕ И ПРИСТУПИТЬ К ХОРОШЕМУ ПРОЦЕССУ СВОРАЧИВАНИЯ (СТИМУЛОВ.— **„ДЕНЬГИ“**). ПОХОЖЕ, ЧТО МЫ ОБЪЕДИНЯЕМСЯ ВОКРУГ ПЛАНА».

ГЛАВА ФРС США

ДЖЕРОМ ПАУЭЛЛ

(ВЫСТУПАЯ НА СИМПОЗИУМЕ В ДЖЕКСОН-ХОУЛЕ)

«МЫ БУДЕМ ТЩАТЕЛЬНО ОЦЕНИВАТЬ ПОСТУПАЮЩИЕ ДАННЫЕ И ЭВОЛЮЦИОНИРУЮЩИЕ РИСКИ... НАМ ЕЩЕ МНОГОЕ ПРЕДСТОИТ СДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ ДОСТИЧЬ МАКСИМАЛЬНОЙ ЗАНЯТОСТИ, И ТОЛЬКО ВРЕМЯ ПОКАЖЕТ, ДОСТИГЛИ ЛИ МЫ ИНФЛЯЦИИ В 2% НА УСТОЙЧИВОМ УРОВНЕ».

REUTERS

МИНИСТР НЕФТИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ КУВЕЙТА

МУХАММЕД АБДЕЛЬ ЛАТИФ АЛЬ-ФАРЕС

(В ИНТЕРВЬЮ АГЕНТСТВУ REUTERS)

«РЫНКИ ЗАМЕДЛЯЮТСЯ. ПОСКОЛЬКУ COVID-19 НАЧАЛ СВОЮ ЧЕТВЕРТУЮ ВОЛНУ В НЕКОТОРЫХ ОБЛАСТЯХ, МЫ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ОСТОРОЖНЫ И ПЕРЕСМОТРЕТЬ ЭТО УВЕЛИЧЕНИЕ (ДОБЫЧИ НЕФТИ.— **„ДЕНЬГИ“**). МОЖЕТ БЫТЬ ПРИОСТАНОВЛЕНО УВЕЛИЧЕНИЕ НА 400 ТЫС. БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ».

МИХАИЛ ТЕРЕЩЕНКО / ФОТОХОСТ-АГЕНТСТВО ТАСС

26 августа

ЗОЛОТО ПОДОРОЖАЛО НА 0,6%, ДО ОТМЕТКИ $1793,66 ЗА ТРОЙСКУЮ УНЦИЮ

27 августа

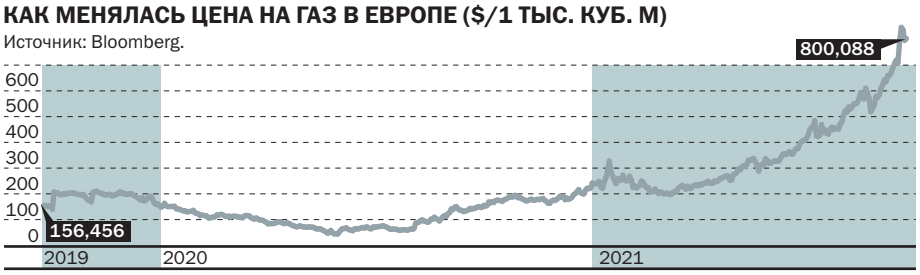
ИНДЕКС DXY (КУРС ДОЛЛАРА ОТНОСИТЕЛЬНО ШЕСТИ ВЕДУЩИХ ВАЛЮТ) СНИЗИЛСЯ НА 0,5%, ДО ОТМЕТКИ 93,634 ПУНКТА

29 августа

ЦЕНА БЛИЖАЙШЕГО КОНТРАКТА НЕФТИ BRENT ВЫРОСЛА НА 1,2%, ДО $73,64 ЗА БАРРЕЛЬ

КАК МЕНЯЛАСЬ ЦЕНА НА ГАЗ В ЕВРОПЕ ($/1 ТЫС. КУБ. М)

Источник: Bloomberg.



КАК МЕНЯЛАСЬ СРЕДНЯЯ МАКСИМАЛЬНАЯ СТАВКА КРУПНЕЙШИХ БАНКОВ (%)

Источник: Банк России.

ГАЗОВЫЙ НАКАЛ

За девять месяцев года природный газ в Европе подорожал вчетверо. Если 1 января 2021 года тысяча кубометров по индексу голландского TTF стоила $242, то в ходе торговой сессии 15 сентября котировки достигали рекордных $963,9. Аналитики связывают высокие цены с жарким летом, потребовавшим повышенного потребления электроэнергии для кондиционеров, с безветрием, парализовавшим ветроэлектростанции Европы, с опустошением резервов европейских хабов на фоне повышенного спроса в Азии, где стремительно восстанавливается экономика, к тому же с низким ростом поставок трубопроводного газа Россией и Катаром.

ПОДРОБНЕЕ О ПРИЧИНАХ РОСТА ЦЕН ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «НЕВЕСЕЛЯЩИЙ ГАЗ» НА СТРАНИЦЕ 16.

ВКЛАДЫ ЗОВУТ

Решительный разворот ключевой ставки в рост подстегнул банки к пересмотру условий по вкладам. В конце лета ставки по депозитам крупнейших российских банков поднялись практически к допандемийному уровню. Средняя максимальная ставка в топ-10 российских банков поднялась с 4,5% в начале года до 6,2% в сентябре. По данным ЦБ, приток средств населения на срочные вклады наметился уже в июле: за месяц остатки на рублевых депозитах увеличились на 0,4%, до 15,77 трлн руб. И это при том, что отток сбережений населения с рублевых депозитов продолжался почти полтора года, с начала пандемии в России.

О ДОХОДНОСТИ РАЗЛИЧНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «АКЦИИ НА ПОДЪЕМЕ» НА СТРАНИЦЕ 26.

ЧЛЕН СОВЕТА УПРАВЛЯЮЩИХ ЕЦБ

РОБЕРТ ХОЛЬЦМАН

(В ИНТЕРВЬЮ BLOOMBERG)

«СЕЙЧАС МЫ В ТАКОЙ СИТУАЦИИ, КОГДА МОЖЕМ ПОДУМАТЬ О ТОМ, КАК СОКРАТИТЬ ПАНДЕМИЧЕСКИЕ СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ. Я ДУМАЮ, ВСЕ С ЭТИМ СОГЛАСНЫ».

BLOOMBERG VIA GETTY IMAGES

ПРЕЗИДЕНТ США

ДЖО БАЙДЕН

(ВЫСТУПАЯ В БЕЛОМ ДОМЕ)

REUTERS

«Я ВЕЛЕЛ МИНИСТРУ ЭНЕРГЕТИКИ ГРЭНХОЛМ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ВСЕ, ЧТО ЕСТЬ В ЕЕ РАСПОРЯЖЕНИИ, ВКЛЮЧАЯ СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ЗАПАС НЕФТИ, ЧТОБЫ БЕНЗИН ПРОДОЛЖАЛ ИДТИ ПО ТРУБОПРОВОДАМ».

МИХАИЛ ТЕРЕЩЕНКО / ФОТОХОСТ-АГЕНТСТВО ТАСС

ЗАМПРЕД БАНКА РОССИИ

АЛЕКСЕЙ ЗАБОТКИН

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ)

«НИКАКОГО УТОЧНЕНИЯ СИГНАЛА СЕГОДНЯ Я ДАВАТЬ НЕ ХОЧУ В СИЛУ ТОГО, ЧТО ТОТ СИГНАЛ (ОТНОСИТЕЛЬНО ДАЛЬНЕЙШЕГО ПОВЫШЕНИЯ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ.— **„ДЕНЬГИ“**), КОТОРЫЙ БЫЛ ДАН В ИЮЛЕ, ПО-ПРЕЖНЕМУ ВПОЛНЕ АКТУАЛЕН».

REUTERS

ГЛАВА ЕЦБ

КРИСТИН ЛАГАРД

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ ЕЦБ)

«МЫ ПРИНЯЛИ СЕГОДНЯ... ЕДИНОГЛАСНО РЕГУЛИРОВАНИЕ ТЕМПОВ ЗАКУПОК, ЧТОБЫ ДОСТИЧЬ ЦЕЛИ В СОЗДАНИИ БЛАГОПРИЯТНЫХ УСЛОВИЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ. МЫ ЕЩЕ НЕ ОБСУДИЛИ ДАЛЬНЕЙШИЕ ШАГИ».

ГЛАВА ФРС США

ДЖЕРОМ ПАУЭЛЛ

(В СООБЩЕНИИ ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ ФРС)

«УЧАСТНИКИ (ДИСКУССИИ.— **„ДЕНЬГИ“**) В ЦЕЛОМ СЧИТАЮТ, ЧТО ДО ТЕХ ПОР, ПОКА ВОССТАНОВЛЕНИЕ ДЕРЖИТ КУРС, ПРОЦЕСС ПОСТЕПЕННОГО СВОРАЧИВАНИЯ СКУПКИ АКТИВОВ, КОТОРЫЙ ЗАВЕРШИТСЯ В РАЙОНЕ СЕРЕДИНЫ СЛЕДУЮЩЕГО ГОДА, БЫЛ БЫ УМЕСТНЫМ».

ПРЕМЬЕР-МИНИСТР ЯПОНИИ

ЁСИХИДЭ СУГА

(СДЕЛАЛ ЗАЯВЛЕНИЕ ЖУРНАЛИСТАМ)

AP

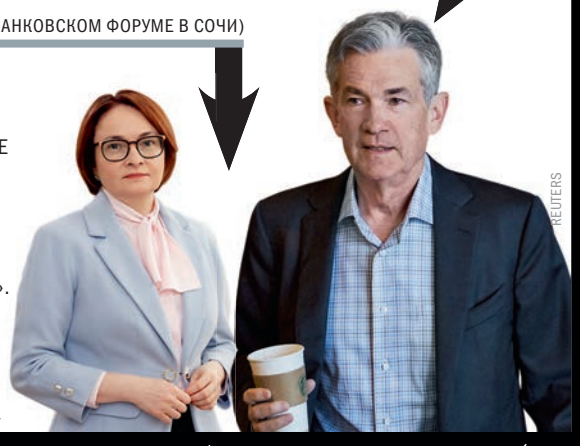
«Я НЕ СТАНУ УЧАСТВОВАТЬ В ВЫБОРАХ, ЧТОБЫ ПОЛНОЦЕННО УДЕЛИТЬ ВРЕМЯ БОРЬБЕ С НОВЫМ КОРОНАВИРУСОМ ДО ЗАВЕРШЕНИЯ СРОКА МОИХ ПОЛНОМОЧИЙ».

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ЦБ РФ

ЭЛЬВИРА НАБИУЛЛИНА

(НА МЕЖДУНАРОДНОМ БАНКОВСКОМ ФОРУМЕ В СОЧИ)

«МОЖЕТ ПОТРЕБОВАТЬСЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ПОВЫШЕНИЕ ИЛИ НЕСКОЛЬКО ШАГОВ ПОВЫШЕНИЯ СТАВКИ НА БЛИЖАЙШИХ ЗАСЕДАНИЯХ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ».



ЦБ РФ

REUTERS

→ 31 августа → 2 сентября → 3 сентября → 9 сентября → 17 сентября → 22 сентября

КУРС ЕВРО СНИЗИЛСЯ НА 0,3%, ДО $1,1802

ДОХОДНОСТЬ ДВУХЛЕТНИХ ОФЗ ВЫРОСЛА НА 6 БАЗИСНЫХ ПУНКТОВ, ДО 6,86%

ЦЕНА БЛИЖАЙШЕГО КОНТРАКТА НЕФТИ BRENT СНИЗИЛАСЬ НА 1%, ДО $72,73 ЗА БАРРЕЛЬ

ЯПОНСКИЙ ИНДЕКС NIKKEI 225 ВЫРОС НА 2%, ДО 29 128,11 ПУНКТА

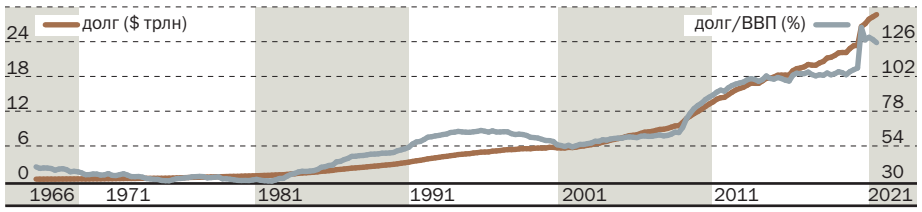
ДОХОДНОСТЬ ДЕСЯТИЛЕТНИХ ОБЛИГАЦИЙ ГЕРМАНИИ СНИЗИЛАСЬ НА 4 БАЗИСНЫХ ПУНКТА, ДО МИНУС 0,36%

ДОХОДНОСТЬ ДВУХЛЕТНИХ ОФЗ ВЫРОСЛА НА 6 БАЗИСНЫХ ПУНКТОВ, ДО 7,08%

ИНДЕКС DXY (КУРС ДОЛЛАРА ОТНОСИТЕЛЬНО ШЕСТИ ВЕДУЩИХ ВАЛЮТ) ВЫРОС НА 0,46%, ДО ОТМЕТКИ 93,48 ПУНКТА

КАК МЕНЯЛСЯ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ США И ЕГО ОТНОШЕНИЕ К ВВП

Источник: Fred.stlouisfed.org.



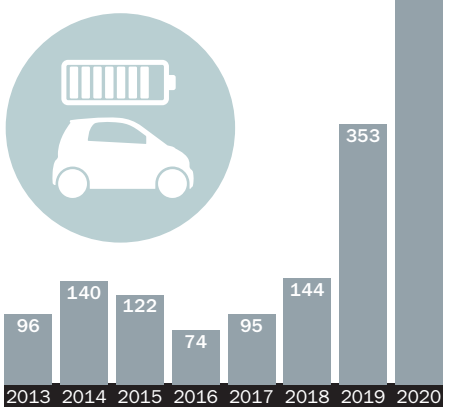
ГОСДОЛГ УПЕРСЯ В ПОТОЛОК

В конце сентября министр финансов США Джанет Йеллен обратилась к Конгрессу с требованием в очередной раз повысить потолок государственного долга. По ее словам, в октябре резервы будут исчерпаны и стране грозит «масштабная экономическая катастрофа». В своей статье для газеты The Wall Street Journal госпожа Йеллен напомнила, что США ни разу не допускали дефолта. Если же это произойдет, страну ожидает масштабный финансовый и экономический кризис. «Конгресс с 1960 года повышал или приостанавливал потолок госдолга около 80 раз. Он должен сделать это снова»,— написала министр финансов.

О ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОГНОЗАХ ЧИТАЙТЕ СТАТЬЮ «В ОЖИДАНИИ КРИЗИСА» НА СТРАНИЦЕ 12.

ПРОДАЖИ НОВЫХ ЭЛЕКТРОМОБИЛЕЙ В РОССИИ (ШТ.)

Источник: «Автостат».



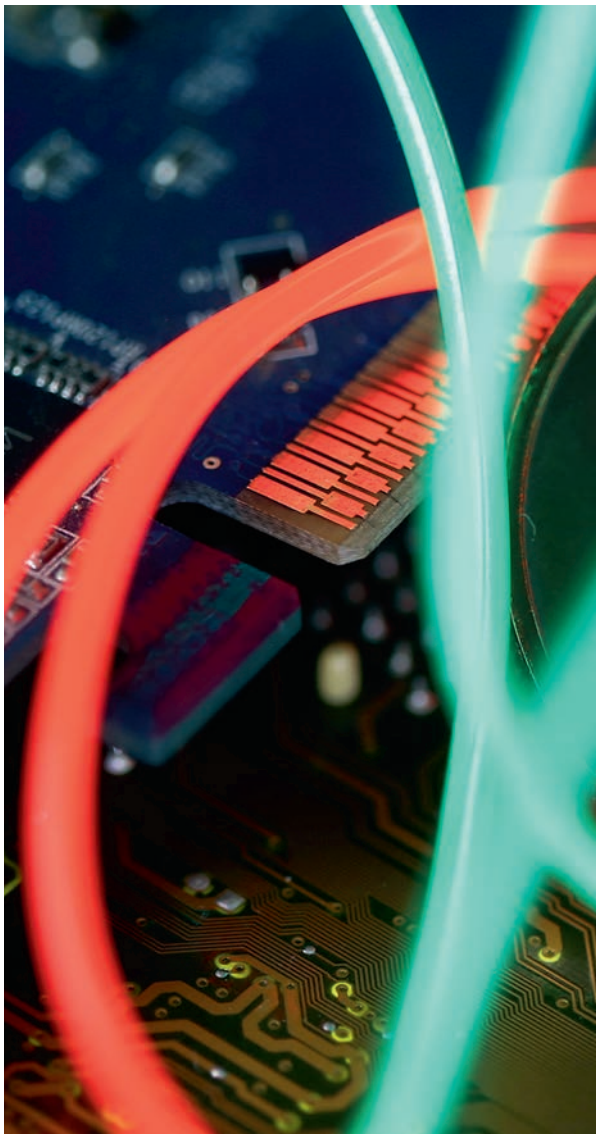
ПЛЮС ЭЛЕКТРИФИКАЦИЯ ВСЕХ АВТО

Судя по данным «Автостата», за 8 лет (с 2013 года) продажи новых электромобилей в России выросли в 7 раз — с 96 до 687 штук. Принятая в конце августа «Концепция по развитию производства и использования электрического автомобильного транспорта в Российской Федерации до 2030 года» подразумевает, что уже к 2024 году собственное производство электрокаров в России выйдет на уровень не менее 25 тыс. машин в год, а к 2030 году электромобили займут не менее 10% от всего объема выпускаемых машин в России. То есть ежегодно в стране будет продаваться более 125 тыс. штук.

О «ПЛЮСАХ» И «МИНУСАХ» НОВОГО ТРЕНДА ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «МАШИНЫ НА БАТАРЕЙКАХ» НА СТРАНИЦЕ 62.

ВЫТЕСНЕНИЕ БИТКОЙНА

ЕГО ДОЛЯ НА РЫНКЕ ЦИФРОВЫХ ВАЛЮТ ПАДАЕТ



REUTERS

В сентябре курс биткойна закрепился на уровне около $48,5 тыс., прибавив за два месяца свыше 65%. Тем временем многие альткойны выросли гораздо выше — на 90–630%. По мнению экспертов, самая популярная цифровая валюта из-за технологических недостатков стремительно теряет позиции на рынке. Эксперты допускают, что влияние биткойна на рынок еще сократится, но о полном вытеснении речи пока нет.

По данным Reuters, цена биткойна 7 сентября выросла почти до $53 тыс.— максимальной отметки с 15 мая. Даже с учетом последующей коррекции 16 сентября до отметки $48,5 тыс. курс цифровой валюты остался вблизи своих максимумов, прибавив с июльского минимума более 65%. Таким образом, он отыграл большую часть снижения, происшедшего тремя месяцами ранее. В период с 14 апреля, когда был установлен исторический максимум $64,9 тыс., по 20 июля биткойн потерял почти 55% своей цены.

Восстановлению позиций самой популярной цифровой валюты способствовало улучшение новостного фона вокруг цифровых валют. В июле бизнесмен Илон Маск позитивно высказался относительно вложений в цифровую валюту. На конференции B Word глава Tesla отметил, что он лично, Tesla и SpaceX владеют биткойнами, несмотря на опасения по поводу воздействия их майнинга на окружающую среду. Бизнесмен не исключил, что компания Tesla, «скорее всего, возобновит платежи в BTC». С начала года господин Маск неоднократно менял свою точку зрения на криптовалюту, и каждый раз его высказывания вызывали значительные движения курса на рынке.

На этот раз импульс к росту цифровой валюте добавило решение системы онлайн-платежей PayPal запустить в Великобритании новую услугу, позволяющую клиентам покупать, хранить и продавать криптовалюту с помощью платежной системы. Начиная с 23 августа клиенты получили возможность проводить операции по продаже и покупке биткойна, Ethereum и Litecoin на сумму от £1. «Это один из важных шагов в направлении принятия рынком цифровых активов. Понимая, что потребители скоро начнут использовать криптовалюту для покупки и продажи повседневных товаров, к этому тренду могут подключиться и банки, дав возможность клиентам депонировать цифровые активы, хранить и управлять ими точно так же, как своими валютными счетами»,— считает гендиректор швейцарской финансовой компании Newcent Владимир Сметанин.

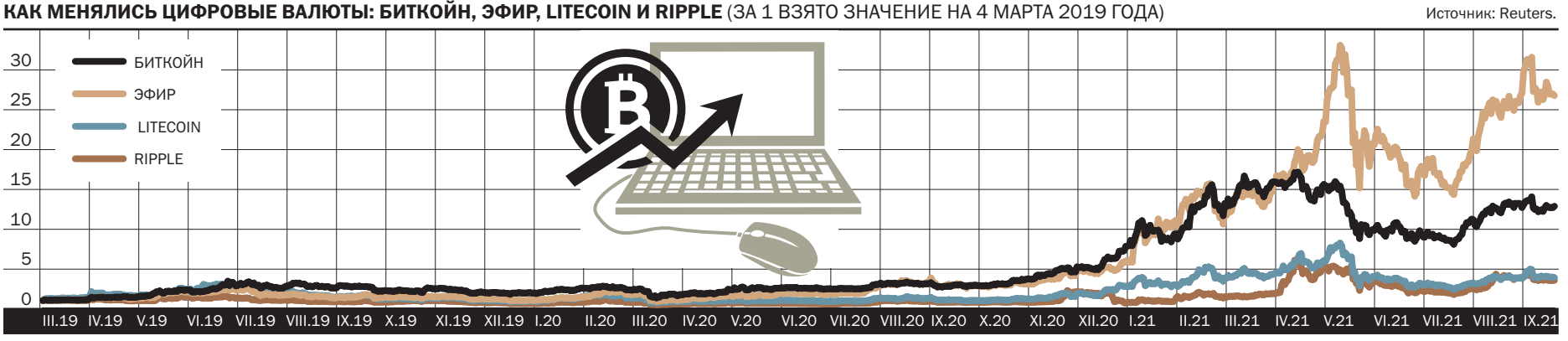
На этом череда позитивных для криптовалюты новостей не завершилась. В начале августа произошло обновление сети Ethereum. Обновление повысило стабильность сети и сделало платежи более предсказуемыми для пользователей, вместе с тем оно снизило прибыльность добычи эфира. Обновление запустило сжигание токенов, после того как была ликвидирована часть комиссий, которая ранее доставалась майнерам. «В период просадки рынка, когда многие продавали криптовалюту, профессиональные игроки запасались ею в ожидании нового роста. Такие крупные американские банки, как Goldman Sachs и J. P. Morgan, создавали криптовалютные дески, что тоже говорит о повышении доверия к рынку и его потенциале»,— полагает Владимир Сметанин.

Биткойн дорожает вместе с другими цифровыми валютами, при этом многие из них продемонстрировали более значительный рост. За два месяца курс Litecoin вырос почти на 90%, до $195, Ripple подорожал до $1,13, прибавив более 110%. Сильнее всего выросла Solana — с $24 до $138, в итоге ее капитализация составила $46 млрд, закрепившись на седьмом месте по этому параметру среди всех криптовалют. Впрочем, отрыв от нее лидеров рынка —

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **Reuters**

КАК МЕНЯЛИСЬ ЦИФРОВЫЕ ВАЛЮТЫ: БИТКОЙН, ЭФИР, LITECOIN И RIPPLE (ЗА 1 ВЗЯТО ЗНАЧЕНИЕ НА 4 МАРТА 2019 ГОДА)

Источник: Reuters.



БИТКОЙН УПЕРСЯ В ПОТОЛОК

ГРИГОРИЙ КЛУМОВ,
основатель платформы стабильных криптовалют STASIS

Доля биткойна на рынке криптовалют упала. Инвесторы переключают свое внимание на другие проекты. Это неудивительно. Основная тенденция рынка — поиск технологий, позволяющих масштабировать блокчейны третьего поколения.

Биткойн принадлежит к блокчейну первого поколения с простым децентрализованным реестром. Ко второму поколению принадлежат блокчейны со смарт-контактами, на которых можно реализовать более сложные механики, например, проводить безналичные расчеты в сделках, держать другой актив, отправлять его и получать, а также выводить на внешний счет. Третье поколение имеет возможности предыдущих двух и нацелено на максимальную масштабируемость решений, по возможности с более низкой стоимостью операций. По сути, блокчейны второго и третьего поколений претендуют на базовый для банков функционал, приводя к созданию экономики, в которой даже роботы могут рассчитываться некоей ценностью.

На рынке сложилась конкуренция за блокчейны нового поколения, которые помимо быстрых и дешевых транзакций обеспечивают поддержку с комфортными языками программирования (Тьюринг-полными языками). Такие криптовалюты, как Solana, Avalanche, The Graph, Algorand, смогли существенно увеличить капитализацию на фоне стагнирующего без новых технологий блокчейна биткойна.

Все больше криптоэнтузиастов и участников рынка затрудняются ответить, когда они использовали биткойн для транзакций, многие привыкли использовать стейблкойны на сети эфир (он принадлежит к блокчейну второго поколения). Последней каплей терпения стало обновление эфира EIP-1559, который воспринимался сообществом как средство оптимизации стоимости транзакций, а также попутно включал дефляционную компоненту и чертил траекторию инфляции, которую бы рынок понимал. Однако, несмотря на все старания разработчиков, помимо инфляционной траектории больше нового ничего не произошло, и транзакции в сети ETH не просто не подешевели, но даже подорожали. До обновления 1559 транзакции в сети ETH были даже дешевле, чем сейчас, несмотря на переток сектора DeFI в подсети второго уровня (технологии на базе существующего блокчейна, которые добавляют новые качества, например высокую скорость транзакций или низкую стоимость).

Майнинг и стекинг

Принцип работы биткойна, майнинг, основан на конкуренции оборудования — наибольшее вознаграждение получает майнер с самыми мощными вычислительными мощностями. В попытке зафиксировать информацию о транзакции оборудование сжигает гигантское количество энергии. Важно подчеркнуть, что до майнинга на это электричество было мало спроса, оно было лишним. Последняя критика майнинга со стороны Илона Маска упала на почву все растущих опасений в сфере экологии, что в мае сильно ударило по цене биткойна.

Рынок все больше обращает внимание на альтернативный принцип работы сети — «стекинг». На специальных серверах установлено программное обеспечение, с помощью которого владельцы монет (валидаторы) подтверждают транзакции блокчейна. Чем больше монет заложено валидатором, тем больший вес будет иметь его голос в процессе подтверждения и тем выше его вознаграждение. Считается, что для поддержания работы такой сети потребляется существенно меньше энергии.

Транзакции на биткойне дороги и очень медленны. Криптовалюты на стекинге решают и этот вопрос — они быстрее и дешевле. Если майнинг — это соревнование оборудования, то стекинг — соревнование держателей большей доли монет, которые получают больше прав в сети. Пока что биткойн доминирует на криптовалютном рынке, и как бы повел себя рынок при альтернативных раскладах — остается только гадать.

Почему биткойн теряет долю рынка

Мы получили ситуацию, когда BTC практически не используется для транзакций при переводе ценности и проведения расчетов между проектами и протоколами. При этом DeFI продолжает расти, капитализация токенов восстановилась после весенней коррекции и продолжает себя уверенно чувствовать, несмотря на предупреждения о новых расследованиях регуляторов. Претенденты на роль блокчейнов третьего поколения конкурируют между собой, привлекают новый капитал от традиционных инвесторов, успешно мотивируют сообщество заниматься изучением новых блокчейнов и их языков программирования. Эфир не масштабировался, и следующее обновление предстоит через полгода-год. До этого периода никаких новостей от ETH мы не увидим, поэтому есть временное окно «поиграть» в эти технологии. Решения второго уровня активно развиваются, в частности, Coinbase поддержал Polygon (Matic) на Ethereum для снижения комиссий и сокращения времени расчетов внутри биржи. В некоторых решениях второго уровня находятся миллиарды долларов активов и они сами увеличивают свою капитализацию как governance-токены (токен, позволяющий своему владельцу принимать участие в управлении криптовалютным проектом) и запускают программы стимулов для участников их приложений. Плюс NFT-сектор показывает бурный рост, активность в нем превысила пиковые значения весны, тем самым перетягивая одеяло капитализации в сторону новой увлекательной концепции искусства на блокчейне.

Биткойн как средство накопления

Биткойн уперся в потолок развития протокола, и сообщество не хочет вмешиваться и добавлять что-то новое в функционал, чтобы не подвергнуть риску его основную функцию в виде цифрового золота. Он стал средством накопления, а не средством, которым можно активно управлять и распоряжаться. Ограниченность встроенного в протокол биткойна языка автоматизации транзакций не позволяет создать на его базе полноценные финтех-решения, которые мы видим в DeFi. Технологическое развитие других блокчейнов привлекает инвесторов, и биткойн теряет долю капитализации на фоне роста остального рынка. Очень вероятно, что с периодическими коррекциями этот процесс продолжится, учитывая рост количества и масштабов цифровых активов в будущем. Но об этом ведь и мечтали все криптоэнтузиасты, не так ли?

РЫНОК ЗА УГЛОМ

ЯВЛЯЕТСЯ ЛИ СОВРЕМЕННАЯ РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА В ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ РЫНОЧНОЙ

Вопрос, который так беспокоил всех в России в 1990-х, осенью 2021 года неожиданно обсуждается в Министерстве торговли США в чисто технических целях при участии российских игроков, в том числе Минэкономики РФ. Каков бы ни был по итогам слушаний официальный и частный ответ, неофициальный, но общий ответ необходим: то, что и в России, и в остальном мире по форме почти полностью соответствует определениям «рынка», уже очень сильно отличается от романтических идеалов двадцатилетней давности по содержанию.

Сентябрь 2021 года практически случайно стал месяцем, в котором вопрос о том, является ли российская экономика рыночной, стал задаваться показательно чаще, чем раньше. В какой-то степени это даже символично. В том, что в России в 1990-е годы экономика была рыночной, сейчас не принято сомневаться. С этим согласны и сторонники, и противники этой самой рыночной экономики (что бы это словосочетание ни значило), и первые говорят об этом с ностальгией, а вторые — с ненавистью. Но что происходило с экономикой потом? С мая 2000 года по сентябрь 2011-го главным, по существу, российским экономическим министерством — Минфином — руководил Алексей Кудрин, нынешний глава Счетной палаты. После 2011 года люди, которых условно можно называть «командой Кудрина» и которые, безусловно, остаются его единомышленниками — глава Банка России Эльвира Набиуллина, министр финансов Антон Силуанов, десятки федеральных министров и их заместителей, губернаторов, менеджмент госкомпаний, советники и эксперты из «круга Минфина»,— в той или иной степени уверенно контролируют те ключевые точки в госуправлении, которые, по существу, и должны определять характер экономических отношений в стране.

Нужно быть предельно радикальным сторонником экономических свобод, чтобы отказывать этой команде в приверженности рынку (такие есть, и они в своем праве), но для обычного внешнего наблюдателя ситуация выглядит несколько анекдотично. С точки зрения формы Россия — не только одна из стран, в которой с рыночными свободами все более или менее в порядке, но и страна, в которой этим постоянно занимаются специально, по крайней мере на федеральном уровне. То, что при этом на федеральном уровне занимаются параллельно и сокращением объема таких свобод, никого не должно дезориентировать. У идей открытого рынка всегда есть и будут противники, в том числе высокопоставленные, они всегда будут стараться извлечь максимум прибылей — денежных, политических, идеологических — из этого противодействия, оставаясь при этом по своей природе внутри рыночной системы и не претендуя на содержательный выход из нее.

В остальном же представленный нынешним Минфином в сентябре 2021 года проект трехлетнего бюджета на 2022–2024 годы выглядит как образцово-показательный бюджет государства с рыночной экономикой, по крайней мере если мы считаем таковыми государства ОЭСР. В пояснительной записке к «Основным направлениям налоговой политики РФ», документу, являющемуся частью бюджетного пакета на следующую трехлетку, российское Министерство финансов совершенно честно сравнивает по частному вопросу, уровню налогового перераспределения Россию и ОЭСР как клуб заведомо рыночных экономик. Получается примерно так: если рассматривать перераспределение вместе с налогообложением нефтегазового экспорта, то РФ — страна с типичной для ОЭСР налоговой нагрузкой — порядка 32% ВВП. Если же считать нефть и газ «свалившимися сверху» и не имеющими де-факто прямого отношения к функционированию внутренней экономики, то налоговое перераспределение в России близко к таковому в США, экономике, славящейся умеренностью в налоговом перераспределении в сравнении не только с ЕС, но и большинством развитых стран. Налоговое перераспределение — вещь фундаментальная, его не обманешь: нерыночных экономик с «рыночным» по типу устройством госфинансов не бывает.

Тем не менее ответить на вопрос, есть ли в России рынок, положительно тоже, в общем, уже довольно сложно. И ведь начиналось все, как ни удивительно, в 2000-х именно с этого вопроса. Напомним, что в «деле ЮКОСа», которое совпало с активным этапом строительства современной модели экономики России в 2003–2005 годах, одним из ключевых эпизодов была позиция Министерства финансов и министра, вице-премьера Алексея Кудрина по вопросу о текущем и будущем уровне налогообложения нефтяной отрасли. Формулировался вопрос тогда так: допустим ли агрессивный уход компаний Михаила Ходорковского (тогда еще не политического деятеля в эмиграции, а заведомого «олигарха», ключевого совладельца одной из лидирующих финансово-промышленных групп, определявших облик рыночной экономики РФ в 1990-х) от налогов или же это запрещенная практика? То, что ответом Минфина «недопустимо» воспользовалась чуть позже государственная «Роснефть», с точки зрения идеологии не настолько важно.

И ответ Минфина был чисто рыночным: в предложенной им модели экономики твердые правила налогообложения и rule of law, диктатура налогового законодательства над желаниями частных собственников, всегда признавались главными. К середине 2000-х из этого ответа появился не только российский госкапитализм, но и российский Налоговый кодекс, а вместе с ним через некоторое время — и современная российская экономика в том виде, в котором мы имеем ее сейчас.

Между тем вопрос поставлен в очередной раз в том числе формально и вовсе не для того, чтобы в политических целях уличить правящие элиты России в забвении идеалов капитализма. Летом 2021 года группа американских производителей минеральных удобрений — CF Industries Nitrogen, Terra Nitrogen, Terra International — обратилась в Министерство торговли США с предложением пересмотреть статус РФ как рыночной экономики. Производителям мочевины в США это нужно в чисто технических целях. В антидемпинговых расследованиях в США для поставок из «рыночных» стран действуют одни правила определения демпинга, для «нерыночных» — принципиально другие. Статус рыночн-

ТЕКСТ **Дмитрий Бутрин**
ФОТО **Константин Кокошкин**

КОНСТАНТИН КОКОШКИН

ной для российской экономики в последний раз подтверждался в США как раз в 2002 году, накануне определяющих событий в экономике РФ. Впрочем, в 2012 году при присоединении России к Всемирной торговой организации рыночный статус страны не вызывал особенных споров, хотя все, от торжества в экономике РФ капитала крупных госбанков до очень высокой фактической, а не формальной доли государства в экономике, все то, что позволяет критикам устройства экономики страны считать его однозначно нерыночным (популярен термин «госкапитализм», который рассматривается как принципиально отличное явление от «капитализма частной собственности»), уже торжествовало.

Как торжествовали и нынешние правила игры в финансах — все то, что строила условная команда Минфина в экономике, и то, почему сложно считать Россию нерыночной экономикой, также тогда уже присутствовало. За следующие девять лет регресс в политической сфере неизменно сопровождался формальным прогрессом в деле сохранения и укрепления рыночных институтов. Разумеется, всегда можно утверждать, что без политических свобод не бывает свободного рынка. Но только в том случае, если вы готовы говорить не только лозунгами и в достаточной степени сложно, чтобы большинство читателей новостей в интернете немедленно потеряли интерес к теме, переключившись на что-то менее академичное: по крайней мере, со второй половины XX века в мире немало примеров и клептократий, и диктатур, и авторитарных политических режимов с рыночным устройством экономики, иногда, как в Сингапуре

Идея «свободного рынка» в стране сейчас непопулярна, несмотря на то что все нынешнее экономическое благополучие РФ обеспечено реализацией этой идеи

времен Ли Куан Ю, подчеркнуто демонстративно рыночным — а иногда, как в Южной Корее до 1990-х, довольно похожим по устройству на сегодняшнюю РФ. Куда при этом отнести Канаду 1980-х или Францию 2000-х, предлагается размышлять самостоятельно: стран, которые не соответствуют рыночному идеалу полностью, в мире вообще меньше, чем стран, которые, как Россию, в здравом уме и без агитационных целей мало кто отнесет к либеральным демократиям. К тому же последнее десятилетие по результатам кризиса 2008 года, сильно огосударствившего экономики и финансовый сектор Евросоюза, создало целый спектр в той или иной степени «госкапитализмов», в череде которых РФ — лишь крайний, но достаточно типичный пример в экономике.

Минторг США собирал комментарии по вопросу о том, не стоит ли признать Россию нерыночной экономикой, поскольку многое изменилось с 2002 года, до сентября, и получил множество ответов, в том числе из России, например из Минэкономики РФ и московской Высшей школы экономики. В США существуют единые критерии признания экономики другой страны рыночной в целях антидемпингового расследования. По существу, это отсутствие манипуляции валютным курсом, свобода на рынке труда и свобода в зарплатах, свобода доступа иностранных инвесторов, контроль государства за распределением ресурсов и ценами, свобода доступа к капиталу. Формально по всем этим параметрам РФ — почти идеальное государство, пишет Минэкономики РФ. И, что парадоксально, почти нигде, по существу, не лукавит: двадцать лет успешной работы «рыночных экономистов» класса Алексея Кудрина действительно дали результат. Особенно, кстати, этот результат интересен в свете очень бурного развития финансовых рынков в разгар пандемии коронавируса в 2020 году, при анализе уровня развития цифрового бизнеса в мегаполисах России, при наблюдениях за развитием конгломерата-экосистемы «Сбера» под руководством Германа Грефа, еще одного уверенного сторонника рынка в РФ. То, что происходит, нельзя подделать или фальсифицировать. Если бы рынок можно было имитировать, СССР Михаила Горбачева оставался бы «социализмом с человеческим лицом» десятилетиями. Но этот сюжет не выглядит убедительным даже для писателей жанра альтернативной истории.

Но если посмотреть на все это дело глазами простого американского производителя карбамида, можно схватиться за голову. Какой такой рынок в РФ? Особенности слушаний в США позволяют представлять материал, который Минторг США сочтет релевантным теме. В число критериев рыночности входят и «другие факторы», которые способны определить статус экономики РФ по существу. И американские юристы приводят десятки научных статей, публицистических текстов лучших американских авторов, статистических оценок, в которых убедительнейшим образом доказывается: то, что в России именуют свободным рынком, очень часто выглядит каким-то издевательством над идеей свободного рынка. Белоруссия, указывают авторы обзоров, потеряла такой статус в 2020 году ровно за те же грехи, что нельзя не видеть в России. Китай до сих пор не признан рыночной экономикой в США примерно за то же. В ответ Минэкономики РФ и ВШЭ парируют: но есть же оценки Всемирного банка, тот же рейтинг Doing Business, оценки МВФ, оценки частных консалтинговых компаний — все они едины. Если претензии к России как к «не рынку» справедливы, то они практически в той же мере справедливы к любой стране ОЭСР, не исключая и США! Что вы имеете в виду под «рыночной экономикой» в 2021 году?

И каким бы ни был ответ Минторга США, он гораздо менее важен и формален, чем содержательный ответ в России на тот же вопрос. Идея «свободного рынка» в стране сейчас исключительно непопулярна, несмотря на то что все нынешнее экономическое благополучие РФ, очень наглядно продемонстрированное в кризис 2020 года, обеспечено только реализацией этой идеи. Но дело совсем не в этом. Если бы в условном Минфине России в 2021 году точно знали, что с экономической точки зрения не так в ее устройстве с точки зрения идеалов рынка, было бы много проще. Но похоже, что дело в тех самых «других факторах» — и разговор о них давно зашел в тупик: еще никогда мы не были так близки к идеалам свободного рынка по форме и никогда, даже в 1990-х, не были так далеки от него по содержанию. То, что эта проблема есть во всем мире, может быть отличным поводом отказаться от рынка и приступить к созданию альтернативы, первой и самой простой из которой остается социализм. Но тогда зачем было упорствовать все эти двадцать лет? Если же это рынок, скажите, что с ним не так ●

В ОЖИДАНИИ КРИЗИСА

КАК К НЕМУ ПОДГОТОВИТЬСЯ И КАК ПЕРЕЖИТЬ

Председатель Банка России Эльвира Набиуллина накануне выборов в Госдуму заявила, что вероятность глобального кризиса очень низкая, а все сценарии абсолютно условны и нужны лишь для того, чтобы показать на трехлетнем прогнозном периоде, какие могут быть последствия в случае их реализации. Но как отмечалось в афоризме Козьмы Пруткова, «лучше перебдеть, чем недобдеть». Моделирование экономических явлений на основе теоретических концепций бывает полезно, но вероятность кризисов реально снижается, только если к теории добавляются практические действия по их предотвращению.

REUTERS

— ВЫ МОГЛИ ПРЕДУПРЕДИТЬ ЖЕРТВУ,— НЕ УНИМАЛАСЬ ПАМЕЛА.
— ИНОГДА,— СКАЗАЛ ЭРКЮЛЬ ПУАРО,— ПРЕДУПРЕЖДАТЬ БЕСПОЛЕЗНО.
АГАТА КРИСТИ, «РОДОССКИЙ ТРЕУГОЛЬНИК»

Сценарии мировой экономики: от киберпанка к хоррору

1 сентября 2021 года Банк России на своем сайте опубликовал доклад «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2022 год и период 2023 и 2024 годов». Там он представил как «базовый» сценарий, предполагающий дальнейший рост мировой и российской экономики и продолжение тенденций цифровизации, так и сценарии альтернативные: «усиление пандемии», «глобальная инфляция» и «финансовый кризис».

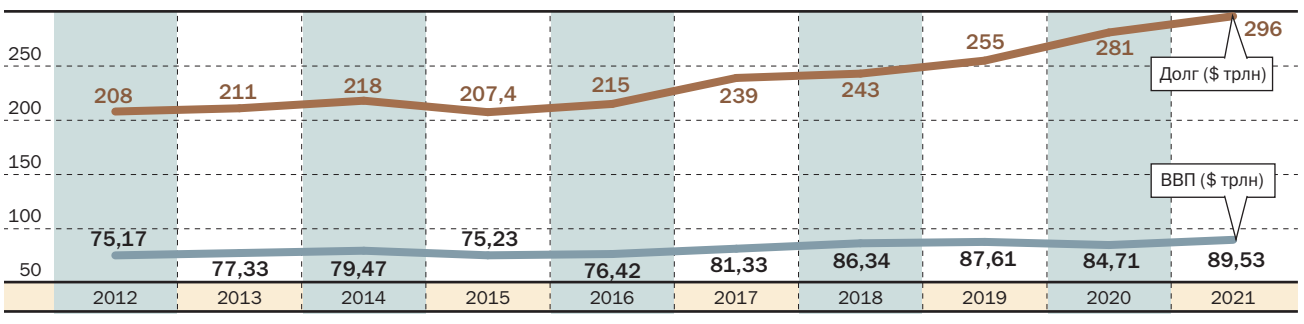
И если драматургией сценариев «усиление пандемии» и «глобальная инфляция» вряд ли уже кого-то можно удивить — мы живем по ним второй год подряд,— то о мировом финансовом кризисе, который может перерасти в глобальный экономический уже в 2023 году, Банк России пишет впервые. Впрочем, не наш ЦБ является «первым ангелом» из восьмой главы книги «Апокалипсис». О риске нового полномасштабного кризиса уже два года предупреждают МВФ, Всемирный банк и «группа тридцати» (главы ведущих центробанков мира, нобелевские лауреаты и экс-министры).

Банк России приводит данные Института международных финансов, согласно которым объем глобального долга в 2020 году вырос на $24 трлн, а отношение глобального долга к мировому ВВП составило 355% ВВП, что гораздо выше, чем в 2008 году. Глобальный государственный долг вырос до 105% мирового ВВП, а корпоративный долг в 2020 году достиг 100% ВВП. Это уже закритический уровень. Любое ужесточение денежно-кредитной политики, указывает в своем докладе Банк России, может привести к росту обеспокоенности инвесторов относительно перспектив возврата вложенных средств. Судя по сценарию ЦБ, 2023 год может начаться с массовых продаж рисковых активов на финансовом рынке и обострения долговых проблем. А наиболее закредитованные страны столкнутся с проблемами в обслуживании задолженности, и в первом квартале 2023 года в мировой экономике начнется масштабный финансовый кризис, сопоставимый с кризисом 2008–2009 годов, с длительным периодом неопределенности и затяжным восстановлением.

Поддержание уровня глобального долга выше отметки 300% мирового ВВП возможно лишь при продолжении сверхмягкой монетарной политики центральных банков, прежде всего ФРС США, но тогда сначала реализуется сценарий «глобальной инфляции», а затем с фатальной неизбежностью и сценарий «финансового кризиса». Как справедливо отмечает Банк России, «повышенное инфляционное давление и дальнейший рост инфляционных ожиданий приведут к более ранней нормализации денежно-кредитной политики центральными банками ряда развитых стран, чем это ожидается в базовом сценарии, в частности, ФРС США может перейти к повышению ставки по федеральным фондам уже во втором квартале 2022 года, что будет означать переход от нормализации в область ужесточения денежно-кредитной политики».

ТЕКСТ **Александр Лосев, гендиректор УК «Спутник — Управление капиталом»**
ФОТО **Reuters, РИА Новости**

КАК РОС МИРОВОЙ ВВП И ДОЛГ (ГОСУДАРСТВЕННЫЙ, КОРПОРАТИВНЫЙ, ЧАСТНЫЙ) Источники: Bloomberg, МВФ, IIF.



«Нормализация ДКП» в переводе с финансового языка на человеческий в текущих условиях, когда ставки рефинансирования ниже инфляции, означает заметное повышение процентных ставок, что существенно затруднит обслуживание и рефинансирование долгов во всех частях земного шара. А дальше — см. сценарий «кризис».

В декабре 2019 года, то есть за пару месяцев до объявления пандемии COVID-19, Всемирный банк выпустил книгу «Глобальные волны долга. Причины и последствия» (Global Waves of Debt: Causes and Consequences). Там был представлен глубокий анализ особенностей основных эпизодов накопления глобального и национального долга, проанализированы связи между увеличением долга и финансовыми кризисами. Вывод в публикации неутешителен — за эйфорией приходит беда. За последние 50 лет мировая экономика пережила четыре волны накопления долга. Первые три закончились финансовыми кризисами во многих странах с формирующимся рынком и в развитых странах. Во время нынешней волны, начавшейся в 2010 году, рост долга в большинстве стран оказался более значительным, быстрым и обширным, чем в предыдущие три волны. Текущие низкие процентные ставки, которые рынки ожидают сохранить в среднесрочной перспективе, по-видимому, смягчают некоторые риски, связанные с высокой задолженностью. Однако и страны с формирующимся рынком, и развитые страны сталкиваются со слабыми перспективами роста, растущей уязвимостью и повышенными глобальными рисками.

Можно ли подготовиться к кризису? Историческая практика показывает, что нет. Ни правительства, ни регуляторы, ни банки, ни корпорации, ни обычные граждане к затяжным кризисам оказываются не готовы

Делай что должен, и будь что будет

Можно ли подготовиться к кризису? Историческая практика показывает, что нет. Ни правительства, ни регуляторы, ни банки, ни корпорации, ни обычные граждане к затяжным кризисам оказываются не готовы. Пандемия и деглобализация, хрупкость цепочек поставок и растущий протекционизм, увлечение санкциями и экономическим давлением, формирование новых блоков противостояния в начинающейся холодной войне США и Китая, дефицит ресурсов и дисбалансы мировой экономики — все это настолько меняет парадигмы и реалии, что старые рецепты и простая экстраполяция прошлых тенденций окажутся большой ошибкой, и это может обернуться целой серией катастроф. Не случайно третье десятилетие XXI века, которое началось в разгар пандемии коронавируса, уже окрестили эпохой беспорядка и новой эрой для экономики, политики и образа жизни большинства населения планеты.

Закономерен вопрос: мировой кризис пророчат много лет, почему же он не наступает? Ответ столь же очевиден: этот кризис отодвигают много лет с помощью триллионных денежных эмиссий центральных банков и колоссальных фискальных мер правительств развитых стран и Китая.

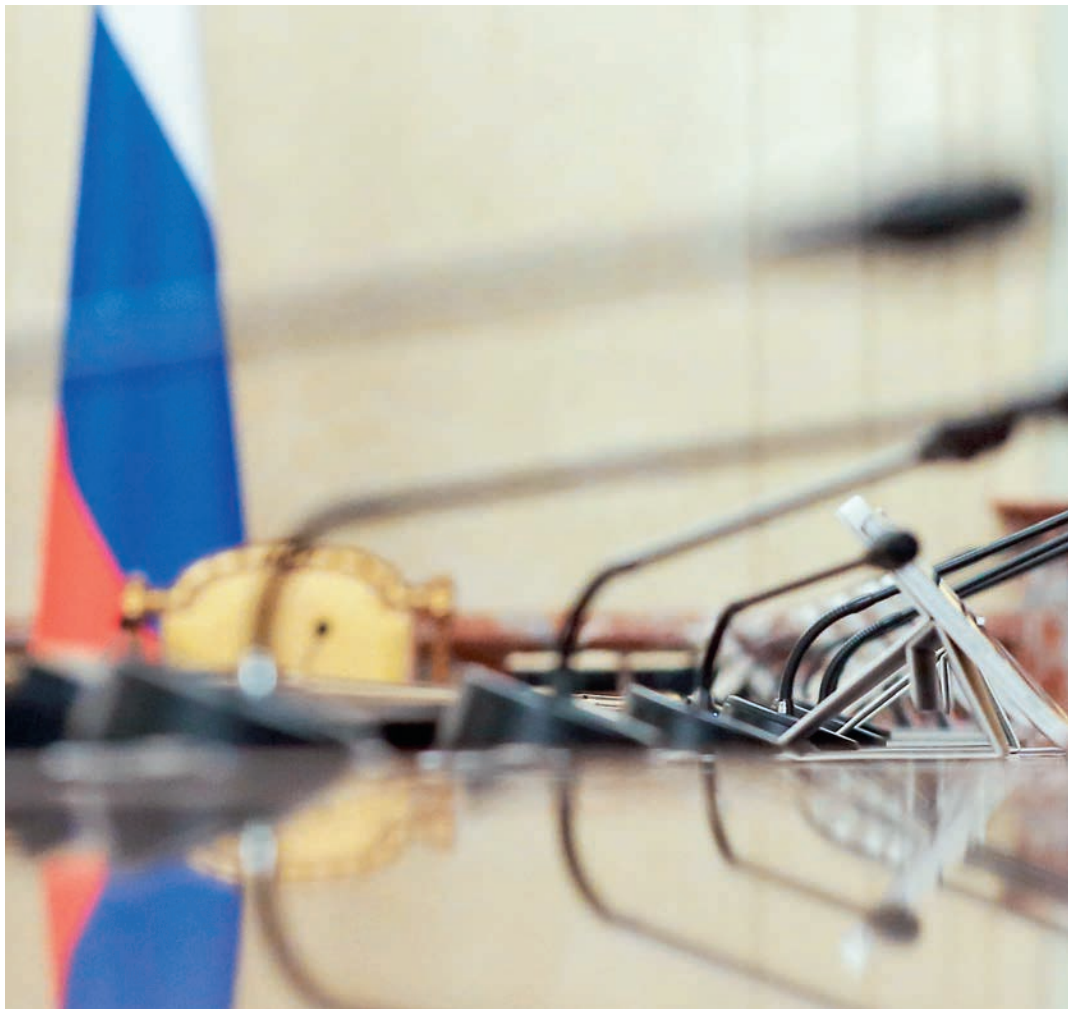
В последние несколько лет при первых признаках дестабилизации фондовых рынков на помощь со своей ликвидностью приходит ФРС США, а затем подтягиваются другие центробанки. Формирующиеся на рынках активов дисбалансы не устраняются, но на них перестают обращать внимание. Лишь дисбалансы распределения ликвидности исправляются потоками новых денег (мировая денежная масса в 2020 году выросла на четверть), и это поддерживает глобальную экономику на плаву, а классический кризис перепроизводства товаров не наступает из-за «перепроизводства» кредитов и неограниченного предложения денег.

Проблема текущего момента в том, что большинство инструментов для противодействия возможному кризису уже было использовано для борьбы с рецессией, возникшей из-за пандемии коронавируса. Кроме того, некоторые центральные банки имеют ограниченную способность быстро и эффективно реагировать на финансовый кризис системного характера из-за бюрократических и политических ограничений.

Финансовые кризисы возможны во многих формах. История показывает, что каждый последующий кризис рождается непредсказуемым образом из неожиданных источников системного риска. Опыт также показывает, что в чрезвычайных ситуациях люди испытывают сильный стресс и ведут себя отнюдь не оптимально рациональным образом — делают лишь то, что умеют хорошо делать, то, чему их научил предыдущий опыт.

Семь шагов антикризисной стратегии

Прежде чем принимать какие-то меры для предотвращения кризиса или



РИА НОВОСТИ

смягчения его возможных последствий, необходимо выстроить определенную стратегию реагирования. Это касается всех без исключения: как правительств и центральных банков, так и деятельности компаний и обычных граждан, осознающих ответственность перед своими семьями.

Чтобы стратегия реагирования была эффективной, необходимо, во-первых, выявить основные факторы риска. Для государств эти риски одни, для корпораций другие, для граждан — третьи. Но все эти риски, если речь идет о мировом экономическом кризисе, взаимосвязаны и масштабируемы. Долги, обязательства, дисбалансы, цепочки поставок, спрос на сырье и энергию, состояние рынка, компетенции, проблемы занятости — анализ этих и многих других факторов позволяет сформировать более или менее адекватную картину и помогает обдумать способы возможных действий.

Во-вторых, сформировать компетенции. То есть научиться реагировать на возможные риски если не на уровне условных рефлексов, то хотя бы на уровне надежных алгоритмов действий. Для регуляторов это и проведение стресс-тестов, и усиление пруденциального надзора, и оздоровление банковской системы, и повышение финансовой грамотности населения. Для компаний — снижение долговой нагрузки, диверсификация бизнеса, повышение квалификации персонала, поиск дополнительных источников финансирования деятельности и пр.

В-третьих, определиться с целеполаганием в отношении основных факторов риска. Что мы хотим — предотвратить или снизить ущерб или проигнорировать один из факторов, чтобы направить больше усилий на решение других проблем.

В-четвертых, выработать концепцию реагирования на кризис с учетом целеполагания по каждому из факторов риска. Учитывая, что, по мнению Центрального банка, нам до возможного мирового кризиса осталось чуть больше года, это необходимо делать и на макроэкономическом уровне, и на уровне отдельных компаний, предприятий и банков уже срочно и сейчас.

В-пятых, необходимо определиться со структурами и ответственными исполнителями, на плечи которых ляжет непосредственное реагирование на кризис. Например, создать и докапитализировать банки развития для помощи экономике, расширить полномочия Центрального банка как кредитора последней инстанции, предусмотреть меры поддержки граждан, как это было в пандемию, предусмотреть государственные программы, реализация которых загрузит промышленные мощности и поддержит занятость, перевести активы в надежные и ликвидные инструменты и пр.

В-шестых, выстроить контроль за деятельностью антикризисных структур и менеджеров, чтобы средства не тратились неэффективно или впустую. Этот пункт подготовки к отражению кризиса может быть самым сложным, учитывая коррупционные реалии и традиции.

И, наконец, создание системы мониторинга рисков, их веса, влияния и значимости, а также системы обратных связей, необходимых как для корректировки стратегии и деятельности антикризисных структур, так и для совершенствования текущей экономической политики. Например, создание мощностей для переработки сырья внутри страны, если внешний спрос упадет, или импортозамещение в критичных сферах, таких как производство продуктов питания, или формирование внутренних инвестиционных ресурсов в случае бегства иностранных инвесторов и массового оттока капитала из страны.

Третье десятилетие XXI века, которое началось в разгар пандемии коронавируса, уже окрестили эпохой беспорядка и новой эрой для экономики, политики и образа жизни большинства населения планеты

Международные институты рекомендуют

Мировой финансовый, а затем и глобальный экономический кризис — это ситуация, требующая быстрого реагирования, синхронизации действий регуляторов и властей всех крупных экономик. Для этого должны всегда быть в запасе инструменты экстренной помощи: кредитование, гарантии и дополнительный капитал.

Международные организации и национальные координационные группы должны быть готовы. В теории. На деле пандемия коронавируса показала, что никто не готов, да и координация на международном уровне не получается. Коронавирусная рецессия была репетицией грядущего кризиса. Остается время сделать выводы.

Пока же есть рекомендации МВФ, Всемирного банка и «группы тридцати». Поскольку влияние этих международных институтов значительно, можно надеяться, что большая часть этих рекомендаций будет реализована на практике.

Необходимо прогнозное моделирование экономических явлений, для того чтобы с высокой вероятностью определить, как влияют различные факторы на будущие значения макроэкономических параметров. Это позволит оценить потребность в капитале на макроуровне, достаточном, чтобы поглотить значительную часть потерь, которые могут возникнуть в кризис. Проблема в том, что никто и никогда не может быть уверенным в том, что финансовая система отдельной страны или мировая финансовая система в целом будет иметь достаточно капитала, чтобы поглотить все мыслимые потери. Поэтому рекомендуется выработать режимы реструктуризации и определиться, нужно ли будет вмешиваться, чтобы спасти все несостоятельные компании и банки, или необходимо ограничиться системно значимыми.

Государственные гарантии — это меры нефинансовой поддержки, которые в кризис также могут оказаться весьма эффективными. Практика показывает, что гарантии могут быть использованы в качестве инструмента для реагирования на панику, если поддержка финансовой системы со стороны Центрального банк как кредитора последней инстанции оказывается недостаточной для восстановления доверия. В Европе, например, нет существенных законодательных ограничений на гарантийные программы, которые могут быть введены в действие в момент кризиса.

Недостаточная капитализация банков также вызывает обеспокоенность регуляторов, поскольку низкий уровень капитала может негативно сказаться на реальной экономике из-за слишком медленного роста кредитования и неправильного распределения кредитных ресурсов из-за постоянной поддержки зомби-компаний.

В ожидании кризиса должны быть расширены полномочия центральных банков и правительств, чтобы была обеспечена политическая легитимность их действий. Это требование

более актуально для западных демократий, где во время финансовых кризисов часто обвиняют банкиров и центральные банки, а усилия по борьбе с финансовыми кризисами воспринимаются как государственная помощь тем, кто в этих кризисах виноват. Так возникло понятие «разрыв в справедливости», что привело к пересмотру полномочий регуляторов и к значительным ограничениям в использовании средств налогоплательщиков. А политическая реакция на кризисные интервенции зачастую препятствовала принятию экстренных кризисных мер.

В области урегулирования и реструктуризации долгов национальными регуляторами должны быть разработаны особые режимы, обеспечивающие эффективную стратегию управления массовыми дефолтами, с которыми неминуемо столкнется банковская система.

Макропруденциальная политика потребует особого инструментария, поскольку она реагирует в том числе и на разрушительные экстремумы внутренних финансовых циклов. Правильная макропруденциальная политика может защитить от быстрого роста кредитования как индикатора предупреждения о надвигающемся спаде в следующей стадии экономического цикла. Более высокие коэффициенты внутреннего банковского капитала снижают чувствительность притока капитала к изменениям глобальной волатильности, что также актуально в преддверии кризиса.

Резюмируя, можно сказать, что предлагаемые меры вполне очевидны: укрепление финансового сектора, то есть расчистка балансов банков, ужесточение требований к управлению кредитными, операционными и рыночными рисками, также гарантированная поддержка финансового сектора со стороны центральных банков; ревизия состояния экономики для того, чтобы определить системно значимые компании, которые не должны упасть в кризис; необходимость согласиться с тем, что зомби-компании должны прекратить свою деятельность и исчезнуть, а также главное — оценить необходимость в капитале. Учитывая, что главной причиной будущего кризиса является гигантский накопленный долг, который стал очень чувствительным к повышению процентных ставок и изменению условий рефинансирования, сейчас от правительств требуется улучшение состояния госбюджетов, снижение дефицитов и сокращение объемов госдолга при одновременном увеличении его дюрации, чтобы погашение значительных объемов обязательств пришлось не на ближайшие пару лет.

На «родине слонов»

У нас с подготовкой к кризису пока не все так хорошо, как в развитых странах. Это США, ЕС, Китай и Япония — эмиссионные центры резервных и расчетных валют. Страны Запада, Япония и Китай вышли из коронавирусной рецессии 2020 года с помощью масштабных денежных эмиссий и правительственных программ. В мировую экономику было вброшено в общей сложности до $27 трлн, что составляет треть глобального ВВП.

Возможность печатать деньги и использовать их для решения проблем выгодно отличает развитые страны от большинства развивающихся экономик. Государствам, обладающим контролем над мировыми финансами, проще выходить из кризиса, в том числе и за счет других стран. Развивающимся странам, и России в частности, на выход из возможного будущего кризиса может потребоваться больше времени и усилий. Евангельская мудрость «всякому имеющему дастся и приумножится, а у неимеющего отнимется и то, что имеет» (Мф.25:29) актуальна и для ситуаций мировых экономических кризисов.

Вброс в мировую экономику триллионов долларов, евро, юаней и иен означает, что резервы Банка России уже обесценились на треть за последние полтора года именно из-за необеспеченных эмиссий тех самых резервных валют. И как показала динамика внутреннего валютного рынка, в тот же период золото-валютные резервы Банка России не обеспечивают стабильность рубля и российской финансовой системы. Пока эти $620 млрд резервов Банка России выглядят как балласт и изъятые из экономики ресурсы, часть из которых во время кризиса просто «сгорит».

К тому же в России сформировались две отдельные сферы экономики: внешняя, связанная с экспортерами, офшорами и международной финансовой системой, где накапливается львиная доля доходов от экспорта, и экономика внутренняя, выстроенная по латиноамериканской модели, где в целом низкие темпы роста, высокая налоговая нагрузка, дефицит инвестиций, коррупция и рейдерство. Основная проблема в том, что эти две российские экономические сферы практически не пересекаются, за исключением области доходов и расходов бюджета. Для того чтобы уверенно ответить на вызовы мирового экономического кризиса, необходимо объединить две российские сферы экономики — «внешнюю» и «внутреннюю» — в единую сферу, чтобы национальный доход, формирующийся в основном в экспортных отраслях, не накапливался в долларах в западных банках, часть из которых может не пережить грядущий кризис (Lehman Brothers не первый и не последний), а возвращался в страну в виде инвестиций.

К чести Банка России следует отметить, что уже им достаточного много сделано для укрепления финансовой системы и повышения надежности ее работы. Российская финансовая система способна выдержать очень сильный удар. Спасибо и нашим западным «партнерам», которые с 2014 года тренировали нас своими санкциями, чем поспособствовали импортозамещению.

По остальным направлениям, к сожалению, сделано пока мало. Единственное здравое антикризисное предложение в области экономики прозвучало от министра обороны Сергея Кожугетовича Шойгу, и, скорее всего, его проект по созданию новых городов и научно-производственных кластеров в Сибири в ближайшее время начнет реализовываться. Почему это можно отнести к антикризисным мерам? Вспомним, что в 1930-е годы СССР, начавший индустриализацию первых пятилеток, оказался в противофазе со всем миром, где была Великая депрессия и экономический кризис. В СССР был подъем экономики темпами до 15% в год, правда и издержки, в том числе человеческие, оказались колоссальными. Предвоенная модернизация экономики стала залогом победы в Великой Отечественной войне. Если сейчас начать возвращать капиталы в страну, запустить строительство новых городов и производств для переработки сырьевых ресурсов Сибири и создавать внутри страны продукцию с высокой добавленной стоимостью, это смягчит для российской экономики последствия надвигающего кризиса.

Правда, времени осталось немного. Поэтому каждый должен прямо сейчас думать над стратегий реагирования на кризис, постараться обрести новые навыки и компетенции, к тому же не делать новых долгов. ●

REUTERS

НЕВЕСЕЛЯЩИЙ ГАЗ

ЦЕНА ГОЛУБОГО ТОПЛИВА ВЗЛЕТЕЛА ДО НЕБЫВАЛЫХ ВЫСОТ

Европейский газовый рынок переживает сильный взлет цен на фоне низких объемов сырья в хранилищах и недостаточных объемов поставки СПГ и российского газа. Форвардные контракты впервые в истории приблизились к рубежу $1 тыс. за 1 тыс. кубометров. В такой ситуации в выигрыше оказался в первую очередь «Газпром»: от компании ждут значительного роста финансовых результатов и двухзначной дивидендной доходности.

Последние месяцы для рынка газа состояли из череды рекордов, и это несмотря на то что лето — сезон низкого потребления сырья. Уже в начале июня цены достигли максимальных значения за десять лет. По данным Bloomberg, цена ближайшего форвардного контракта на нидерландском хабе TTF достигала €28 за 1 МВт•ч, или $354 за тысячу кубометров. К концу месяца цена пробила уровень $400 за тысячу кубометров. Спустя месяц был преодолен ранее недосягаемый рубеж в $500, но и он не был последним. На преодоление уровня в $600 потребовалось всего две недели. Последующие рекорды ставились с интервалом в несколько дней. 21 сентября октябрьский форвард вырос до €76,5 за 1 МВт•ч, или $934,8 за 1 тыс. кубометров.

С начала лета цены увеличились более чем в три раза, и это несмотря на то что этот период считается сезонном низкого потребления газа. Причин для аномальных результатов было несколько. Ключевыми стали дефицит поставок газа в Европу и низкий уровень заполненности европейских хранилищ в преддверии отопительного сезона. «Из-за холодного и затяжного отопительного сезона-2020/21 европейские ПХГ оказались опустошены более чем на 70%. Высокий спрос на электроэнергию в жаркий летний период и перенаправление поставок СПГ в азиатский регион привели к тому, что запасы до сих пор остаются на относительно низком уровне»,— отмечает эксперт по фондовому рынку «БКС Мир инвестиций» Игорь Галактионов.

Добавляет нервозности инвесторам снижение «Газпромом» объема прокачки газа по газопроводу «Ямал—Европа» через Белоруссию и Польшу в Германию. Это, по словам главного аналитика «АЛОР брокера» Алексея Антонова, вызвано техногенным фактором — аварией на заводе по подготовке конденсата в Новом Уренгое: из-за нее стало невозможно перерабатывать конденсат, компания сократила добычу, отчего временно упал экспорт.

Усугубляется ситуация действующим в Европе углеродным налогом, который, по словам Алексея Антонова, делает использование такого альтернативного источника энергии, как уголь, еще более нецелесообразным.

В сложившейся ситуации аналитики не исключают дальнейшего роста цен на газ. «Ситуация с ценами на рынке Европы носит не краткосрочный характер, который возможно оперативно исправить, а является устойчивой в текущем отопительном сезоне, из-за чего мы ожидаем высокие средние цены и в 2022 году»,— отмечает старший аналитик инвестиционного банка «Синара» («СКБ-банк») Кирилл Бахтин.

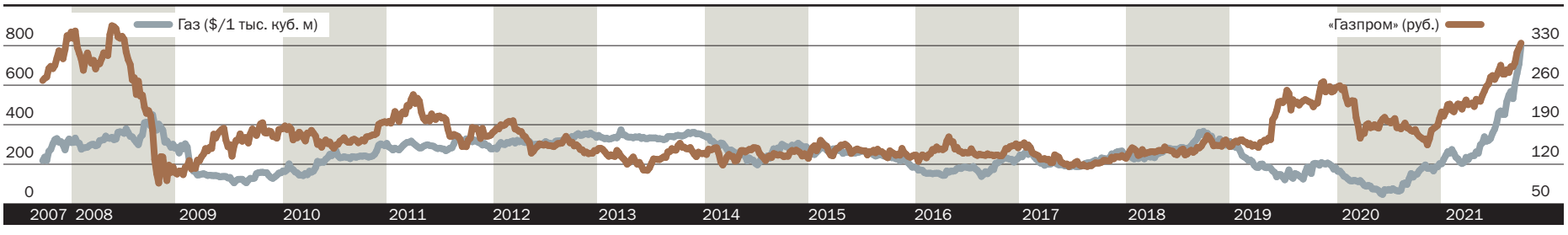
Повышение цен на газ благоприятно сказывается на стоимости российских газовых компаний. При этом в наибольшем выигрыше оказался «Газпром», у которого, как отмечают аналитики, невысокая доля продаж газа в привязке к нефтяным ценам, по сравнению с проектом «Ямал СПГ» НОВАТЭКа. С начала лета акции «Газпрома» подорожали на 29%, до 336,8 руб., что всего на 10% ниже исторического максимума, установленного в мае 2008 года. Акции НОВАТЭКа выросли за то же время только на 14%, до 1834 руб.

Текущая ситуация, по оценке Кирилла Бахтина, приведет к удвоению EBITDA «Газпрома» в 2021 году и двузначной дивидендной доходности (11–13%) за 2021–2022 год. Более умеренного роста он ждет и для EBITDA НОВАТЭКа, прирост на 70% к показателю 2020 года. «Поскольку НОВАТЭК является историей роста за счет создания новых СПГ-мощностей, дивидендная доходность на 2021–2022 годы, по нашим оценкам, невысокая (около 3%)»,— отмечает господин Бахтин. Алексей Антонов менее оптимистичен, он ждет от «Газпрома» дивидендную доходность порядка 7–8%, а от НОВАТЭКа — только около 1,5%

ТЕКСТ **Андрей Сухарев**
ФОТО **Reuters**

КАК МЕНЯЛИСЬ ЦЕНА АКЦИЙ «ГАЗПРОМА» И ЦЕНЫ НА ГАЗ

Источники: Reuters, Bloomberg.



Реклама.

КЛУБНЫЙ ДОМ MON CHER НА ЯКИМАНКЕ

Осталось 3 апартамента с собственными дровяными каминами и видами на исторический центр Москвы:

- Двухуровневый апартамент с потолками до 8 метров, собственной террасой и видом на Иверскую церковь
- Апартамент с потолками до 4.5 метров, с видом на Кремль и Храм Христа Спасителя
- Апартамент с потолками до 4.5 метров, с видом на Большую Якиманку

moncher-cg.ru

+7 495 106 90 88

CG CAPITAL GROUP

УПРАВЛЯЮЩИЕ МЕНЯЮТ ЛОКАЦИЮ

ИНВЕСТОРЫ СКУПАЮТ АКЦИИ АМЕРИКАНСКИХ КОМПАНИЙ

В сентябре международные инвесторы вложили во все фонды акций более $95 млрд. Основной приток инвестиций пришелся на фонды развитых стран, которые получили $86 млрд, еще около $10 млрд поступило в фонды развивающихся стран. Однако на фоне усилившихся инфляционных опасений, рисков замедления темпов роста мировой экономики, возможного сворачивания программы выкупа активов ФРС США инвесторы активно меняют региональные предпочтения. В наибольшем выигрыше оказались акции американских компаний, тогда как акции европейских, японских, а также российских компаний оказались в числе аутсайдеров.

GETTY IMAGES

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

Данные Emerging Portfolio Fund Research (EPFR) свидетельствуют о росте спроса международных инвесторов на инвестиции в рисковые активы. По оценке «Денег», основанной на данных отчетов Bank of America (BofA; учитывают данные EPFR), за четыре недели, завершившиеся 15 сентября, чистый приток инвестиций во все категории фондов акций превысил $95 млрд. Это в полтора раза больше притока, наблюдавшегося месяцем ранее. При этом весь приток средств пришелся на биржевые индексные фонды — ETF. За минувший месяц фонды этой категории привлекли свыше $97 млрд, тогда как в прошлом месяце только $60 млрд.

Основной объем средств инвесторы изъяли из самой консервативной категории фондов денежного рынка, в которых представлены короткие облигации высоконадежных эмитентов. По данным EPFR, за неполный месяц клиенты таких фондов забрали свыше $61 млрд, тогда как месяцем ранее чистые вложения были на уровне $53 млрд. Управляющий активами УК «Открытие» Дмитрий Космодемьянский связывает оттоки из фондов денежного рынка с «голубиной» речью Джерома Пауэлла в Джексон-Хоуле. На ней глава ФРС в очередной раз подтвердил приверженность политике нулевых ставок. «Фонды денежного рынка часто используются в качестве кубышки на черный день, и вот его наступление опять отложили»,— поясняет господин Космодемьянский.

В настоящее время на рынке сложилась достаточно двойственная ситуация, полагает директор департамента рынков капитала Accent Capital Андрей Аржанухин. Многие инвесторы, на его взгляд, с крайней настороженностью смотрят на котировки, обновившие исторические максимумы, при этом инфляционные ожидания по-прежнему остаются очень высокими. «Поскольку активы всегда выигрывают у денег, то это подталкивает к сокращению позиций в фондах денежного рынка, где средства инвесторов сокращаются под воздействием инфляции, и переходу на рынки акций»,— отмечает господин Аржанухин.

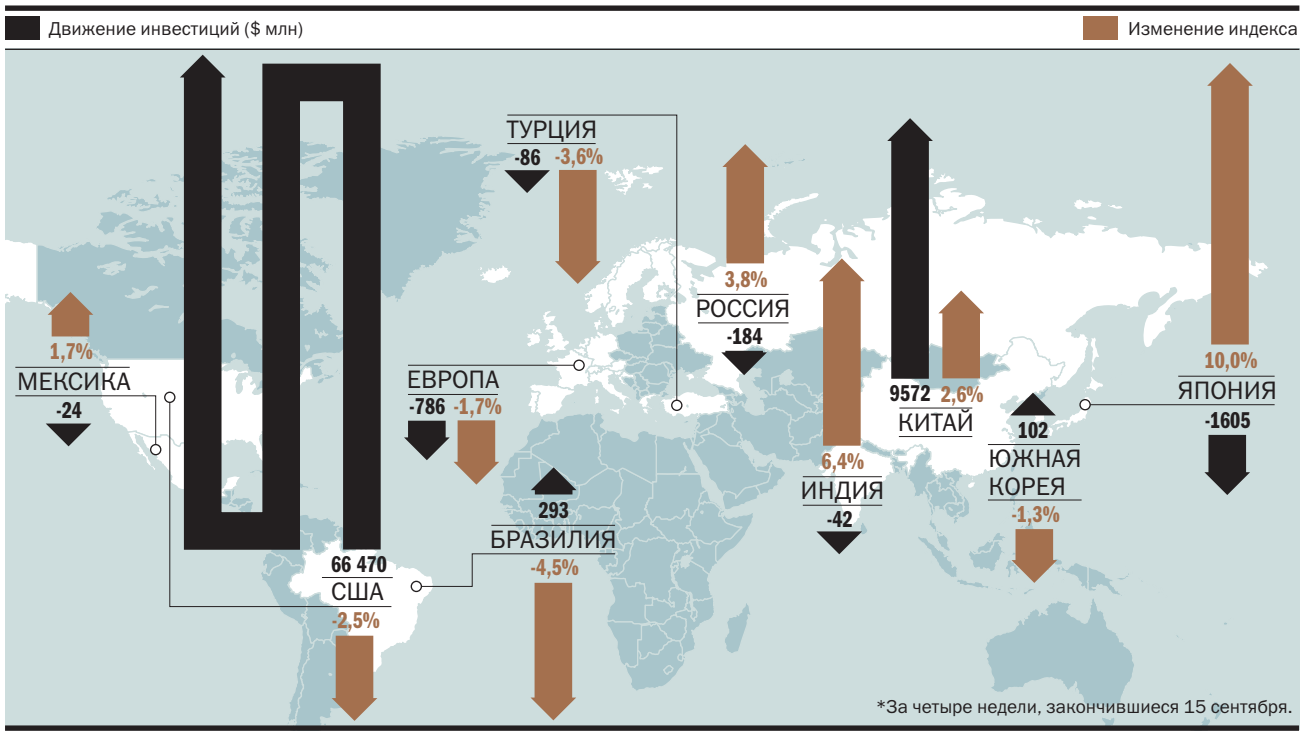
Избирательный спрос

Такого оптимизма на рынке не было с марта этого года. Весной на фоне высокой скорости вакцинирования в мире и нового пакета помощи в США глобальные инвесторы агрессивно наращивали вложения в рисковый класс активов — акции. За март объем таких инвестиций составил почти $170 млрд, максимум за всю историю наблюдений. Высокий интерес отмечался как в фондах рынков развитых, так и развивающихся стран.

В сентябре, в отличие от ситуации полугодовой давности, спросом пользовались в основном акции развитых рынков. По данным EPFR, фонды developed markets привлекли за рассмо-

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ*

Источники: Bloomberg, BofA, Midlincoln Research.



тренный период $86 млрд. Это почти в пять раз выше результата предшествующего месяца. В фонды emerging markets поступило $9,7 млрд против $7 млрд месяцем ранее.

Американская мечта

Впрочем, не все рынки акций развитых стран пользовались высоким спросом у инвесторов. Большая часть средств была инвестирована в страновые фонды, ориентированные на американский рынок акций. По итогам минувшего месяца фонды данной категории привлекли от клиентов свыше $66 млрд, что более чем вдвое выше объема средств, привлеченного месяцем ранее. Еще $21 млрд был инвестирован в интернациональные фонды развитых стран.

Высокий спрос на акции американских компаний подтвердил и сентябрьский опрос Bank of America, проведенный среди глобальных портфельных управляющих. В опросе приняли участие представители 258 фондов, в управлении которых находятся активы более чем на $839 млрд. По данным BofA, число управляющих, у которых уровень вложений в акции американских компаний превышал индикативный, на 10% превысило число тех, у кого он был ниже. Возле данной отметки показатель держится уже несколько месяцев, тогда как по остальным рынкам он снижался.

Инвесторов привлекают высокие темпы роста американской экономики, а также постоянно пополняющиеся программы ее поддержки. В сентябре Конгресс США обсуждал бюджетный план на $3,5 трлн, также проект инфраструктурных инвестиций на $1,2 трлн. Эти шаги, как считают аналитики, позитивно скажутся на финансовых результатах американских компаний, что повышает интерес к таким инвестициям.

Добавляет привлекательности вложениям в американский рынок акций высокая доля высокотехнологических компаний, спрос на которые резко вырос в последние месяцы. По данным опроса BofA, в сентябре 40% управляющих назвали покупку акций компаний этого сектора самой популярной торговой идеей. Более оптимистичными в отношении сектора инвесторы были осенью 2020 года, когда акции технологических компаний оказались в выигрыше и от локдаунов на фоне пандемии, и от низких ставок. Этому способствует растущее число зараженных в мире и мягкая риторика главы ФРС Джерома Пауэлла. Акции IT-компаний торгуются с высокими мультипликаторами и чувствительны к ставкам дисконтирования, которые зависят от уровня ставок в экономике.

Европа и Япония

Несмотря на то что высокотехнологические компании есть и на рынках Европы и Японии, фонды, ориентированные на эти рынки, не смогли похвастаться новыми привлечениями. По оценкам «Денег», суммарный отток из таких фондов составил в минувшем месяце $0,8 млрд и $1,6 млрд. Это худшие результаты по фондам с весны.

Основная причина осторожного отношения инвесторов к европейским и японским фондам — предстоящие выборы. По словам директора по инвестициям Amber Lion Partners Романа Нойхаузера, участники рынка опасаются неопределенности, спровоцированной выборами в Германии, фаворитом которых неожиданно стал кандидат от социально-демократической партии вице-канцлер Олаф Шольц. В конце сентября в Японии правящая Либерально-демократическая партия (ЛДП) изберет нового председателя, а в октябре пройдут выборы в нижнюю палату парламента.

«Россия, к сожалению, несет в себе высокие страновые риски для инвесторов, которые в большей степени лежат в политической плоскости»

Россия в числе отстающих

Среди фондов развивающихся стран наибольшим спросом пользовались фонды Китая. По данным EPFR, за месяц международные инвесторы вложили в такие фонды свыше $9,6 млрд. Это вдвое больше привлечений месяцем ранее. Ведущие китайские индексы сильно отстали от фондовых индикаторов других развивающихся стран, и спекулятивно настроенные инвесторы решили воспользоваться этим отставанием. Схожая картина наблюдалась и в фондах Бразилии, в которые инвесторы вложили почти $300 млн.

Из общей картины выбивались российские фонды, из которых было выведено свыше $184 млн, что на $30 млн ниже оттоков августа. Непрерывный отток инвестиций продолжается шестой месяц подряд. За это время инвесторы забрали из российских фондов почти $900 млн. «Россия, к сожалению, несет в себе высокие страновые риски для инвесторов, которые в большей степени лежат в политической плоскости»,— считает Андрей Аржанухин.

В ожидании ФРС

Основным фактором, который будет оказывать сильное влияние на поведение инвесторов на рынке акций в ближайшем месяце, остается денежно-кредитная политика ФРС США. 84% портфельных управляющих, опрошенных BofA в сентябре, предполагают, что о сворачивании программы выкупа активов ФРС объявит до конца года. Аналитик General Invest Ольга Тятина отмечает, что ряд чиновников Федерального резервного банка давно выступают в поддержку начала сокращения программы QE в 2021 году. «Как не раз подчеркивал председатель ФРС Джером Пауэлл, сроки и темпы предстоящего сокращения покупок активов не будут прямым сигналом для определения сроков повышения процентной ставки, что говорит о маловероятности повышения ставки на ближайшем заседании»,— отмечает Ольга Тятина.

В таких условиях стабильный приток инвестиций сохранится разве что в американские акции. По словам Романа Нойхаузера, несмотря на текущие уровни их цен, они по-прежнему привлекательны. «Рост котировок продолжится до тех пор, пока ФРС продолжит применять фискальные стимулы»,— считает господин Нойхаузер.

Динамика по остальным региональным фондам будет зависеть от тональности заявлений представителей ФРС, а также внутренних факторов. По словам Дмитрия Космодемьянского, российский рынок, как акций, так и облигаций, представляется весьма привлекательным в сравнении с мировыми аналогами. Например, реальная ставка (разница в доходности гособлигаций и инфляции) в России еще положительная, тогда как в США — глубоко отрицательная. «По фундаментальным мультипликаторам индекс Московской биржи опережает не только рынки США, традиционно более стабильные и дорогие, но и своих „конкурентов“ с EM»,— отмечает господин Космодемьянский.

Однако стабильному притоку инвестиций на российский рынок мешают политические особенности взаимодействия России со странами Запада. По мере «смещения политики на второй план все больше иностранных инвесторов будут замечать возможности, открывающиеся в российских активах»,— не исключает Дмитрий Космодемьянский. Данные по спросу международных инвесторов на облигации федерального займа (ОФЗ) свидетельствуют о том, что процесс вытеснения политических факторов на второй план идет полным ходом. По оценкам «Денег», основанным на данных Национального расчетного депозитария, за последние четыре месяца нерезиденты увеличили вложения в ОФЗ почти на 500 млрд руб. По мнению аналитика УК ПСБ Ильи Голубова, в долгосрочной перспективе российский рынок остается привлекательным для вложений. Помимо старых имен есть несколько новых, IPO которых может вызвать интерес со стороны инвесторов, а инфляция, толкающая вверх товарные активы, будет способствовать росту цен российских акций ●

REUTERS

В 2013 году Алико Данготе вошел в число 25 богатейших жителей планеты согласно рейтингу журнала Forbes. Сейчас он в этом рейтинге занимает 191-е место

НЕФТЬ, ЦЕМЕНТ И ПРАПРА-ДЕДУШКИНЫ ОРЕХИ

КАК СДЕЛАЛ СОСТОЯНИЕ САМЫЙ БОГАТЫЙ ЖИТЕЛЬ АФРИКИ

Нигерийские газеты называют его африканским Биллом Гейтсом, а американский Билл Гейтс — другом. Алико Данготе из года в год возглавляет рейтинги самых богатых жителей Африки Forbes и Bloomberg. По ситуации на конец августа 2021 года его состояние превышало $18 млрд. Созданная им в 1977 году маленькая торговая фирма превратилась в Dangote Group, крупнейший в Западной Африке многопрофильный конгломерат, обеспечивающий 10% ВВП страны с населением 210 млн человек.

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **Reuters, Getty Images for TIME, Getty Images, Bloomberg via Getty Images, Getty Images for Gates Archive**

Жвачка и караваны

В одном из интервью Алико Данготе рассказал, что тягу к бизнесу чувствовал с детства: «Я помню, как в начальной школе покупал коробки сладостей и продавал их, чтобы заработать». Дальше — почти как в бородатом анекдоте про первый миллион. Когда Алико было 20 лет, дедушка одолжил ему 500 тысяч наир на открытие собственного бизнеса. Дедушку звали Сануси Дантата. Было это в 1977 году. 500 тысяч нигерийских наир по обменному курсу того времени соответствовали $773 тыс. (в переводе на современные доллары с учетом покупательной способности — примерно $3,5 млн).

Откуда у дедушки были миллионы? От прадедушки. А у того? Давайте немного углубимся в родословную африканского мультимиллиардера.

В начале девятнадцатого века в эмирате Кано (сейчас это одноименный штат на севере Нигерии) жил богатый купец, которого звали Баба Талатин. «Талатин» в переводе с языка хауса — тридцать. По семейной легенде, Баба Талатин ежедневно посылал свободных от дел рабов на заработки. Так поступали и другие купцы, но те отбирали у рабов все заработанные ими деньги, а Баба забирал у раба только 30 ракушек каури (валюта того времени) в день, а остальное раб мог оставить себе.

Кано был самым процветающим в плане коммерции государством Западной Африки. Местные купцы водили караваны. Торговали с соседними странами, меняя рабов, скот, соль, зерно на орехи кола и арахис. Через Сахару доставляли хлопок и кожу в страны Северной Африки, откуда те попадали в Европу. Баба Талатин водил караваны. Его сын Абдуллахи водил караваны. Когда Абдуллахи умер, торговлей занялась его вдова Тата. Она была независимой женщиной с сильным характером, так что ни один мужчина не рискнул предложить ей выйти замуж повторно. Ее дети получили прозвище Дантата («сын Таты»), ставшее затем фамилией. Фамилией самого богатого торгового клана Западной Африки. Фамилию прославил сын Таты Альхассан Дантата.

После завоевания Кано англичанами в 1903 году Альхассан Дантата стал осваивать новые деловые возможности — торговать европейскими товарами, использовать английские пароходы для перевозки орехов кола. Он немного говорил по-английски, что давало ему преимущество перед другими купцами — возможность общаться с английскими торговцами напрямую. В 1918 году он стал представителем британской Royal Niger Company по закупке арахиса. Когда в 1929 году в Кано открылся первый английский банк, Альхассан Дантата стал его первым вкладчиком. Он привел к банку 20 верблюдов, которые везли мешки с серебряными монетами. Кроме арахиса он торговал скотом, орехами кола, одеждой, украшениями, драгоценными камнями. Часть капитала вкладывал в покупку недвижимости.

К моменту своей смерти в 1955 году Альхассан Дантата был самым богатым человеком Западной Африки. За несколько дней до кончины он созвал сыновей и наказал им сохранить семейную компанию Alhassan Dantata and Sons и, по возможности, не жениться на девушках из конкурирующих кланов. У Альхассана было 19 сыновей от трех жен. Одного из них звали Сануси. Его доля наследства составила всего $12 тыс., но у него уже был свой бизнес (транспорт и недвижимость). Также Сануси скупал орехи кола у фермеров для последующей оптовой продажи и одно время был директором нигерийского отде-

GETTY IMAGES FOR TIME

Алико Данготе старается не афишировать личную жизнь. Известно, что он был женат как минимум дважды, возможно трижды, и неизвестно, состоит ли он в браке сейчас. Все три его дочери получили высшее образование в Великобритании, но вернулись на родину. Халима Алико Данготе — член совета директоров отцовской корпорации. На фото она с отцом на торжественном вечере в честь публикации рейтинга «100 самых влиятельных людей в мире» журнала Time

ления нефтяной компании Shell. Его дочь Мария вышла замуж за Мухаммеда Данготе. 15 апреля 1957 года у них родился сын Алико. Когда мальчику было 8 лет, Мухаммед Данготе умер. Опекуном маленького Алико стал его дедушка Сануси.

В общем, традиционная для многих западных миллиардеров строчка «начинал с нуля» в биографии Алико Данготе отсутствует.

Не имей сто наир

Итак, получив от дедушки кредит, Алико основал торговую фирму Dangote Nigeria. Первым направлением ее деятельности была закупка импортных сельскохозяйственных сырьевых товаров — в первую очередь риса из Таиланда и сахара из Бразилии. Купленные по оптовым ценам товары продавались в розницу с большой наценкой. В удачные дни прибыль достигала $10 тыс. Через три месяца внук вернул деду 500 тысяч наир.

В 1981 году Алико купил партию грузовиков, чтобы не платить другим компаниям за перевозку своих товаров. Теперь он был уже владельцем не просто торговой компании, а многопрофильной группы компаний — Dangote Group.

До того как занять деньги и заняться собственным бизнесом, Данготе получил бизнес-образование, закончив со степенью магистра каирский университет аль-Азхар. Но в его карьере кроме университета играла свою роль и школа — Government College в городе Бирнин Куду. В списках ее выпускников кроме Данготе числятся также два губернатора штата Кано, эмир (традиционный монарх) Кано и губернатор штата Джигава.

Два десятилетия Алико Данготе торговал кофе, рисом, сахаром, солью, мукой, макаронными изделиями, просом, растительным маслом. Но при этом вынашивал мысль — не только импортировать и перепродавать чужое, а производить и продавать свое. В 1996 году он посетил Бразилию, чтобы изучить промышленность этой страны.

«В каждом секторе Dangote Group смогла подняться с нуля при входе на рынок до превращения в ведущего производителя за относительно короткий срок»

Поддержка отечественного производителя

В 1999 году произошли серьезные перемены в жизни Нигерии — пала военная диктатура. Президентом страны стал Олусегун Обасанджо, выдвинутый Народно-демократической партией и получивший на свободных выборах 62,78% голосов.

Данготе был близким другом Обасанджо еще до избрания того президентом. На благотворительном ужине по сбору средств на избирательную кампанию Обасанджо, проходившем в отеле Nicon-Noga Hilton в Абудже, Данготе сделал самый большой взнос — 120 млн наир (около $2 млн). За время всей предвыборной кампании его «инвестиции» в будущего президента составили около 200 млн наир.

Как впоследствии рассказывал Данготе, вскоре после выборов президент встретился с ним и спросил, может ли он заняться производством цемента и добиться обеспечения им Нигерии. Данготе ответил, что это возможно только при запрете импорта. Вероятно, похожие разговоры были и по поводу других товаров, которыми занималась Dangote Group.

Момент, которого Данготе давно ждал, наступил. Он стал осваивать производство товаров, которыми привык торговать. Эту смену стратегии он впоследствии назовет лучшим решением в жизни.

ФИЛАНТРОП

В 1994 году в структуре Dangote Group был создан благотворительный Фонд Данготе, позднее переименованный в Фонд Алико Данготе. Бизнесмен передал в фонд $1,2 млрд, что сделало его крупнейшим благотворительным фондом в Африке к югу от Сахары. Фонд осуществляет проекты в области здравоохранения, образования, расширения прав и возможностей женщин и молодежи, помощи жертвам стихийных бедствий. В 2013 году был начат совместный с Фондом Билла и Мелиссы Гейтс и правительствами северных штатов Нигерии проект по ликвидации полиомиелита и увеличению охвата вакцинацией жителей страны. В 2016 году фонды Данготе и Гейтсов взяли на себя совместное обязательство вложить $100 млн в пятилетнюю программу, цель которой — покончить с недоеданием в Нигерии.

Летом 2020 года фонд Алико Данготе пожертвовал 2 млрд наир ($5,8 млн) на работу мобильной лаборатории, делающей анализы на COVID-19, в штате Кано.

В образовательные программы фонд Алико Данготе только за последние несколько лет вложил более 10 млрд наир. Университет Байеро в Кано в 2018 году получил от фонда в дар здание стоимостью 1,2 млрд наир ($3,7 млн) для размещения в нем школы бизнеса. В том же году университету города Ибадан было подарено здание для школы бизнеса стоимостью 300 млн наир ($900 тыс.), получившее имя Данготе. Университету Ахмаду Белло в Зариа в 2019 году фонд подарил общежитие стоимостью 1,2 млрд наир ($3,8 млн).

В феврале 2021 года 392 490 жителей 11 штатов Нигерии (женщины, инвалиды, вдовы с большим количеством детей, люди, живущие в крайней нищете) получили от фонда микрогранты в размере 10 тыс. наир ($25). Сумма может показаться небольшой, но, по данным официальной статистики, почти 83 млн нигерийцев имеет годовой доход ниже черты бедности — 137 430 наир в год. Программа продолжается, ей планируется охватить 1 млн человек. Всем участникам за счет фонда также были бесплатно открыты банковские счета, выданы пластиковые карты и мобильные телефоны.

В 2019 году Данготе, находившийся с визитом в Нью-Йорке, объяснил, почему он не примкнул к глобальной инициативе Билла Гейтса и Уоррена Баффета «Клятва дарения», участники которой обещают пожертвовать как минимум половину своего состояния на благотворительность. Он заявил, что законы ислама запрещают жертвовать более трети состояния. Находившийся рядом эмир Кано Мухаммаду Сануси II поправил мультимиллиардера, сказав, что мусульманин при жизни может раздать хоть 100% своего состояния, но не может завещать более трети состояния людям, которые не являются членами его семьи.

GETTY IMAGES

ДЕНЬГИ СЧЕТ ЛЮБЯТ

Бисмарк Реване, гендиректор нигерийской консалтинговой фирмы Financial Derivatives, рассказывал в интервью Reuters, что однажды он был на деловом обеде вместе с Данготе. Служащий отеля, в котором проходил обед, запросил за парковку черного Mercedes Данготе 5000 наир ($32). Богатейший человек Африки начал с ним торговаться и опустил цену до 1000 наир.
В марте 2018 года Данготе выдавал замуж любимую дочь Фатиму, владелицу фабрики кексов, за летчика Джамила Абубакара. На свадьбе присутствовали Билл Гейтс и президент Ганы Нана Акуфо-Аддо, жена президента Нигерии Хаджия Аиша Бухари, вице-президент Нигерии Йеми Осинбаджо и другие ВИП-персоны. Семья жениха (отец которого одно время был генеральным инспектором нигерийской полиции) заплатила мультимиллиардеру Данготе калым — 500 тыс. наир ($1389).

7 марта 2005 года американское посольство в Нигерии отправило в Госдепартамент США секретную телеграмму (она была опубликована в 2010 году на сайте Wikileaks) «Алико Данготе и почему вам следует знать о нем». Вот несколько выдержек из нее. «Часть бизнес-стратегии Данготе состоит в концентрации на обеспечении базовых человеческих потребностей: в еде, жилье и одежде. В каждом секторе Dangote Group смогла подняться с нуля при входе на рынок до превращения в ведущего производителя за относительно короткий срок. Переработка сахара началась в 1999 году, и сейчас группа предположительно обеспечивает 100% потребности Нигерии в сахаре. Что касается цемента, то, как сообщала группа, она начала пять лет назад с нулевого импорта для производственных нужд, а сейчас импортирует 3,5–4 млн тонн в год, что составляет 50% импорта цемента в Нигерию и 40% рынка цемента Нигерии… Получение добавленной стоимости за счет использования импортных ресурсов (мы это рассматриваем как „полупроизводство“) превратилось в привлекательную бизнес-нишу для группы. Например, группа импортирует цемент, а затем перерабатывает и фасует его. Сдвиг в сторону производства совпадает с националистической экономической политикой правительства Нигерии, в которой отдается предпочтение производству внутри страны. Правительство очень поддерживает Данготе. Мы знаем, что компания в разные периоды времени владела эксклюзивными правами на импорт сахара, цемента, риса, используя эти преимущества для роста бизнеса и борьбы с конкурентами… Высокие импортные таможенные тарифы и прямые запреты ставят группу в преимущественное положение почти во всех секторах бизнеса, которыми она занимается, включая пшеничную муку, цемент, некоторые виды тканей, сахар и макаронные изделия».

От «полупроизводства» Dangote Group переходила к производству, приватизируя и строя заводы в Нигерии, а затем и в других странах Африки. Отечественному производителю нигерийские власти постоянно предоставляли различные налоговые льготы.

В 2003 году Олусегун Обасанджо был переизбран на второй срок. В его избирательную кампанию Данготе вложил не менее 1 млрд наир (около $5,5 млн). Президент Обасанджо покинул свой пост в 2007 году. Алико Данготе удалось поддерживать хорошие отношения со всеми последующими президентами страны и сохранять свое привилегированное положение.

В настоящее время Dangote Group остается крупнейшим в Нигерии импортером риса, рыбы, макаронных изделий и сельскохозяйственных удобрений, а в некоторых секторах она вышла в крупнейшие производители.

BLOOMBERG VIA GETTY IMAGES

Крупнейший НПЗ Африки, который строит Dangote Group, должен быть запущен в первом квартале 2022 года

1 ноября 2019 года мукомольный бизнес Dangote Group был продан компании Olam International за 120 млрд наир ($331 млн). Официальное объяснение продажи было таким. Алико Данготе считает важными только те направления бизнеса, в которых его компания занимает первое или, в крайнем случае, второе место по занимаемой доле рынка и валовой выручке. Мука приносила слишком маленькую прибыль, поэтому было принято решение сконцентрироваться на других направлениях.

Dangote Group полностью принадлежит ее основателю. Главными столпами бизнес-империи Алико Данготе являются цемент и сахар. Цемент в Африке стоит как минимум вдвое дороже, чем в любом другом регионе мира. Монопольное положение компании Dangote Cement на нигерийском рынке во многом объясняет пер-

Благосостояние клана Данготе начали закладывать предки самого богатого человека Африки, водившие караваны с товарами в XIX веке

Стройка человека

В мае 2013 года Данготе, ранее никогда не интересовавшийся главной индустрией Нигерии — нефтью,— заявил о планах построить нефтеперерабатывающий завод и завод сельскохозяйственных удобрений. Они должны были начать работу в 2016 году. Но вскоре план изменился. Место постройки комплекса было перенесено в свободную экономическую зону Лекки, за счет привлечения международных инвесторов была увеличена планируемая мощность НПЗ — до 650 тыс. баррелей в день, а новой датой окончания строительства был назван 2020 год. В 2014 году проект оценивался в $9 млрд, из которых сам Данготе планировал вложить $6 млрд.

Несмотря на то что Нигерия входит в десятку стран, являющихся крупнейшими экспортерами сырой нефти, страна не имеет достаточных мощностей для ее переработки и вынуждена импортировать бензин и другие нефтепродукты. Нефтекомплекс Данготе должен был исправить это положение, превратив Нигерию в страну, полностью обеспечивающую себя продуктами переработки нефти. Нигерия должна была стать крупнейшим на континенте производителем бензина, дизельного топлива, керосина, пластмасс, синтетических удобрений.

Планировалось, что НПЗ будет приносить $30 млрд ежегодно, что будет способствовать превращению Алико Данготе из богатейшего человека Африки в одного из богатейших жителей планеты. Официально о мегапроекте было объявлено в апреле 2014 года.

В июне того же года цены на нефть достигли пика, а в сентябре начали снижаться. В отличие от других стран-экспортеров нефти, таких как Россия и Ангола, Нигерия не стала резко девальвировать свою валюту. Центробанк страны снижал курс наиры очень медленно. Из-за упавших нефтяных цен в страну стало поступать

ОРДЕНОНОСЕЦ

В 2011 году Алико Данготе было присвоено звание Великого командора ордена Нигера (Grand Commander of the Order of the Niger, GCON). Это вторая по значимости государственная награда Нигерии. Свое название она получила в честь великой африканской реки Нигер, протекающей через несколько стран континента. Высшая награда Нигерии — Великий командор ордена Федеративной Республики (Grand Commander of the Federal Republic, GCFR). Согласно статуту ей могут быть награждены только президент и вице-президент страны или глава зарубежного государства. Кавалерами GCFR являются, например, Нельсон Мандела и королева Елизавета II.

Но даже того ордена, которым был награжден Данготе, ранее удостаивались только государственные служащие высшего ранга — вице-президенты, главы Верховного суда и председатели Сената Нигерии (верхней палаты парламента).

GETTY IMAGES FOR GATES ARCHIVE

Алико Данготе объединяет с Биллом Гейтсом филантропия. Гейтс неоднократно встречался с Данготе и в США, и в Африке и даже был почетным гостем на свадьбе одной из дочерей нигерийского олигарха

Монопольное положение компании Dangote Cement на нигерийском рынке во многом объясняет первое место Данготе в рейтинге самых богатых людей Африки

вое место Данготе в рейтинге самых богатых людей Африки. По ситуации на конец марта 2021 года 85,8% акций Dangote Cement принадлежали Dangote Group, еще 0,16% — напрямую Алико Данготе. Все нигерийские компании, занимающиеся производством сладостей и прохладительных напитков, закупают сахар, произведенный на заводах Данготе. 66,9% акций сахарного бизнеса Dangote Sugar Refinery принадлежат Dangote Group, 5,38% — Алико Данготе.

Dangote Group является также лидером рынка в производстве упаковочных материалов, переработке соли, грузовых операциях в портах. Она также занимается недвижимостью, морскими перевозками, сельским хозяйством, прокладкой волоконно-оптических линий связи, автомобилестроением, энергетикой, добычей угля, логистикой. Группа работает в 17 странах Африки.

КРАСИВАЯ ЖИЗНЬ

Алико Данготе живет в Абудже, восьмом по величине городе Нигерии. Его особняк оценивается в $30 млн. Он также владеет как минимум двумя домами в Лагосе. Бизнесмен утверждал, что принципиально не покупает недвижимость за рубежом, хотя даже некоторые из его подчиненных в Dangote Group владеют домами в Лондоне.

На свой 53-й день рождения Данготе подарил себе личный самолет — Bombardier's Global Express XRS за $45 млн. По некоторым данным, у него есть еще один такой же самолет.

Чуть дешевле стоит его 33-метровая яхта — $43 млн. Яхта носит имя «Мария» в честь матери бизнесмена. Данготе владеет коллекцией автомобилей. Самые дорогие экземпляры — Maybach 57S Knight Luxury ($1 млн) и Bugatti Veyron — ($1,9 млн).

REUTERS

Dangote Group — главный игрок на рынке цемента Нигерии, страны с самыми высокими в мире розничными ценами на цемент

ОФШОРНЫЙ ПАТРИОТ

Во многих статьях о Данготе начиная с 2014 года приводится следующее его высказывание: «Позвольте мне сказать, и я хотел бы сделать на этом акцент — ничто так не поможет Нигерии, как возвращение нигерийцами денег на родину. Если вы сегодня дадите мне $5 млн, я все их инвестирую в Нигерии. Давайте работать сообща». Этому патриотическому заявлению немного противоречат сведения из «Панамского досье» и «Райского досье» (утечки документов соответственно панамской юридической фирмы Mossack Fonseca и бермудской юридической фирмы Appleby). Согласно этим документам, Алико Данготе и его сводный брат Сайю Дантата связаны как минимум с 13 подставными компаниями, зарегистрированными на Сейшельских Островах. Через Greenview International Corp., зарегистрированную на Каймановых Островах, Данготе владеет ценными бумагами на сумму около $5,8 млрд. Согласно еще одной утечке документов, в 2003–2004 годах Данготе был бенефициаром счета в швейцарском банке HSBC, зарегистрированного на Development Projects Corporation с Британских Виргинских Островов.

В 2015 году Данготе заявил в интервью редакции BBC на языке хауса, что надеется купить «Арсенал» после того, как закончит строительство НПЗ

меньше долларов, уменьшились золотовалютные резервы. Чтобы исправить ситуацию, правительство ввело ограничения на операции с иностранной валютой. Поскольку большую часть потребительских товаров Нигерия импортирует, местные бизнесмены, не имея возможности купить доллары по официальному курсу, покупали их на черном рынке, переложив разницу в ценах на покупателя. В страну почти перестал поступать бензин. Вследствие всех этих причин резко выросла инфляция.

В 2016 году властям Нигерии все-таки пришлось пойти на девальвацию национальной валюты. Наира подешевела на 35%. На девальвации Алико Данготе потерял, по подсчетам Bloomberg, $5,4 млрд.

Благодаря цементу, сахару и другим направлениям деятельности ему удалось пережить кризис. Он не стал отказываться от своего мегапроекта. В 2018 году стоимость строительства крупнейшего НПЗ Африки оценивалась в $10,5 млрд.

Из-за пандемии коронавируса сроки окончания строительства несколько раз сдвигались. Согласно последнему по времени заявлению Данготе, оно закончится в этом году, НПЗ вступит в строй в первом квартале 2022 года. В настоящее время проект оценивается уже в $19,5 млрд. В мае 2021 года сообщалось, что несколько зарубежных компаний и государственная Нигерийская нефтяная национальная корпорация (NNPC) готовы купить 20% акций НПЗ.

Сельскохозяйственная программа

Завод по производству минеральных удобрений, строившийся одновременно с НПЗ, уже заработал. Планируемый объем производства — около 3 тонн карбамида (мочевины) и аммиака в год. Продукция единственного завода по производству карбамида в Африке к югу от Сахары пойдет как на внутренний рынок, так и на экспорт. Главным импортером его продукции станет Бразилия. Пуск завода в строй может способствовать росту урожайности сельскохозяйственных культур в самой густонаселенной стране Африки (население Нигерии составляет около 210 млн человек). Плохие урожаи частично объясняются малым количеством используемых удобрений — по данным Всемирного банка, 20 кг на гектар обрабатываемых земель (в ЮАР — 73 кг, в Китае — 393 кг). При этом Центробанк Нигерии запрещает фермерам закупать удобрения за рубежом за валюту.

Еще один проект Dangote Group, связанный с продуктами питания,— завод по переработке томатов. В перспективе он должен выйти на производство 8 млн томатной пасты в год, что с лихвой перекрывает уровень потребления всей страны (2,3 млн тонн), но пока нигерийские фермеры не в состоянии поставить достаточное количество томатов для переработки.

Команда мечты

У Алико Данготе есть проект, который он уже давно не может воплотить в жизнь. С 2010 года он пытается стать владельцем своей любимой футбольной команды — лондонского «Арсенала».

В 2010 году английские газеты сообщали, что он хотел купить 15,9% акций клуба, принадлежащие Нине Брейсуэлл-Смит. Не получилось. В 2011 году американский бизнесмен Стэн Кронке купил акции у Нины Брейсуэлл-Смит и нескольких других акционеров клуба, став в результате владельцем контрольного пакета (66,64%).

В 2015 году Данготе заявил в интервью редакции BBC на языке хауса, что надеется купить «Арсенал» после того, как закончит строительство НПЗ. В 2017 году в интервью Bloomberg он подтвердил свое желание и заявил, что в случае покупки уволит тренера клуба Арсена Венгера.

В 2018 году, когда стало известно, что Стэн Кронке покупает 30,05% акций у инвестиционной компании Red & White Holdings Limited, представляющей интересы российского предпринимателя Алишера Усманова, Данготе еще раз повторил, что готов купить любимый футбольный клуб в 2020 году, закончив строить НПЗ.

В марте 2021 года Данготе снова заявил, что однажды все-таки купит клуб, и назвал сумму, которую готов заплатить,— £2 млрд. «Я руковожу очень успешным бизнесом и думаю, что смогу руководить очень успешной командой»,— говорил Данготе. Месяц спустя Кронке заявил, что не собирается продавать «Арсенал». Впрочем, НПЗ пока еще не достроен

«АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ЧАСТЬ ПОРТФЕЛЯ»

О диверсификации, альтернативных инвестициях, их преимуществах и недостатках, а также о том, почему они должны быть частью любого инвестиционного портфеля, в разговоре с «Деньгами» рассказал владелец управляющей компании «КСП Капитал УА» **Сергей Котляренко**.

АЛЕКСАНДР КАЗАКОВ

Сергей, почему в «КСП Капитал УА» считают альтернативное инвестирование перспективным направлением?

— В России зачастую бытует мнение, что инвестиции — это в первую очередь покупка торгуемых ценных бумаг крупных компаний, государств, регионов. Инвестиции же — это вложение средств с определенным уровнем риска с целью получения дохода. Самый простой и действенный способ управления этим риском — это диверсификация портфеля.

Как правило, когда речь идет о диверсификации, имеется в виду разделение портфеля на консервативную, сбалансированную и агрессивную части. И если в качестве классических консервативных инструментов все привыкли к депозитам, золоту, государственным облигациям и облигациям крупнейших предприятий, то в агрессивной части портфеля чаще всего ориентируются на вложения в акции и валютные спекуляции. Но грамотная диверсификация намного шире — это разделение портфеля по странам, инструментам, эмитентам, классам активов, дюрации и еще ряду параметров. И тут возможности для инвестора намного многообразнее, чем предлагает организованный рынок ценных бумаг. В этом многообразии каждый выбирает инструменты и активы, которые ему ближе и понятнее.

Недвижимость, предметы искусства, права на интеллектуальную деятельность, перспективные производства и бизнес-модели — это и многое другое может приносить инвестору доход. Вложения именно в такого рода активы мы называем альтернативными инвестициями. Такие активы можно подобрать и как консервативную часть портфеля, и как рисковую, но с высоким потенциалом к росту: вы можете вложиться в стандартную рентную недвижимость, а можете в технологический стартап с его возможностями и рисками.

Преимущество альтернативных инвестиций в том, что влияние глобальных процессов, таких как финансовые кризисы, политические перестановки или замедление мировой экономики, на них более отсрочено и не оказывает такого влияния.

Кроме того, в долгосрочной перспективе такие вложения приносят более высокую доходность и формируют предсказуемые денежные потоки.

— Ваша компания специализируется на структурировании проектов через оболочку ЗПИФ. Правда, все проекты сравнительно небольшие. Почему вы считаете, что такие инвестиции интереснее, чем вложения в ценные бумаги крупных эмитентов?

— Во-первых, сразу хочу оговориться, что я не предлагаю полностью отказаться от классических инвестиций — покупки ценных бумаг, вложений в золото или валюту. Я лишь говорю, что альтернативные инвестиции стоит рассматривать как часть портфеля для повышения диверсификации и потенциальной доходности.

Возвращаясь к вашему вопросу, тут, на мой взгляд, несколько моментов. Во-первых, это потенциал роста, который у вложения в небольшие проекты, как правило, выше. У маленького проекта больше шансов стать большим, чем у большого гигантским. Но и риск того, что небольшой проект не взлетит, конечно, выше.

Во-вторых, это возможность оказывать непосредственное влияние на то, как развивается проект, в который вложены средства. Как среднестатистический инвестор может повлиять своим опытом и знаниями на рост большой корпорации? Скорее всего, никак, потому что его доля во владении будет минимальна и вряд ли его голос будет учтен при принятии решений по развитию и операционной деятельности компании. При инвестировании в небольшие проекты с помощью ЗПИФ существует возможность принятия ряда решений через инвестиционный комитет фонда.

— Мы обсудили преимущества таких инвестиций, но есть же наверняка и минусы?

— Конечно. Основной минус — это низкий уровень ликвидности. Но это и понятно, для таких активов часто нет централизованных рынков, спрос на них пока ниже, более того, зачастую имеются ограничения по выходу. Следующий минус вытекает напрямую из предыдущего — длительный инвестиционный горизонт.

Важно и то, что при включении в портфель того или иного актива из категории альтернативных, а также управлении этим активом нужна серьезная экспертиза и анализ целого пласта информации. В случае самостоятельного инвестирования это может вызвать затруднения, в случае ЗПИФ эти вопросы решает управляющая компания за счет своих или привлеченных специалистов.

— Какие дальнейшие планы у «КСП Капитал УА» в сфере альтернативных инвестиций?

— У компании сейчас есть несколько фондов на формировании и ряд проектов в проработке. Так, рассматривается возможность создания ЗПИФ для кредитования МСП, инвестиций в отрасль телекоммуникаций, коммунального хозяйства, а также, что мне особенно интересно как владельцу бизнеса в сфере обращения с твердыми коммунальными отходами (ТКО), инвестиций в проекты в отрасли ТКО.

— Можете привести примеры таких проектов?

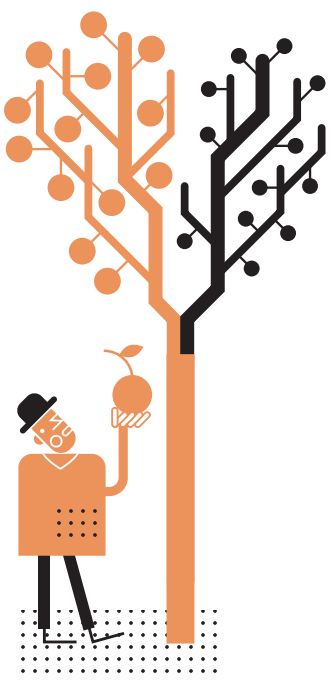
— Например, проекты, которые повышают эффективность логистики, разнообразные технологические решения для контроля и сбора информации, в том числе различного рода датчики, автоматизированные системы обработки информации, включая использование искусственного интеллекта, новые технологии сортировки и переработки отходов и многое другое. Значение сферы ТКО очевидно, и с каждым годом оно будет расти ●

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **Александр Казаков**

АКЦИИ НА ПОДЪЕМЕ

СПРОС НА ЗАЩИТНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ МИНИМАЛЕН

Начало осени было успешным лишь для части финансовых инструментов. Лучшую динамику продолжают демонстрировать вложения в акции российских компаний, которые выиграли от роста цен на сырье и глобального спроса на технологические компании. Доход, сравнимый с депозитами, обеспечили ПИФы широкого рынка акций, отраслевые фонды нефтегазового сектора и электроэнергетики. Убыточны оказались паевые фонды акций развитых и развивающихся стран, ПИФы драгоценных металлов, золото и валютные вклады.



ТЕКСТ **Татьяна Палаева**
ФОТО **RBC/TASS**

Акции

Осенью продолжился уверенный подъем на российском рынке акций. В течение месяца, завершившегося 16 сентября, индекс Московской биржи семь раз обновлял исторический максимум и 15 сентября впервые в истории достиг отметки 4081,98 пункта, что на 4,3% выше максимума, установленного в августе. Даже с учетом последовавшей после этого небольшой коррекции индекс за месяц вырос на 3,9% и закрепился на отметке 4045,1 пункта. Это произошло благодаря высоким ценам на нефть, газ, металлы, а также сильные данные по экономике России.

Лучшую динамику в минувшем месяце продемонстрировали акции «Яндекса», подорожавшие более чем на 16%. По словам аналитика УК ПСБ Ильи Голубова, стабилизация китайских технологических компаний произвела положительный эффект на акции всего сектора в целом. «В России главная IT-фишка — „Яндекс“ — была в отстающих от рынка, но после объявления о покупке доли Uber в совместных предприятиях показала хороший рост»,— отмечает господин Голубов.

В лидерах роста продолжают оставаться акции «Газпрома», цена которых выросла за месяц более чем на 15%. Компания продолжает выигрывать на фоне сообщений о завершении строительства газопровода «Северный поток-2», а также роста цен на газ. В сентябре цены на «голубое топливо» в Европе впервые в истории поднимались выше $950 за тыс. кубометров, прибавив относительно августовского пика почти 40%. «Высокие цены на газ позволят „Газпрому“ серьезно улучшить финансовые показатели и заплатить повышенные дивиденды»,— отмечает стратег «Арикапитала» Сергей Суверов.

Не обошлось в сентябре на рынке акций и без убытков. Неприбыльными оказались акции Сбербанка, подешевевшие на 1%. Интерес к банковским бумагам снизился во всем мире на фоне рисков замедления глобальной экономики после слабого отчета по рынку труда в США за август. Только в первую неделю сентября американские фонды финансового сектора потеряли свыше $2 млрд — максимум с середины лета. «Рынок находится в ожидании действий ФРС касательно программы выкупа активов и в целом денежно-кредитной политики (ДКП). Статистика по росту экономики в Штатах не вызвала большого восторга у инвесторов. Поскольку для банковского сектора оба этих фактора важны, инвесторы предпочли позиции в более перспективных, по их мнению, отраслях»,— отмечает Илья Голубов.

Еще сильнее просели акции «Норильского никеля», цена которых снизилась на 4,2%. «Слабость этих акций можно объяснить планами правительства по усилению налоговой нагрузки металлургической отрасли»,— полагает господин Суверов.

Вместе с тем участники рынка предупреждают, что с начала года российский индекс вырос более чем на 22% и сохранять такие темпы роста без коррекции ему будет сложно. «Сейчас назрела некая коррекция, но в долгосрочной перспективе российский рынок акций сохраняет хороший потенциал»,— считает господин Голубов.

ПИФы

Неплохую прибыль принесли инвесторам отдельные категории фондов. По данным Investfunds, за минувший месяц из 156 крупных фондов, чистые активы которых превышают 500 млн руб., рост цены паев показали 111 ПИФов. Это заметно лучше показателя августа, когда каждый второй фонд принес пайщикам прибыль. В сентябре 15 ПИФов заработали больше 5%, причем самый успешный принес инвесторам выше 15%.

Лучшую динамику продемонстрировали фонды, ориентированные на широкий российский рынок акций. По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, за месяц, закончившийся 14 сентября, инвестиции в данную категорию фондов принесли инвесторам доход на уровне 5–15%.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ* (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС МОСКОВСКОЙ БИРЖИ	3,85	5,74	40,23	70,41
СБЕРБАНК	-0,90	5,47	41,99	73,52
«РОСНЕФТЬ»	1,88	3,60	53,42	30,30
«ГАЗПРОМ»	15,02	22,54	89,61	118,33
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	-4,20	-6,20	24,75	102,77
«РУСГИДРО»	-0,30	-4,65	8,53	32,33
«МАГНИТ»	4,38	7,60	14,98	36,33
«ЯНДЕКС»	16,41	16,26	21,00	176,01
АЛРОСА	9,72	9,79	95,21	37,67
«АЭРОФЛОТ»	-0,36	-3,81	-14,29	-37,12

Источник: Reuters. *Данные на 16 сентября.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ* (%)

КАТЕГОРИЯ ФОНДА	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
АКЦИИ	-7–+15	-10–+16	4,6–55	20–135
ИНДЕКСНЫЕ	-1,3–+5	0,6–12	1,4–46	101–105
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	0,2–0,4	0,6–1,7	0,5–5,1	18–32
ЕВРООБЛИГАЦИИ	-0,3–+0,8	1,3–3,1	0,2–7	26–54
СМЕШАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	-2,5–+4	-3–+5,4	7–33,4	18–102
ФОНДЫ ФОНДОВ	-4,6–+2	-14–+11	-16–+33	5–70

Источник: Investfunds. *Данные на 14 сентября.

RBC / TASS

Неплохо заработали они на фондах нефтегазового сектора, а также электроэнергетики. Такие вложения прибавили за месяц 2–5,4%. Похуже динамика была у более экзотических фондов, ориентированных на принципы ответственного инвестирования — ESG (Environmental, Social, Governance). Эти фонды популярны во всем мире, в России же появились только в прошлом году. Цена таких паев за рассматриваемый период выросла лишь на 2–3,8%.

В аутсайдерах оказалось большинство фондов, ориентированных на вложения в иностранные активы — еврооблигации, фонды европейского, американского и развивающихся рынков акций. Убыток от таких вложений мог доходить в зависимости от фонда до 2%. Почти 3% потеряли фонды финансового сектора, что стало реакцией на снижение спроса на бумаги банковского сектора в мире.

Неплохие результаты большей части фондов привлекают частных инвесторов. По оценкам «Денег», по итогам августа приток средств в российские паевые фонды превысил 22 млрд руб.— это почти на 3 млрд руб. выше показателя июля. Однако этот результат остается заметно ниже среднемесячного показателя с начала года (27,2 млрд руб.). Тем не менее фонды фиксируют чистый приток средств частных инвесторов уже 17 месяцев подряд. За это время в них поступило почти 370 млрд руб.

Вклады

В летние месяцы произошел резкий подъем ставок по депозитам, что позитивно сказалось на таком способе сбережений. По данным ЦБ, во вторую декаду августа средняя максимальная ставка крупнейших банков по объему средств вкладчиков составила 6,1% годовых — максимум с конца 2019 года, что на 0,64 процентного пункта (п. п.) выше значений второй декады июля и на 1,776 п. п.— исторического минимума в октябре прошлого года. Это стало реакцией на решение ЦБ в июле повысить ключевую ставку сразу на 1 п. п., до 6,5%, а в сентябре — еще на 0,25 п. п.

За минувший месяц депозит на 100 тыс. руб. принес бы его держателю доход в размере около 500 руб. Валютные вклады продолжают приносить держателям рублевый убыток. Так, долларовый депозит обесценил подобные вложения на 1,88 тыс. руб. Потери евровклада составили бы 2 тыс. руб. За минувший месяц курс доллара на Московской бирже снизился на 67 коп., до отметки 72,57 руб./$, эффект был усилен спредами между обменными курсами у банка. Курс евро потерял 90 коп. и вернулся к минимальной отметке более чем за год — 85,32 руб./€.

Участники рынка не исключают дальнейшего роста ставок по вкладам даже в случае остановки подъема ключевой ставки Банком России. По мнению начальника аналитического управления банка «Зенит» Владимира Евстифеева, спред между средней ставкой по розничным вкладам и ключевой ставкой ЦБ РФ составляет порядка 0,6 п. п., но к концу текущего года он может сократиться на 0,1–0,2 п. п. за счет адаптации банков к политике ЦБ РФ и сезонных предложений по вкладам. «Тем не менее основной рост депозитных ставок уже пройден, к завершению цикла ужесточения денежно-кредитной политики ЦБ РФ возможен лишь их инерционный рост»,— отмечает господин Евстифеев.

Аналитики не советуют избавляться от вложений в валютных депозитах, поскольку риски ослабления рубля сохраняются. Ключевую роль при этом будет играть риторика ФРС США в отношении программы стимулирования, и любые намеки на ее сворачивание могут оказать давление на валюты развивающихся стран, а значит, и рубль. «В целом российская валюта выглядит привлекательно для нерезидентов. Возросшие рублевые доходности оставляют за рублем статус одной из лучших для проведения сделок керри-трейд. Уверенности рублю придает и рост нефтяных котировок»,— считает Владимир Евстифеев. По его оценкам, наиболее вероятный диапазон курса доллара в перспективе до конца года составляет 71,5–74 руб./$.

Золото

Худшую динамику продолжают демонстрировать вложения в золото. По оценкам «Денег», за месяц такие инвестиции потеряли в цене 2,7%, что стало ответом на снижение цены металла и курса доллара. По данным Reuters, 16 сентября цена золота на мировом рынке опускалась до отметки $1753 за тройскую унцию, что почти на 2% ниже значений конца мая. Усиливало негативный эффект снижение курса доллара на российском рынке на 0,8%.

Снижение цены металла связано с сильными макроэкономическими данными в США, которые ослабили риски ужесточения денежно-кредитной политики ФРС. 16 сентября Министерство торговли сообщило, что розничные продажи в стране в августе выросли на 0,7% по сравнению с предыдущим месяцем. Аналитики в среднем ожидали снижения показателя на 0,8%. «Данные по экономическим показателям влияют на ожидания того, когда Федеральная резервная система США откажется от своей ультрамягкой денежно-кредитной политики. Рост и спад этих ожиданий приводит к росту краткосрочной волатильности и волатильности, обусловленной настроениями рынка, что сравнимо с эпизодами 2013, 2014 и 2015 годов»,— отмечает руководитель исследовательской группы Next Generation Julius Baer Карстен Менке.

В таких условиях вложения в благородный металл могут остаться под давлением продавцов из-за продолжающегося ослабления спроса на защитные активы. «Спрос на защитные активы является доминирующим фактором в динамике цен на драгоценные металлы, что подтверждается тем, что сегодня цены на золото ниже своего прошлогоднего пика более чем на 15%, в то время как доллар США и реальная доходность долларовых облигаций находятся примерно на тех же уровнях в аналогичный период»,— отмечает господин Менке

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ* (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	0,50	1,30	4,50	20,10
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	-1,88	-0,84	-3,29	9,71
ВКЛАД В ЕВРО	-1,95	-2,94	-4,45	8,47
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ДОЛЛАРА	-0,91	0,01	-3,20	6,64
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ЕВРО	-1,04	-2,05	-3,66	7,85

Источники: оценки «Денег», ЦБ. *Данные на 16 сентября.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО* (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	-2,66	-1,37	-15,64	56,45
ФОНДЫ ФОНДОВ	-2,83	-2,64	-13,92	51,58
КУРС ДОЛЛАРА	-0,90	-0,37	-5,84	6,34

Источники: Bloomberg, Reuters. *Данные на 16 сентября.

ИНВЕСТИЦИИ УШЛИ НА КАНИКУЛЫ

НО ОБЕЩАЛИ ВЕРНУТЬСЯ С ПЕРВЫМИ ЗАМОРОЗКАМИ

Во втором квартале резко снизились темпы открытия новых брокерских счетов. ЦБ видит причину в насыщении рынка и росте ставок по вкладам. Брокеры объясняют происходящее сезоном низкой деловой активности. По их мнению, тренд по перетоку сбережений с депозитов на биржу сохранится и в 2022 году.

После бурного роста в летние месяцы в сентябре средняя максимальная ставка по рублевым вкладам у крупнейших банков снизилась, свидетельствуют оценки Банка России. По данным регулятора, она опустилась на 0,02 процентного пункта (п. п.), до 6,153%. Такое снижение смотрится ничтожным на фоне шести месяцев роста. С начала марта по сентябрь средняя максимальная ставка выросла на 1,67 п. п., причем только с июня она поднялась на 1,27 п. п. Ускоренному росту в осенние месяцы способствовало резкое повышение ключевой ставки Банком России на июльском заседании — сразу на 1 п. п., до 6,5%. В сентябре ставку подняли не на 0,5 п. п., как ждали аналитики, а на 0,25 п. п., до 6,75%, что привело к стабилизации банковских ставок.

На рынке можно найти и более высокие ставки по вкладам. На маркетплейсах, где выведены банковские продукты, представлены депозиты, где ставки превышают 8%. На Finuslugi.ru и Banki.ru Экспобанк предлагает открыть вклад «Капитал+» под 8,2% на срок от 3 до 13 месяцев и суммой от 30 тыс. руб. 8,5% обещает «Хоум Кредит» по накопительному счету до 3 млн руб., при условии совершения покупок по дебетовым картам в рублях на сумму не менее 10 тыс. руб. в месяц.

Инвесторы в раздумье

В условиях возобновившегося роста ставок по вкладам ЦБ отмечает снижение спроса физических лиц на альтернативные способы накопления. По данным регулятора, во втором квартале число клиентов на брокерском обслуживании выросло на 17%, до 14,8 млн человек. Квартальный прирост стал самым слабым за последние два года. В первом квартале текущего года число клиентов выросло почти на треть по сравнению с показателем конца 2020 года. Доля уникальных инвесторов достигла 17% от экономически активного населения страны.

Еще одна негативная тенденция второго квартала, которую отметил регулятор,— это уменьшение доли зафондированных счетов. По данным опроса крупнейших брокеров, проведенного Банком России, доля физических лиц — резидентов с пустыми счетами во втором квартале выросла с 60% до 62%, у 19% ненулевых счетов объем активов не превышал 10 тыс. руб. При этом 3,5% от общего числа физических лиц — резидентов владеют около 92% активов, а 1% клиентов — 75% активов. В ЦБ отмечают и региональную диспропорцию: доля Москвы и Московской области составляет 18% по числу клиентов и 50% по объему их активов.

Снижение активности частных инвесторов лишь отчасти связано с ростом ставок, считают участники рынка. По словам операционного директора «Фридом Финанс» Галины Карякиной, снижение обусловлено эффектом высокой базы, а также сезонным фактором — летом традиционно активность инвесторов снижается. При этом участники рынка отмечают, что темпы открытия новых счетов в абсолютном выражении выше, чем в прошлом году. По оценкам «Денег», основанным на данных Московской биржи, за второй квартал было открыто 1,6 млн новых счетов, что более чем вдвое выше показателя годичной давности. «В 2020 году за тот же период в Сбербанке было открыто меньше брокерских счетов, чем в этом году»,— отметили в пресс-службе Сбербанка. Главный исполнительный директор «ВТБ Капитал Инвестиции», старший вице-президент ВТБ Владимир Потапов отмечает ускорение темпов открытия счетов.

Приток уже не тот

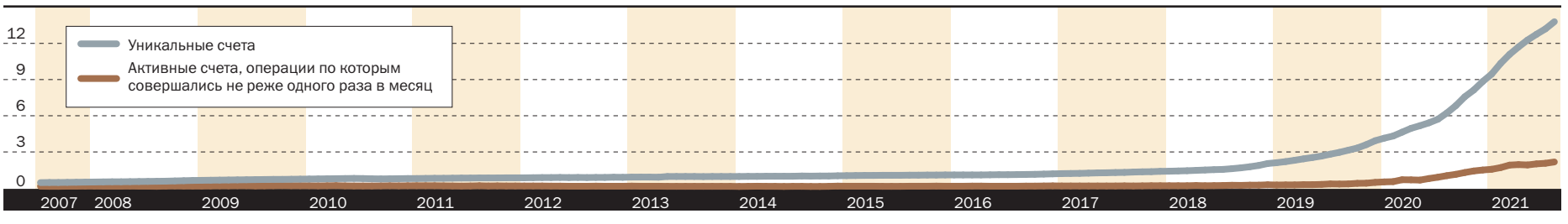
Совокупная стоимость активов физлиц на брокерском обслуживании достигла по итогам первого полугодия 7,2 трлн руб., из которых 6,6 трлн руб.— оценочная стоимость остатков ценных бумаг на счетах в российских депозитариях. За квартал объем вложений в ценные бумаги вырос более чем на 10%, что лишь отчасти было связано с ростом стоимости активов, эффект дал приток новых средств инвесторов. По оценкам ЦБ, за второй квартал чистый приток средств физлиц на фондовый рынок с исключением эффекта колебания валютных курсов и рыночных котировок составил 439 млрд руб. Это на 5% ниже вложений предыдущего квартала.

Произошли значительные изменения в инвестиционных предпочтениях россиян. Если ранее физлица в основном скупали акции иностранных компаний, теперь интерес к ним упал. По оценкам ЦБ, за второй квартал чистые вложения в такие бумаги составили только 7 млрд руб. (в первом квартале — 216 млрд руб.). Меньше частные инвесторы вкладывали в иностранные акции в первом квартале 2020 года, когда началась их активная популяризация брокерами. Теперь резко вырос спрос на акции и депозитарные расписки российских компаний, чистые вложения в них составили за квартал 175 млрд руб.— это более чем вдвое превышает покупки кварталом ранее. К тому же это лучший результат для российского рынка за время наблюдений.

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

КАК РОСЛО ЧИСЛО УНИКАЛЬНЫХ И АКТИВНЫХ БРОКЕРСКИХ СЧЕТОВ (МЛН ШТУК)

Источник: Московская биржа.



REUTERS

Резко вырос спрос на акции и депозитарные расписки российских компаний, чистые вложения в них составили за квартал 175 млрд руб.

Основной причиной смены инвестиционных предпочтений стал опережающий рост российских акций в сравнении с американскими, доступными на российских биржах. С начала года индекс Московской биржи вырос почти на 23% и впервые в истории преодолел уровень 4000 пунктов. За это же время индекс S&P 500 поднялся на 17%. В итоге объем вложений в российские акции по всем частным брокерским счетам составил по итогам полугодия рекордные 2,4 трлн руб. Вложения в акции иностранных компаний также обновили рекорд, но на них приходится вдвое меньший объем — 884 млрд руб. Впрочем, смена предпочтений клиентов наблюдается не у всех брокеров. Руководитель департамента интернет-брокер «БКС Мир инвестиций» Игорь Пимонов рассказал «Деньгам», что структура портфеля клиентов не претерпела значительных изменений, хотя и заметно увеличение оборотов в иностранных ценных бумагах. Растут вложения частных инвесторов и в более консервативные активы — облигации как российских, так и иностранных эмитентов. Такие инвестиции увеличились за квартал с 2,9 трлн до 3,3 трлн руб. Как и в случае с акциями основной приток новых средств пришелся на долговые бумаги российских эмитентов, чистые вложения в которые составили 120 млрд руб., тогда как в аналогичные бумаги иностранных поступило только 70 млрд руб. «В сегменте облигаций резидентов отток из ОФЗ сопровождался притоком в облигации кредитных организаций. На фоне роста ставок на долговом рынке спросом среди розничных инвесторов пользовались классические облигации банков»,— отмечает Банк России. В пресс-службе Сбербанка отметили, что большая часть активов вложена в облигации и акции российских эмитентов.

СТРУКТУРА ВЛОЖЕНИЙ НА БРОКЕРСКИХ СЧЕТАХ (МЛРД РУБ.)

	2018	2019				2020				2021	
	IV КВ.	I КВ.	II КВ.	III КВ.	IV КВ.	I КВ.	II КВ.	III КВ.	IV КВ.	I КВ.	II КВ.
ГОСУД., СУБФЕД. И МУН. ОБЛИГАЦИИ	370	372	334	429	473	544	494	528	535	518	504
ОБЛИГАЦИИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	256	290	376	476	566	600	586	626	723	780	889
ОБЛИГАЦИИ ПРОЧИХ РЕЗИДЕНТОВ	86	115	137	159	197	207	238	280	318	350	374
ОБЛИГАЦИИ ИНОСТРАННЫХ ЭМИТЕНТОВ	665	652	642	716	756	906	944	1 168	1 145	1 182	1 221
РОССИЙСКИЕ АКЦИИ	989	1 035	1 254	1 247	1 428	1 211	1 405	1 469	1 709	1 884	2 179
ИНОСТРАННЫЕ АКЦИИ	107	116	128	102	114	144	293	455	564	824	884
ДЕПОЗИТАРНЫЕ РАСПИСКИ	22	25	43	47	50	31	46	77	148	204	265
ПАИ РЕЗИДЕНТОВ	7	9	16	22	24	12	14	33	51	80	94
ПАИ НЕРЕЗИДЕНТОВ	18	21	55	58	64	64	78	111	153	190	228
ПРОЧЕЕ	5	14	1	26	0	1	0	0	0	0	0
ИТОГО	2 527	2 649	2 987	3 284	3 673	3 721	4 098	4 747	5 344	6 013	6 638

Источник: ЦБ.

ЖАЛОБЫ ИНВЕСТОРОВ

ЦБ отмечает рост жалоб в отношении профессиональных участников рынка ценных бумаг. За второй квартал регулятор получил 473 обращения, что на 1,7% выше, чем кварталом ранее. Последнее время стабильно растет доля жалоб на манипулирование рынком и инсайдерскую торговлю (доля данной категории жалоб достигла 12%) и на работу депозитариев (4%). Несмотря на бурный рост клиентской базы, количество жалоб в отношении брокеров за последний квартал снизилось с 276 до 256 обращений. «Основная их часть касалась неисполнения либо ненадлежащего исполнения поручений, сбоев в работе сервисов и приложений, а также вопросов открытия и закрытия счета»,— отмечает ЦБ.
Снижение числа жалоб со стороны клиентов участники рынка объясняют совместной системной работой ЦБ, СРО (НФА, НАУФОР) и профессиональных участников рынка над повышением качества продаж финансовых продуктов и снижением практик мисселинга. «Из-за жесткой политики Банка России по защите неопытных инвесторов на рынке снизилось количество мисселинга и миспрайсинга, это и повлияло на снижение числа жалоб»,— говорит руководитель управления развития клиентского сервиса ФГ «Финам» Дмитрий Леснов. Исполнительный директор «ВТБ Капитал Инвестиции», старший вице-президент ВТБ Владимир Потапов напоминает, что с 1 января 2021 года начал действовать стандарт НФА «Требования к взаимодействию с физическими лицами при предложении финансовых инструментов». В частности, был внедрен паспорт финансового продукта. «Это документ, раскрывающий все существенные условия, связанные с приобретением сложного финансового инструмента, с которым клиент знакомится перед тем, как принять решение об инвестировании»,— отмечает господин Потапов.

Портфельный подход

Стабильно высокий спрос сохраняется в сегменте паевых инвестиционных фондов и иностранных ETF, чистые покупки которых растут четвертый квартал подряд. По итогам второго квартала приток новых средств в фонды составил 71 млрд руб. Это на 12% выше показателя первого квартала и максимальный для данного класса активов за всю историю. За квартал суммарные инвестиции в продукты коллективного управления выросли с 271 млрд до 322 млрд руб. Правда, доля таких вло-

REUTERS

ВЕДУЩИЕ ОПЕРАТОРЫ РЫНКА ПО ЧИСЛУ ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ КЛИЕНТОВ*

	КОЛИЧЕСТВО КЛИЕНТОВ	ПРИРОСТ С НАЧАЛА ГОДА (%)
ТИНЬКОФФ-БАНК	6535540	185,85
СБЕРБАНК	5108889	146,95
ВТБ	1705201	157,35
АЛЬФА-БАНК	1106191	245,58
ФГ БКС	751553	124,11
ГРУППА БАНКА «ФК ОТКРЫТИЕ»	375738	121,21
ФГ «ФИНАМ»	302098	110,54
ИК «ФРИДОМ ФИНАНС»	125984	138,40
УК «АЛЬФА-КАПИТАЛ»	110550	159,30
ИК «СЕПТЕМ КАПИТАЛ»	78916	133,19

Источник: Московская биржа. *На 31 августа 2021 года.

жений остается небольшой в общем портфеле ценных бумаг (5%).

Интерес к биржевым фондам объясняется тем, что они дают простой и быстрый доступ к доходности активов других стран, валютам или отраслям даже с небольшой суммой инвестиций. Такие фонды привлекают и своей прозрачностью, так как повторяют динамику фондовых или товарных индексов, которая доступна в режиме реального времени.

Важное преимущество БПИФов перед другими способами коллективного инвестирования — комиссионное вознаграждение. Такие фонды обычно — пассивного управления, а значит, вознаграждение управляющей минимально, что особенно важно в периоды низких ставок на рынке. По словам гендиректора УК «Тинькофф Капитал» Руслана Мучипова, большинство клиентов на рынке — новички с низкими чеками. Им понятнее и доступнее именно российские БПИФы. Они более узнаваемы, чем иностранные ETF, так как предлагаются российскими провайдерами, да и количество таких фондов на Московской бирже уже более чем в четыре раза превысило число иностранных ETF (86 биржевых фондов против 22 ETF).

Осеннее окно

С ростом деловой активности в осенние месяцы спрос на услуги брокеров и брокерские услуги банков будет расти, считают участники рынка. «С августа активность открытия счетов вновь выросла и показатели вернулись к уровням начала года»,— отмечает Игорь Пимонов. По данным Московской биржи, в августе было открыто свыше 600 тыс. новых уникальных счетов, что на треть выше, чем в июле. Общее число таких счетов выросло до 13,77 млн, прибавив с начала года почти 5 млн, что выше прироста за весь прошлый год.

«Цикл повышения ставок, очевидно, близок к завершению,— полагает руководитель управления развития клиентского сервиса ФГ „Финам“ Дмитрий Леснов.— В осенний период деловой активности традиционно будет расти спрос на брокерские услуги». По его наблюдениям, на последние месяцы года обычно приходится пик открытия ИИС, что также может сыграть свою роль в итоговой статистике.

В ЦБ считают, что в связи со «значительно выросшей базой инвесторов и ростом ставок по депозитам вслед за повышением ключевой ставки можно ожидать дальнейшего замедления прироста новых клиентов на брокерском обслуживании». По мнению Галины Карякиной, пока фондовый рынок справляется с задачей показывать доходность выше банковских ставок и инфляции, у населения будет расти аппетит к риску. А значит, продолжится переход от традиционной модели сбережения (депозиты) к инвестициям в инструменты фондового рынка.

В связи с возросшими рисками дефолтов в мире, ожиданиями ужесточения политики ФРС США до конца года возможны просадки на рынке. Однако даже в случае коррекции падения спроса на свои услуги брокеры не ждут. «В случае значительной коррекции во многом может повториться ситуация весны 2020 года — существенно вырастет количество новых клиентов, желающих выкупить просадку»,— считает господин Леснов.

Насыщение рынка брокерских услуг произойдет не раньше чем через несколько лет, полагают участники рынка. «О приближении к насыщению можно будет говорить, когда количество физлиц с доступом к инвестиционным продуктам приблизится к цифрам, сопоставимым с трудоспособным населением (по данным Росстата на конце 2020 года — 82,7 млн человек)»,— отмечает Владимир Потапов. По его мнению, общему росту спроса на брокерские услуги будут способствовать не только открывающиеся перед ними новые горизонты потенциальных доходов, но и технологизация финансовых услуг. «В 2021 году мы сделали бесшовный переход между „ВТБ Мои Инвестиции“ и „ВТБ Онлайн“, перевели еще большее количество сервисов в онлайн, расширили функционал и инструментарий мобильного приложения „ВТБ Мои Инвестиции“, а также уделили большое внимание образовательной кампании. Все это находит отклик у клиентов»,— добавил господин Потапов ●

РИА НОВОСТИ

ЖЕРТВЫ ЖАДНОСТИ

КАК РАБОТАЮТ СОВРЕМЕННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ

В России — бум в области строительства финансовых пирамид. Новые российские пирамиды не так заметны, как их великие предшественники конца прошлого века, они значительно скромнее по размерам и по времени жизни, но гораздо хитроумнее и профессиональнее — оттого даже более опасны.

На финансовом рынке в России наблюдается резкий всплеск мошенничеств. По данным Центробанка, в первом полугодии 2021 года было выявлено 146 финансовых пирамид — почти в 1,5 раза больше, чем за такой же период прошлого года. Количество выявленных нелегальных профессиональных участников финансового рынка (в основном — форекс-дилеры) выросло по сравнению с первой половиной прошлого года еще больше — на 70%, Банк России зафиксировал 239 таких компаний.

Современные финансовые пирамиды сильно отличаются от своих предшественниц из 1990-х — как с точки зрения их организации, так и с точки зрения поведения «инвесторов», то есть жертв мошенничества. «Финансовые пирамиды 1990-х действовали долго, они вырастали до крупных структур»,— вспоминает директор департамента противодействия недобросовестным практикам Банка России Валерий Лях.

Сами пирамиды теперь стали небольшими, зато более многочисленными. «Больших, ярко выраженных финансовых пирамид, таких, как в 1990-е, я на сегодняшний день назвать не могу,— говорит зампред Сбербанка Белла Златкис, в 1990-х возглавлявшая департамент ценных бумаг и финансового рынка Минфина.— Сейчас это совершенно другое явление. Существенно больше организаций, которые торгуют почти воздухом. Но по размеру, объемам деятельности они значительно меньше. А степень публичности у них — несопоставимо ниже».

Поведение вкладчиков финансовых пирамид с тех пор изменилось существенно, считает Валерий Лях. По его словам, раньше человек, раз поучаствовав в финансовой пирамиде, в дальнейшем уже не вступал в подобные проекты. Это объяснялось еще и тем, что в 1990-е многие отдавали в пирамиду все сбережения, у них просто не оставалось денег. В наше время люди вкладываются в такие проекты время от времени, зачастую даже понимая, что имеют дело с финансовой пирамидой. Часть участников подобных проектов — «серийные жертвы», которые полагают, что предыдущий опыт научил их, когда именно можно вовремя забрать свои деньги из пирамиды, таким образом обогатившись. Чаще всего жертвами мошенников теперь становятся люди среднего достатка, готовые рискнуть капиталом 50–100 тыс. руб. «Они сравнительно легко смиряются с потерями, потому что с самого начала понимают, что это финансовая пирамида»,— полагает Валерий Лях.

Еще один важный момент сегодня — активное использование организаторами современных пирамид методов социальной инженерии, что позволяет вытянуть как можно больше денег из каждого конкретного участника пирамиды. Организаторы практически к каждому теперь применяют индивидуальный подход. Уже вложившего деньги клиента мошенники продолжают «раскручивать» по телефону, рассказывая байки о том, сколько можно заработать. Потом те же самые мошенники зачастую предлагают за вознаграждение вернуть вложенные деньги. Иногда они представляются сотрудниками правоохранительных органов. «Используется метод индивидуального социального инжиниринга по полной программе»,— говорит Валерий Лях.

Председатель совета общероссийской общественной организации «Союз потребителей финансовых услуг» Игорь Костиков, в 2000–2004 годах возглавлявший Федеральную комиссию по рынку ценных бумаг, приводит два примера подобной индивидуальной обработки клиентов, на разборе которых он присутствовал в Центробанке. Эти истории его поразили, поскольку речь шла о людях с высшим математическим образованием. В одном случае женщине предложили должность в финансовой компании. По всей видимости, мошенники знали, что она ищет работу. Но перед трудоустройством предложили ей попробовать «поинвестировать», чтобы лучше понять специфику работы. Во втором случае речь шла о мужчине, докторе физико-математических наук. Преступники, по всей видимости, отслеживали его локации по телефону. Ему звонили, когда он оказывался рядом с офисом мошенников, и предлагали зайти, ознакомиться с предложением, раз он так удачно оказался ря-

ТЕКСТ **Петр Рушайло**
ФОТО **РИА Новости, Ираклия Чохонелидзе/ТАСС, Александр Миридонов**

ИРАКЛИЙ ЧОХОНЕЛИДЗЕ / ТАСС

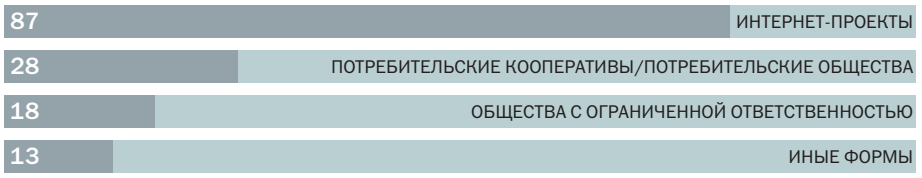
дом. В конце концов, уговорили. В обоих случаях потери жертв мошенников составили десятки тысяч долларов.

«В наше время мошенничества на финансовом рынке — это в чистом виде социальная инженерия,— констатирует президент Национальной финансовой ассоциации Василий Заблоцкий.— Здесь все зиждется на использовании доверчивости граждан». С развитием дистанционных услуг и появлением широкого спектра предлагаемых продуктов общение между участниками финансового рынка и их клиентами участилось, поясняет он. И при поступлении звонков от мошенников люди верят в то, что им действительно звонят из служб безопасности банков или из отделов по работе с клиентами, и зачастую сами называют данные карт, счетов, кодовые слова. Сюда же можно отнести и «черных» брокеров, и людей, рекламирующих огромные доходы, так называемых инфоцыган, и псевдообучающие центры, предлагающие открыть счет, внести на него деньги (и потерять). Особый род — пирамиды, предлагающие доходы в криптовалюте. Сегодня, по словам экспертов, они являются чемпионами в рейтинге мутных схем.

В ногу со временем

Изменился и подход к бизнес-модели финансовых пирамид. Прежние еще можно было назвать авантюрами или даже попыткой реально заработать деньги для вкладчиков (главу МММ Сергея Мавроди некоторые эксперты называют романтиком — он действительно вкладывался в реальные активы, правда, через подставные фирмы, так как напрямую это было невозможно). Теперь это — хорошо продуманный бизнес, в котором работают профессионалы, причем профессионалы в тех же областях, что и сотрудники обычных легальных розничных финансовых компаний.

СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО РЫНКА ФИНАНСОВЫХ ПИРАМИД* Источник: Банк России.



* Число выявленных в первом полугодии 2021 года Банком России субъектов с признаками финансовых пирамид.

«Социальная инженерия дает о себе знать,— говорит председатель совета директоров НП РТС, экс-глава Российского биржевого союза Анатолий Гавриленко.— Сегодня в мошеннических структурах работают в основном не какие-то, грубо говоря, гопники и разводилы, а психологи, специалисты по IT-технологиям, продвижению. Это достаточно квалифицированные, подготовленные люди».

Сейчас организаторы финансовых пирамид — люди, которые сильны в двух сферах деятельности, уверен Валерий Лях. В первую очередь это интернет-маркетинг, который позволяет создавать индивидуальные привлекательные легенды. Такие специалисты знают, что сейчас актуально, что на слуху, и на основе этих трендов конструируют индивидуальные предложения. И вторая профессия, которая актуальна в этой среде,— СММ, позволяющий привлекать массовую аудиторию к интернет-ресурсу за счет рекламы. В среднем современная пирамида живет порядка 3–6 месяцев, но за это время мошенники успевают вытянуть деньги из большого количества людей. Эксперт отмечает, что организаторы финансовых пирамид сейчас стараются сократить сроки их функционирования — это снижает вероятность обнаружения регуляторными и правоохранительными органами.

Современные финансовые пирамиды не только живут недолго, но и собственно пирамидами в классическом понимании этого термина не всегда являются. «Основная особенность нынешнего периода — это огромное количество и большое разнообразие интернет-проектов»,— говорит управляющий Федеральным фондом по защите прав вкладчиков и акционеров и организатор проекта «СтопПирамида» Марат Сафиулин. Пирамиды стали дешевыми, они могут создаваться десятками под самые разные специфические запросы потенциальной аудитории, вполне могут создаваться и персональные проекты. «Пирамидный принцип, когда первые инвесторы получают вознаграждение за счет последующих, сегодня даже необязателен. Проще собрать деньги с инвесторов первого уровня, закрыть проект и тут же открыть новый»,— добавляет эксперт.

Огромную роль в строительстве современных финансовых пирамид играют при этом социальные сети. Реклама в соцсетях создает образ финансовых продуктов, близких к конкретному человеку. Человек видит, что его друзья и знакомые вложились в некий «проект», они рассказывают, что у них все будет в ближайшее время хорошо, их материальное положение возрастет. «Вовлекаемый человек не хочет отставать от них, желая соответствовать тому социальному кругу, в котором находится»,— поясняет механизм Валерий Лях. Параллельно с массированной рекламой в интернете и соцсетях зачастую затягивание людей в финансовые пирамиды сейчас происходит через знакомых, в кругу общения. И это очень опасно: когда финансовая пирамида рушится, рушатся и социальные связи ее жертв.

Впрочем, и традиционные методы продвижения не забыты. Во-первых, поясняет Марат Сафиулин, есть категории населения, которых вовлечь дистанционно практически невозможно. Так, офис, менеджеры, бумажный договор — все это обязательные атрибуты для категории традиционных вкладчиков, которые представляют особый интерес для пирамидостроителей. Кроме того, в последние два года наблюдается ренессанс контактных пирамид, ориентированных и на молодых инвесторов. В данном случае, правда, речь идет не о контактах с самой организацией, предоставляющей финансовые услуги, а о построении сетевого бизнеса с директорами на местах, «зазывалами», очными презентациями, иногда даже с офиса-

ми. «Именно такими были крупнейшие пирамидные проекты последнего года»,— поясняет Марат Сафиулин.

Дань моде

Мошенники внимательно следят не только за технологическими новинками и наработками в области социального продвижения, но и за основными трендами на финансовых рынках, что не удивительно — клиенту следует предлагать самые современные, «продвинутые» продукты, которые у всех на слуху. «Мошенничество всегда шло следом за развитием финансового рынка: появлялась новая услуга — появлялся вокруг нее пул мошенников»,— говорит Игорь Костиков.

Наиболее распространенные сейчас мошеннические схемы — это пирамиды с использованием криптовалют, рассказывает Валерий Лях. Организаторы при этом либо используют криптовалюты в качестве средства платежа (что сильно затрудняет впоследствии расследование движения денежных потоков), либо продают «перспективные» криптовалюты собственного изготовления. В последнем случае, поясняет Марат Сафиулин, аферисты выпускают токены, которые можно положить на счет. При этом есть масса предложений, обещающих рост криптосчета, процент растет со скоростью 10–30% в месяц безо всяких усилий со стороны владельца — работает алгоритм. В начале проекта, когда люди в основном покупают чудесным образом растущие койны, растет и их обменный курс. Но поскольку данные токены, в отличие от того же биткойна, в расчетах не используются и практической ценности не представляют, по окончании инвестиционного спроса их курс стремительно падает до околонулевых значений. Самое интересное при этом, что организаторам подобных схем довольно трудно предъявить юридические претензии: они продали реальную криптоединицу, обеспечивали заранее оговоренный рост, а резкий обвал выдается за издержки рыночных рисков.

> ***«В последние годы мошенники, предлагая инвесторам свои продукты, все чаще напирают не столько на их доходность, сколько на их надежность»***

Разумеется, никуда не делся и нелегальный форекс — это вторая по популярности «услуга» аферистов. «Мы выдерживают откровенно мошеннические схемы. «Правильно говорит пословица, что пока не обожжешься, ничего не поймешь и не почувствуешь. Наверное, нашему обществу нужно было обжечься, хотя и до сегодняшнего дня находится большое количество желающих разбогатеть, не прикладывая больших усилий»,— резюмирует она.

Впрочем, довольно скоро интерес граждан к финансовым пирамидам сошел на нет естественным путем. После кризиса 1998 года у людей попросту резко упали доходы и кончились деньги. Во многом, кстати, из-за того, что они потеряли средства в рухнувших банках, которые в свою очередь погорели, в частности, на вложениях в «пирамиду» государственных краткосрочных облигаций (ГКО), созданную российскими властями для финансирования стремительно растущих бюджетных дыр,— по этим бумагам был объявлен дефолт.

В первом десятилетии нынешнего века, по мнению Беллы Златкис, «прямые» пирамиды и ярко выраженные сомнительные схемы с рынка в основном ушли. Это время характеризовалось другим явлением — развалившимися банками, в том числе крупными, которые собирали деньги с вкладчиков, а потом отправляли их на счета своих владельцев и их компаний. «Это тоже пирамида, но другого типа — пирамида на пирамиде ликвидности, пирамида на капитале банка»,— поясняет она. Правда, широкого общественного резонанса здесь не возникало, поскольку большинство вкладчиков были защищены государственной системой страхования вкладов; страдали юрлица и владельцы крупных депозитов, которые страховка не покрывала. «В 2010-х финансовые пирамиды по типу МММ никуда не исчезли,— не соглашается Анатолий Гавриленко.— Другое дело, что в Москве о них не слышали, но на региональном уровне это была болезненная тема».

Управляющий Федеральным фондом по защите прав вкладчиков и акционеров и организатор проекта «Стоп-Пирамида» Марат Сафиулин, в свою очередь, выделяет четыре основных волны финансовых пирамид. Первая — большие пирамиды 1990-х годов, когда миллионы людей впервые в своей жизни столкнулись со свободным финансовым рынком. «У них не было навыков оценки рисков, не сформировано чувство опасности — все, что официально работает, казалось безопасным. Не было отработанной системы надзора на финансовом рынке, серьезные пробелы зияли в нормативно-правовой базе»,— описывает он особенности этапа. Вторая волна пирамид — 2007–2009 годы, когда на фоне экономического оптимизма предкризисных лет стало появляться большое количество недобросовестных инвестиционных проектов. Кроме того, в эти годы широкое распространение получили интернет-проекты с легендами выхода на глобальные рынки, в частности, псевдофорекс. Третья волна 2013–2014 годов была вызвана широким распространением недобросовестных практик в сфере микрофинансовых организаций и кредитной кооперации. Чрезмерно либеральное законодательство в этой сфере и ослабленный надзор сделали форматы МФО и КПК самыми доступными для сбора денег у населения по принципу финансовых пирамид. Четвертая волна началась с конца 2018 года и продолжается до сих пор. Предпосылками для расцвета пирамид стали массовый переход граждан к онлайн-коммуникациям, развитие небанковских систем платежей и переводов, переход граждан в социальные сети, наступление криптоэры.

УРОКИ ИСТОРИИ

Мошенничества были во все времена, мошенничества, связанные с деньгами,— с тех пор, как появились последние. Та же история — с мошенничествами на финансовых рынках.

В современной российской истории зачатки финансовых рынков начали появляться в конце 1980-х — начале 1990-х годов. Ранее, в СССР, финансовых рынков попросту не было, соответствующие операции считались спекуляциями и преследовались в уголовном порядке вне зависимости от наличия у их участников намерения обмануть контрагента.

«В 1990-х годах все было очень просто,— вспоминает председатель совета директоров НП РТС, экс-глава Российского биржевого союза Анатолий Гавриленко.— Например, у биржи РТСБ, которая находилась в здании Главпочтамта на Мясницкой, всегда стояло 5–6 человек с бейджиками, которые останавливали людей, идущих менять валюту, предлагали лучший, чем на бирже, курс, а потом просто обманывали. Раз в месяц примерно бывала показательная зачистка, их забирала милиция, но вскоре они возвращались, иногда — слегка помятые».

Впрочем, для того чтобы всучить человеку «куклу» или фальшивые деньги, никакой рыночной экономики, собственно, не требовалось — во все времена это было распространенным мошенничеством. Роль биржи (то есть более или менее организованного рынка) в данном процессе сводилась лишь к тому, что туда приходили люди с деньгами, желающие провести финансовые операции, таким образом, «кидалы» получали четкий маркер «рыбного места».

На РТСБ торговали ваучерами — по воспоминаниям брокеров, их свозили туда грузовиками. Как выглядели эти бумаги, знали не все, поэтому часто люди покупали у жуликов просто поддельные бумажки. «Такое происходило по всей стране, не только на Мясницкой,— вспоминает Анатолий Гавриленко.— Просто вокруг биржи крутилось много денег, сделки были более крупные, поэтому соответствующие скандалы получались более резонансными».

Ситуация, сложившаяся в 1990-е годы, характеризовалась прежде всего большим количеством наличных денег в обороте, все мошеннические схемы того времени были так или иначе связаны с воровством наличных, говорит президент Национальной финансовой ассоциации Василий Заблоцкий. Вторая примета 1990-х, по его мнению,— большой объем валютно-обменных операций. Широкое распространение получили обменные пункты, осуществляющие покупку и продажу валюты. Ярким примером мошеннической схемы тех лет могут служить оптовые обменные пункты (обменники, специализировавшиеся на небольших оптовых обменах валюты, а потом разово заказывавшие большие суммы денег). Люди приезжали в привычный обменный пункт, сдавали доллары и ждали рубли. Сотрудники обменника уносили деньги пересчитать в соседнюю комнату, из которой был выход на улицу. Потери могли исчисляться миллионами долларов. Кроме того, в 1990-е расцвела подделка наличных денег, как долларов, так и крупных российских купюр.

Вместе с тем наиболее резонансные скандалы были еще впереди. Они были связаны не с такими примитивными методами обмана, а с появлением финансовых пирамид — компаний, выпускавших акции. Хотя и само появление акций на российском рынке не обошлось без скандала. «Все началось не с пирамид, а с огромных очередей возле Павелецкого вокзала за акциями только что появившегося „Менатепа“,— вспоминает зампред Сбербанка Белла Златкис, в 1990-х возглавлявшая департамент ценных бумаг и финансового рынка Минфина.— Акции как инструмент тогда только появились, никакого нормального регулирования, тем более законодательного, не было. Какие права предоставляют акции, не знал никто, по-моему — включая самих эмитентов. Мы с коллегами из Центробанка тогда выступили резко против такой практики, долго спорили на эту тему с руководством „Менатепа“. Мы не назвали их мошенниками, мы сказали, что нет законодательства и люди, предполагая, что они покупают долю в огромных богатствах, на самом деле покупают пустые бумаги».

К середине 1990-х слово «акции» уже было хорошо знакомо населению России. Тогда-то и начали появляться финансовые пирамиды. Работали они по классической схеме — часть денег от продажи ценных бумаг пускалась на их скупку на рынке, в результате котировки акций росли, что привлекало новых покупателей. У наиболее известных пирамид, таких как МММ, «Хоперинвест», «Русский дом селенга», количество вкладчиков исчислялось миллионами, объем ущерба от их деятельности, по некоторым оценкам,— миллиардами долларов.

«Все без исключения пирамиды середины 1990-х развалились, ни одной не осталось, все обманули своих вкладчиков»,— говорит Белла Златкис. При этом, по ее словам, Минфину и ЦБ было крайне сложно бороться с этим явлением, поскольку у строителей пирамид были покровители в высших эшелонах власти, которые при этом зачастую просто не понимали, что под-

АЛЕКСАНДР МИРИДОНОВ

Наиболее распространенные сейчас мошеннические схемы — это пирамиды с использованием криптовалют

являем много нелегального форекса, но надо четко понимать, что это вовсе не форекс, а гемблинг, или, если хотите, лохотрон под видом форекса,— говорит Валерий Лях.— Зачастую это пакетное программное решение, которое организатор может купить за сумму порядка 40 тыс. руб., после чего объявить себя форекс-дилером. Далее ему остается только обзванивать людей, вовлекая их в эту незаконную схему. И, в принципе, привлечь двух-трех человек достаточно для того, чтобы окупить затраты».

Белла Златкис и Игорь Костиков также отмечают появление в последнее время значительного количества «фальшивых» взаимных фондов (это, по сути, аналоги российских ПИФов в западной юрисдикции) — это тоже дань времени. «В принципе, в кризисный период вложения во взаимные фонды выглядят разумными,— говорит Белла Златкис.— Это позволяет диверсифицировать активы по отраслям, странам, валютам». Проблема, однако, в том, что многие предложения, присутствующие на российском рынке,— это квазифонды. «Их инвестиционные программы не особо понятны, раскрытия информации — практически никакого, гарантий и страховок — тоже никаких. А вывести деньги из такой структуры для профессионала несложно, после чего инвестор получит 5–7% от суммы внесенных средств и ничего сделать не сможет»,— поясняет она.

При этом, как говорит Игорь Костиков, «пустые» взаимные фонды создают в том числе солидные лицензированные компании, давно работающие на рынке. «Я недавно читал по просьбе знакомого декларацию одного такого фонда, зарегистрированного на Багамах,— рассказывает он.— Это 50 страниц довольно мелким шрифтом на английском языке, непрофессионалу вникнуть практически невозможно. А там сказано, что фонд не регулируется багамскими властями, что вся ответственность лежит на вкладчиках, что управляющие ответственности не несут и, наконец, что сама управляющая — некая российская девушка, которая работает в Андорре экскурсоводом. С моей точки зрения, это явные признаки мошенничества. И проблема как раз в том, что такие схемы организуют крупные известные инвесткомпании, с которыми люди работают годами, доверяют им».

Пирамидостроители учитывают и активность государства в сфере повышения финансовой грамотности, говорит Марат Сафиулин. Во-первых, они модифицируют свои легенды с учетом основных принципов, которые разъясняются на занятиях по финграмотности, а во-вторых,— предлагают гражданам свои программы по финансовой грамотности. «В последнем случае мы сталкиваемся с так называемым троянским обучением, которое проводится в скрытых интересах „преподавателя“, ученик же, как правило, подталкивается к вредным для себя решениям. Чаще всего это происходит на так называемых курсах трейдинга, когда основная цель организаторов — подтолкнуть учеников к „черным“ форекс-брокерам»,— поясняет он.

«В последние годы мошенники, предлагая инвесторам свои продукты, все чаще напирают не столько на их доходность, сколько на их надежность,— говорит Белла Златкис.— Это адаптация к современным реалиям: российские граждане стали более финансово грамотными, надежность вложений для них — основной вопрос, какие бы доходы им ни обещали. И аферистам приходится придумывать новые подходы».

Народные мотивы

Несмотря на появление на мошенническом рынке новых финансовых продуктов, мотивация, в силу которой люди попадаются на удочку мошенников, в целом не меняется. «Главное во всем этом процессе — жадность, как со стороны мошенников, так и со стороны их жертв,— говорит Игорь Костиков.— Сейчас в связи с цифровизацией, конечно, появились и другие мотивы, социального характера, но в основном все же люди становятся жертвами обмана из-за желания быстро и много заработать. В этом смысле по сравнению с 1990-ми мало что изменилось». «Я прекрасно помню, как в 1990-х стоял в очереди в банк, который принимал вклады под 400% годовых,— приводит исторический пример Анатолий Гавриленко.— Почти все при этом читали газеты, и вдруг кто-то говорит: а вот здесь пишут, что в другом банке дают 445% годовых. И сразу целая группа, человек 5–6, поехала туда занимать очередь».

Вместе с тем стоит отметить, что жадность сама по себе объясняет устойчивый интерес граждан к идеям быстрого обогащения, но это — постоянный фактор, тогда как взлеты и падения уровня данного интереса требуют иного объяснения. Одно из них — экономический кризис.

«Индустрия отъема денег у населения с помощью финансовых пирамид в той или иной мере была с нами все постперестроечные годы, однако в кризисные периоды мы наблюдаем ее усиление»,— говорит Марат Сафиулин. По его мнению, срабатывают как минимум три фактора. Первый — это скачкообразный рост финансовых проблем предприятий, в частности, долговых проблем. Это подталкивает часть бизнесменов к использованию недобросовестных методов для их решения. Второй фактор — глубокий и длительный стресс у людей, который приводит к их психологической дезадаптации. «Мы теряем уверенность в завтрашнем дне, в своих силах, начинаем судорожно искать соломинки, которые бы вернули нам стабильность. Быстрее всего эти соломинки производят и предлагают нам мошенники»,— поясняет эксперт. Наконец, также надо учитывать, что в период экономического кризиса в определенной степени снижается эффективность государственного надзора. Для сохранения хозяйственной стабильности государственные институты идут на определенные временные послабления в экономике.

Основная почва для возникновения финансовых пирамид и иных мошеннических схем на финансовых рынках — это бедность населения, полагает Игорь Костиков. «Бедность возрастает, растет и мошенничество,— поясняет он.— Потому что, с одной стороны, мошенники становятся более рискованными в этой ситуации, а с другой, население пытается, тоже рискуя, найти возможности где-то что-то заработать. Мы видим десять лет подряд снижение доходов населения, за это время люди потеряли 30% своих доходов, если не больше. И есть желание возместить выпадающие доходы любым путем. Такого роста бедности у нас, конечно, не было начиная с 1990-х годов, отсюда и два пика активизации финансовых пирамид — тогда и сейчас».

«Очень важная причина интереса к пирамидам — это беда, которая постигает людей, бедность в первую очередь,— говорит Анатолий Гавриленко.— Людям нужны деньги, например, на лечение любимого человека, а тут появляется товарищ, который говорит, что он сейчас поможет. Заложи, мол, квартиру, а потом эти деньги я тебе размещу под 1000%. Сразу заработаешь, квартиру отобьешь. Когда у человека беда, когда несчастье, разве он может не поверить кому-то? Он хочет верить в то, что у него есть возможность. Против такой социальной инженерии какие есть возможности? Плюс — общая бедность населения по сравнению с другими странами, у людей достаточно много проблем. И еще достаточное количество желаний. Но это не жадность, а простые человеческие потребности. Если человек хочет купить машину или квартиру — это нормально. Но вспомните, сколько дольщиков на это повелось».

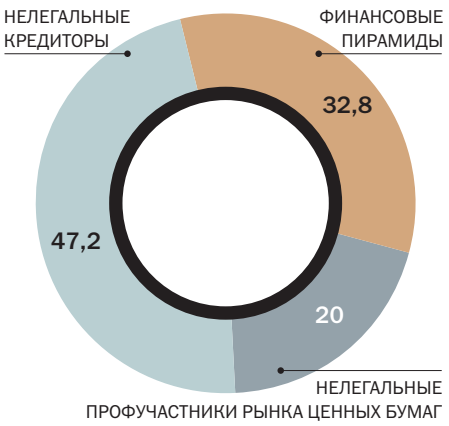
Анатолий Гавриленко считает, что падение доходов населения в последние годы не настолько усугубило бедность, чтобы вызвать резкий рост числа мошенничеств. Важнее — резкий приток частных инвесторов на фондовый рынок (за прошлый год число брокерских счетов на российских биржах более чем удвоилось). Люди «распробовали» инвестиции, заработали на росте рынка, но одновременно — выросла потенциальная «кормовая база» мошенников.

Аналогичной точки зрения придерживается Белла Златкис. «У людей сейчас есть деньги, появился интерес к финансовым рынкам. Тема заработка на финрынках сейчас в центре внимания, и странно, если бы мошенники не попытались это использовать. Особенно если учесть, что ставки по банковским вкладам находятся на минимальных за всю нашу историю уровнях»,— считает она.

«Снижение процентных ставок по вкладам в определенной степени повысило интерес традиционных вкладчиков к предложениям мошеннических кооперативов — кредитных потребительских кооперативов и потребительских кооперативов (КПК и ПК). В сфере трейдинга, криптопроектов, инвестиционных предложений, доходность которых зашкаливает за 30–50% годовых, динамика процентных ставок по вкладам не оказывает особого влияния»,— замечает Марат Сафиулин.

СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО РЫНКА ФИНАНСОВЫХ МОШЕННИЧЕСТВ (%)

Источник: Банк России.



Нынешний рост числа финансовых мошенничеств связан в том числе с тем, что изменилось отношение к деньгам, ощущение, что для их зарабатывания нужно много трудиться, считает Валерий Лях. Особенно это актуально для молодых людей. Если в 1990-е годы люди, которые вкладывались в финансовые пирамиды, понимали, что деньги — это то, что заработано тяжелым трудом, и понимали, что они хотят рискнуть, но в принципе деньги так не зарабатываются, то сейчас восприятие денег совсем другое. Многие считают, что заработать можно легко и быстро. И такое мироощущение связано не столько с незаконными схемами, сколько с бурным ростом «новой экономики». Высокотехнологичные компании, интернет-стартапы растут, как на дрожжах — на десятки и сотни процентов. Люди воспринимают это уже как норму и тоже хотят получить себе «кусочек» счастья.

Это позволяет мошенникам продавать надежду. «Мы можем говорить о том, что детали меняются, но и сейчас, и 20 лет назад, и 100 лет назад люди хотят купить мечту,— полагает Валерий Лях.— И люди платят за то, что они приближаются на какое-то время к своей мечте. Условно говоря, за то, чтобы найти чемодан денег, люди платят, как они считают, немного. В результате их втягивают в банальный лохотрон, в котором никто не выигрывает, кроме организаторов. А люди продолжают верить, что можно поймать золотую рыбку и именно они смогут это сделать. Хотя статистика показывает, что выигрывают только организаторы и те, кто профессионально занимается раскручиванием финансовых пирамид».

В отношении финансовых пирамид вполне употребим термин «рынок», полагает Марат Сафиулин. Здесь есть реальный спрос аудитории на новую жизнь, на справедливость, на стабильность, на игру, на технический прогресс. И мошенники готовы предложить каждому именно то, что ему надо. Рыночные предложения формулируются в форме пирамидных легенд. Есть огромное количество проектов, которые приоткрывают нам дверь в мир роскоши, красоты, бесконечных путешествий. Трейдинг удовлетворяет естественную человеческую потребность в самореализации. Есть предложения для тех, кого манит мир инноваций: инвестиции в новые транспортные системы, в бестопливные генераторы, синтез платины, сверхэффективные моторы. Для людей с патриотической мотивацией всегда есть инвестиции в развитие отечественного сельского хозяйства, фармакологии и пр. «Криминальные предложения чутко подстраиваются под специфику спроса самых различных потребителей пирамидных легенд»,— заключает эксперт.

Как оградить себя от опасности стать жертвой финансистов-аферистов? Здесь рецепты традиционны. «Понять, что перед вами мошенник, как правило, несложно. Есть ряд общеизвестных критериев: работа без лицензий, высокая доходность, обещание стопроцентной надежности, неизвестность, молодость компании-заемщика и пр. Но в первую очередь вас должна насторожить особая активность представителей компании в плане желания получить ваши деньги»,— советует Марат Сафиулин.

Эксперты советуют проходить мимо всех инвестиционных предложений, которые распространяются исключительно методом сетевого маркетинга. Особый призыв к пенсионерам: если вам звонят из неизвестного вам кооператива или ООО, предлагая заработать больше, чем в банке, повесьте трубку и внесите телефон в черный список. Такая стратегия финансовой организации означает, что деньги ей нужны сейчас любой ценой. Вероятность, что вы сможете их вернуть, крайне мала.

Специалисты советуют надеться в первую очередь на себя — государство едва ли всегда сможет вам помочь. «Я 30 лет на этом рынке и пришла к неутешительному выводу, что пока люди не будут хорошо понимать, куда можно вкладывать деньги, а куда нет, что соответствует их инвестиционному профилю, государство полноценно защитить их не сможет. Потому что мошенники всегда изобретут новые схемы и всегда будут на полшага впереди регулирующих органов»,— сетует Белла Златкис ●

«ОТ ИСТОРИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ К УСТОЙЧИВОМУ БАЛАНСУ»

Об идеологии сбалансированных инвестиций и новых вехах в развитии индустрии доверительного управления рассказала «Деньгам» гендиректор УК «Альфа-Капитал» **Ирина Кривошеева**.

Долгое время приток частных инвесторов на биржу происходил на фоне роста индексов. Сколько, по-вашему, продержится благоприятная конъюнктура и готовятся ли управляющие компании к ее ухудшению?

— Последние полтора года были исключительно позитивными для рынков и инвестиционной индустрии, притоки в которую зависят в том числе от фактора текущих доходностей, но похоже, что эпоха дешевых денег в мировой экономике подходит к концу, внешние условия будут ужесточаться, поэтому вероятность коррекций возрастает. Будет расти значение инструментов, позволяющих сглаживать влияние рыночной динамики, выступать своеобразным демпфером, например, за счет комбинирования в портфелях «доходной» и «защитной» частей.

Именно механизмы рынка коллективных инвестиций лучше подходят для решения задач диверсификации, снижения рисков, глубокого анализа эмитентов и более точечного выбора бумаг в условиях волатильности. В России до недавнего времени мейнстримом было индивидуальное инвестирование, но ситуация начинает меняться: примерно каждый пятый рубль частных инвесторов сейчас вкладывается в портфельном формате. Рынок движется от исторически сложившегося равновесия к более устойчивому балансу с этой точки зрения, мы же, со своей стороны, стараемся ускорить трансформацию, объяснять широкой аудитории, почему профессиональное управление активами экономит деньги и время.

— Можно как-то подсчитать эту экономию?

— Что касается времени, то эксперты оценили буквально в часах, сколько в среднем экономит человек, выбирающий вместо торговли на бирже инструменты доверительного управления. Получилось около 100 часов в год, или четверо с лишним суток. Кажется, немного, но ведь это время можно провести с семьей, друзьями, в путешествии, за любимым делом — а главное, получить финансовый результат не хуже, с высокой вероятностью лучше, чем при самостоятельном трейдинге. Известно, что не более 5% дей-трейдеров в итоге остаются в плюсе.

— Есть ощущение, что торгующих успешно сейчас все-таки больше.

— Прибыль на растущем рынке — не очень убедительный или исчерпывающий аргумент для тех, кто видел другие рыночные периоды и понимает, что кризисы далеко не всегда завершаются быстрым восстановлением экономик и индексов. Парадокс в том, что когда иллюзии относительно простоты торговли на бирже у новичков развеиваются, то прошлая прибыль перестает мотивировать, а вот убыток может становиться долгосрочным демотиватором в отношении не только трейдинга, но и всего рынка ценных бумаг. Сейчас вложения самостоятельных инвесторов, видимо, диверсифицированы лучше, чем, например, в кризис 2008 года, но для полноценной портфелизации недостаточно только увеличить набор купленных бумаг, нужны следующие шаги.

— Какие — комбинировать акции и облигации, вложения в разные отрасли?

— Даже с классическим фондом смешанных инвестиций, таким как «Альфа-Капитал Баланс», вы получите диверсификацию базового уровня — фундамент для еще более широкой аллокации вложений. «Баланс» — не только название фонда, но и, по сути, философия, которая нам импонирует как сторонникам умеренно консервативного подхода в инвестициях. Сбалансированный портфель может включать как фонды акций и облигаций, так и альтернативные инструменты — золото, недвижимость через те же закрытые ПИФы, в нем могут быть представлены разные страны, сектора экономики, вложения в нескольких валютах, активные и пассивные стратегии внутри продуктов. Хорошо, если по понятным, прежде всего для самого инвестора, критериям разграничиваются краткосрочный резерв и долгосрочные накопления, решаются задачи как сохранности, так и доходности.

— Чтобы собрать портфель с таким количеством составляющих, наверное, надо быть очень богатым человеком.

— Необязательно: портфелизация стала доступной благодаря новым классам инструментов, развитию технологий и снижению порогов входа по широкому фронту продуктов. Даже продуманная корзина из нескольких биржевых ПИФов в целом позволяет достичь цели — и, кстати, их покупка выглядит логичной для самостоятельных трейдеров, привыкших инвестировать через биржевой «стакан».

— Как вы оцениваете развитие рынка биржевых ПИФов в России?

— Как раз в сентябре этому сегменту исполняется три года, но, несмотря на молодость, он успел пройти ряд этапов. На первом появлялись в основном индексные фонды широкого рынка, в том числе валютные с экспозицией на корзины мировых индексов, затем начал формироваться сегмент ПИФов с активно управляемыми портфелями, с возможностью обыгрывать бенчмарки за счет уникальности стратегий и компетенций управляющих. Сейчас рынок подошел к третьему этапу продуктовой диверсификации — формированию первых тематических биржевых ПИФов, таких как «Альфа-Капитал Медицина». Фонды с оригинальными идеями, с позиционированием на более узкие сектора экономики становятся востребованы во всем мире, не только в России.

— Это более рисковый продукт по сравнению с фондами широкого рынка?

— Риск практически любой узконаправленной стратегии выше, но такие фонды — во-первых, альтернатива прямым вложениям в отдельные бумаги, что еще более рискованно, а во-вторых — удобный материал для построения сбалансированных портфелей, стратегий более высокого уровня. Кроме того, становление сегмента тематических фондов коррелирует с другой глобальной тенденцией — ростом интереса к инвести-

ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **предоставлено «Альфа-Капитал»**

ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНО «АЛЬФА-КАПИТАЛ»

«Баланс» — не только название фонда, но и, по сути, философия, которая нам импонирует. Сбалансированный портфель может включать как фонды акций и облигаций, так и альтернативные инструменты»

циям с убеждениями, преобразующим инвестициям, когда ваши деньги не просто вкладываются в перспективные активы, выбранные управляющим, а идут на поддержку того, во что вы верите, что цените и любите.

— Под это определение подходят ESG-инвестиции…

— Не только они. Возьмем, к примеру, наш новый фонд космической индустрии: по сути, это тоже преобразующие инвестиции. В портфеле акции компаний как космической сферы, так и отраслей, которые интенсивно используют спутниковые технологии, от логистики до производства потребительской электроники. Такие инвестиции помогают продвижению инноваций, меняют мир к лучшему, повышают качество жизни миллионов людей. И, к слову, для нашей команды само создание фонда является своего рода «инвестицией с убеждениями», поскольку тема космоса связана с памятью об Алексее Архиповиче Леонове, знаменитом космонавте, одном из основателей «Альфа-Капитала».

— Ваша компания первой стала формировать розничные ЗПИФы недвижимости. Разве этот инструмент подходит для массового инвестора?

— Конечно: недвижимое имущество — хороший актив для вложений с длинным горизонтом, способный генерировать доходности независимо от динамики биржевых индексов. При этом конструкция закрытого ПИФа — зачастую единственный удобный и прозрачный механизм доступа розничного клиента к профессиональной экспертизе на этом рынке. Учитывая объемы сделок, цена ошибки кратно возрастает как раз при самостоятельных вложениях в недвижимость. К проблеме поиска привлекательных объектов добавляются риски ликвидности, юридической чистоты сделок, оценки сопутствующих издержек.

— А широкой аудитории недвижимость в принципе интересна как актив?

— Например, по экспертной оценке, более 70 тыс. россиян приобрели в первом полугодии инвестиционную квартиру (вторую или третью во владении) со средним чеком сделки 15 млн руб. То есть потенциально более 1 трлн руб. частных сбережений могло быть проинвестировано с меньшими рисками через рынок доверительного управления, причем не только в жилую недвижимость. Мы предлагаем клиентам инструменты с порогами входа от 300 тыс. руб.— рентные фонды с портфелями объектов, арендуемых крупными торговыми и фастфуд-сетями по привлекательным ставкам. На фоне сигналов об охлаждении на рынке жилья, как нам кажется, такие инвестиции становятся только актуальнее.

— Для состоятельных клиентов вы создаете индивидуальные фонды?

— Персональные фонды в формате закрытых ПИФов, в которые можно вносить, помимо недвижимости, ценные бумаги, доли в компаниях, другое имущество,— это отдельное перспективное направление. В таких фондах клиентам доступны комфортный налоговый режим, возможность централизовать управление активами, структурировать их для семейного владения, наследования и т. д. Под ключ мы сформировали несколько десятков персональных ПИФов, отладили механизм и готовимся вывести на рынок коробочное решение «Альфа-Капитал Траст» — фонды с сохранением индивидуального подхода и элементами стандартизации, что позволит снизить порог входа с 300 млн до 50 млн руб.

— Как идет диджитализация работы «Альфа-Капитала»? Или вы уже перевели в цифру все, что можно?

— Цифровизация — по-прежнему мощнейший фактор, определяющий то, какие продукты и сервисы мы создаем, во что инвестируем. По степени автоматизации внутренних процессов, развитости цифровых каналов продаж, инновационности продуктовой линейки все последние годы стараемся на шаг опережать конкурентов, что отражает и состав команды — из более чем 500 сотрудников IT-специализацию имеет порядка 30%. Но статус технологического лидера — еще не повод останавливаться на достигнутом, поэтому много проектов в работе.

Из ближайших — запуск биржевого ПИФа, управляемого по сигналам алгоритма на базе машинного обучения. Алгоритм учился на данных по рынку США, больше двух лет работает на практике. Также наращиваем экспертизу в области финтеха, анализируем различные инвестиционные возможности для клиентов в этих областях.

— В конечном счете весь бизнес переведете в онлайн?

— В том, что касается взаимодействия с клиентами, мы остаемся сторонниками омниканальной гибридной модели, симбиоза онлайн- и офлайн-коммуникаций с возможностью выбора оптимальных вариантов самим инвестором.

И в целом нам импонирует идея гармонизации цифрового и физического, возможности добавления тематической, эмоциональной компоненты в процесс инвестирования

КАПИТАЛЬНЫЙ ПОДХОД

КАКИЕ ДОХОДНОСТИ ПРИНЕСЛИ СТРАТЕГИИ ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Рынок доверительного управления (ДУ) продолжает уверенно расти за счет притока новых клиентов. Инвесторов привлекает не только высокая потенциальная доходность такого вида вложений, но и гибкая продуктовая линейка. За 12 месяцев, закончившихся первым полугодием 2021 года, приток частного капитала в ДУ управляющих компаний вырос на 42% и впервые превысил рубеж в 1 трлн руб.

Частные инвесторы сохраняют повышенный интерес к продуктам рынка коллективных инвестиций. По оценкам «Денег», основанным на данных Investfunds, за неполные девять месяцев года физические лица вложили в розничные ПИФы (открытые паевые инвестиционные фонды и биржевые паевые инвестиционные фонды) свыше 220 млрд руб., что почти вдвое больше привлечений за аналогичный период прошлого года. Уверенный приток средств в розничные фонды продолжается шестой год подряд. За это время частники вложили в такие фонды свыше 700 млрд руб. Стоимость чистых активов всех розничных фондов достигла 20 сентября 1,05 трлн руб.

Доверительное отношение

Высокий интерес физических лиц сохраняется и к другим типам ПИФов — интервальным и закрытым, а также к индивидуальному доверительному управлению (ИДУ). В рамках ИДУ физическому лицу предоставляются инвестиционные стратегии, как стандартные, так и уникальные, доступен широкий набор дополнительных сервисов и услуг, включающий ведение учета сделок, консультации, уплату налогов и многое другое.

По данным ЦБ, во втором квартале 2021 года совокупный объем портфелей физических лиц только в рамках стандартных стратегий ДУ вырос на 6%, до 406 млрд руб., что почти в полтора раза выше показателя второго квартала 2020 года. Количество клиентов увеличилось за квартал на 10 тыс., а за год — более чем на 220 тыс., до 549 тыс. человек.

Помимо стандартных стратегий ДУ есть и уникальные стратегии, доступные ограниченному кругу клиентов. В целом объем рынка индивидуального доверительного управления физических лиц вырос за второй квартал на 5%, до 1,143 трлн руб., что на 42% выше показателя второго квартала 2020 года. Об этом свидетельствуют данные рейтингового агентства «Эксперт РА». При этом на три крупнейшие компании — «Альфа-Капитал», компании бизнеса «Сбер Управление активами» и компании бизнеса «ВТБ Капитал Управление инвестициями» — приходится около 90% всего рынка.

ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **Евгений Павленко**

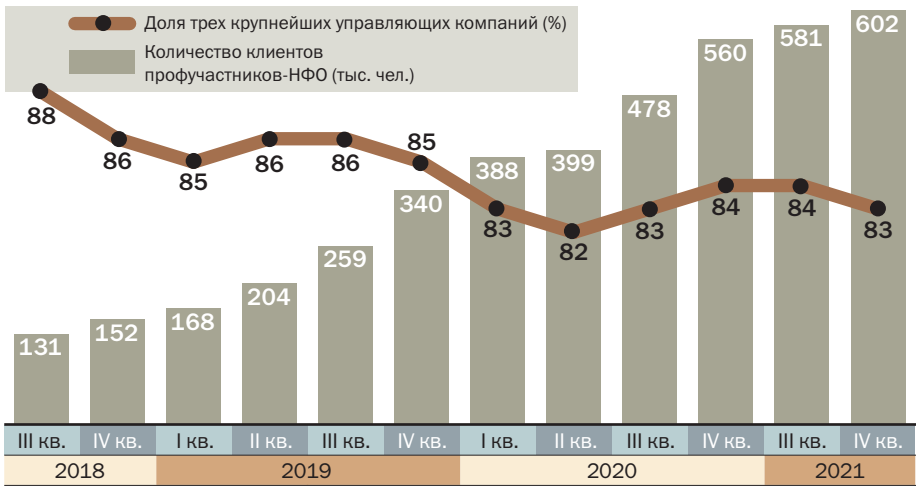
ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Состоятельный и основательный

Услугами доверительного управления пользуются в основном состоятельные инвесторы. По оценкам Банка России, в целом по сегменту средний размер портфеля физических лиц составил к концу второго квартала 1,9 млн руб., а в рамках стандартных стратегий — только 0,7 млн руб. Основным объектом инвестирования всех портфелей ДУ физических лиц остаются облигации иностранных эмитентов (37% от общего объема активов, как и кварталом ранее), при этом растет доля паев резидентов (с 20% до 22% за квартал).

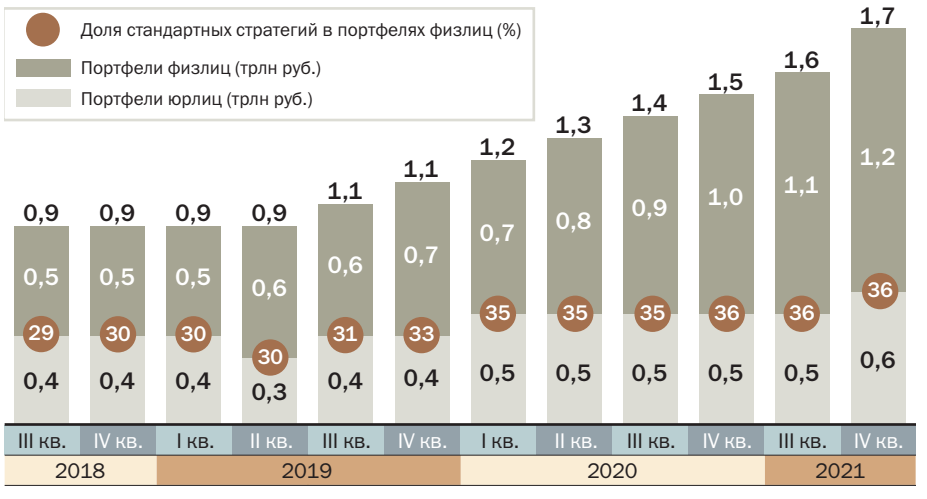
КАК МЕНЯЛОСЬ ЧИСЛО КЛИЕНТОВ В ДОВЕРИТЕЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ И ДОЛЯ ТОП-3 УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ

Источник: Банк России.



КАК МЕНЯЛАСЬ СТОИМОСТЬ ПОРТФЕЛЕЙ В ДОВЕРИТЕЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ И ДОЛЯ СТАНДАРТНЫХ СТРАТЕГИЙ

Источник: Банк России.



По словам главного исполнительного директора «ВТБ Капитал Инвестиции», старшего вице-президента ВТБ Владимира Потапова, среди состоятельных клиентов традиционно спросом пользуются стратегии доверительного управления, включающие рублевые и валютные облигации с низким инвестиционным риском. «Основу портфеля чаще всего составляли стратегии на рынке еврооблигаций с возможностью получать дополнительный доход за счет активного управления. От 20% до 50% портфеля (в зависимости от выбора уровня риска инвестором) в среднем приходилось на долю акций — российских и зарубежных»,— говорит директор Alfa Capital Wealth Андрей Бабиян.

Портфельное управление

В 2021 году участники рынка и финансовый регулятор отмечают растущий спрос на более рисковые классы активов — акции. По оценкам Банка России, к концу второго квартала в структуре топ-30 крупнейших стратегий выросла доля комбинированных стратегий (структурных продуктов) и стратегий, ориентированных на иностранные акции. Это произошло за счет снижения доли стратегий, в которых объектом инвестирования выступают облигации корпоративные и суверенные российских и иностранных эмитентов.

По мере роста финансовой грамотности, как считает директор по инвестициям УК «Открытие» Виталий Исаков, все больше число клиентов понимает, что рынок акций предлагает наибольший потенциал роста капитала при соблюдении рекомендуемых сроков инвестирования. Срочность таких инвестиций, по его словам, должна превышать три года. «В целом вложение в акции было общим трендом на рынке доверительного управления. Например, среди ПИФов наибольшей популярностью пользовались те, что вкладывают в акции»,— напоминает руководитель отдела управления акциями «Сбер Управление активами» Евгений Линчик.

Во втором квартале клиенты «Сбер Управление активами» активнее всего вкладывали средства в стратегии доверительного управления, инвестирующие в акции, но с элементами защиты. «Возможность вложиться в иностранные акции с высоким потенциалом роста и при этом ограничивать риски снижения доходности на определенном уровне максимально расширяет аудиторию от инвесторов с высокой толерантностью к риску до самых консервативных инвесторов, которые вкладывают только в облигации и не готовы к большим просадкам»,— пояснил Евгений Линчик. Андрей Бабиян отмечает интерес клиентов к мировому IT-сектору, бумагам ресурсных компаний, а также рынку Китая.

Сложность выбора

При работе с клиентами управляющие стремятся предложить им продукты, исходя из их риск-профиля, ожиданий по доходности, способности и желания брать на себя риск, горизонта инвестирования и других условий. «По каждой стратегии мы знакомим клиентов с историческими показателями риска и доходности и делимся своими ожиданиями по этим параметрам на будущее»,— рассказывает Виталий Исаков.

Впрочем, немаловажную роль при выборе стратегии играет не только ее «начинка», но и концепция, ее уникальность и неповторимость. По словам Евгения Линчика, инвестор должен видеть ценность управляющего не только в том, как тот позволяет ему заработать больше бенчмарка или индекса, но и в комплексном подходе к управлению портфелем и ограничению рисков по нему. «Это всегда сложные в техническом исполнении, но при этом эффективные решения»,— подчеркивает господин Линчик.

Определенное влияние на предпочтения частных инвесторов оказывает уже имеющийся портфель сбережений. Если у клиента есть портфель из акций, то ему, скорее всего, предложат более консервативные продукты либо акции компаний из других секторов экономики или географии. «Диверсификация остается одним из основных принципов инвестирования, поэтому текущие инвесторы часто выбирают стратегии, отличные по валюте и классам активов от уже существующего портфеля»,— отмечает Владимир Потапов.

Несмотря на то что клиенты ИДУ в большинстве своем более опытны, чем обычные частные инвесторы, и они при выборе стратегии ориентируются на исторические показатели. В связи с тем что большинство стратегий в доверительном управлении доступны ограниченному кругу лиц, результаты управления не раскрываются. Ориентиром могут выступать ежеквартальные оценки ЦБ, которые публикуются в «Обзоре ключевых показателей профессиональных участников рынка ценных бумаг».

Согласно последнему отчету Банка России, опубликованному в начале сентября, для оценки фактических показателей доходности анализируются данные по 30 крупнейшим стратегиям, на которые приходилось 70% от объема портфелей и 73% от числа клиентов. На годовом горизонте средневзвешенная доходность всего портфеля составила 8,6%, что почти вдвое выше ставок по депозитам, открытым годом ранее. Основной вклад в прирост портфеля внесли стратегии, ориентированные на российские акции (принесли доходность в среднем в 6%). Это ниже роста бенчмарка, так как индекс акций Московской биржи за тот же период вырос на 50%. Такое отставание от индекса в отчете ЦБ объясняется ориентацией на дивидендные акции в структуре вложений управляющих, в то время как основной вклад в прирост индекса внес рост котировок прочих акций.

Акции роста

В предыдущие годы из-за постоянно расширяющихся санкций российский рынок акций заметно отстал от ведущих мировых индексов, но в этом году ситуация изменилась. С начала года индекс Московской биржи вырос почти на 22%, закрепившись выше уровня 4000 пунктов. По данным Bloomberg, рублевый индекс по темпам роста занял 23-е место среди почти 100 ведущих мировых индексов. Более существенный рост продемонстрировали в основном рынки с меньшей капитализацией, в то же время ведущие европейские индексы поднялись только на 7,2–17%, азиатские выросли на 4–10%,

ДОХОДНОСТЬ ПОРТФЕЛЕЙ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РАМКАХ ТОП-30 СТАНДАРТНЫХ СТРАТЕГИЙ

	КОЛИЧЕСТВО СТРАТЕГИЙ	КОЛИЧЕСТВО КЛИЕНТОВ-ФИЗЛИЦ (ТЫС.)	ОБЪЕМ ПОРТФЕЛЕЙ (МЛРД РУБ.)	ДОХОДНОСТЬ, 3 МЕС. (%)	ДОХОДНОСТЬ, 12 МЕС. (%)
ВСЕ СТАНДАРТНЫЕ СТРАТЕГИИ	544	549,2	406		
ТОП-30 СТРАТЕГИЙ	30	403,4	282,9	0,6	8,6
ПО ТИПУ АКТИВОВ:					
ОБЛИГАЦИИ РЕЗИДЕНТОВ	8	272,7	83,5	0,5	1,5
РОССИЙСКИЕ АКЦИИ	3	28,8	28	6,7	36
ОБЛИГАЦИИ ИНОСТРАННЫХ ЭМИТЕНТОВ	7	18,9	55,7	-2,9	9,2
ИНОСТРАННЫЕ АКЦИИ	4	10,7	14,5	2,4	36,8
СТРУКТУРНЫЕ ПРОДУКТЫ	8	72,3	101,1	1,1	8,5

Источник: Банк России.

американские прибавили 10–15%. Аутсайдером в этом году выступает бразильский индекс Bovespa, потерявший с начала года почти 10%.

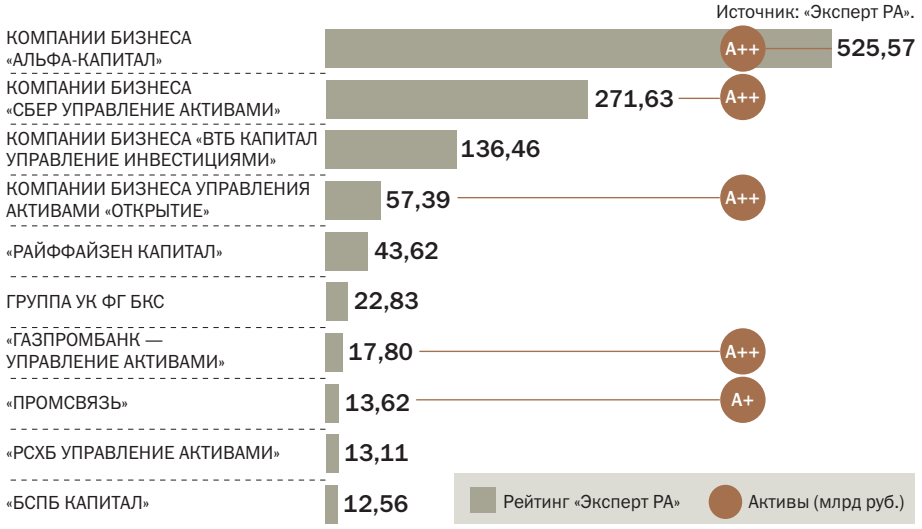
Ключевыми факторами роста российского рынка акций стали отличная конъюнктура сырьевых рынков, восстановление корпоративных финансовых результатов, снижение опасений ужесточения санкций, отмечает директор по инвестициям УК «Открытие» Виталий Исаков. Переоценка санкционных рисков произошла после июньской встречи президентов США и России, по итогам которой они договорились о возобновлении диалога по стратегическим вопросам. Хотя снятия санкций не произошло, но снизилось общее геополитическое давление, что позволяет иностранным инвесторам более позитивно оценивать соотношение риск/доходность для российских активов.

По данным Bloomberg, российские компании торгуются исходя из коэффициента P/E (отношение капитализации к чистой прибыли за 2021 год) на уровне 10 при среднем значении по развивающимся рынкам 20. В дополнение к этому российские компании платят самые высокие в мире дивиденды по своим акциям. По оценкам управляющего активами «БКС Мир инвестиций» Андрея Русецкого, доходность индекса Московской биржи составляет 9%, выше показатель только у менее ликвидного чилийского рынка. Основные российские дивиденды приходятся на нефтегазовый и металлургический сектора, где многое зависит от цен на нефть и металлы, которые остаются на высоком уровне и каждый месяц добавляют чистую прибыль для дивидендов.

Доходность, сопоставимую с российским рынком акций, принесли стратегии, ориентированные на иностранные акции. По данным ЦБ, такие вложения за год принесли инвесторам в среднем 36,8%, но большая часть прироста пришлась на второе полугодие прошлого года. В первом квартале 2021 года доходность таких стратегий составила только 4,8%, а во втором квартале — и того меньше (2,4%). Замедление связано с тем, что лидер роста 2020 года — сектор высокотехнологичных компаний — в первом полугодии 2021-го оказался под давлением. Это можно связать с ростом доходностей по казначейским облигациям США во втором квартале. «Многие технологические компании обладают высокой чувствительностью к ставке дисконтирования, так как их денежные потоки, как правило, находятся в далеком будущем»,— поясняет Виталий Исаков.

КРУПНЕЙШИЕ ДОВЕРИТЕЛЬНЫЕ УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ НА 30 ИЮНЯ 2021 ГОДА

Источник: «Эксперт РА».



«Большинство хороших стратегий на рынке облигаций показали, пусть небольшой, но доход»

Облигации

Снижение спроса инвесторов на консервативные стратегии, в основе которых лежат облигации российских и международных эмитентов, связано со слабыми результатами подобных стратегий. За 12 месяцев стратегии, ориентированные на российские облигации, принесли держателям только 1,5% чистой прибыли. При этом в первом полугодии текущего года стратегии не принесли никакого дохода, и это несмотря на то, что по облигациям выплачивается регулярный купон. Стратегии, ориентированные на облигации международных эмитентов, заработали за год 9,2%, но с начала этого года они преимущественно обесценивались. «Во втором квартале рубль укрепился относительно доллара примерно на 3%, это объясняет снижение по еврооблигационным стратегиям в рублевом выражении, однако валютные доходности были положительными»,— отмечает Андрей Бабиян.

Слабые результаты облигационных стратегий связаны с ростом инфляции в мире и в России. По итогам августа годовая инфляция в США составила 5,3%, в России она достигла отметки 6,67%. В таких условиях ФРС США планомерно ужесточает риторику, а ЦБ РФ повышает ключевую ставку. В итоге на рынках долгового капитала происходит рост ставок, что негативно сказывается на цене облигаций. По итогам первого полугодия доходность российских десятилетних ОФЗ выросла более чем на 1,25 процентного пункта, до 7,2% годовых. За это же время доходность десятилетних US Treasuries поднялась на 0,55 процентного пункта, до 1,5% годовых.

«Мы бы не назвали результат провальным. Большинство хороших стратегий на рынке облигаций показали, пусть небольшой, но доход. На более длительных горизонтах хорошо управляемые облигационные портфели, как правило, значительно опережают и инфляцию, и ставки банковских депозитов»,— отмечает Виталий Исаков.

Перспективы

Жесткая монетарная политика ЦБ повышает вероятность победы над инфляцией и снижения ставок в будущем, подчеркивают аналитики. «По мере снижения инфляции до уровня в 4–4,5% можем увидеть разворот тренда, и рублевые облигации покажут на горизонте до конца 2022 года доходность, близкую к двухзначным цифрам, против 1–2% в этом году»,— считает Андрей Русецкий. По мнению Андрея Бабияна, долларовые еврооблигации остаются одним из самых сбалансированных классов активов по соотношению риск/доходность.

Высокий интерес сохранится и к стратегиям на основе российских акций. По оценкам Евгения Линчика, ресурсодобывающие компании останутся лидерами рынка до конца года. Управляющие отмечают, что на фоне роста мирового ВВП высокий потенциал сохраняет большая часть акций компаний стоимости, цикличных отраслей, имеющих высокую корреляцию с темпами роста экономики. «На фоне появления нового штамма COVID инвесторы снижали экспозицию на предприятия реального сектора в связи с рисками медленного открытия экономик, что создало привлекательные условия для входа в эти активы. Рыночные оценки некоторых отраслей находятся на уровне начала 2021 года, несмотря на существенный прогресс в вакцинации населения и снятие многих ограничений»,— отмечает Андрей Бабиян.

Управляющие ожидают начала применения фискальных стимулов правительствами не только США, но и других развитых, а также развивающихся стран. Это дополнительно поддержит реальный сектор, доля которого доминирует на российском рынке. Определенным риском для российского рынка акций, как и для других рынков развивающихся стран, является политика ФРС США. Но как считает Евгений Линчик, даже в случае сворачивания стимулов обвала не будет, а инновации и растущие капитальные затраты смогут положительно повлиять на рост компаний и рынка в целом.

Ужесточение денежно-кредитной политики сильнее всего может повлиять на акции компаний роста, к которым относятся высокотехнологичные компании, но на российском рынке они слабо представлены. По словам Андрея Бабияна, сворачивание программ стимулирования влияет на все растущие компании, которые торгуются с мультипликаторами, значительно превышающими среднерыночный уровень. «В начале года такие акции дешевели на фоне роста долларовых ставок и до сих пор не восстановились до февральских максимумов, несмотря на достижение индексами исторических рекордов. В то же время мы наблюдали ротацию ряда компаний из растущих в стоимостные, для которых сворачивание стимулов и рост ставок в целом более благоприятны»,— считает господин Бабиян.

Для удовлетворения растущего спроса со стороны частных инвесторов управляющие готовы расширять продуктовое предложение, а также доступность услуг в онлайн-каналах продаж и обслуживания. Владимир Потапов рассказал «Деньгам», что с начала года его компания расширила линейку стратегий доверительного управления как на российском, так и на зарубежном рынках, и реализовала новые сервисы управляющей компании в приложении «ВТБ Мои инвестиции» ●

GETTY IMAGES

БАЛКОНЫ. ОСВОБОЖДЕНИЕ

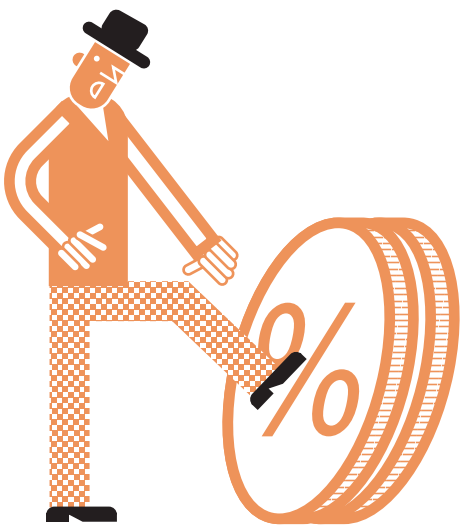
ГДЕ ХРАНИТЬ КРУПНОГАБАРИТНЫЕ ВЕЩИ

Меняющиеся запросы покупателей жилья влияют не только на предложение в сегменте новостроек, но и на смежные рынки. Стремясь снизить цену квартиры и увеличить число потенциальных покупателей, девелоперы почти отказались от балконов и заменили их кладовками. Тем, кто не готов покупать дополнительные три метра для хранения по цене одного жилого метра, предлагают склады индивидуального хранения, или self storage. Суммы, достаточной для покупки кладовки, хватит более чем на десять лет аренды такой ячейки.

В трех из четырех новых домов в сегменте массового жилья в Москве есть кладовки, отмечают эксперты «Метриума». В бизнес-классе с кладовками строят каждый второй жилой комплекс. Генеральный директор девелоперской компании «СМУ-6 Инвестиции» Алексей Перлин говорит, что строить кладовки — это тренд и конкурентное преимущество комплекса. «Сокращение средней площади квартир и переход на формат удаленной работы делают отдельные помещения для хранения как никогда востребованными среди покупателей жилья. Дома хочется больше свободного жилого пространства»,— объясняет господин Перлин, подчеркивая, что стоимость квартир достаточно высока, чтобы использовать их площадь как кладовку, поэтому имеет смысл рассмотреть покупку отдельного помещения под эти нужды. Квадратный метр в сегменте массового жилья в Москве стоит около 214 тыс. руб. (данные «Метриума» на январь 2021 года). Управляющий партнер «Метриума» Мария Литинецкая говорит, что разброс цен на кладовки от 90 тыс. руб. до 300 тыс. руб. за лот. В объявлениях на cian.ru достаточно предложений ближе к верхней границе — около 250 тыс. руб. за помещение около 3 кв. м, но в Московской области. В Москве сопоставимое по площади помещение может стоить 470 тыс. руб.

ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**
ФОТО **Getty Images**

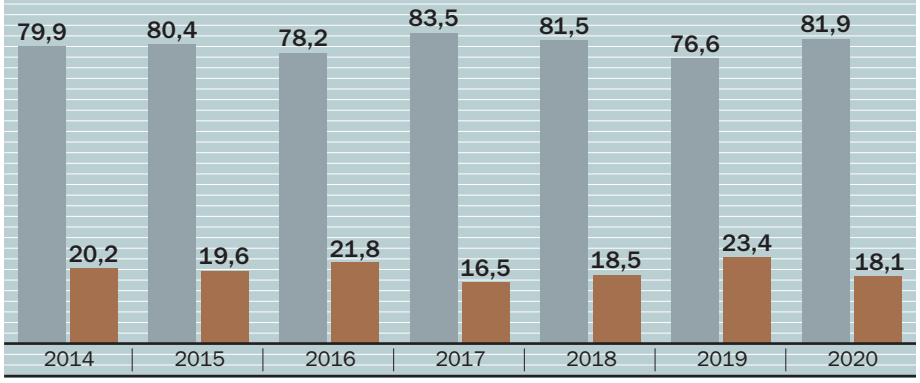
Кладовки постепенно заменяют балконы с точки зрения практического использования. Строить дома без балконов дешевле. Плюс гладкие фасады и панорамное остекление — это еще один современный тренд. В келлере удобно хранить сезонные вещи и габаритный спортивный инвентарь — например, велосипеды, лыжи. «В домах, где кладовок нет, жители выставляют все лишнее непосредственно в прикварирный тамбур. Это прежде всего небезопасно: в случае пожара заставленные проходы могут драматически осложнить эвакуацию»,— рассуждает господин Перлин. Плюс ситуационное использование — складирование строительных материалов во время ремонта или мебели, которую купили по случаю, но пока некуда поставить. Кладовки в одном из комплексов «СМУ-6 Инвестиции» — от 2,36 кв. м до 12,36 кв. м, потолки —



2,4 м. «Чем выше, тем лучше, потому что для хранения имеет смысл использовать высокие стеллажи и подвесные ящики»,— считает Алексей Перлин. По его словам, в отличие от машино-мест строить парковки девелоперов никто не обязывает, но застройщики предпочитают такую опцию для будущих покупателей. «В проект закладывают одну кладовку на три квартиры, размещают их в подземном паркинге или, если проект позволяет, на отдельном этаже»,— рассказывает девелопер.

Оценивая возможность покупки кладовки, стоит учитывать, что в новостройке помещение будет с минимальной предчистовой или черновой отделкой. Оформлять интерьер необязательно, но косметический ремонт защитит вещи, которые будут здесь храниться, от лишней пыли. Пригодятся разные датчики: задымления — для контроля возгорания; влажности — чтобы оценить перспективы сохранности книг, мебели, стройматериалов; движения и сигнализация — на случай взлома. Плюс стеллажи, навесные шкафы, откидные верстаки. По словам Алексея Перлина, не стоит исключать, что предметы мебели придется делать на заказ. «Стандартная мебель или не подойдет, или займет неоправданно много места»,— предупреждает господин Перлин. По его оценке, на обустройство с учетом изготовления мебели, доставки и установки фурнитуры стоит заложить 14–17 тыс. руб. за 1 кв. м. Спрос на кладовые в проектах бизнес- и комфорт-класса выше, чем в эконом-сегменте, но интерес покупателей стабилен — кладовкой интересуется каждый третий, говорит Алексей Перлин. «Их не раскупают мгновенно, но такой цели и нет. Формат только набирает обороты, к пониманию необходимости отдельной кладовой для нужд семьи владельцы квартиры могут прийти и через несколько лет»,— считает он.

ДИНАМИКА ДОЛИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ СКЛАДОВ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ХРАНЕНИЯ (%)
Источники: Knight Frank, Ассоциация компаний индивидуального хранения.



«Услуга self storage возникла в ответ на потребности населения во временном хранении вещей. Сейчас около трети клиентов складов — это юридические лица»

По словам Марии Литинецкой, среди покупателей помещений хозяйственного назначения в новостройках есть инвесторы. «Кладовые можно перепродать или сдать в аренду, так как пользоваться ими могут не только жильцы дома, в котором они расположены»,— отмечает она. Если кладовая оформлена как нежилое помещение, на которое покупатель получает документы о собственности, потребуется платить налог на имущество, рассчитываемый от кадастровой стоимости. Но возможен и вариант без налога, если помещение относится к общедомовому имуществу.

GETTY IMAGES

Личный склад

Для тех, кто не готов покупать кладовку, существует альтернативное решение. «Услуга self storage возникла в ответ на потребности населения во временном хранении вещей. Хотя сейчас около трети клиентов складов индивидуального хранения — это юридические лица»,— рассказывает генеральный директор компании «Хоумсклад» Дмитрий Майер, отмечая, что, пользуясь этой услугой, клиент не думает об оформлении помещения или налогах, коммунальных платежах, обеспечении безопасности. «Арендаторам нравится простота и мобильность. Мало вещей — отказался от большой площади, снял поменьше — сэкономил. Стало много — увеличил арендуемое помещение. При переезде в другой район можно выбрать новый склад поближе»,— перечисляет господин Майер.

По данным Ассоциации компаний индивидуального хранения (АКИХ) на конец прошлого года, в Москве площадь складов формата self storage достигла 199 тыс. кв. м, на 5,9% превысив показатель 2019 года. За год на рынок вышло восемь новых проектов, а общее число складов индивидуального хранения достигло 76. В масштабе рынка площадь для индивидуального хранения мала: по итогам прошлого года объем предложения в складском сегменте столичного региона составил 16 млн кв. м. Ключевые показатели в сегменте индивидуального хранения растут: уровень заполняемости в прошлом году повысился на 3%, до 87,6%. «При сохранении динамики открытия новых проектов в ближайшие пять лет рынок может увеличиться более чем на 60–70 проектов. На это указывают стабильность сегмента и интерес к нему

со стороны инвесторов»,— отмечает региональный директор, директор департамента индустриальной и складской недвижимости Knight Frank Константин Фомиченко.

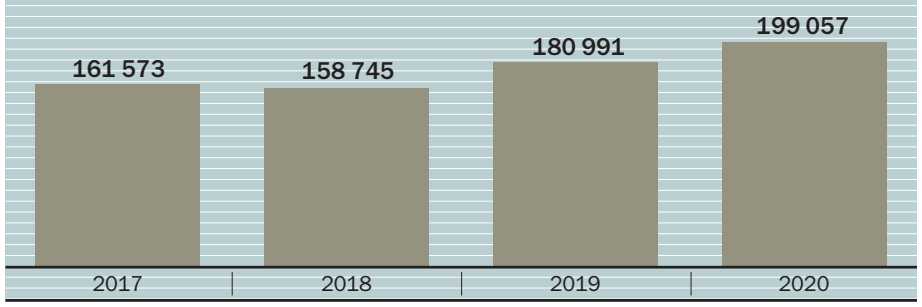
Самым крупным игроком на рынке складов для частных лиц, по данным АКИХ, остается сеть «Складовка» с арендопригодной площадью 29,7 тыс. кв. м (девять объектов). В число крупнейших компаний входят сети «Хоумсклад» (23,6 тыс. кв. м, в собственности шесть складов), «Сити-Бокс» (20 тыс. кв. м, в собственности пять складов). Абсолютной популярностью склады индивидуального хранения пользуются у физических лиц — их около 80%. Спрос со стороны юридических лиц сейчас нестабилен: в конце 2020 года, по данным Knight Frank, на юрлица приходилось 18,1% против 23,4% в 2019 году.

Ячейки self storage бывают площадью от 1 кв. м до 30 кв. м. Условия аренды тоже могут отличаться. У одной компании можно снять 1 кв. м на месяц, у другой минимальный срок аренды может быть от трех месяцев, а площадь — от 1,5 кв. м. Один квадратный метр стоит 1,7–2 тыс. руб. в месяц. По словам исполнительного директора АКИХ Натальи Мацневой, на рынке не существует ежегодной обязательной индексации цен. «Ценовую политику операторы определяют самостоятельно. Кто-то повышает ставку дважды в год на 10% и указывает это в договоре, а другие — на 15% раз в год»,— приводит пример госпожа Мацнева, добавляя, что в прошлом году, когда от ограничительных мер по борьбе с распространением вируса COVID-19 пострадали разные сектора экономики, операторы шли навстречу арендаторам и смягчали условия аренды.

Определившись с локацией склада и нужной площадью ячейки, арендатор подписывает с оператором договор аренды на выбранный период. В некоторых договорах предусмотрена автоматическая пролонгация, но оператору нужно отправить по почте подтверждение оплаты следующего арендного периода. За вещи, размещенные в ячейке, оператор ответственности не несет. «Гражданский кодекс регламентирует хранение вещей и аренду помещений, договор с оператором составлен как арендный. В нем нет описи имущества, поэтому мы за него не отвечаем. Это облегчает концепцию использования ячеек индивидуального хранения»,— объясняет Наталья Мацнева, подчеркивая, что о помещении оператор заботится. «Мы стараемся оберегать помещение, обеспечиваем безопасность входа и выхода»,— рассказывает эксперт. Но в случае пожара, например, компенсации потерь не будет. Недавний прецедент с крупным пожаром на объекте одной из сетей мотивировал операторов проработать страховой сервис для клиентов. «Со страховой компанией подписывают договор о сотрудничестве, который позволяет арендатору ячейки быстро купить страховку при подписании документов»,— говорит госпожа Мацнева. Стоимость страховки зависит от размера страховой премии, площади помещения. Например, страховка двух квадратных метров с премией 100 тыс. руб. может обойтись в сумму около 300 руб. в месяц. Наталья Мацнева не считает келлеры в жилых комплексах прямым конкурентом ячеек индивидуального хранения, в том числе из-за разницы в стоимости. «Более низкая цена и мобильность при пользовании ячейкой делают ее конкурентом кладовки для очень небольшого сегмента аудитории»,— убеждена эксперт

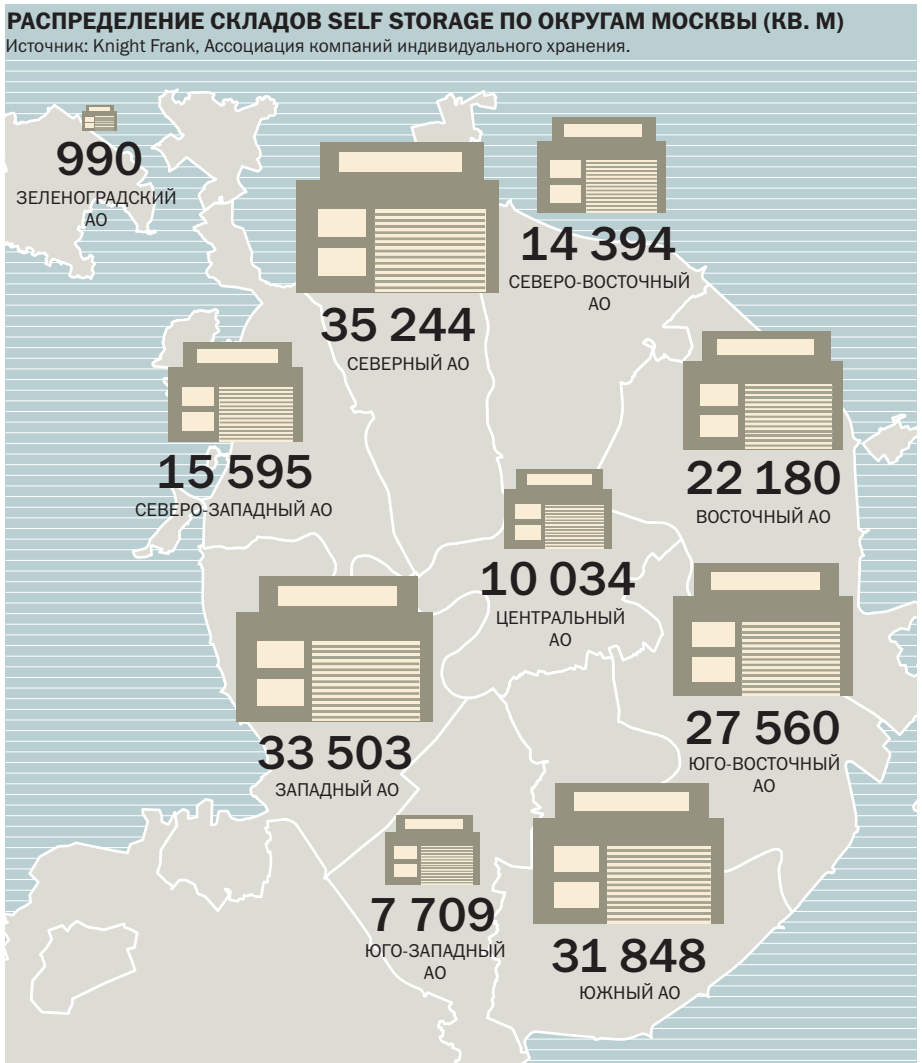
ДИНАМИКА ОБЩЕЙ ПЛОЩАДИ СКЛАДОВ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ХРАНЕНИЯ В МОСКВЕ (КВ. М)

Источники: Knight Frank, Ассоциация компаний индивидуального хранения.



РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СКЛАДОВ SELF STORAGE ПО ОКРУГАМ МОСКВЫ (КВ. М)

Источник: Knight Frank, Ассоциация компаний индивидуального хранения.



ИНВЕСТОРЫ НЕ ХОДЯТ ПО СКЛАДАМ

Складская недвижимость сейчас находится в хвосте инвестиционной популярности среди других сегментов, но может показать рекордный спрос.

Складская недвижимость на четвертом месте по популярности у инвесторов в коммерческую недвижимость. Но в этом году в сегменте ожидают рекорд спроса на качественное предложение со стороны потребителей помещений. Самый большой запрос на склады у компаний, занятых онлайн-торговлей. На них приходится 35% спроса.

По данным Knight Frank, за первый квартал этого года объем инвестиций в коммерческую недвижимость в России упал относительно аналогичного периода прошлого года на 16%, до 52 млрд руб. В компании называют падение сдержанным: показатель не достиг уровня первых кварталов 2018–2020 годов, но остается выше результатов первых кварталов 2015–2017 годов.

По словам управляющего партнера Knight Frank Russia Алексея Новикова, большую часть инвестиционного объема по-прежнему занимают сделки с участками под девелопмент (55%). География сделок резко изменилась: если в первом квартале 2020 года 94% сделок проходили в Москве, а остальные — в Санкт-Петербурге, то в этом на Санкт-Петербург пришлось 69% всех купленных земельных участков. На втором месте сделки в сегменте торговой недвижимости — на них пришлось 16%. Офисы на третьем месте — 13%. Объем инвестиций в складскую недвижимость — 9%, это 4,6 млрд руб. Крупнейшей сделкой в сегменте стала покупка структурой «Элма Групп» складского комплекса на Курьяновской набережной в Печатниках. Результаты первого квартала этого года на четыре процентных пункта хуже (настолько снизился размер доли инвестиций в склады в общем объеме инвестиций), чем в январе–марте прошлого. Но в течение года консультанты ждут крупного объема сделок. По данным Knight Frank, если интерес инвесторов к складам сохранится, доля вложений может вырасти до 15–20%.

Несмотря на ожидания 30-процентного падения рынка инвестиций в недвижимость в 2020 году, результаты оказались более позитивными. «Системные изменения в отдельных сегментах уже привели к трансформации привычной структуры инвестирования, смещая интерес в сторону складских и логистических объектов. В 2021 году на фоне общего восстановления экономики мы ожидаем постепенного роста инвестиционной активности в целом»,— прогнозирует господин Новиков.

Проанализировав сделки в сегменте складской недвижимости за прошлый год, аналитики увидели рекордный объем за всю историю наблюдения — 2,1 млн кв. м.

В этом году в Knight Frank ждут нового рекорда в 2,2–2,3 млн кв. м. По итогам 2020 года лидерство сохранил сегмент онлайн-торговли — 35% от совокупного поглощения в столичном регионе (752 тыс. кв. м). «Пандемия позволила крупнейшим игрокам онлайн-торговли и продуктового ритейла ускорить свое развитие»,— говорится в материалах компании.

«ОФИСНЫЕ И СКЛАДСКИЕ КОМПЛЕКСЫ СОХРАНЯЮТ ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ»

Пандемия оказала сильное влияние на рынки коммерческой недвижимости, но их инвестиционная привлекательность осталась стабильной. О том, как на изменившуюся конъюнктуру отреагировали банки и инвесторы, «Деньгам» рассказал вице-президент, заместитель директора дирекции среднего и малого бизнеса ПСБ **Алексей Будаев.**

Как восстанавливается инвестиционный интерес к недвижимости на фоне пандемии?

— Пандемия повлияла на отдельные сегменты коммерческой недвижимости по-разному. Складскому направлению, например, она скорее помогла, подтолкнув развитие онлайн-форматов. На рынке офисной недвижимости существенно поменялись ожидания, а для торговых объектов удар оказался наиболее выраженным. С точки зрения активности инвесторов ситуация оказалась противоречивой. Фактически весь кризисный период мы прошли при низкой ключевой ставке ЦБ. То есть, с одной стороны, на коммерческую недвижимость влияли кризисные тенденции, но с другой — низкая стоимость заемных средств и ограниченный объем других инструментов инвестирования поддерживали спрос на эти объекты. Ставка капитализации сохранялась примерно на уровне 10%. Сейчас ключевая ставка увеличилась, на рынке есть ожидания ее дальнейшего роста в краткосрочной перспективе и снижения в 2022 году. На этом фоне интерес инвесторов, например, к коммерческой недвижимости в перспективе двух-трех лет, скорее всего, будет оставаться стабильным.

— Инвесторы отреагировали на резкий рост стоимости стройматериалов?

— Реакция оказалась неоднородной и сильно зависит от сегмента. Так, ажиотажный спрос на складские помещения в моменте приводит к тому, что изменение стоимости строительства практически сразу отыгрывается за счет роста арендных ставок. Для торговых центров возник дополнительный негативный эффект: они сейчас практически не строятся. На офисном рынке ситуация сильно зависит от проекта: офисы класса А в центре Москве всегда будут в цене. В целом в текущий кризис рынок коммерческой недвижимости вошел с хорошим запасом прочности. Я могу провести аналогию с ресторанным бизнесом нулевых, когда стоимость хорошего вина в заведении в шесть—десять раз могла превышать закупочную. Сейчас мы редко видим наценку более чем в два-три раза. С арендным бизнесом на фоне кризиса произошло примерно то же самое: маржинальность немного сократилась, но офисные и складские комплексы остались привлекательными для инвестиций.

— Это снижение маржинальности не повлияло и на настроения банков?

— Снижение маржинальности влияет на срок окупаемости проекта, но, когда в залоге есть что-то надежное, банк чувствует себя уверенно.

— Какой формат недвижимости сейчас самый востребованный?

— В целом существует нехватка складских мощностей. Примерно 70% новых объектов строятся под конкретного заказчика, но одновременно растет и спекулятивный рынок. Инвесторам стоит обращать внимание на доходность проектов, на растущем рынке часто формируются завышенные ожидания. Уже сейчас мы видим явно переоцененные проекты. Сильно выросли издержки: помимо подорожания строительных материалов мы столкнулись с ростом стоимости земельных участков и увеличением расходов на рабочую силу. На этом фоне к инвестициям в складские комплексы с горизонтом в два-три года нужно подходить очень избирательно, понимая, что основные сливки с этого рынка снимутся в перспективе года-двух.

— Какие объекты можно назвать переоцененными?

— Складские комплексы, построенные без конкретного заказа, недалеко от Москвы. Инвесторы ввели большой объем, рассчитывая на интерес продовольственных компаний и профильных ритейлеров, но планировка не была выверена и оказалась неинтересной рынку. В итоге потенциальные заказчики разместились в другой локации. Сейчас стоимость переделки этого комплекса сопоставима со строительством нового, и будущее проектов пока не очень понятно. Перспективными с точки зрения спекулятивного строительства могут быть небольшие объекты, где могут разместиться несколько арендаторов. Крупные одноформатные проекты лучше вводить под конкретного заказчика, иначе найти финансирование на них будет непросто.

— Необходимо мыслить на перспективу?

— Наличие конкретного заказчика — это классическая модель, обеспечивающая снижение рисков, но она же предполагает и конкретные обязательства с точки зрения сроков, например. В длительной перспективе это не всегда оправданно. На рынке появляется все больше комплексов с более свободной планировкой, предусматривающих возможность эксплуатации в качестве как офисного пространства, так и производственных площадей. Когда эргономика таких проектов хорошо продумана, они могут обеспечить высокую маржинальность при спекулятивном строительстве. Речь в основном о проектах в удаленных локациях. Если же инвестор нашел участок в центре Москвы — на нем достаточно построить офис класса А, высокий спрос и доходность будут гарантированы.

— Опасения банков будут сдерживать рост ввода спекулятивных складов?

— На фоне сохраняющегося ажиотажа предстоящие год-два будут периодом расцвета спекулятивного строительства. Но важно помнить: когда все продают — покупай, когда все покупают — продавай. За два года мы не сможем вывести насыщенность складской недвижимости в России на европейский уровень, но в Москве и области это будет сделано уже скоро.

— Какие регионы вам кажутся перспективными с точки зрения складского рынка?

ТЕКСТ **Ольга Мухина**
ФОТО **предоставлено пресс-службой ПСБ**

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ПСБ

— Екатеринбург и другие города Урала. Здесь есть даже некоторый переизбыток инвесторов и наблюдается дефицит квалифицированных управленцев для новых объектов. Достаточно интересно южное направление — Краснодар, Ростов-на-Дону. Мы финансируем несколько проектов в регионах.

— Интерес инвесторов к регионам на этом фоне вырос?

— Банки-кредиторы ориентируются на проекты под конкретного заказчика, с понятным им маркетингом. Условно говоря, мы должны знать, что именно этого игрока на рынке не хватает или он может заместить какую-то локальную сеть. Интересны могут быть не только города-миллионники, но и другие населенные пункты, где ощущается нехватка помещений. Например, мы финансировали строительство торгцентра в небольшом закрытом городе, и этот объект был априори привлекательным — кроме него, ходить там некуда, и сейчас он чувствует себя уверенно с финансовой точки зрения.

— Какой-то инвестиционный интерес к торгцентрам сохраняется?

— С одной стороны, из-за кризиса покупательная способность населения сократилась, но с другой — ограничения на выездных направлениях стимулируют тратить больше денег внутри страны, в частности в торгцентрах. Поэтому мы видим, что московские аутлеты практически не пострадали от ограничений, а интерес к развлекательной составляющей классических объектов остается высоким. Это позволяет многим торгцентрам оставаться на плаву. Условный батутный центр напрямую заплатит за аренду меньше, но он же позволит обеспечить дополнительный поток в магазины, от увеличения выручки которых арендодатель получит дополнительный доход. Мы видим рост активности на ресторанном рынке, операторы торгцентров меняют арендаторов сегмента общественного питания на более эффективных. Может появиться ресторан, выручка которого будет в два раза выше, чем предыдущего, работавшего на тех же площадях. Это показывает, что и в торговой недвижимости сейчас есть истории успеха.

— В торгцентры начнут вкладываться активнее?

— Думаю, инвесторам стоит обратить внимание на этот сегмент, сейчас он находится близко к минимальным значениям. Можно найти объекты, которые получится выгодно купить и, проведя модернизацию, вывести на новый уровень. Такие вложения более рискованные, но и более перспективные с точки зрения отдачи. Сейчас инвестиции в торговый сегмент могут быть более интересными, чем в складской.

— Управляющие торгцентрами опасались массового обращения взысканий на объекты, как это было в прошлые кризисы. Но ожидания не оправдались. Банкам такой сценарий больше неинтересен?

— Ситуация прошлого года оказалась новой, но ожидаемой. С каждым кризисом лояльность кредиторов росла. В 2008–2009 годы банки были вынуждены массово забирать активы себе, но потом сталкивались с необходимостью выделения ресурсов на управление ими. Постепенно рынок от этого уходил, и в прошлом году, например, мы реструктурировали примерно треть портфеля займов в сегменте недвижимости. Иногда речь шла о кредитных каникулах. То же самое со своей стороны делали арендодатели, предоставляя льготный период и переходя с фиксированной ставки на процент от оборота. Еще один момент — увеличение на рынке доли госбанков. Раньше для частных кредитных организаций и их владельцев наличие собственного портфеля недвижимости могло быть еще одним профилем. У государственных же стоит задача зарабатывать за счет классических банковских продуктов, важно наличие залога и стабильного финансового потока.

«Если инвестор нашел участок в центре Москвы — на нем достаточно построить офис класса А, высокий спрос и доходность будут гарантированы»

— Сейчас от кризисных скидок и каникул удалось уйти?

— Да, большинство заемщиков уже нормально обслуживают долг, в докризисном графике. Поэтому можно сказать, что предпринятые в прошлом году шаги и проявленная лояльность полностью себя оправдали.

— Интерес инвесторов к офисной недвижимости восстанавливается?

— В начале пандемии у многих были ожидания массового перехода на удаленную работу, но этого не произошло, и постепенно сотрудники стали возвращаться в офисы, так как многие вопросы все так же требуют офлайн-коммуникаций. Сейчас мы видим много гибридных кейсов: крупные арендаторы сочетают классические офисы с наличием гибких площадей, которые позволяют эффективно управлять удаленкой и обычной работой в офисе. Одновременно в Москве, в пределах ТТК, ощущается нехватка офисов класса А, при этом востребованность бизнес-центров других классов в удаленных районах сейчас, наоборот, ниже, растет их вакантность. Поэтому при наличии возможности и приемлемой стоимости работ такие помещения целесообразно переформатировать.

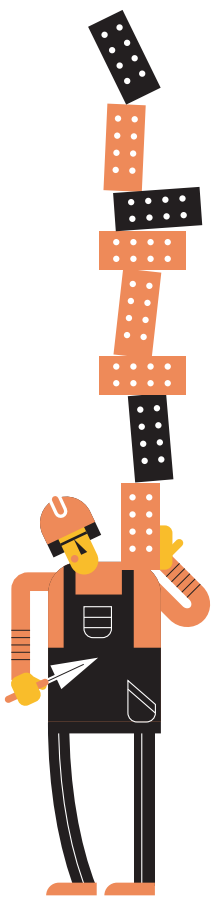
— Какой объект вы сочли бы перспективным для вложений?

— Это небольшой торгцентр, площадью до 20 тыс. кв. м, который находится на окраине Москвы, там, где есть нехватка качественного предложения, с наличием площадей для фуд-ритейла, фуд-корта современного вида и развлекательной составляющей. Сейчас рынок уже полностью насыщен крупными проектами, но 20–30 новых торгцентров районного формата в Москве еще точно не хватает. В регионах мы, как банк, инвестируем в переформатирование существующих объектов — многие предложения сейчас характеризуются изношенностью, и даже простой ремонт может сильно увеличить поток. Нам интересны такие проекты ●

СЧАСТЛИВЫЙ СЛУЧАЙ

СТОИТ ЛИ МЕШКАТЬ С ПОКУПКОЙ КВАРТИРЫ СЕЙЧАС

Желающие обзавестись недвижимостью сейчас пребывают в замешательстве, пытаясь угадать удачный момент для покупки жилья. Дело в том, что инфляция и динамика ставок по ипотеке могут легко обесценить попытки увеличить накопления на первоначальный взнос.



ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**
ФОТО **Александр Петросян**

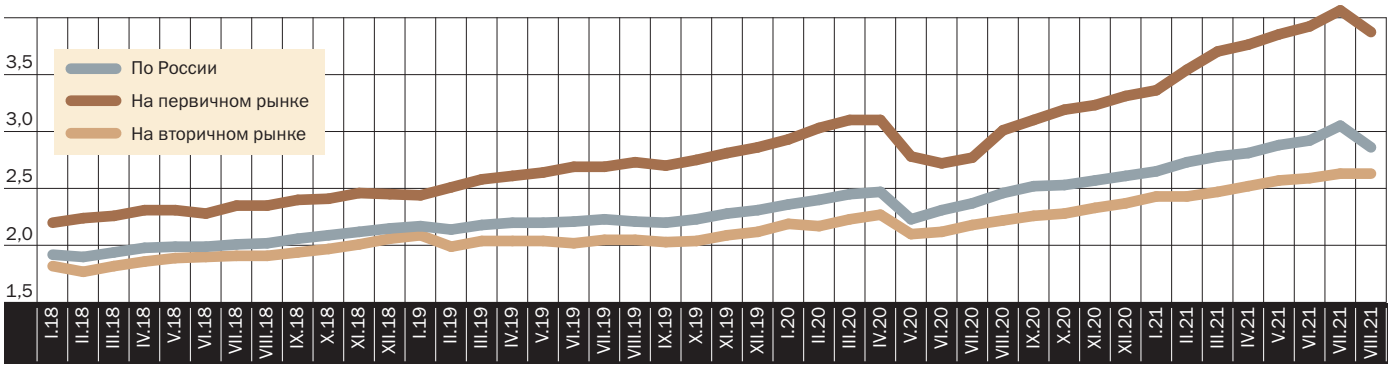
Когда цены на квартиры растут второй год подряд, у потенциальных покупателей возникает ощущение, что рост этот должен когда-нибудь прекратиться. Следовательно, усиливается желание подождать и еще подкопить на первый взнос по ипотеке. Подобное решение может привести к обратному результату. Процент переплаты по ипотеке, оформленной сейчас на большую, чем планировалось, сумму, вполне может оказаться меньше с учетом роста инфляции через год.

«В ноябре прошлого года я собирался купить квартиру в доме практически напротив, за 13 млн руб., но передумал, не захотел связываться с большим ремонтом. Риэлтор говорила, что цены к весне упадут и можно будет спокойно подобрать новый вариант»,— рассказывает один из собеседников «Денег». По его словам, в конце августа этого года он закрыл сделку по покупке точно такой же по площади квартиры, тоже под ремонт, в соседнем районе и за 15 млн руб. «Это почти везение. В соседнем с моим новом доме варианты были по 20 млн руб.»,— уточняет покупатель. Другая покупательница рассказала, что копила деньги на жилье в ЦАО последние несколько лет и отложила покупку в прошлом году, потому что хотела накопить больше. Этим летом обнаружила, что накопления обесценились почти на 40% и вместо квартиры в центре она может позволить себе лишь новостройку на Юго-Западе — в хорошем районе, но это совсем не то, что она планировала. Разница в ценах по сравнению с прошлым годом почти точно вписывается в экспертные оценки. «За прошедший год средняя цена квадратного метра на первичном рынке „старой“ Москвы увеличилась на 36%»,— отмечает управляющий партнер компании «Метриум» Надежда Коркка. Директор департамента вторичного рынка «Инком-Недвижимость» Сергей Шлома говорит, что с июня 2020 по август 2021 года средняя цена квадратного метра на вторичном рынке выросла на 21,8%, с 224,7 тыс. руб. до 273,7 тыс. руб. А усредненная стоимость объекта — на 13,2%, с 13,6 млн руб. до 15,4 млн руб.

Волну роста, усиливавшуюся с прошлого года, спровоцировал отложенный спрос, накопленный за время карантинных ограничений весной 2020 года, объясняют участники рынка. На него наложился стимулирующий эффект программы льготной ипотеки — летом 2020 года она должна была закончиться, но ее продлили. Ретроспективный анализ скачков спроса, которые приводят к росту цен на жилую недвижимость, хорошо объясняет прошедшие события. Но инструментов, которые давали бы настолько же точный прогноз предстоящих, не существует. О скачке интереса к покупке жилья стали говорить после того, как появилась статистика. От всеобщей растерянности, которая сопровождала весну и лето 2020 года, меньше всего ждали спонтанных покупок квартир. Постоянные рынка недвижимости, которые могут помочь сориентироваться, это динамика ипотечных ставок и темпы роста инфляции. Сейчас они указывают на то, что цены на жилье будут расти.

ДИНАМИКА СРЕДНЕГО РАЗМЕРА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА (МЛН РУБ.)

Источники: ЦБ РФ, FRANK RG.



АЛЕКСАНДР ПЕТРОСЯН

Инфляция, по данным Росстата, составляет 6,47% (данные на конец июля 2021 года). Это минимум, который могут прибавить в цене квартиры к концу 2021 года. Темпы роста индекса потребительских цен оказались выше прогнозов. Банк России повысил годовой прогноз с 4,7–5,2% до 5,7–6,2%. Чем быстрее растут цены, тем выше ставки по ипотеке — повышая ключевую ставку, Банк России регулирует количество денег в экономике. В этом году регулятор уже сделал самый широкий шаг в повышении — на 100 базисных пунктов 23 июля. Тогда ставка выросла с 5,5% до 6,5%. Предыдущее сопоставимое повышение было лишь в декабре 2014 года. В сентябре регулятор повысил ключевую ставку до 6,75% годовых. «Ставки по ипотеке, вероятно, продолжат расти. В условиях усиления глобальных инфляционных процессов Банк России вынужден повышать ключевую ставку, это приведет к удорожанию жилищных займов. Будет расти спрос на специальные предложения от застройщиков и банков, готовых дать ставку ниже средней по рынку»,— полагает Надежда Коркка. Сейчас диапазон рыночных ставок по ипотеке 7,7–8,5%, для кредитов сроком 15 лет с первоначальным взносом 20%, оценил аналитик ФГ «Финам» Алексей Коренев. Обычно они растут пропорционально шагу повышения ключевой ставки.

На этом фоне в сегменте новостроек может быть незначительное локальное снижение цен осенью, когда застройщики выведут на рынок новое предложение, чтобы привлечь покупателей ассортиментом. «К концу года цены вернутся к текущим значениям»,— полагает Надежда Коркка. Коммерческий директор Optima Development Дмитрий

Голев считает, что цены на новостройки продолжат расти и по итогам года увеличатся на 15–20%.

На вторичном рынке ждать снижения цен тоже не стоит. «До конца 2021 года средняя стоимость продажи квартир останется на том же уровне, что и сейчас. Возможна лишь небольшая коррекция цены в пределах 2–3% вниз»,— говорит Сергей Шлома. По его словам, сколько-нибудь заметному снижению цен на вторичном рынке препятствует острый дефицит ликвидного предложения. «Большинство объектов было раскуплено в период ажиотажного спроса летом прошлого года. В условиях, когда покупателям приходится конкурировать за качественное предложение, продавцы не будут снижать цены»,— предупреждает господин Шлома.

Ипотека сработает как вклад

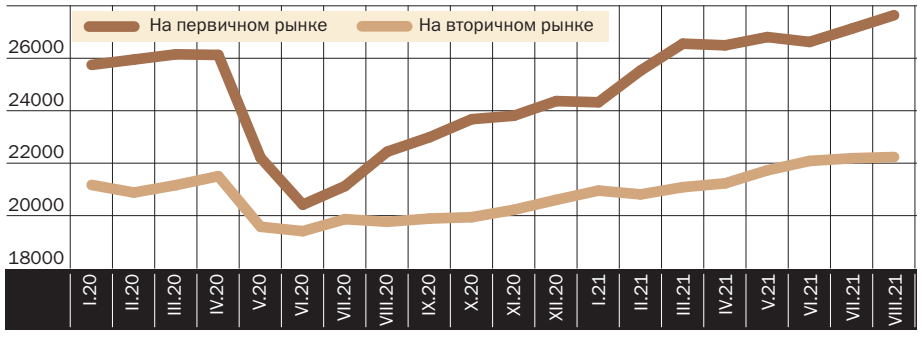
«Выбор стратегии покупки жилья зависит от стартовых условий покупателя и его запросов»,— напоминает госпожа Коркка. «Оцените свои финансовые возможности. Оптимальный платеж по ипотеке должен быть не более 50%, а лучше в пределах 30–40% от ваших доходов»,— продолжает эксперт. Если вы проходите по базовым критериям, то стараться увеличить первоначальный взнос, чтобы позволить себе лучшее жилье через год или два, более рискованно, чем брать ипотеку сейчас. «Деньги будут дешеветь, а недвижимость — дорожать. Докопленной суммы может все равно не хватить на желанную квартиру»,— говорит эксперт «Метриум». Если есть возможность купить квартиру сейчас, сделать это окажется выгоднее, чем ждать, надеясь сэкономить 3–4% от конечной стоимости. «Сейчас условия покупки можно улучшить, воспользовавшись скидкой от застройщика, государственными программами, специальными предложениями для разных категорий клиентов»,— убеждена Надежда Коркка.

Заместитель руководителя ипотечного департамента федеральной компании «Этажи» Татьяна Решетникова оценила разные сценарии покупательской стратегии. При существующих ипотечных ставках переплата по процентам за один-два года составит около 4,5% в год от суммы кредита при покупке вторичного жилья и около 2,9% при покупке новостройки — по льготной или семейной ипотеке. «Переплата будет оправданна, даже если квартиры подорожают только в пределах инфляции, а это 6,47%»,— отмечает госпожа Решетникова. Дополнительные аргументы: ликвидные лоты дорожают быстрее, чем растет инфляция. Плюс, психологическое давление, которое возникает из-за ограничений в удовольствиях в пользу будущей неопределенной выгоды.

Сейчас наиболее востребованы двухкомнатные квартиры площадью 50–60 кв. м, их цена в Москве составляет 10–12 млн руб. Если у покупателя есть 30% на первоначальный взнос, это 4 млн руб. для верхней границы стоимости предложения, то покупка в кредит на 20 лет по расширенной программе семейной ипотеки (5% годовых) обойдется в 52,8 тыс. руб. в месяц. Переплата по кредиту за весь срок его использования составит 4,7 млн руб. Точно такая же квартира в кредит по рыночной ставке около 8% обойдется в 67 тыс. руб. в месяц, а переплата вырастет на 72%, до 8 млн руб. по сравнению с первым вариантом расчета. «Такой скачок ставок по ипотеке может выровнять только снижение цены квартиры минимум на 14%»,— отмечает госпожа Решетникова. Если ставки останутся на уровне 8%, а цена объекта вырастет на 6%, платеж по ипотеке составит уже 73 тыс. руб., а переплата — 8,8 млн руб. Предположим, что цены в перспективе двух-трех лет снизятся на 10%, а динамика прочих факторов сохранится. Тогда выгода от такого снижения цен скорее всего будет сведена к нулю, если ставки на ипотеку на вторичном рынке вырастут на 2%, а на первичном — на 1,7% ●

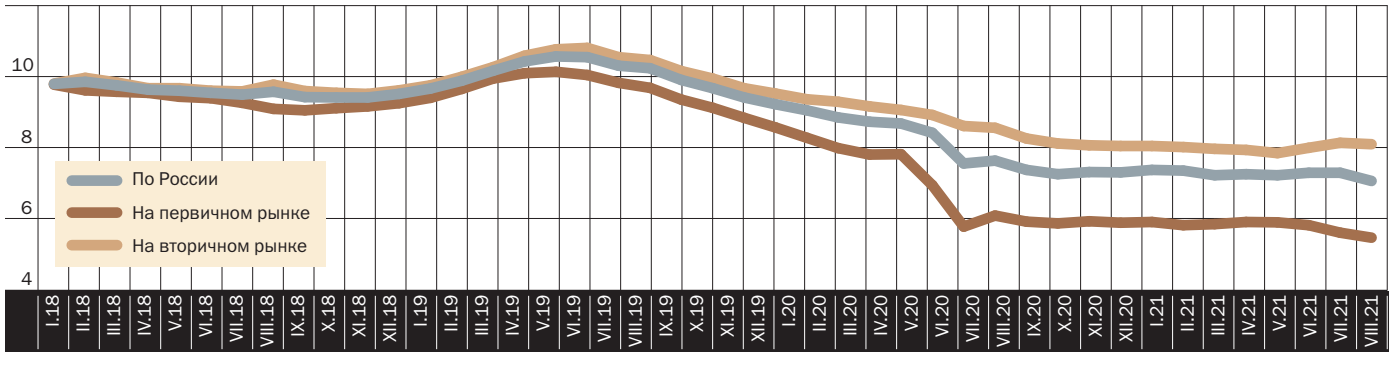
ДИНАМИКА СРЕДНЕГО ПЛАТЕЖА ПО ИПОТЕКЕ В РОССИИ (РУБ.)

Источники: ЦБ РФ, FRANK RG.



ДИНАМИКА СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ СТАВКИ ПО ИПОТЕКЕ (%)

Источники: ЦБ РФ, FRANK RG.



ИПОТЕКА ОТДАЛЯЕТСЯ ОТ ЗАЕМЩИКОВ

Ипотека в России — основной инструмент покупки жилья. По данным VSN Realty, в июне этого года была зафиксирована рекордная доля ипотечных сделок — 75% в сегменте жилья комфорт-класса и 60% в бизнес-классе. Любое подорожание ипотеки дает мгновенное падение продаж. Так, в июле этого года условия действия программы льготной ипотеки изменились: ставка выросла с 6,5% до 7%, а предельный размер кредита сократился в два-четыре раза в зависимости от региона и стал одинаковым для всей страны. До 1 июля 2021 год в Москве и Санкт-Петербурге и их областях он составлял 12 млн руб., а в остальных городах — до 6 млн руб. И уже в июле сделок с жильем комфорт-класса стало на 16% меньше, а в сегменте бизнес-класса — на 18%.

После пересмотра ключевой ставки с лагом в два-три месяца растут рыночные ставки по ипотеке. Обычно они повышаются с тем шагом, с которым изменилась ключевая ставка. Или снижаются, как было в период 2017–2018 годов, когда ставки упали почти вдвое. «Повышение рыночных ставок по ипотеке в этот раз может быть более заметным из-за динамики роста инфляции и перспектив завершения программы льготной ипотеки»,— считает господин Коренев. Если прогноз сбудется, то к концу года средние ставки по кредитам на покупку жилья в регионах с наивысшим спросом — Москве, Санкт-Петербурге, Краснодаре, Сочи и ряде других крупных городов — окажутся в диапазоне 8,5–9,25%. «Выше пока не пустит программа льготной ипотеки»,— полагает аналитик ФГ «Финам» Алексей Коренев.

Разница между нижней границей текущих ставок и верхней границей будущих достигает 1,75%. По расчетам ипотечного калькулятора Banki.ru для кредита на покупку квартиры в Москве за 12 млн руб., на 20 лет с первоначальным взносом 30% от стоимости жилья, это означает разницу в сумме ежемесячного платежа в 8,3 тыс. руб. А переплата по кредиту за весь срок его использования составит 20% при выросших ставках.

КВАРТИРЫ ПОБЕЖДАЮТ ВКЛАДЫ

КАКОЙ ДОХОД ПРИНОСИТ СДАЧА ЖИЛЬЯ В АРЕНДУ

Банковские вклады и доход от сдачи жилья в аренду почти не конкурируют за внимание инвесторов. Рантье в городах-миллионниках могут рассчитывать ежегодно на выручку в 5,5% от цены квартиры, тогда как доход по рублевым депозитам — 4,4%.

ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**
ФОТО **Getty Images**

Рынок устроен таким образом, что когда растут в цене кредиты, ставки по вкладам тоже растут. И наоборот, пока кредиты недороги, ставки по вкладам тоже становятся меньше. Сейчас как раз завершается второй из описанных периодов. Ставки по вкладам, что находятся на уровне 4,4%, сегодня не покрывают инфляцию, которая составляла 6,51% в августе, приводит данные ЦИАН. Когда-то главным конкурентом банковских вкладов среди любителей пассивных доходов была аренда жилья. Квартиры покупали и сдавали в аренду, возвращая инвестиции в жилье за 7–10 лет. Это было тогда, когда страхования вкладов не было в принципе и держать деньги в банке было ощутимо более рискованно, чем вложиться в покупку квартиры.

Сторонники аренды есть и сейчас, хотя ее доходность и не покрывает инфляцию — находится на уровне 5,6% в крупных городах (данные ЦИАН). По мере развития рынка банковских услуг и роста цен на недвижимость доходность аренды падала. Несмотря на то что сейчас этот показатель выше, чем размер средней ставки по вкладам, он продолжает снижаться. В 2018 году рантье зарабатывали 7,3%, в 2019 году — 6,7%, в 2020 году — 6,3%, в 2021 году — 5,6%. Это происходит потому, что цена жилья растет быстрее, чем цена аренды.

Средняя ставка аренды студий, одно- и двухкомнатных квартир в городах-миллионниках по итогам первого полугодия этого года составляла 18,6 тыс. руб.

ДИНАМИКА ЦЕН НА НЕДВИЖИМОСТЬ И СТАВОК АРЕНДЫ В КРУПНЫХ ГОРОДАХ РОССИИ

№	ГОРОД	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ПРОДАЖИ 1-КОМН. КВАРТИРЫ, ИЮЛЬ 2020 ГОДА (РУБ.)	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ПРОДАЖИ 1-КОМН. КВАРТИРЫ, ИЮЛЬ 2021 ГОДА (РУБ.)	% ГОД, ПРОДАЖА	СРЕДНЯЯ СТАВКА АРЕНДЫ, ИЮЛЬ 2020 ГОДА (РУБ.)	СРЕДНЯЯ СТАВКА АРЕНДЫ, ИЮЛЬ 2021 ГОДА (РУБ.)	% ГОД, АРЕНДА
1	МОСКВА	8 216 306	9 616 905	17,05	30 000	38 000	26,67
2	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	4 714 932	5 571 531	18,17	20 000	22 000	10
3	НОВОСИБИРСК	2 504 701	2 919 409	16,56	14 000	16 000	14,29
4	ЕКАТЕРИНБУРГ	2 809 680	3 098 257	10,27	15 000	17 000	13,33
5	НИЖНИЙ НОВГОРОД	2 502 951	3 275 044	30,85	13 000	15 000	15,38
6	КАЗАНЬ	3 049 068	3 772 782	23,74	22 000	27 000	22,73
7	ЧЕЛЯБИНСК	1 463 435	1 612 294	10,17	10 000	11 000	10
8	ОМСК	1 622 163	2 087 723	28,7	10 000	11 000	10
9	САМАРА	2 148 944	2 377 009	10,61	11 500	14 500	26,09
10	РОСТОВ-НА-ДОНУ	2 187 824	2 397 056	9,56	13 000	14 000	7,69
11	УФА	2 565 752	2 841 547	10,75	13 000	14 000	7,69
12	КРАСНОЯРСК	2 089 847	2 436 055	16,57	14 000	14 000	0
13	ВОРОНЕЖ	1 931 771	2 399 563	24,22	10 000	11 000	10
14	ПЕРМЬ	2 053 647	2 273 420	10,7	12 000	12 000	0
15	ВОЛГОГРАД	1 841 676	2 093 024	13,65	11 000	11 000	0
16	КРАСНОДАР	2 090 469	2 638 739	26,23	13 000	14 500	11,54

Источник: группа SRG.

ДИНАМИКА СТАВОК АРЕНДЫ КВАРТИР В МОСКВЕ ПО ОКРУГАМ

	АВГ.20			АВГ.21			ДИНАМИКА (%)		
	ОДНО-КОМНАТНЫЕ	ДВУХ-КОМНАТНЫЕ	ТРЕХ-КОМНАТНЫЕ		ОДНО-КОМНАТНЫЕ	ДВУХ-КОМНАТНЫЕ	ТРЕХ-КОМНАТНЫЕ	ОДНО-КОМНАТНЫЕ	ДВУХ-КОМНАТНЫЕ	ТРЕХ-КОМНАТНЫЕ
ВОСТОЧНЫЙ АО	29 616	38 055	54 074	ВОСТОЧНЫЙ АО	33 678	40 776	55 168	14	7	2
ЗАПАДНЫЙ АО	36 644	51 195	83 056	ЗАПАДНЫЙ АО	40 685	60 063	92 135	11	17	11
СЕВЕРНЫЙ АО	34 273	46 312	69 599	СЕВЕРНЫЙ АО	37 263	51 117	79 783	9	10	15
СЕВЕРО-ВОСТОЧНЫЙ АО	32 195	41 423	56 848	СЕВЕРО-ВОСТОЧНЫЙ АО	35 773	45 336	62 685	11	9	10
СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ АО	32 249	41 343	64 813	СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ АО	35 730	45 223	73 581	11	9	14
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ АО	51 842	83 552	154 197	ЦЕНТРАЛЬНЫЙ АО	58 723	95 169	168 201	13	14	9
ЮГО-ВОСТОЧНЫЙ АО	31 060	39 236	54 664	ЮГО-ВОСТОЧНЫЙ АО	34 739	43 385	58 133	12	11	6
ЮГО-ЗАПАДНЫЙ АО	33 348	45 553	69 143	ЮГО-ЗАПАДНЫЙ АО	35 595	49 833	75 498	7	9	9
ЮЖНЫЙ АО	31 500	41 038	55 847	ЮЖНЫЙ АО	34 239	44 850	63 593	9	9	14

Источник: «Миэль».

За 12 месяцев этот показатель увеличился на 2,2%. Но за прошедшие четыре года не изменился вообще. Средняя цена квартиры (оценка ЦИАН по всем городам-миллионникам) достигла 4,2 млн руб., за год прибавив 16,1%. Предыдущие несколько лет цены росли по 5–8% в год.

Управляющий директор сети офисов недвижимости «Миэль» Мария Жукова полагает, что рынок аренды формируют сегодня далеко не инвесторы. «Есть квартиры, полученные в наследство; квартиры, которые сдают на летний период, переезжая на дачу. Некоторые сдают свою квартиру в одном районе и снимают чужую в другом, ближе к работе. Семья может съехаться в одну квартиру, чтобы сдавать освободившуюся с целью получения дополнительного дохода»,— перечисляет она различные ситуации, подчеркивая, что подобные арендодатели обычно не думают об инвестициях. «Некоторые даже слова такого не знают, для них это просто дополнительный источник дохода»,— говорит госпожа Жукова. Исключение составляют профессиональные инвесторы, у которых в портфеле несколько объектов недвижимости.

Профессиональные инвесторы не советуют покупать объекты инвестиций на растущем рынке. С этой точки зрения для покупки инвестиционной квартиры время всегда неподходящее. «У людей разные представления об инвестициях. Кто-то покупает квартиру для детей и сдает ее, чтобы погасить ипотеку или получать пассивный доход, пока дети растут. Кто-то купил новое жилье и не планирует пока продавать старое — просто не хочет, чтобы оно пустовало. Есть, разумеется, и те, кто считает недвижимость полноценным вложением»,— объясняет Мария Жукова.

Непрекращающийся рост цен на жилье делает квартиры более привлекательными по сравнению со вкладами для тех, кто думает, как создать источник дохода на будущее. Сколько бы ты ни потратил на покупку сейчас, продать всегда можно будет дороже. «Банковские вклады только поспевают за инфляцией и частично компенсируют обесценивание денег. Если быть точным, доходом будет разница между ставкой по вкладу и процентом инфляции. То есть, если сейчас в топе ставки по вкла-

GETTY IMAGES

дам под 7,5%, а инфляция 6,51%, то доходность вкладов равна 1%»,— рассуждает заместитель руководителя ипотечного департамента федеральной компании «Этажи» Татьяна Решетникова.

Новые арендные ожидания

Вера в недвижимость как надежный способ сбережения обостряется в периоды экономической нестабильности. За прошедшие семь лет в каждом случае нестабильности, или после него, растут объемы продажи жилья. В конце 2014 года, когда рубль обвалился к доллару в два раза, ровно на столько же выросли продажи квартир. Летом прошлого года, когда сняли строгие карантинные ограничения, объем инвестиционных покупок жилья вырос в три-четыре раза до 20%, оценивали «Этажи». «Когда речь идет о том, чтобы не допустить обесценивания инвестиций, то любой пассивный доход от сдачи в аренду хорош. К тому же есть возможность в будущем продать жилье дороже цены покупки»,— подчеркивает Татьяна Решетникова.

По оценке Марии Жуковой, сейчас объем предложения на рынке аренды на 30–35% меньше, чем в это же время в прошлом году. «Объем предложения не успевает за спросом. На просмотр некоторых объектов выстраивается очередь»,— рассказывает она. Эксперт признает, что сейчас продолжается сезонный спрос. В августе он в два с половиной — три раза выше, чем в предыдущем месяце. «Каждый третий звонок в конце лета поступает от родителей, которые ищут недорогое жилье детям-студентам. В этом году выросло число обращений от тех, кто возвращается в Москву из регионов после отмены удаленной работы. Их запросы в пределах 50–100 тыс. руб. за квартиру»,— говорит госпожа Жукова. Она добавляет, что летний сезон самый длинный, он продолжается с июля по октябрь. «В это время ставки аренды растут на несколько процентов, но только на самые востребованные лоты. Затем рынок успокаивается»,— резюмирует эксперт.

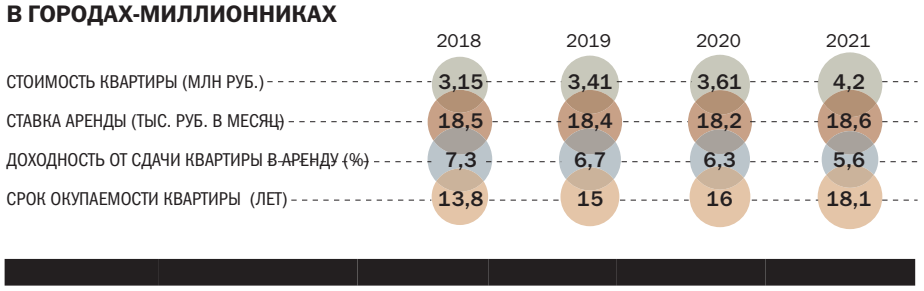
Основной спрос обеспечивают арендаторы, продавшие старое жилье и ожидающие, пока закончится строительство нового, купленного в ипотеку. «Естественно, снижение объема предложения на рынке аренды подогревает рост ставок во всех крупных городах России, и Москва не исключение. Но рост ставок сохраняется до конца высокого сезона, к зиме прекращается»,— соглашается Татьяна Решетникова.

По ее словам, существенно снизить срок окупаемости квартиры при выходе на рынок аренды можно, если воспользоваться программой льготной или семейной ипотеки.

«Новостройка в кредит по семейной ипотеке, по ставке 5% и с первоначальным взносом 20%, с учетом цен на квартиры и установившихся ставок аренды в крупных городах России быстрее всего окупится в Самаре, Омске и Красноярске — за 10 лет. В Москве этот срок составит 12,5 года, а в Казани — 15,1 года»,— приводит пример Татьяна Решетникова. Для сравнения, аналитики ЦИАН подсчитали, что в среднем в городах-миллионниках необходимо 18 лет, чтобы вернуть затраты на покупку жилья. Больше всего времени потребуется в Санкт-Петербурге (24 года), Казани (22,5 года) и Москве (22,4 года). А меньше всего — в Челябинске (13,9 года)

ДИНАМИКА СРЕДНИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЫНКА АРЕНДЫ В ГОРОДАХ-МИЛЛИОННИКАХ

Данные: ЦИАН.



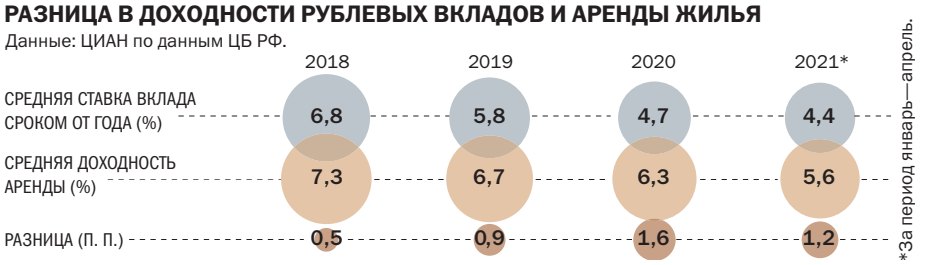
СРОК ОКУПАЕМОСТИ АРЕНДЫ КВАРТИР В РОССИИ

ГОРОД	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВАРТИР (СТУДИЙ, 1- И 2-КОМНАТНЫХ) НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ (МЛН РУБ.)	СРЕДНЯЯ ГОДОВАЯ СТАВКА АРЕНДЫ (ТЫС. РУБ.)	СРЕДНЯЯ СТАВКА АРЕНДЫ В МЕСЯЦ (ТЫС. РУБ.)	ДОХОДНОСТЬ (%)	СРОК ОКУПАЕМОСТИ (ЛЕТ)
ЧЕЛЯБИНСК	2,13	153,6	12,8	7,2	13,9
ВОЛГОГРАД	2,65	172,8	14,4	6,5	15,3
ЕКАТЕРИНБУРГ	3,79	243,6	20,3	6,4	15,6
РОСТОВ-НА-ДОНУ	3,14	201,6	16,8	6,4	15,6
НОВОСИБИРСК	3,91	231,6	19,3	5,9	16,9
КРАСНОЯРСК	3,61	211,2	17,6	5,9	17,1
ОМСК	2,97	174	14,5	5,9	17,1
ПЕРМЬ	2,95	170,4	14,2	5,8	17,3
САМАРА	3,06	176,4	14,7	5,8	17,3
КРАСНОДАР	3,57	202,8	16,9	5,7	17,6
УФА	3,7	196,8	16,4	5,3	18,8
ВОРОНЕЖ	3,2	169,2	14,1	5,3	18,9
НИЖНИЙ НОВГОРОД	4,09	202,8	16,9	5	20,2
МОСКВА	12,15	543,6	45,3	4,5	22,4
КАЗАНЬ	4,8	213,6	17,8	4,5	22,5
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	7,43	308,4	25,7	4,2	24,1

Данные: ЦИАН.

РАЗНИЦА В ДОХОДНОСТИ РУБЛЕВЫХ ВКЛАДОВ И АРЕНДЫ ЖИЛЬЯ

Данные: ЦИАН по данным ЦБ РФ.



СОВЕРШЕННОЛЕТНЯЯ ОКУПАЕМОСТЬ

Средний срок возврата инвестиций от сдачи жилья в аренду в России превышает 18 лет.

За прошедшие пять лет срок окупаемости жилья, которое сдается в аренду, стал на пять лет больше. Квартиры дорожают во всех крупных городах страны, а ставки аренды практически не меняются. Современным рантье приходится выбирать между скоростью возврата вложений и размером выручки. В городах, где аренда окупается быстрее всего, выручка рантье до 3,5 раза меньше, чем в тех, где срок возврата вложений длиннее.

Между ценой квартир и доходностью аренды обратная зависимость. Поэтому в Москве и Санкт-Петербурге, где недвижимость самая дорогая в стране, самая низкая доходность аренды квартир. Чтобы вернуть затраты на покупку квартиры в Москве, ее нужно сдавать в аренду 22,4 года, подсчитали в ЦИАН. В Санкт-Петербурге — 24,1 года. Сроки не учитывают возможных простоев, расходов на амортизацию и налоги. В двух столицах максимальные в России сроки окупаемости аренды. Замыкает тройку «лидеров» Казань, где на возврат цены покупки квартиры потребуется 22,5 года аренды. Разрыв в показателях доходности между городами с долгой окупаемостью и самой короткой достигает двух раз. Так, если в Санкт-Петербурге доходность аренды составляет 4,2%, то в Челябинске — 7,2%, или 13,9 года на окупаемость. Это лучший в России показатель. Среди городов, где на окупаемость аренды надо закладывать около 15 лет, Волгоград (15,3 года) и Екатеринбург (15,6 года). В этой тройке на время окупаемости влияют разные факторы. В Челябинске и Екатеринбурге невысокая цена жилья, а в Екатеринбурге — высокие ставки аренды.

Минимальная доходность арендного жилья в Москве и Санкт-Петербурге обусловлена значительными расходами на покупку. Так, если сравнивать лидеров наибольшей и наименьшей скорости окупаемости жилья, получится разница в цене за сопоставимую квартиру в три с половиной раза. В Челябинске квартира (ЦИАН брали среднюю цену студий, одно- и двухкомнатных квартир в городе) стоит 2,13 млн руб., а в Санкт-Петербурге — 7,43 млн руб. Но в значениях арендной выручки «дорогие» города существенно опережают конкурентов по скорости окупаемости. Так, в среднем выручка от аренды квартиры в Москве достигает 544 тыс. руб. в год. В Санкт-Петербурге — 308 тыс. руб., в Екатеринбурге — 244 тыс. руб. «Это самые большие города страны, с объемным притоком мигрантов и высоким спросом на рынке аренды. Среднюю ставку аренды повышает то, что в общем объеме предложения значительное количество квартир в недавно сданных домах, приобретенных с инвестиционными целями»,— говорится в материалах ЦИАН. Рантье в Челябинске может рассчитывать на 154 тыс. руб. в год.

Из-за активного роста цен на жилье доходность аренды продолжает падать более 10 лет подряд, а в последние пять лет падение ускорилось. Если в 2018 году средний срок окупаемости аренды в городах-миллионниках составлял 13,8 года, то в этом году — 18,1 года.

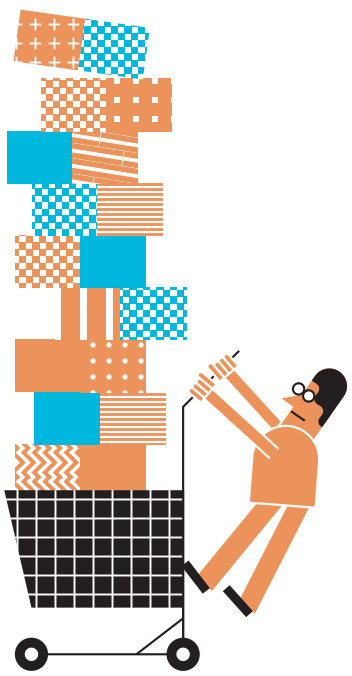
УБОРКА — ДЕЛО НЕ ПЫЛЬНОЕ

ПАНДЕМИЯ ПРИВЕЛА К РОСТУ СПРОСА И ПОДОРОЖАНИЮ УСЛУГ КЛИНИНГА

Россияне все активнее доверяют уборку квартиры специалистам. Если в разгар пандемии COVID-19, когда пользователи стремились к сокращению числа контактов, спрос на такие услуги падал в 1,5 раза, то с начала года число заказов генеральной уборки увеличилось почти на треть, а поддерживающей — на 25% год к году. «Деньги» разбирались, во сколько обходится сейчас услуга по уборке квартиры и как меняется ценник в этой сфере.

В России растет спрос на услуги по уборке квартир. По данным «Авито Услуг», в январе—августе 2021 года число заказов подобных сервисов год к году увеличилось в два раза, а предложение — на 57%. Относительно 2019 года динамика еще более впечатляющая: с этого периода спрос на уборку вырос в три раза, а предложение — вдвое, говорят в компании. В «Профи» сообщили, что с января по август спрос на уборку вырос на 106% год к году, а основной пик заказов пришелся на конец апреля, что можно связать с уборкой перед Пасхой 2 мая.

В YouDo отметили, что поначалу пандемия COVID-19 привела к заметному сокращению потребления некоторых услуг. Так, в 2020 году спрос на уборку в квартире в целом упал в 1,5 раза, число заказов поддерживающей уборки сократилось на 30%, а генеральной — на 40%. Меньше всего пользователи обращались за глажкой белья, приготовлением еды и за помощью швеи. Возможной причиной могло быть стремление россиян сократить число контактов. Но в этом году спрос на услуги по уборке восстановился и уже вырос на 14%, указывают в YouDo. В частности, в два раза чаще стали искать исполнителей для мытья окон, спрос на генеральную уборку увеличился почти на треть, на поддерживающую — на 25%, на вынос мусора — на 21%, на работу в саду и огороде — на 17%.



Цена чистоты

Рост популярности заказов на уборку квартир, прежде всего в Москве, в последние годы был связан с появлением специализированных цифровых сервисов, в числе первых из которых был Qlean. Как сказано на сайте Qlean, сервис строго отбирает работающих на площадке специалистов, которые проходят профессиональный инструктаж, а при наличии недостатков готовы исправить работу. Qlean также обещает компенсировать или оплатить ремонт «если что-то пойдет не так», а постоянным клиентам предлагает скидки до 20%.

Так, поддерживающая уборка однокомнатной квартиры с одним санузлом в Qlean в Москве раз в неделю по подписке без дополнительных услуг стоит от 1,59 тыс. руб., двухкомнатной — от 1,99 тыс. руб., трехкомнатной — от 2,39 тыс. руб. В стоимость входит мытье полов, чистка ковров и мебели, протирка пыли, мытье зеркал и вынос мусора. Отдельно оплачивается мытье окон (500 руб. за шт.), мытье балконного остекления (1,1 тыс. руб.), уборка балкона (600 руб.), глажка (600 руб.), доставка и забор ключей (по 300 руб.), уборка гардеробной (600 руб.), дезинфекция (500 руб.), мытье люстры (600 руб. за шт.), мытье холодильника, духовки, микроволновки (500 руб., 400 руб. и 300 руб. соответственно).

Цена генеральной уборки в Qlean начинается от 6 тыс. руб. и включает уборку мощным пылесосом, пароочистителем, использование профессиональных моющих средств. В отличие от поддерживающей, здесь должна быть задействована команда специалистов. В качестве дополнительных услуг доступна химчистка поверхностей — от 300 руб. за 1 кв. м для ковров, от 1 тыс. руб. за шт. для матраса, от 1,8 тыс. руб. за шт. для дивана, от 800 руб. за шт. для кресла.

Как пишут пользователи Qlean в социальных сетях, специалисты сервиса могут отказаться от заказа, а найти замену в срок сервис в последнее время не всегда может, объясняя ситуацию «большой загруженностью». Другие пользователи, впро-

ТЕКСТ **Анатолий Костырев**
ФОТО **Siri Stafford/ Getty Images**

SIRI STAFFORD / GETTY IMAGES

САМЫЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ УСЛУГИ (ПО РОСТУ СПРОСА: ЛЕТО 2021 ГОДА К ЛЕТУ 2020 ГОДА, %)

РЕМОНТ ФОТО-, АУДИО-, ВИДЕОТЕХНИКИ	370
ГЛАЖКА БЕЛЬЯ	333
ДОСТАВКА ГОТОВОЙ ЕДЫ	241
СПА, ЗДОРОВЬЕ	135
КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ	117
ВЫНОС МУСОРА	112
МАКИЯЖ	88
МАНИКЮР, ПЕДИКЮР	85
ВОЖДЕНИЕ	77
ГЕНЕРАЛЬНАЯ УБОРКА	73

Источник: «Авито Услуги».

ДИНАМИКА РОСТА ЦЕН НА УСЛУГИ (ЛЕТО 2021 ГОДА К ЛЕТУ 2020 ГОДА, %)

ПИТАНИЕ, КЕЙТЕРИНГ	43
ДЕЛОВЫЕ УСЛУГИ	40
УСТАНОВКА ТЕХНИКИ	33
ОХРАНА, БЕЗОПАСНОСТЬ	32
НЯНИ, СИДЕЛКИ	25
КУРЬЕРСКИЕ ПОРУЧЕНИЯ	20
РЕКЛАМА, ПОЛИГРАФИЯ	20
РЕМОНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО	16
ОБОРУДОВАНИЕ, ПРОИЗВОДСТВО	13
САД, БЛАГОУСТРОЙСТВО	10

Источник: «Авито Услуги».

РЕЙТИНГ ГОРОДОВ РФ ПО РОСТУ СПРОСА НА УСЛУГИ (ЛЕТО 2021 ГОДА К ЛЕТУ 2020 ГОДА, %)

МАХАЧКАЛА	89
КРАСНОЯРСК	60
РЯЗАНЬ	56
КАЛИНИНГРАД	54
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	53
НОВОСИБИРСК	52
МОСКВА	51
КРАСНОДАР	51
НИЖНИЙ НОВГОРОД	49
ЕКАТЕРИНБУРГ	48

Источник: «Авито Услуги».

чем, отмечают, что в случае возникновения каких-то проблем Qlean в качестве компенсации предоставляет услуги по уборке бесплатно. В Qlean на вопросы не ответили.

Иначе устроены универсальные сервисы по подбору специалистов, такие как «Профи». На таких платформах надо заполнять заявки на работы с указанием необходимых видов уборки, площади квартиры, адреса, желаемой даты и времени, ценой предложения, а затем — ждать откликов специалистов. В «Профи» уточнили, что стоимость поддерживающей уборки в Москве находится в диапазоне от 1,5 тыс. руб. до 8,5 тыс. руб. и зависит от площади помещения и наличия у клиента моющих средств. Генеральная уборка обойдется до 10 тыс. руб. На «Авито» есть выбор специалистов по станциям метро, обычно в объявлениях указана минимальная стоимость выезда (1–3,5 тыс. руб.), итоговая цена определяется индивидуально. В ряде случаев специалисты указывают бренды используемой техники и средств для уборки. На «Яндекс. Услугах» генеральная уборка квартиры с мытьем окон площадью до 40 кв. м стоит от 7,56 тыс. руб., поддерживающая — от 1,69 тыс. руб.

Руководитель отдела маркетинга «Авито Услуг» Иван Чулков говорит, что цена услуг зависит от вида и сложности работы: так, чистка ковров обойдется в среднем в 140 руб. за 1 кв. м, уборка и глажка — в 500 руб. за 1 кв. м или 1 кг белья. В YouDo говорят, что средний чек на услуги специалистов по уборке и помощников по хозяйству в этом году снизился на 5% и сейчас находится на уровне 3,9 тыс. руб. Там добавили, что в разгар пандемии пользователи сервиса активно искали исполнителей с антителами к COVID-19 и были готовы платить им в два раза больше обычного.

По итогам августа 2021 года моющие и чистящие средства подорожали на 4,41% относительно декабря 2020 года и на 6,73% относительно августа 2020 года

Источники спроса

Гендиректор «Infoline-аналитики» Михаил Бурмистров связывает динамику спроса на услуги по уборке с увеличением расходов потребителей в первой половине этого года, а также с расширением использования налогового режима для самозанятых, что привело к повышению прозрачности и цен и увеличению квалифицированного предложения. При этом число трудовых мигрантов, которые работают в профильных клининговых компаниях, на фоне ограничений в связи с пандемией сократилось, добавляет он. Кроме того, самих сервисов для частного найма различных специалистов стало больше, а условия пользования такими площадками стали прозрачнее и комфортнее для покупателей, продолжает господин Бурмистров.

Иван Чулков также отмечает, что популярность онлайн-платформ, которые позволяют людям решать свои бытовые вопросы, растет в последние два года. Кроме того, такие площадки дают больше возможностей для специалистов найти заинтересованную в них аудиторию. А пандемия COVID-19 подстегнула некоторых людей на поиск дополнительных способов заработка, продолжает господин Чулков. В результате свои услуги стали предлагать те, кто готов попробовать себя в сфере сервисов или имел дополнительные прикладные навыки, а также те работники, которые в условиях удаленного режима теперь могут использовать свободные от дороги на работу пару часов для получения дополнительного заработка.

В то же время, отмечает Михаил Бурмистров, спрос на услуги у российских потребителей характеризуется высокой ценовой эластичностью, что будет сказываться на ситуации на рынке. По данным «Авито», за год к лету 2021 года средние цены на услуги наиболее заметно выросли в категории кейтеринга (на 43%) из-за удорожания продуктов питания, деловых услуг (на 40%), а также установки техники (на 33%), что объясняется в первую очередь взрывным спросом на ремонты и жарким сезоном для установщиков климатической техники.

Уборка в список десяти наиболее подорожавших на «Авито» категорий услуг за год к лету 2021 года не входит, но на 10% подорожали услуги по уходу и благоустройству сада, что опять же можно объяснить сезонным ростом спроса. Рост цен на услуги по уборке квартиры можно оценить исходя из затрат на моющие средства, которые в большинстве случаев специалисты приобретают сами. Согласно Росстату, по итогам августа 2021 года моющие и чистящие средства подорожали на 4,41% относительно декабря 2020 года и на 6,73% относительно августа 2020 года. К июлю 2021 года цены почти не изменились. Но, как отмечает один из крупных продавцов товаров для уборки дома, на их себестоимость продолжает влиять сохраняющаяся нестабильность на глобальном рынке грузоперевозок, рост цен на сырье, подорожание пластиковой упаковки и прочее

«„ПУШКИНСКАЯ КАРТА“ — ЭТО ИНВЕСТИЦИИ В НАШЕ БУДУЩЕЕ»

1 сентября в России стартовал социально-культурный проект «Пушкинская карта», в рамках которого государство выделило молодому поколению бюджет на приобщение к миру искусства. Оператором программы стал Почта-банк. О том, почему банк заинтересовался этим клиентским сегментом и с какими сложностями пришлось столкнуться в ходе реализации программы, «Деньгам» рассказал президент — председатель правления Почта-банка **Дмитрий Руденко**.

Участие Почта-банка в проекте «Пушкинская карта» стало довольно неожиданным имиджевым ходом, так как до сих пор считалось, что ваша целевая аудитория — это старшее поколение. Это способ сформировать лояльность следующего поколения клиентов?

— Представление о нашей целевой аудитории в первую очередь связано с нашей ТВ-рекламой, но это не значит, что банк не имеет амбиций в других сегментах. Мы и до этого смотрели в сторону молодой аудитории, поэтому, конечно, «Пушкинская карта» стала для нас важным социальным и имиджевым проектом.

Мы заинтересованы в расширении нашей аудитории и хотим, чтобы молодое поколение узнало нас ближе и воспринимало как современный и технологичный банк, который понимает их потребности и может предложить им релевантный продукт. Ну и потом, кто бы другой на рынке смог реализовать эту программу в такие сжатые сроки?

— Кстати, о сжатых сроках. Наверное, в связи с этим возникали сложности во взаимодействии с большим количеством партнеров?

— Сложности существуют до сих пор, так как все театры, музеи, консерватории очень отличаются друг от друга. Кроме того, эквайринг в этом проекте сложный — ведь денежные средства с карты могут быть использованы только на определенный круг учреждений культуры и не на все их программы.

Вообще, я хочу отметить, что такой технологический проект развивается в нашей стране впервые, и тем интереснее для Почта-банка этот вызов. Проект включал множество параллельных стримов, которые к отчетной дате должны были синхронизироваться в единой точке. Это потребовало слаженной работы многих команд — как Почта-банка, так и партнеров и органов государственной власти. Кроме того, мы увидели настоящий ажиотаж среди молодого поколения — только за один день мы выпустили 700 тыс. карт. Я считаю, что это мировой рекорд — я не знаю подобных историй ни в одном банке России.

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ «ПОЧТА БАНКА»

— Ваш интерес к проекту теперь понятен, а почему именно Почта-банк был выбран оператором этой программы?

— Наше главное преимущество — широкая региональная сеть, так как это программа для всей страны. У Почта-банка 19 тыс. точек по всей стране. Соответственно, наши сотрудники и проконсультируют в любой точке страны, и выпустят пластик, если это необходимо. Второй аргумент — мы цифровой банк с современным мобильным приложением, а это значит, что технологически мы были полностью готовы к тому, чтобы обеспечить большую эмиссию «Пушкинских карт» за короткий промежуток времени.

Я хочу подчеркнуть, что сроки имели очень важное значение — проект должен был стартовать в кратчайшие сроки. А между тем он гораздо более сложный, чем любая другая выплата. Принципиальным был вопрос создания технологии, которая позволяет целевое использование денежных средств исключительно на спектакли учреждений культуры пушкинской программы.

— Какие у Почта-банка ожидания по приросту молодой аудитории за счет участия в этом проекте?

— По данным Росстата, от 13 млн до 14 млн человек относится к этой возрастной группе. Я бы очень хотел, чтобы «Пушкинскую карту» получили все. Но для того чтобы эти клиенты остались с банком, важно разработать продукт, соответствующий их реальным запросам. До сих пор этот сегмент клиентов (от 14 до 22 лет) не был для нас приоритетным, поэтому его доля не-

ТЕКСТ **Ольга Иванова**
ФОТО **предоставлено пресс-службой «Почта Банка»**

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ «ПОЧТА БАНКА»

велика — около 5% нашей клиентской базы. Это во многом связано с тем, что наш ключевой продукт — это кредиты. Очевидно, что это не то, чем активно пользуются клиенты этой возрастной группы.

Чтобы активнее работать именно с этой аудиторией, Почта-банк запустил выгодную программу — 10% от покупок билетов по «Пушкинской карте», купленных в сервисе «Почта-банк. Билеты», возвращается в виде кэшбэка. Эти деньги ребята смогут потратить на любые цели — на свои удовольствия или, например, еще раз сходить в музей. В целом если говорить о наших ожиданиях от конверсии по этой программе, то мы считаем, что, если 10% владельцев «Пушкинской карты» останутся с Почта-банком, это будет отличным результатом.

— Вы изучали запросы этой аудитории? Какие продукты им нужны?

— Да, мы проводили опросы. Если честно, их результаты меня удивили. Оказалось, что модель поведения этих молодых людей сильно отличается от модели ребят, родившихся десятью годами ранее. Молодые люди в возрасте 14–25 относятся к финансам более серьезно, чем 25+, которым свойственно легкое отношение к действительности, аренда, а не приобретение квартиры и машины. Аудитория, о которой мы говорим, более консервативна. Она предпочитает покупать. В будущем это фундаментальные клиенты для любого банка.

В ходе опросов выяснилось, что этим клиентам важны продукты с процентом на остаток, они хотят специальное молодежное предложение с повышенной ставкой по накопительным продуктам.

— Планируете ли предложить молодежи такие продукты?

— Мы уже активно работаем в этом направлении. Запускаем новую молодежную дебетовую карту, которую назвали «Лето-карта». «Лето» — это что-то легкое, свежее и с правильным настроением. И нам кажется, что именно с такой легкостью и теплом нам стоит подходить к новой аудитории и новым продуктам. Именно на эту карту будет начисляться кэшбэк 10% за покупки по «Пушкинской карте». Ты покупаешь билеты в театр, музей в билетной витрине Почта-банка (в мобильном или интернет-приложении, в разделе «Почта-банк. Билеты») и получаешь 10% кэшбэка на «Лето-карту». После этого нужно совершить одну любую покупку по «Лето-карте» (не важно, на какую сумму), и кэшбэк у тебя в кармане, точнее, на карте. «Лето-карта», как и «Пушкинская», виртуальная, выпускается с 14 лет в мобильном приложении — мгновенно и бесплатно, обслуживание тоже бесплатно. Добавив карту в смартфон, можно с легкостью оплатить покупки на терминале и не зависеть от пластикового носителя. Если ты хочешь пластиковую карту, можно заказать ее с индивидуальным дизайном в мобильном приложении «Почта-банк Онлайн». Также можно заказать и пластиковую «Пушкинскую карту» в одном из наших отделений.

Мы также планируем предложить ребятам вклады с повышенной ставкой для того, чтобы можно было быстрее накопить на поставленную цель.

— По вашему замыслу эта карта потом должна стать для них основной?

— Мы бы очень хотели, чтобы Почта-банк для них стал основным банком. Используй карту каждый день, совершай покупки, а потом сможешь выигрывать кэшбэк от 2% до 12%, так как карта становится участником программы лояльности «Шанс» с игровой механикой, которая сама по себе уникальна. Молодой аудитории эта программа действительно нравится, мы это проверили на других продуктах.

Фактически у нас 90% деталей пазла молодежного продукта уже собрано. В разработке много интересных историй для этих клиентов.

— Сколько молодежных карт планируете выпустить? И какой оборот по ним ожидаете?

— Мы рассчитываем выпустить 2–3 млн карт. Ожидания по обороту в силу возраста аудитории, конечно, невелики, в районе 10 тыс. рублей. Чтобы ребята могли начать пользоваться картой без лишних барьеров, платного обслуживания у карты не будет.

— Получается, что заработать на этом проекте сейчас не получится?

— Это долгосрочный проект. Чеки у этих ребят невысокие, платить большие комиссии они не будут, кредитовать большую часть этой аудитории невозможно. Но это наши инвестиции в будущее. Мы хотим вовлечь эту аудиторию в активное банковское обслуживание, выстроить с ними долгосрочные отношения. Такие программы есть и в других странах. Подход к этой аудитории делается заранее, потому что надеяться, что можно заработать на 15-летних,— это самообман. Сегодня они только открывают карту, переводят средства, которые им дали родители, или совершают небольшие покупки, а завтра будут использовать инвестиционные инструменты, брать кредиты и т. д. При этом лояльность к банку, финансовая грамотность и транзакционная активность у таких клиентов, мы думаем, будет выше, чем в среднем.

— Планирует ли Почта-банк выходить с какими-то предложениями к родителям этих клиентов? Может ли это быть одновременно инструментом привлечения и данной группы клиентов?

— Мы обратили внимание, что основной интерес к этой программе в настоящий момент проявляет молодежь 18+, и это понятно. Все-таки тем, кто младше, сложно без помощи взрослых разобраться в нюансах программы и подтвердить учетную запись. По сути, для возрастной группы 14–18 лет именно родители (или учителя) выступают проводниками этой программы. Этот проект хорошо поддерживает историю с походом в музей или театр всем классом. Мы планируем активно взаимодействовать со школами и продвигать эту программу. Мы создали сервис «Почта-банк. Билеты», чтобы организовать групповые походы детей.

Для популяризации «Пушкинской карты» до конца года при поддержке Министерства просвещения и Министерства культуры мы проведем серию (несколько тысяч) мероприятий в учебных заведениях — в школах, вузах, колледжах в разных регионах нашей страны. Будем рассказывать педагогам о том, как выпустить карту, купить билеты, сделать коллективный заказ и т. д. Наша общая задача — сделать так, чтобы как можно больше учителей и учащихся узнали о проекте и его возможностях и стали его активными участниками. Если в ходе этого взаимодействия нашими клиентами захотят стать родители и учителя, мы будем только рады.

— Почта-банк является только финансовым оператором или еще собирает, например, обратную связь с участников программы?

— А это взаимосвязанные вещи — мы собираем обратную связь, потому что выступаем финансовым оператором программы. Это вопросы о работе платежного инструмента, о том, почему нельзя оплатить нецелевой концерт, о том, что делать, если возникают проблемы. С точки зрения банка, это наши клиенты. И мы, конечно, поддержим каждого из них. Кроме этого, мы активно участвуем в рабочей группе по развитию самого проекта «Пушкинская карта», и поэтому для нас очень важно знать и слышать нашего клиента, знать его вопросы и слышать пожелания. Мы понимаем, что программа «Пушкинская карта» — это всерьез и надолго, она будет дорабатываться и развиваться, и мы конечно, будем активно в этом участвовать

ДОМА ЛУЧШЕ

МИРОВОЙ РЫНОК ТУРИЗМА ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ ЗА СЧЕТ ВНУТРЕННИХ ПОЕЗДОК

Постепенное снятие коронавирусных ограничений и вакцинация населения оживили мировой туристический рынок, который в прошлом году оказался одним из главных пострадавших от пандемии COVID-19. На курортах Греции, Кипра, Хорватии, Испании, Кипра, Турции, Мальдив и других стран, минимизировавших требования для зарубежных туристов, этим летом наблюдался настоящий ажиотаж, а кое-где августовский трафик даже превысил показатели 2019 года. Страны, избравшие осторожную тактику, например Италия и США, сделали ставку на внутренний туризм, который также показал восстановление.

Старый Свет — новые правила

Рынок международного туризма, который в прошлом году был практически полностью парализован тотальными локдаунами и карантинами, в этом году демонстрирует очевидные признаки восстановления. Многие эксперты уже говорят, что активность туристов, уставших от сидения дома, превзошла все ожидания. «Это лето можно назвать очень хорошим. У нас есть гостиницы, у которых дела в этом августе обстоят даже лучше, чем в августе 2019 года»,— сообщил испанской газете El Pais Антонио Каталон, президент сети AC Hotels, входящей в группу Marriott. С ним солидарен испанский управляющий сети NH Hotel Group Рамон Арагоньес. По его словам, особенно успешным отпускной сезон 2021 года стал для севера Испании и приморских районов страны. «Показатели наших испанских гостиниц оказались выше среднемировых показателей нашей сети,— подчеркнул топ-менеджер,— в июле средний уровень заполняемости составил около 55%, а в августе — 60%».

Эксперты считают, что восстановление туризма в Испании произошло во многом благодаря минимальным требованиям властей по въезду иностранных туристов — либо сертификат о вакцинации одной из вакцин, признанных в ЕС, либо отрицательный ПЦР-текст. Власти же смогли пойти на это из-за того, что доля полностью вакцинированного населения в Испании является одной из самых высоких в мире — 76%. В июле Испанию посетили 4,4 млн иностранных туристов — это на 78% больше, чем годом ранее, но вдвое меньше, чем в июле 2019 года.

Помимо вакцинации еще одной причиной постепенного восстановления туристического рынка в Испании в этом году стало то, что местное население, не сумевшее как следует потратить деньги на отпуск в прошлом году, в этом решило себя не ограничивать, используя образовавшиеся накопления для отдыха. По данным Национального института статистики Испании, только в июле испанцы забронировали в гостиницах страны 14,9 млн ночей, тогда как в июле 2019 года — 14,8 млн. Несмотря на небольшой рост — лишь 0,37%,— общее число бронирований стало рекордным с 1999 года, когда Испания стала вести подобную статистику.

ТЕКСТ **Евгений Хвостик**
ФОТО **Александр Чиженок**

ДИНАМИКА КОММЕРЧЕСКИХ АВИАРЕЙСОВ В ЕС В 2019–2021 ГОДАХ

Источник: Eurostat.

АЛЕКСАНДР ЧИЖЕНОК

Неплохая динамика (особенно по сравнению с прошлым годом) наблюдалась в другой всеевропейской здравнице — Греции. В августе общий трафик коммерческих авиарейсов в Греции оказался лишь на 7% ниже, чем в августе 2019 года,— это лучший результат в ЕС. На втором и третьем местах идут Румыния и Хорватия, где августовский коммерческий авиатрафик не дотянул до уровня 2019 года 18% и 21,5% соответственно. В июле и августе Греция приняла около 2 млн иностранных туристов, что не дотягивает до показателей 2019 года, но выше прогнозов министерства туризма страны. Летом же прошлого года число туристов в Греции рухнуло на 78% по сравнению с летом 2019 года, когда страну посетили 34 млн человек.

Популярность Хорватии среди европейских туристов в этом году превзошла прогнозы самих хорватских участников индустрии. В этой стране, которая больше других в ЕС зависит от туризма (20% ВВП), доход от туристической активности по итогам года может составить €10,5 млрд, что станет абсолютным рекордом. Уже сейчас общие доходы от туризма в Хорватии, для въезда в которую необходимы либо вакцинация любой из признанных в ЕС вакцин, либо отрицательный ПЦР-тест, достигли 90% от доходов за весь 2019 год, заявила в интервью газете Slovenian Delo министр туризма Хорватии Николина Брняч. Объем турпотока в летний период уже на 10% превысил аналогичные данные 2019 года.

По сравнению же с прошлым годом динамика турпотока в Хорватии выглядит еще более впечатляющей — с начала 2021 года зафиксировано на 46% больше прилетов и на 37% больше дней проживания, чем за тот же период 2020 года. Галечные пляжи Хорватии были просто оккупированы туристами из находящейся неподалеку Германии. Многие из них приехали туда на своих машинах, самостоятельно забронировав номера в отелях или апартаменты,— это позволило немцам уверенно занять первое место среди всех иностранных туристов, побывавших в этом году в Хорватии,— 297 тыс. человек. На втором месте с большим отставанием оказались поляки — 81 тыс. человек, словенцы — 74 тыс. человек и итальянцы (61 тыс. человек). Итальянцы, к слову, уже давно привыкли к путешествиям на машине, чтобы насладиться тем же морем, что и на родине, но по более скромным расценкам.

Постепенное оживление экономики, успешно продвигающаяся вакцинация и снятие ограничений оказали позитивное влияние на весь европейский рынок туризма. Но до полного восстановления ему еще далеко. По данным Eurostat, число коммерческих авиарейсов в ЕС в июле текущего года по сравнению с июлем прошлого года выросло на 72,8%, а в августе — на 47,6%. В отличие от Греции, Испании и Хорватии, где трафик почти восстановился, значительно хуже дела обстоят в Словении, Ирландии и Финляндии, где число коммерческих авиарейсов в этом году меньше допандемического на 53,5%, 54,5% и 60% соответственно.

«Это лето можно назвать очень хорошим. У нас есть гостиницы, у которых дела в этом августе обстоят даже лучше, чем в августе 2019 года»

Власти Италии, которая в феврале-марте прошлого года пережила одну из самых мощных вспышек COVID-19 в мире, этим летом не решились на введение столь же либеральных правил въезда для иностранных туристов, как Испания или Хорватия. С сертификатом вакцинации одной из признанных в ЕС вакцин в страну могли прибыть только граждане ЕС, все остальные должны были не только предъявить отрицательный ПЦР-тест, но и пройти самоизоляцию в течение 5–10 дней, что делало обычный отпуск практически бессмысленным. Впрочем, вакцинированным гражданам ЕС, включая самих итальянцев, необходимо было получить от итальянских властей так называемый зеленый пропуск (green pass) — на сайте или скачав специальное приложение и введя туда данные о своей вакцинации. Без такого пропуска в Италии запрещено перемещаться на общественном транспорте и заходить в общественные места, общепит и т. д. Неудивительно, что такие меры отпугнули этим летом от Италии многих иностранных туристов. С начала года Италия зафиксировала всего 6 млн иностранных туристов, что втрое меньше, чем в 2019 году. Впрочем, в этом году страна смогла компенсировать их нехватку высокими показателями внутреннего туризма. По данным итальянской Конфедерации малого и среднего бизнеса (CNA), туристический трафик в июле и августе поставил рекорд с начала прошлого года — 23 млн граждан Италии забронировали отели, что стало максимальным уровнем с начала пандемии. «С учетом иностранных туристов, которых прибыло меньше, чем обычно, но больше, чем мы ожидали, можно сказать, что введение „зеленого пропуска“ все-таки произвело позитивный эффект»,— считают в CNA. Там уже заявили об успехе отпускного сезона в Италии в этом году.

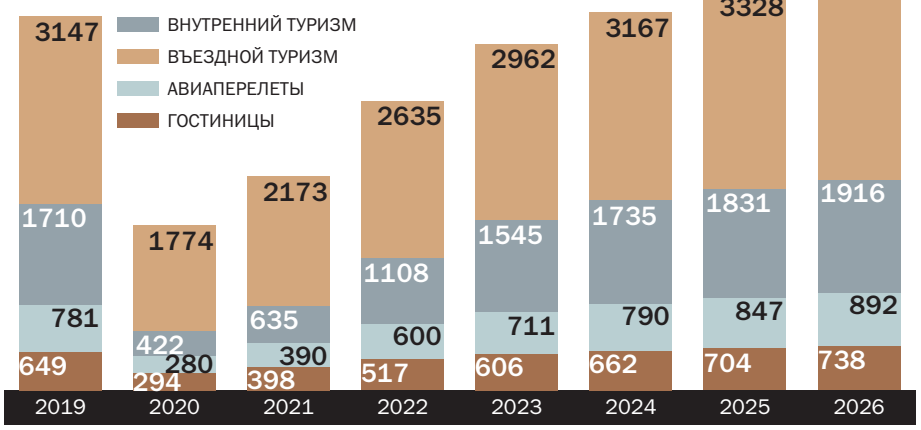
Французы также предпочли в этом году поддержать местный турбизнес. По данным министерства туризма, из 37 млн граждан Франции, отправившихся в отпуск этим летом, 85% остались в стране. Эксперты отмечают, что многих французов отпугнула необходимость предъявлять сертификаты вакцинации или ПЦР-тесты, кроме того, нынешнее лето было довольно жарким, поэтому позагорать можно было и в пределах страны. Самым же популярным иностранным направлением для французов этим летом стала Греция — туда съездили 450 тыс. граждан Франции

Америка для американцев

США, в которых вызванная дельта-штаммом третья волна пандемии чуть не стала причиной нового локдауна, не стали ослаблять ограничения на въезд иностранных туристов, введенные еще при Дональде Трампе в прошлом году. В настоящее время в США запрещен въезд для тех, кто провел предыдущие 14 дней в ЕС, Китае, Великобритании, Ирландии и Бразилии, вне зависимости от того, вакцинирован человек или нет. Исключения сделаны лишь для привитых граждан США и владельцев green card, а также иностранных студентов, начавших учиться в стране до пандемии. Для въезда в США иностранцу, вакцинированному одним из препаратов, официально признанных местными регуляторами, нужно въехать в соседнюю страну — Мексику или Канаду — и пробыть там 14 дней. Неудивительно, что такие правила практически полностью закрыли США для туристов из Европы и Азии. По данным Ассоциации по туризму США, в июне число международных прилетов в США оказалось на 78% меньше, чем в июне 2019 года, а в июле — на 77%. Таким образом, местный турбизнес этим летом мог надеяться только на поддержку

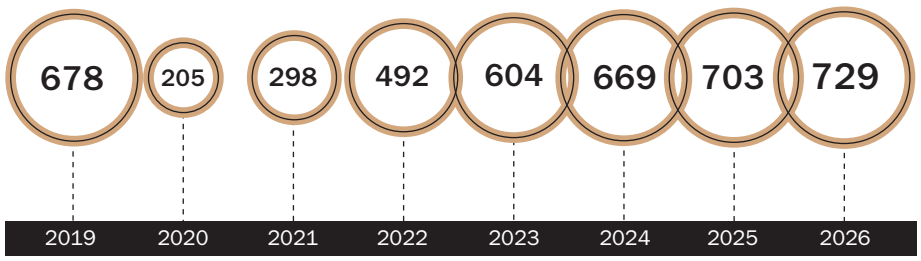
ОБЪЕМ МИРОВОГО ТУРИСТИЧЕСКОГО РЫНКА В 2019–2026 ГОДАХ (ЗАТРАТЫ, $ МЛРД)

Источник: Euromonitor International.



ОБЪЕМ ВЪЕЗДНОГО ТУРИЗМА В ЕВРОПЕ В 2019–2026 ГОДАХ (ЗАТРАТЫ, $ МЛРД)

Источник: Euromonitor International.



американцев или граждан Канады и Мексики. Но даже эта поддержка оказалась существенной — американцы тоже устали сидеть по домам во время локдаунов и начали активно путешествовать по стране. В июле расходы потребителей на туризм составили $98,5 млрд, что лишь на 6,5% меньше, чем в июле 2019 года.

Впрочем, сохранение жестких запретов на въезд иностранных туристов в США все активнее подвергается критике. Так, в недавней колонке для журнала Foreign Policy Эдвард Олден, профессор Университета Западного Вашингтона и старший партнер Совета по международным отношениям, заявил, что «жесткие коронавирусные ограничения для туристов уже не имеют смысла. Бездумная и антинаучная политика закрытых границ — даже для вакцинированных туристов — наносит нам гораздо больше ущерба».

«С учетом иностранных туристов, можно сказать, что введение „зеленого пропуска“ все-таки произвело позитивный эффект»

Азия ждет

Если американский турбизнес может продержаться благодаря внутренним туристам, а крупнейшая в мире американская экономика вообще не очень сильно зависит от туризма, то для экономики таких стран, как Турция или Мальдивы, политика закрытых дверей могла бы обернуться настоящей катастрофой. Неудивительно, что эти страны стараются делать все, чтобы привлечь к себе иностранных гостей, и у них это неплохо получается. В августе на Мальдивы прибыли 120,5 тыс. иностранных туристов, что превысило показатели августа 2019 года — 120,3 тыс.— и на 18% больше, чем прибыло в июле 2021 года. Больше всего туристов на Мальдивы в этом году прибыло из России — 157,9 тыс. На втором месте граждане Индии — 146,2 тыс., на третьем месте немцы — 42,1 тыс.

По данным министерства культуры и туризма Турции, за первые семь месяцев текущего года страну посетили 10,88 млн иностранных туристов. Это на 85,4% больше, чем годом ранее, но на 78% меньше, чем за тот же период 2019 года. За весь 2020 год Турция приняла 12,7 млн туристов, что почти в четыре раза меньше, чем в 2019 году — 45 млн. Только за июль Турцию посетили 4,36 млн иностранных туристов — это на 367% больше, чем годом ранее, но на 86% меньше, чем в июле 2019 года. Больше всего туристов в этом году привлекла столица страны Стамбул — ее в этом году посетили 38% иностранных туристов (3,85 млн человек). На втором месте оказался известный курорт Анталья — 3,26 млн иностранных туристов, на третьем — город и район Эдирне на северо-западе страны, рядом с Болгарией,— 1,22 млн посетителей. Больше всего иностранных туристов в этом году приехало в Турцию из России — 15,4%, на втором месте туристы из Германии — 12,5%, на третьем — украинцы (11%) ●

«ПОЯВЛЕНИЕ ДЕЛЬТА-ШТАММА ОСЛОЖНИЛО ПРОЦЕСС ОТКРЫТИЯ ГРАНИЦ»

О тенденциях и перспективах развития глобального туристического рынка по просьбе «Денег» рассказала Каролин Бремнер, руководитель отделения по анализу туристического рынка исследовательской компании Euromonitor International.

— Как бы вы описали ситуацию на мировом рынке туризма в 2021 году? Каковы прогнозы на оставшуюся часть года?

— В этом году ожидается восстановление рынка путешествий и туризма. Драйвером этого восстановления является внутренний туризм. Ожидается, что в 2021 году мировой объем внутреннего туризма составит 70% от докризисного уровня в 2019 году. При этом прогноз по рынку международного туризма является более скромным из-за постоянно меняющейся природы пандемии, разных темпов вакцинации, новых штаммов вируса и разных условий для безопасных путешествий.

По прогнозной модели Euromonitor International, расходы на международный туризм, скорее всего, восстановятся к 2024 году. Восстановление будет идти медленно, рынок будет отыгрывать потери за пять лет. Восстановление будет стимулировать Европа, благодаря введению цифрового сертификата вакцинации и скоординированным усилиям в открытии стран для туризма.

Азия с большим трудом начинает открываться для путешественников. По мере того как там будет продвигаться вакцинация, рынок поднимется к 2024 году. Ситуация осложняется повышенной осторожностью правительств, которые не спешат брать на себя риски.

Если же говорить о ситуации на глобальном рынке, то уже сейчас звучит все больше призывов к тому, чтобы перевести COVID-19 из разряда пандемии в эндемию, то есть относиться к COVID-19 как к более обычной болезни, например, гриппу.

— Каким регионам и странам удалось больше других восстановить туристический поток в этом году, а каким — меньше? Почему?

— В 2020 году самое значительное падение объемов международного туризма пережил Азиатско-Тихоокеанский регион — сокращение составило 83,1%,— поскольку пандемия затронула все его районы.

Правительства стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) очень осторожно относятся к открытию своих границ для туризма, в большинстве из них все еще действуют строгие ограничения. Появление дельта-штамма осложнило процесс открытия границ, вызвав новые вспышки и третью волну в 2021 году. Это привело к тому, что в 2021 году объем туристического рынка АТР остался на 77% ниже докризисного уровня, а сам регион начнет восстанавливаться последним из всех. В АТР основным рынком является Китай, где потребители переориентировались на внутренний туризм, что оживило местную экономику.

Краткосрочное восстановление в 2021 году пережил рынок Америки, особенно Северной, который начал расти быстрее Южной благодаря выездному туризму американских туристов, получивших обе дозы прививки. Кроме того, эти туристы смогли посетить и Европу, но до того как (из-за третьей волны.— **«Деньги»**) там ввели новые ограничения на въезд американцев. Мексика является одной из немногих стран, которые не закрывали свои границы во время пандемии, и теперь переживает высокий спрос на такие регионы, как Канкун-Рио, даже несмотря на то что высокие цены представляют собой определенный сдерживающий фактор для восстановления рынка.

— Что, по вашему мнению, необходимо сейчас делать правительствам стран для восстановления туризма в 2021–2022 годах?

— Совершенно очевидно, что сейчас наблюдается нехватка сотрудничества и координации действий на общемировом уровне в деле восстановления туристического рынка. Страны ЕС находятся в лучшей ситуации благодаря своим возможностям по совместной выработке трансграничной стратегии и свободе передвижения. Всемирный совет по туризму также рекомендует координировать усилия с учетом продвижения вакцинации и системы проведения тестов, в том числе на антигены. Цифровой сертификат ЕС о вакцинации с соответствующим мобильным приложением позиционируется как мировой стандарт наряду с паспортом путешественника от Международной ассоциации воздушных перевозчиков — в том, что касается обмена и предоставления информации для безопасных и беспрепятственных поездок.

В свою очередь регионы, которые занимают чрезмерно осторожную позицию, например Азия, наносят длительный ущерб турбизнесу и местным сообществам из-за того, что там отсутствует общий региональный подход и общие стандарты по охране здоровья. Уже звучат призывы к тому, чтобы правительства активнее брали на себя роль в подтверждении статусов своих резидентов (о вакцинации или перенесенной болезни.— **«Деньги»**) в национальных базах данных, не перенося эту задачу на плечи самих граждан, пользующихся разрозненными приложениями.

GETTY IMAGES

ОТПУСК НА ДАЛЬНИХ БЕРЕГАХ

НА ТУРИСТИЧЕСКИЙ РЫНОК ВОЗВРАЩАЮТСЯ АЗИАТСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Традиционно востребованные для пляжного отдыха в зимнем сезоне азиатские направления постепенно возвращаются на российский туристический рынок. Пока россияне могут отправиться в Таиланд и на Шри-Ланку. «Деньги» выяснили, с какими условиями въезда и ценами им придется столкнуться.

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

Российских туристов официально готовы принимать уже 56 стран мира, судя по данным Ассоциации туроператоров России. Привыкшим проводить зимний отпуск на море россиянам важно, что в списке туристических направлений вновь появились азиатские курорты, в частности Таиланда.

Тайские «песочницы»

Поездки в Таиланд без прохождения обязательного карантина стали доступны для значительного числа россиян с 1 сентября, после того как власти этой страны включили в свой перечень одобренных вакцин «Спутник V». Организовать такую поездку пока можно только на Пхукет и Самуи в рамках программ Phuket Sandbox и Samui Plus, предполагающих сбор значительного числа документов. Путешественникам требуется получить через официальный портал coethailand.mfa.go.th разрешение на въезд. Оно предусматривает наличие сертификата о вакцинации, оплату бронирования отеля с сертификатом SHA+ и двух ПЦР-тестов, которые придется сдавать на месте на 6–7-й и 12–13-й день с момента въезда. На рассмотрение документов посольство Таиланда в Москве советует закладывать минимум десять дней. Еще один ПЦР-тест в случае одобрения заявки придется сдать в России — за 72 часа до путешествия. Зато после двух недель, проведенных в одном из двух одобренных регионов, туристы могут отправиться в другие провинции с учетом действующих в Таиланде ограничений.

До пандемии COVID-19 Таиланд считался одним из наиболее востребованных зарубежных направлений, особенно в осенне-зимний период. По оценкам погранслужбы ФСБ, в 2019 году страну посетили 822,7 тыс. российских путешественников — 4,6% от общего потока наших зарубежных туристов. По оценкам же властей Таиланда, до пандемии страна принимала 1,5 млн россиян ежегодно. С новой программой «песочниц» сейчас связаны большие ожидания. За первые десять дней сентября COE оформили всего 100 россиян, но до конца года Таиланд, согласно заявлению посла страны, рассчитывает принять 100 тыс. наших соотечественников.

Главный минус Phuket Sandbox и Samui Plus — дополнительные расходы, выливающиеся в сравнительно высокую стоимость путешествия. Медицинская страховка, покрывающая лечение COVID-19, согласно данным туристического управления Таиланда, сейчас стоит около 5 тыс. руб. Двойное ПЦР-тестирование внутри страны, по расчетам Tez Tour, обойдется примерно в 18 тыс. руб.

Прямое авиасообщение между Таиландом и Россией еще не возобновлено. Пока российские путешественники могут пользоваться стыковочными рейсами. Так, билеты из Москвы на Пхукет и обратно на период 1–14 октября с пересадкой в Дохе сейчас доступны за 35,8 тыс. руб. Еще один популярный вариант транзита — Стамбул. Некоторые туроператоры уже предлагают путешественникам туры в Таиланд, цена таких поездок стартует от 80 тыс. руб. за неделю. Исполнительный директор Ассоциации туроператоров России Майя Ломидзе уточняет, что сейчас представители турбизнеса продают путешественникам размещение и наземные услуги, бронирование же билетов на стыковочные рейсы осуществляется отдельно.

Российские перевозчики рассчитывают возобновить прямые рейсы в Таиланд в ноябре. В середине сентября цена билетов из Москвы в Бангкок и обратно на период 4–20 ноября на официальном сайте «Аэрофлота» начиналась от £419 (36,1 тыс. руб.). Эти полеты могут стать привлекательнее, если Таиланд с октября дополнительно откроет для туристов новые регио-

ны. О том, что такие планы рассматриваются в отношении Бангкока, Паттайи, Хуахина и Чиангмая, ранее говорили представители туристического управления страны на встрече с бизнес-сообществом.

Майя Ломидзе считает, что в рамках механизма «песочниц» поток в Таиланд в любом случае будет ограничен десятками россиян в неделю. Такое предложение, по ее словам, сейчас может заинтересовать только преданных фанатов направления. Помимо длительного стыковочного перелета туристов смущает сравнительно высокая цена путешествия и сохраняющиеся ограничения внутри страны. «Тут играет роль и необходимость постоянно преодолевать препятствия для подготовки путешествия»,— рассуждает госпожа Ломидзе.

Азиатские возможности

Еще одно формально открытое для российских туристов сейчас направление — Шри-Ланка. Страну могут посещать соотечественники, привившиеся от COVID-19 любой вакциной. От прохождения длительного карантина они освобождаются, но по прилете придется пройти ПЦР-тестирование и провести 24–28 часов в одном из 200 сертифицированных отелей. Цена исследования, по заявлениям местных властей, составит $40 (2,9 тыс. руб.) — туда включена стоимость размещения.

Для посещения Шри-Ланки россияне должны оформлять электронную визу и страховку, покрывающую лечение COVID-19. «Интерфакс» со ссылкой на местные власти называл сумму $12 (873 руб.).

По оценкам властей Шри-Ланки, в 2019 году страну посетили 86,5 тыс. российских туристов, за первые семь месяцев текущего года — 636. Российский рынок на острове считают одним из ключевых, но соотечественники, по словам представителя Национальной сети турагентств Игоря Блинова, чаще смотрят на направление сегодня скептически. Эксперт связывает это со сравнительно небольшим числом мест туристического показа и невысоким уровнем сервиса. «Направление проигрывает Таиланду, Мальдивам и Сейшельским островам, при этом цена поездки и время перелета оказываются сопоставимыми»,— рассуждает он.

Слова эксперта в целом подтверждает настроение перевозчиков: несмотря на то что российские власти приняли решение о возобновлении авиасообщения со Шри-Ланкой еще весной, количество рейсов остается незначительным. Сейчас прямые перелеты предлагает только SriLankan Airlines, с ноября направление появится в расписании «Аэрофлота». В середине сентября цена прямого перелета из Москвы в Коломбо и обратно на период 6–14 ноября составляла 44,5 тыс. руб.

GETTY IMAGES

СТРАНЫ, ОТКРЫТЫЕ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ТУРИСТОВ

СТРАНА	НАЛИЧИЕ ВИЗЫ	ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ	ДОСТУПНЫЙ РЕЙС*	МИНИМАЛЬНАЯ ЦЕНА ПЕРЕЛЕТА, (РУБ.) **
АБХАЗИЯ	НЕ НУЖНА	НЕТ	МОСКВА–СОЧИ	3390
АВСТРИЯ	ШЕНГЕНСКАЯ	РЕГИСТРАЦИЯ, КАРАНТИН	МОСКВА–ВЕНА	16993
АЗЕРБАЙДЖАН	НЕ НУЖНА	СЕРТИФИКАТ О ВАКЦИНАЦИИ/ПЦР-ТЕСТ	МОСКВА–БАКУ	29179
АЛБАНИЯ	НЕ НУЖНА ДО КОНЦА 2021 ГОДА	НЕТ	МОСКВА–ВЕНА–ТИРАНА	15801
АНДОРРА	ШЕНГЕНСКАЯ	ПЦР-ТЕСТ	НЕ НАЙДЕНО	НЕ НАЙДЕНО
АРМЕНИЯ	НЕ НУЖНА	ПЦР-ТЕСТ	МОСКВА–ЕРЕВАН	14560
БЕЛОРУССИЯ	НЕ НУЖНА	ПЦР-ТЕСТ	МОСКВА–МИНСК	7724
БАГАМСКИЕ ОСТРОВА	НЕ НУЖНА	ПЦР-ТЕСТ	МОСКВА–АМСТЕРДАМ–АТЛАНТА–НАССАУ	54905
БАХРЕЙН	ПО ПРИБЫТИИ	ПЦР-ТЕСТ	МОСКВА–БАХРЕЙН	35929
БОЛГАРИЯ	ШЕНГЕНСКАЯ	СЕРТИФИКАТ О ВАКЦИНАЦИИ/ПЦР-ТЕСТ	МОСКВА–СОФИЯ	20097
БОСНИЯ И ГЕРЦЕГОВИНА	НЕ НУЖНА	ПЦР-ТЕСТ	МОСКВА–ВЕНА–САРАЕВО	19221
БРАЗИЛИЯ	НЕ НУЖНА	ПЦР-ТЕСТ	МОСКВА–ФРАНКФУРТ–САН-ПАУЛУ	71722
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	НУЖНА	ПЦР-ТЕСТ, КАРАНТИН	МОСКВА–АМСТЕРДАМ–ЛОНДОН	15927
ВЕНЕСУЭЛА	НЕ НУЖНА	ПЦР-ТЕСТ, QR-КОД	МОСКВА–СТАМБУЛ–КАРАКАС	121875
ВЕНГРИЯ	ШЕНГЕНСКАЯ	ПЦР-ТЕСТ, СЕРТИФИКАТ О ВАКЦИНАЦИИ	МОСКВА–БУДАПЕШТ	17875
ГРЕЦИЯ	ШЕНГЕНСКАЯ	ПЦР-ТЕСТ, QR-КОД	МОСКВА–АФИНЫ	36237
ГРУЗИЯ	НЕ НУЖНА	ПЦР-ТЕСТ	МОСКВА–МИНСК–ТБИЛИСИ	17981
ДОМИНИКАНСКАЯ РЕСПУБЛИКА	НЕ НУЖНА	ЭКСПРЕСС-ТЕСТ	МОСКВА–ПУНТА-КАНА	90169
ЕГИПЕТ	ПО ПРИБЫТИИ	ПЦР-ТЕСТ	МОСКВА–ХУРГАДА	40506
ЗИМБАБВЕ	НЕ НУЖНА	ПЦР-ТЕСТ	МОСКВА–АФИНЫ–АДДИС-АБЕБА–ХАРАРЕ	89150
ИОРДАНИЯ	НЕ НУЖНА	ПЦР-ТЕСТ, СТРАХОВКА ОТ COVID-19	МОСКВА–СТАМБУЛ–АММАН	42560
ИРЛАНДИЯ	НУЖНА	ПЦР-ТЕСТ, КАРАНТИН 14 ДНЕЙ	МОСКВА–ДУБЛИН	18284
КАЗАХСТАН	НЕ НУЖНА	ПЦР-ТЕСТ	МОСКВА–АЛМАТЫ	53427
КЕНИЯ	ОНЛАЙН/ПО ПРИБЫТИИ	ПЦР-ТЕСТ	МОСКВА–КАТАР–НАЙРОБИ	59419
КИПР	ОНЛАЙН	ПЦР-ТЕСТ, РЕГИСТРАЦИЯ	МОСКВА–ЛАРНАКА	22140
КИРГИЗИЯ	НЕ НУЖНА	ПЦР-ТЕСТ	МОСКВА–ОШ	26950
КОЛУМБИЯ	НЕ НУЖНА	ПЦР-ТЕСТ, РЕГИСТРАЦИЯ, СТРАХОВКА	МОСКВА–АМСТЕРДАМ–БОГОТА	91185
КУБА	НЕ НУЖНА	ПЦР-ТЕСТ, КАРАНТИН ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ	МОСКВА–МАДРИД–ГАВАНА	99214
ЛИВАН	ПО ПРИБЫТИИ	ПЦР-ТЕСТ, КАРАНТИН 72 ЧАСА	МОСКВА–СТАМБУЛ–БЕЙРУТ	30736
МАВРИКИЙ	НЕ НУЖНА	ПЦР-ТЕСТ, КАРАНТИН ДЛЯ НЕПРИВИТЫХ	МОСКВА–ПАРИЖ–МАВРИКИЙ	83897
МАКЕДОНИЯ	НЕ НУЖНА	НЕТ	МОСКВА–СТАМБУЛ–СКОПЬЕ	21836
МАЛЬДИВЫ	НЕ НУЖНА	ПЦР-ТЕСТ, QR-КОД	МОСКВА–МАЛЕ	46406
МАРОККО	НЕ НУЖНА	ПЦР-ТЕСТ	МОСКВА–КАСАБЛАНКА	26760
МЕКСИКА	ОНЛАЙН	РЕГИСТРАЦИЯ	МОСКВА–КАНКУН	81163
МОЛДАВИЯ	НЕ НУЖНА	ПЦР-ТЕСТ	МОСКВА–КИШИНЕВ	17510
МОНГОЛИЯ	НЕ НУЖНА	ПЦР-ТЕСТ, КАРАНТИН	НЕ НАЙДЕНО	НЕ НАЙДЕНО
ОАЭ	ПО ПРИБЫТИИ	ПЦР-ТЕСТ	МОСКВА–ДУБАЙ	17178
ОМАН	ОНЛАЙН	ПЦР-ТЕСТ, КАРАНТИН	МОСКВА–АБУ-ДАБИ–МАСКАТ	30799
ПЕРУ	НЕ НУЖНА	ПЦР-ТЕСТ, QR-КОД	МОСКВА–АМСТЕРДАМ–ЛИМА	94350
СЕЙШЕЛЫ	НЕ НУЖНА	ПЦР-ТЕСТ, СТРАХОВКА ОТ COVID-19	МОСКВА–МАЭ	42058
СЕРБИЯ	НЕ НУЖНА	ПЦР-ТЕСТ	МОСКВА–БЕЛГРАД	21920
СЛОВЕНИЯ	ШЕНГЕНСКАЯ	СЕРТИФИКАТ О ВАКЦИНАЦИИ/СПРАВКА ОБ АНТИТЕЛАХ	МОСКВА–СТАМБУЛ–ЛЮБЛЯНА	24236
США	НУЖНА, В РФ НЕ ВЫДАЮТСЯ	ПЦР-ТЕСТ	МОСКВА–АМСТЕРДАМ–НЬЮ-ЙОРК	24108
ТАДЖИКИСТАН	НЕ НУЖНА	ПЦР-ТЕСТ	МОСКВА–ДУШАНБЕ	44454
ТАИЛАНД	НЕ НУЖНА ДО 30 ДНЕЙ	ПЦР-ТЕСТ, «ПЕСОЧНИЦЫ»	МОСКВА–АБУ-ДАБИ–ПХУКЕТ	32094
ТАНЗАНИЯ***	НЕ НУЖНА	ПЦР-ТЕСТ, РЕГИСТРАЦИЯ	МОСКВА–КАТАР–ЗАНЗИБАР	64026
ТУНИС	НЕ НУЖНА	ПЦР-ТЕСТ, РЕГИСТРАЦИЯ	МОСКВА–ЭНФИДА	23925
ТУРЦИЯ	НЕ НУЖНА	ПЦР-ТЕСТ/СЕРТИФИКАТ О ВАКЦИНАЦИИ/ СПРАВКА ОБ АНТИТЕЛАХ	МОСКВА–СТАМБУЛ	14013
УЗБЕКИСТАН	НЕ НУЖНА	ПЦР-ТЕСТ	МОСКВА–ТАШКЕНТ	23270
ХОРВАТИЯ	ШЕНГЕНСКАЯ	ПЦР-ТЕСТ	МОСКВА–ДУБРОВНИК	20547
ЧЕРНОГОРИЯ	НЕ НУЖНА	НЕТ	МОСКВА–ВЕНА–ПОДГОРИЦА	15286
ШРИ-ЛАНКА	ОНЛАЙН	ПЦР-ТЕСТ, КАРАНТИН	МОСКВА–ШАРДЖА–КОЛОМБО	39483
ЭФИОПИЯ	ПО ПРИБЫТИИ	ПЦР-ТЕСТ	МОСКВА–СТАМБУЛ–АДДИС-АБЕБА	51950
ЭСТОНИЯ	ШЕНГЕНСКАЯ	СЕРТИФИКАТ О ВАКЦИНАЦИИ	МОСКВА–ХЕЛЬСИНКИ–ТАЛЛИН	18859
ЮАР	НЕ НУЖНА	ПЦР-ТЕСТ	МОСКВА–СТАМБУЛ–ЙОХАННЕСБУРГ	46890

*На 16–23 октября по состоянию на 17 сентября 2021 года. **На 16–23 октября по состоянию на 17 сентября, на одного, туда—обратно.
***Авиасообщение временно приостановлено. **Источник:** Ассоциация туроператоров России, открытые данные, Skyscanner.

Перспективы открытия для путешественников других азиатских направлений пока остаются туманными. Так, СМИ Вьетнама ранее сообщали об открытии для туристов в октябре острова Фукуок. Направление рассчитывает принимать переболевших и вакцинированных путешественников, которые также пройдут ПЦР-тестирование. Но представители профессионального сообщества пока смотрят на эти планы скептически: открытие Вьетнама уже неоднократно переносилось.

Доступные альтернативы

Игорь Блинов ждет, что помимо превращающихся в базовое для россиян зимнее туристическое направление Мальдив основной спрос на пляжный отдых зимой будет концентрироваться в странах Латинской Америки — на Кубе, в Мексике и Доминиканской Республике. Сейчас все эти направления открыты для российских туристов. Самые жесткие условия въезда действуют на Кубе, где туристы должны проходить дополнительное ПЦР-тестирование по прилете. В Министерстве туризма страны ранее сообщали, что к 15 ноября от этой меры планируется отказаться для вакцинированных гостей в пользу выборочного тестирования. Одновременно рассматривается возможность снять ограничения на экскурсии в Гавану и по другим популярным направлениям.

В Мексику могут приехать вакцинированные, переболевшие или получившие отрицательный результат теста на COVID-19 туристы. Со страной возобновлено регулярное авиасообщение, а цена организованных туров на двоих на ноябрь начинается от 135,5 тыс. руб. Для посещения Мексики россияне должны оформить онлайн-визу и получить разрешение на въезд. На полеты в Доминиканскую Республику сейчас в целом нет никаких ограничений. В стране также сохраняется мягкий режим въезда для путешественников: нужно лишь заполнить онлайн-форму для получения QR-кода, в то время как проходить ПЦР-тестирование не требуется ни перед вылетом, ни после прилета. Диагностика экспресс-методом может быть назначена выборочно.

Господин Блинов предполагает, что потенциально интересным направлением для соотечественников зимой может стать Венесуэла: представители турбизнеса уже рассматривали возможность предложить рынку организованные туры на остров Маргарита, но начать массовые продажи так и не удалось. Эксперт предполагает, что при той же цене перелета размещение в Венесуэле могло бы стоить в среднем на 30% ниже, чем в Доминиканской Республике ●

ОТДЫХ С ТРЕНЕРОМ

ВО СКОЛЬКО ОБХОДЯТСЯ РОССИЯНАМ ФИТНЕС-ТУРЫ

NURPHOTO / GETTY IMAGES

Растущий интерес россиян к занятиям спортом заставляет многих сограждан по-новому взглянуть на планирование отпуска, предпочесть фитнес-тур вместо привычного пляжного отдыха. Сейчас варианты спортивного досуга предлагают не только профильные клубы, но и самостоятельные тренеры. «Деньги» выяснили, сколько стоит такой отпуск и на что за эти деньги там можно рассчитывать.

В России все больше людей вовлекается в регулярные занятия любительским спортом. По оценкам Минспорта, с 2015 по 2020 год доля сограждан, систематически занимающихся спортом, выросла с 31,9% до 45,4%. А суммарное количество клиентов только фитнес-клубов, судя по оценкам Национального фитнес-сообщества, уже достигло 7 млн человек. Такая динамика отражается не только на потребительском поведении россиян при планировании покупок, но и на планировании отпусков. Заниматься спортом на отдыхе сейчас можно не только в спортивном зале отеля, но и в ходе специализированного спортивного путешествия.

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

Отпуск в фитнес-клубе

По оценкам президента Национального фитнес-сообщества Елены Силиной, в количественном отношении сейчас продается в среднем на 50% меньше фитнес-туров, чем в период до пандемии. Сократились и сами группы: если до кризиса в поездку единовременно могли отправиться более 30 человек, сейчас редко собирается больше 10–15. «Это связано как с санитарными опасениями самих участников и организаторов, так и с действующими в курортных отелях ограничениями, которые исключают возможность работы с большой группой»,— поясняет госпожа Силина.

Соучредитель Ассоциации операторов фитнес-индустрии Анастасия Юсина соглашается: организовать выезды в условиях пандемии стало сложнее. «Для успеха фитнес-тура нужно, чтобы сложилось несколько составляющих: программа должна учитывать пожелания всех участников по видам спорта и тренерскому составу и их финансовые возможности»,— объясняет она. Сейчас, по словам эксперта, это стало практически невыполнимой задачей, поскольку организаторы не могут рассчитывать на присутствие заявленных людей. «Кто-то заболел, кто-то попал в красную зону, кто-то отказался от поездки из-за введения прививочных QR-кодов и прочее»,— сетует госпожа Юсина.

Анастасия Юсина добавляет, что средняя цена фитнес-туров на фоне кризиса выросла, но в основном за счет увеличения стоимости билетов и размещения в гостиницах со спортивным ядром. У сети World Class на 7–10 октября доступен выезд «Кавказские приключения» во Владикавказ с тренировками, эстафетой, экскурсиями и пр. Стоимость с проживанием в отеле Irbis — 32,5 тыс. руб. Осенний фитнес в отеле Rixos Sungate в Турции на 10–16 октября у World Class обойдется уже в 48 тыс. руб.— это плата за участие, проживание оплачивается отдельно (есть номера по €187, €220 и €297 за день).

Елена Силина отмечает, что выездные туры, как правило, не предполагают высокую доходность для фитнес-клубов и в большей степени нацелены на повышение лояльности постоянной аудитории. С этим соглашается и Анастасия Юсина, отмечая, что фитнес-туры всегда были частью предложения клубов, но никогда не пользовались бешеной популярностью. Исключения, по словам эксперта, составляют только профильные выезды для групп триатлонцев, лыжников и велосипедистов.

Отдых на сборах

Выездные тренировки для путешественников, увлеченных конкретным видом спорта, действительно растущее

Внутри страны спросом пользуются выездные туры, ориентированные на конкретный вид спорта и активный отдых на природе

направление. Если раньше атлеты называли подобные лагеря «сборами», то сейчас в лексиконе закрепилось понятие «кемпы», говорит управляющий партнер Arikh Sport Production Андрей Арих. Такие мероприятия, по его словам, часто проводят как организаторы различных спортивных массовых мероприятий, так и партнерские организации. «Как правило, перед крупными событиями для спортсменов-любителей есть возможность посетить место проведения соревнований с обширной тренировочной программой — изучить все нюансы вида спорта и подготовиться к предстоящему старту»,— говорит он. Но далеко не всегда выезды привязаны к предстоящим соревнованиям, многие из них организуются отдельно. «В последнее время очень популярен Сочи — за счет сочетания субтропического и альпийского климатов и развитой туристической и спортивной инфраструктуры»,— поясняет господин Арих.

Господин Арих считает, что подобные мероприятия привлекают спортсменов-любителей благодаря высокой эффективности: в рамках таких туров им проще переносить физические нагрузки, соблюдать режим дня, выдерживать диеты, не обращая внимания на бытовую рутину. В итоге это позволяет улучшить собственный результат на предстоящем спортивном мероприятии. Спортивные кемпы обычно располагаются в привлекательных туристических местах, осмотр которых некоторые из участников привыкли называть «спортивным краеведением». Стандартный пакет включает в себя проживание, услуги тренера, логистические расходы и туристическую развлекательную программу. Дополнительно участники покупают авиа- или железнодорожные билеты к месту проведения сбора. Андрей Арих отмечает, что все организационные вопросы на себя обычно берет тренер, в то время как врачи, диетологи и массажисты в выездах участвуют достаточно редко, если речь идет не о премиальном сегменте. Средняя продолжительность выездов варьируется от 3 до 14 дней, но существуют варианты и поездок выходного дня.

Команда Pro Trener Camps предлагает несколько видов спортивных туров. В сентябре проходил трекинг-кемп с упором на пешие походы в Грузии на пять дней, во время которых участники могли посетить крепость Ананури, город Сигнахи, древнюю столицу Грузии Мцхету. В пакет ценой от €2,1 тыс. входит проживание в отеле, спортивная программа, питание, трансферы. Дополнительная опция — возможность продлить отдых на два дня, взяв экскурсионную программу в Кахетии с посещением местных виноделен. На ноябрь собирается команда на велосипедный тур в ЮАР на восемь дней, за которые участникам предстоит проехать несколько сотен километров по побережью Африки. Пакет включает проживание, сопровождение местного гида на машине на трассе, обслуживание велосипеда и пр. Также объявлен набор на Bike & Hike-кемп, который сочетает велосипедные заезды и пешие походы. Цены этих туров предоставляются по запросу.

Туры по России есть у Devi Club, на 16–23 октября планируется трекинг-тур в Крым с четырьмя маршрутами протяженностью 10–18 км по горам южного побережья: Демерджи Южная и Долина привидений, Чертова Лестница — Биюк-Исар, Чатыр-Даг, вершина Ангар-Бурун и Демерджи Северная через Пахкал-Каю. Также предусмотрены функциональные тренировки, обучение бегу по пересеченной местности, зарядки на пляже и пр. Стоимость с проживанием в отеле «Латерна» категории «три звезды» — 90 тыс. руб. при одноместном размещении и 75 тыс. руб. при двухместном. У Goldfinch есть кемп в Красной Поляне с 30 октября по 7 ноября с походами по горам и лыжными тренировками стоимостью от 26 тыс. руб. с проживанием и питанием, на восьмой день есть возможность приобрести слот для участия в сочинском марафоне.

Тренировки на курорте

По словам Елены Силиной, самое востребованное направление для фитнес-туров — Турция. Чаще всего такие выезды организовываются на базе классического пляжного отдыха в отеле: это позволяет участникам совместить активные тренировки с релаксом. На фоне пандемии аналогичные выездные мероприятия, по словам госпожи Силиной, начали проводиться в гостиницах Крыма и Краснодарского края, но формат пока только развивается. Внутри страны, по ее словам, большим спросом пользуются выездные туры, ориентированные на конкретный вид спорта или активный отдых на природе — хайкинг, сплавы по рекам и прочее. В числе востребованных форматов — походы выходного дня, которые чаще всего проводятся в осенний и весенний сезоны.

Гендиректор туроператора «Дельфин» Сергей Ромашкин поясняет, что большинство спортивных туров сконцентрированы в сером сегменте рынка: организаторы самостоятельно занимаются бронированием и собирают деньги участников на личную банковскую карту. У туроператоров, по его словам, сейчас доступны походные маршруты. Один из самых популярных вариантов — переход «Через горы к морю» по Адыгее и Краснодарскому краю. Спросом, по словам господина Ромашкина, также пользуются дайвинг-туры в Крым и обучение парусному спорту в Сочи.

Исполнительный директор Ассоциации туроператоров России Майя Ломидзе добавляет, что туроператоры чаще рассматривают фитнес-туры в программах корпоративных выездов. При этом, по ее словам, речь может идти о привлечении профильного игрока, который может организовать спортивную программу. Группа может запланировать конкретные семинары, занятия — в этом случае компания берет на себя только вопросы организации размещения и транспортную логистику. «В состав таких туров также часто входят несколько классических экскурсий»,— поясняет госпожа Ломидзе

ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНЫЙ ВИД СПОРТА У РОССИЯН (% ОТ ЧИСЛА ОПРОШЕННЫХ)

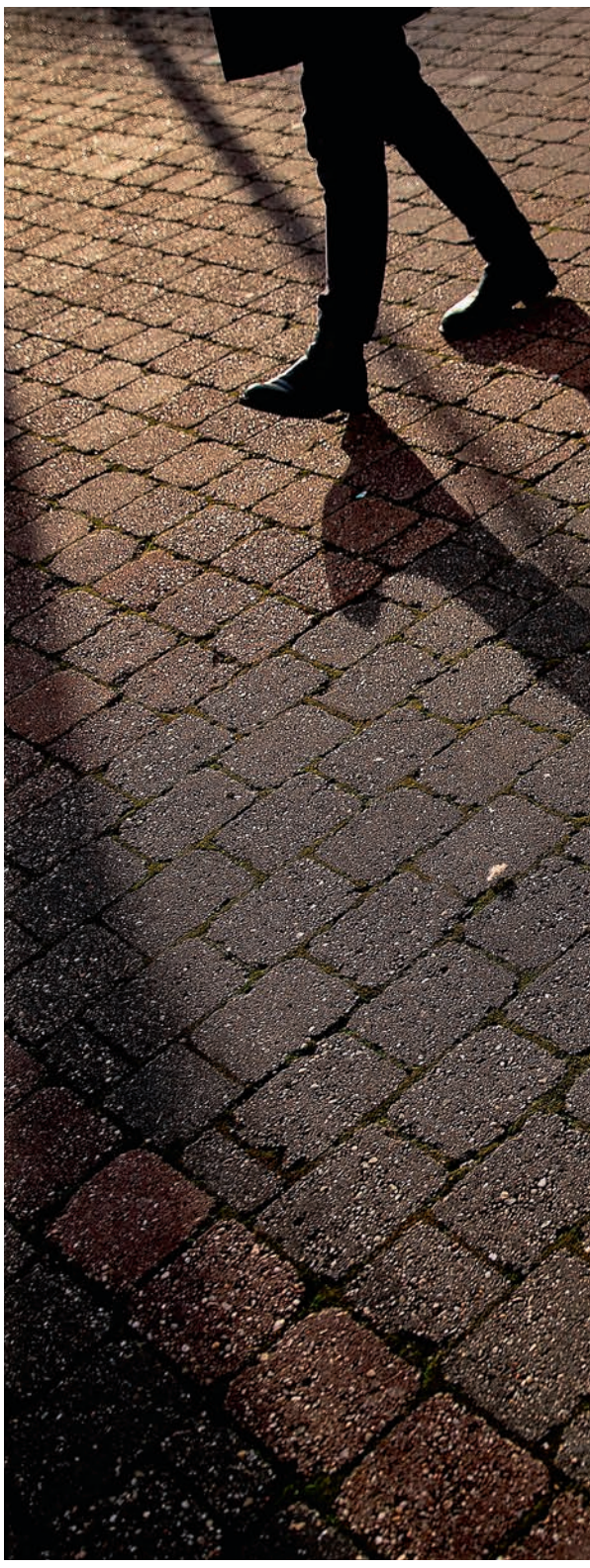
	ВСЕ	МУЖЧИНЫ	ЖЕНЩИНЫ
БЕГ, ЛЕГКАЯ АТЛЕТИКА	36	38	35
ФИТНЕС	25	14	35
ЛЕЧЕБНАЯ ФИЗКУЛЬТУРА	18	13	23
КОНЬКИ, ЛЫЖИ	18	18	18
ВЕЛОСИПЕД	18	18	18
ПЛАВАНИЕ	17	15	19
СИЛОВЫЕ ТРЕНИРОВКИ	12	20	5
ВОЛЕЙБОЛ	6	6	6
ФУТБОЛ	6	11	2
БОЕВЫЕ ИСКУССТВА	6	12	1
ШАХМАТЫ	5	7	2
ТЕННИС	4	4	3
БАСКЕТБОЛ	2	3	2
ХОККЕЙ	2	3	1

Источник: ВЦИОМ.

МАШИНЫ НА БАТАРЕЙКАХ

ПОЧЕМ В РОССИИ ЭЛЕКТРИЧЕСКАЯ МОБИЛЬНОСТЬ

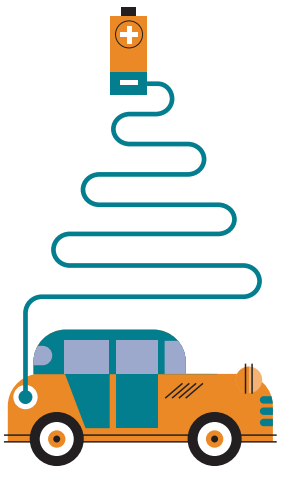
Принятая в России концепция развития электромобилей подразумевает, что машины на батарейках станут в нашей стране распространенным явлением на дорогах уже через три года. Когда передвигаться на электрическом ходу станет выгодным, и в чем уже сейчас состоит профит владения электрокаром, разбирались «Деньги».



BLOOMBERG CREATIVE / GETTY IMAGES

Все еще непривычные для большинства бесшумно двигающиеся электрические авто уже совсем скоро из экзотики должны стать в России обыденным явлением. Во всяком случае, об этом говорит принятая в конце августа «Концепция по развитию производства и использования электрического автомобильного транспорта в Российской Федерации до 2030 года». Документ подразумевает, что уже через три года — к 2024 году — производство электрокаров в РФ выйдет на уровень не менее 25 тыс. машин в год, а к 2030 году электромобили займут не менее 10% от всего объема выпускаемых машин в России (то есть ежегодно будет продаваться более 125 тыс.). Программа, которая оценивается в 803 млрд руб., позволит довести общее число электрокаров в России за 9 лет минимум до 540 тыс. единиц, а по сценарию ускоренного развития — 3,23 млн.

Планы впечатляют, учитывая сегодняшнее состояние дел с электрокарами в России. Получается, что к 2030 году число электромобилей в стране должно вырасти минимум в 50 раз. По данным «Автостата», на начало текущего года в РФ было зарегистрировано 10,8 тыс. легковых электрокаров. А по итогам 2020 года в РФ было продано всего 687 новых электромобилей, или всего 0,04% от общих продаж (1,6 млн новых легковых и легких коммерческих авто). Давайте поразмышляем, за счет чего может произойти такой скачок, как электромобили смогут стать удобным, а главное, выгодным личным транспортным средством.



ТЕКСТ **Георгий Алексеев**
ФОТО **Bloomberg Creative/ Getty Images, Евгений Павленко**

Мой дорогой электрокар

Пока новый электромобиль в России — игрушка для богатых, что наглядно иллюстрирует статистика продаж новых электрокаров на российском авторынке. Сегодня у нас официально продаются менее десяти моделей электрокаров, а рынок фактически делят три марки — немецкие Porsche и Audi да Jaguar из Британии.

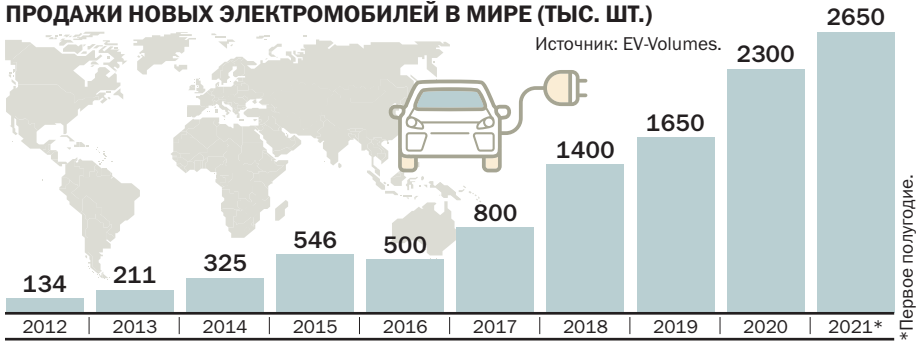
По данным «Автостата», первое место по продажам новых электрокаров прочно удерживает Porsche с моделью Taycan, которых по итогам первого полугодия текущего года было продано на российском авторынке 326 единиц. Этот спорткар имеет впечатляющие динамические характеристики — электромотор способен развивать мощность эквивалентную 408 л. с. (300 кВт), разогнаться до 100 км/ч за 5,4 секунды (спортивная модификация Taycan Turbo S разгоняется до сотни за 2,8 секунды), максимальная скорость — 230 км/ч, запас хода 480 км. Минимальная цена такого авто составляет 7 млн руб.— это начальный вариант (модификация Taycan). За Taycan среднего уровня — Taycan 4S или Taycan 4S Cross Turismo — придется выложить 8,3 млн руб., за Taycan Turbo — 10,7 млн руб., а за модификацию Taycan Turbo S Cross Turismo — 13,1 млн руб.

Второй по популярности в России сейчас является модель Audi e-tron. Таких машин в России за первое полугодие текущего года продано 198 экземпляров. Электромобиль имеет хорошую динамику разгона — до 100 км/ч за 4,5 секунды при мощности двигателя в 435 л. с., заявленный запас хода от одной зарядки 370 км. Что до цены, то дилеры предлагают такой электрокар минимум за 8,4 млн руб. (модификация Audi e-tron S quattro), цена машины с дополнительными опциями может превысить 10 млн руб.

Тройку лидеров замыкает Jaguar со своей моделью I-Pace, которую в пер-

ПРОДАЖИ НОВЫХ ЭЛЕКТРОМОБИЛЕЙ В МИРЕ (ТЫС. ШТ.)

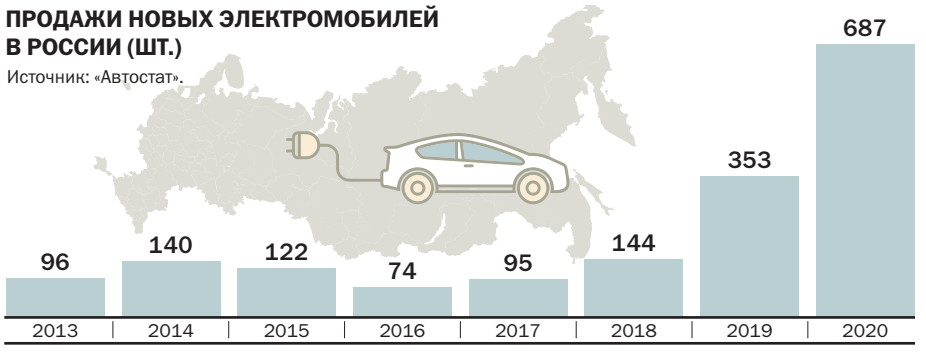
Источник: EV-Volumes.



*Первое полугодие.

ПРОДАЖИ НОВЫХ ЭЛЕКТРОМОБИЛЕЙ В РОССИИ (ШТ.)

Источник: «Автостат».



вом полугодии текущего года приобрели в количестве 26 экземпляров. Машина эта имеет мощность 234 л. с., разгоняется до 100 км/ч за 4,8 секунды, имеет запас хода в 470 км. Цена машины в единственной комплектации на российском рынке (I-Pace 400 (234) HSE) — 7,5 млн руб.

Далее в рейтинге продаж идет китайский электрокар JAC iEV7S, которого, по некоторым оценкам, в текущем году было продано порядка 20 единиц. Эта машина имеет более скромную, чем у лидеров, мощность мотора в 116 л. с., разгоняется до 100 км/ч за 11 секунд, запас хода — 280 км, зато его цена значительно ниже — 2,5 млн руб. Другие официально продающиеся модели электрокаров пока буквально имеют штучные продажи. Это модель Renault Twizy, которая представляет собой двухместный субкомпактный городской автомобильчик со скромной мощность в 11 л. с., максимальной скоростью в 80 км/ч и запасом хода в 100 км. Сейчас машина предлагается по цене от 949 тыс. руб. (версия Urban) до 1,049 млн руб. (версия Trend). Ну и совсем скромные продажи в одну единицу пришлись на такие электрокары, как BMW i3 с мощностью 523 л. с., разгоном до 100 км/ч за 4,6 секунды и запасом хода 630 км, он предлагается по цене от 8,5 млн руб. В единственном экземпляре в этом году была продана модель Renault Kangoo ZE, которая представляет собой прообраз легкого коммерческого авто будущего, эта машина имеет скромную мощность электромотора в 60 л. с., запас хода в 270 км и предлагается за 2,76 млн руб.

В ближайшие два-три года цена на электрокары в России в среднем может вполне опустится к отметке в 1 млн руб. и даже ниже

Гораздо внушительнее выглядит по своим показателям вторичный рынок электрокаров, продажи которых минимум вдвое больше, чем продажи новых электромобилей. При этом цены на подержанные электрокары становятся уже соизмеримы с ценой обычных авто с пробегом, что в первую очередь связано с тем, что на ввоз электрических машин отсутствуют драконовские таможенные пошлины. В России среди электромобилей с пробегом беспрекословно доминирует модель Nissan Leaf, по оценкам «Авито Авто», во втором квартале текущего года на этот автомобиль пришлось 77% продаж от всего вторичного рынка электрокаров. Средняя цена этой электрической машины мощностью 109 л. с. и автономностью порядка 160 км составляет 585 тыс. руб., что соизмеримо с ценой традиционных подержанных машин. На второй позиции в топе самых востребованных моделей электрокаров на вторичном рынке — BMW i3. Доля модели составляет 9,5%, а средняя цена — 1,8 млн руб., что также похоже на среднюю цену традиционных подержанных машин марки BMW.

Третью строчку в рейтинге самых популярных электромобилей на вторичном рынке (6% продаж) занимает Tesla Model 3 со средней ценой 3,65 млн руб. На четвертой позиции — Tesla Model S, доля модели в сегменте — 3,8%, средняя цена этой модели 3,12 млн руб. Замыкает пятерку лидеров Tesla Model X. Средняя цена этой модели достигла 6,7 млн руб., доля в продажах электромобилей с пробегом — 2%.

Электрификация на марше

Но все же факт того, что рынок электромобилей в России стоит на низком старте, предположить вполне возможно. В мире разгон электрической мобильности идет очень высокими темпами: по данным EV-Volumes, за первое полугодие текущего года во всем мире было продано 2,65 млн электрокаров, что уже превысило показатели всего прошлого года. И это только начало — через пару десятилетий электрокары будут прочно доминировать на мировом авторынке. Bloomberg прогнозирует, что уже к 2040 году доля электромобилей составит две трети от всего рынка новых легковых машин, и к этому времени ежегодно будет продаваться порядка 66 млн машин на электрическом ходу. Многие страны уже объявили о запрете продажи новых автомобилей с двигателями внутреннего сгорания в 2030–2040 годах. Например, Норвегия первой в мире уже в 2025 году запретит продажу машин с двигателями, работающими на ископаемом топливе. Стремительно расширяют модельный ряд электромобилей ведущие мировые автопроизводители, о переходе на электрические рельсы объявило большинство из них. Например, к 2025 году полностью электрифицировать весь свой модельный ряд и прекратить разработки в области традиционных моторов обещают Jaguar и Volvo, концерны General Motors, Volkswagen, Mercedes-Benz, BMW, альянс Stellantis.

В скором времени электромобили будут быстрее распространяться и в России, прогнозируют участники рынка. По словам Дениса Мигаля, генерального директора сети автосалонов Fresh Auto, в ближайшее время на российском авторынке можно ожидать выход таких моделей электрока-

ПЛЮСЫ ПОКУПКИ ЭЛЕКТРОКАРА

АНДРЕЙ ОЛЬХОВСКИЙ,
генеральный директор
автодилера «Автодом»

Основные преимущества электрокара в России — это не только защита окружающей среды, но и уже ощутимая экономическая выгода. В крупных городах автомобили без двигателей внутреннего сгорания (ДВС) можно парковать бесплатно в любом районе. Учитывая, что цена «аренды» парковочного места в Москве достигает 380 руб., владелец электрокара за девять часов рабочего дня может сэкономить до 3420 руб. Кроме того, налоговая ставка для электрокаров в ряде регионов нулевая, и коэффициенты налога на роскошь не работают. Наконец, важнейшее преимущество владения электромобилем — экономия на топливе. Все зависит от конкретной модели, однако популярные на отечественном рынке небольшие электрокары могут снизить затраты на топливо в 6–9 раз. Стоимость обслуживания электрокара в целом ниже, чем авто с ДВС. Их плановое техобслуживание (ТО) обычно включает замену масла в редукторе, диагностику мотора и ресурса батареи. Аналогичным узлам в авто с ДВС необходимо комплексное обслуживание, которое обойдется владельцу в 2–3 раза дороже. Но, конечно, существуют и недостатки: холод замедляет электрохимический процесс в литий-ионной батарее, что приводит к более быстрой разрядке аккумулятора и временной потере емкости. На все это сверху давит недостаточно развитая инфраструктура зарядок. Правительства работают над развитием инфраструктуры, предприятия готовят к выпуску собственные электрокары, а иностранные производители локализуют производство в РФ, поэтому рынок электромобилей будет расти. За ним будет развиваться и инфраструктура, которая в настоящий момент выступает в роли догоняющей практически везде. Сейчас высоким спросом на первичном рынке пользуются электрокары премиальных брендов, в то время как на «вторичке» ситуация обратная: большая часть продаж приходится на массовые бренды. Впрочем, ситуация может измениться, если в России локализуют производство китайских марок. Основное их преимущество — доступная цена по сравнению с конкурентами. Сегодня при покупке электрокара массового сегмента необходимо понимать, что эти автомобили предназначены в основном для поездок на небольшие расстояния, поэтому подойдут не всем. Важно решить проблему зарядки. При покупке следует четко представлять себе, где и как будет заряжаться новый автомобиль, рекомендуется обратить внимание на общественные зарядные станции, расположенные неподалеку от дома, задуматься о приобретении гаражного места или портативной зарядки.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ров, как французский Citroen e-C4, японский Nissan Ariya, Dacia Spring или китайский Byton M-Byte.

При этом в ближайшие два-три года цена на электрокары в России в среднем может вполне опустится к отметке в 1 млн руб. и даже ниже, прежде всего за счет падения цен на аккумуляторы, цена которых составляет две трети цены современного электромобиля. «Аккумуляторная батарея — самый дорогой компонент электрокара,— говорит Елена Крившич, партнер аналитической компании Strategy Partners.— Цена нового аккумулятора зависит от выбранной модели автомобиля, но в среднем составляет около трети цены машины, однако аккумуляторы постоянно дешевеют. Еще в 2010 году средняя цена литий-ионного аккумулятора составляла $1191 за киловатт-час емкости. В 2020 году она упала до $137. По прогнозам Bloomberg NEF, к 2024 году цена опустится ниже $100 за киловатт-час, а к 2030 году — до $58».

А обслуживание электрокара уже сейчас в разы дешевле традиционных автомобилей. «Например, по данным автодилера „Рольф“, цена обслуживания ходовой части, электроники, салона и кузова у электрокара и обычного авто приблизительно одинаковая,— продолжает Елена Крившич.— Различия только в двигателе и трансмиссии. Бензиновому автомобилю нужна смена масла, ремня газораспределительного механизма и свечей. В расчете на 16 тыс. км это будет стоить около 8–10 тыс. руб. Из планового обслуживания электромобиля — только замена масла в редукторе, диагностика двигателя и определение остаточного ресурса батареи. Стоимость материалов и работ в расчете на годовой пробег — около 2,5 тыс. руб. Таким образом, за пять лет обслуживание обычного автомобиля обходится в 50 тыс. руб., а электрического — в 12,5 тыс. руб., то есть в четыре раза меньше».

«Электрокар гораздо проще обслуживать, чем автомобиль с двигателем внутреннего сгорания, так как в электромобилях меньше трущихся узлов, сложных элементов трансмиссии, гораздо меньше технических жидкостей»,— соглашается Кирилл Слабнин, руководитель отдела продаж автодилера «Ауди Центр Лахта». В Audi e-tron, где есть охлаждающая жидкость, тормозная жидкость и еще немного смазок, при обслуживании проверяются фильтры, колодки, которые изнашиваются очень медленно, поскольку торможение в электрокарах происходит за счет рекуперации, тормоза используется в экстренных слу-

САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ НОВЫЕ ЭЛЕКТРОМОБИЛИ НА РОССИЙСКОМ АВТОРЫНКЕ

№	МАРКА, МОДЕЛЬ	ПРОДАЖИ ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2021 ГОДА	ХАРАКТЕРИСТИКИ: МОЩНОСТЬ ЭЛЕКТРОМОТОРА (Л. С.)/ ЗАПАС ХОДА ОТ ОДНОЙ ЗАРЯДКИ (КМ)	ЦЕНА (МЛН РУБ.)
1	PORSCHE TAYCAN	326	408/480	7–13,1
2	AUDI E-TRON	198	435/370	8,4–10
3	JAGUAR I-PACE	26	234/470	7,5
4	JAC IEV7S	20	116/280	2,5
5	RENAULT TWIZY	2	11/100	0,94–1,04
6	BMW I3	1	523/630	8,5
7	RENAULT KANGOO ZE	1	60/270	2,76

Источники: «Автостат», данные автопроизводителей.

чаях, при этом энергия возвращается обратно в батарею. Если батарея выходит из строя, в Audi e-tron рекомендуется замена при понижении емкости до 70% и более, но производитель дает гарантию на батарею 8 лет, либо при пробеге 160 тыс. км. Батарея, которая занимает практически все днище автомобиля и весит 700 кг, состоит из отдельных ячеек, поэтому можно менять не всю батарею целиком, а отдельные ячейки, которые потеряли свою работоспособность, что существенно сократит стоимость ремонта.

Неудобством электрокара может быть падение емкости аккумулятора при холодной погоде, однако в современных моделях эта проблема решается. «Если новый электромобиль в среднем может проехать до 250 км, то пробег на одной зарядке подержанной модели в тридцатиградусный мороз может ограничиться до 50 км,— предупреждает Штеффен Хоффманн, президент группы Bosch в России.— Исследования показывают, что при температуре в пять градусов тепла емкость батареи снижается на 20%, при -5°C — на 35–40%, а при -12°C — на 50%. Однако данная проблема не критична для современных моделей среднего и премиального сегментов, которые обладают необходимыми технологиями обогрева аккумулятора и приличным запасом хода».

«И в суровые зимы электрокары выживают,— убежден Кирилл Слабнин.— Точно так же, как и у автомобилей с двигателями внутреннего сгорания, есть минимальный допустимый порог температуры, при которой не рекомендуется заводить автомобиль, чтобы не навредить батарее (у Audi e-tron, к примеру, это -33°C). У Audi присутствует подогрев и охлаждение батареи, в зависимости от погодных условий, оптимальная температура батареи электрокара — это от +25°C до -30°C, и данная температура автоматически поддерживается при зарядке и эксплуатации».

О пользе зарядки

Помимо высокой цены, пожалуй, еще один ключевой вопрос для развития рынка электрокаров — наличие зарядки для них. Значимым бонусом для владельцев машин на батарейках, безусловно, является почти бесплатная заправка. Сегодня зарядка электрокара может обойтись всего в 100–200 руб. «Уже сейчас стоимость 1 кВт•ч электроэнергии в бытовом тарифе не превышает 5 руб.,— говорит Владимир Агафонов, менеджер по развитию бизнеса компании Schneider Electric.— Учитывая среднюю скорость передвижения по городу, размер автомобиля и его динамику, на 100 км пробега владелец электрокара тратит около 100 руб. Эта сумма значительно меньше той, что вы бы потратили, передвигаясь на автомобиле с двигателем внутреннего сгорания».

Проблема в том, что зарядка для электромобилей в России практически отсутствует. Теоретически заряжать аккумуляторы можно и от бытовой сети, но мощность ее невелика, и таким образом заряжать батарею придется 10–12 часов. Для комфортной эксплуатации электрокаров необходимы зарядки увеличенной мощности, которые способны зарядить машину за 30–40 минут.

На сегодняшний день в России не более 165 зарядных станций для электромобилей. За три ближайших года правительство планирует выделить 31,3 млрд руб. на организацию разветвленной заправочной сети, из расчета одна станция на десять электромобилей в населенных пунктах или на 100 км федеральных автодорог.

Уже сейчас для владельцев электромобилей действуют существенные льготы. В Москве это бесплатная парковка, что является хорошим бонусом для тех, кто часто ездит по городу. Также значимую выгоду владельцы электрокаров уже получают, экономя на налогах: транспортный налог на электромобили полностью отменен в Москве, Санкт-Петербурге и еще ряде крупных российских регионов. И это может быть существенным подспорьем, особенно в отношении дорогих машин, на которые, как известно, сейчас распространяется налог на роскошь. Например, владелец мощного Porsche сейчас может платить в столице ежегодно налог примерно в 100 тыс. руб. Постепенно начинаются распространяться льготы и на кредиты при покупке электрокаров. В сентябре выдавать кредиты на покупку электромобилей по сниженной ставке под 3,0% и 3,9% годовых начали ВТБ и Газпромбанк. В ближайшем будущем число финансовых организаций с подобными льготами расширится, так как власти обещают выделять им соответствующие субсидии. Таким образом, покупка и владение электрокаром в России уже скоро может стать привлекательным

САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ ЭЛЕКТРОМОБИЛИ С ПРОБЕГОМ В РОССИИ

№	МАРКА, МОДЕЛЬ	ДОЛЯ ПРОДАЖ ПО ИТОГАМ ВТОРОГО КВАРТАЛА 2021 ГОДА (%)	ХАРАКТЕРИСТИКИ РАСПРОСТРАНЕННЫХ МОДИФИКАЦИЙ: МОЩНОСТЬ ЭЛЕКТРОМОТОРА (Л. С.)/ ЗАПАС ХОДА ОТ ОДНОЙ ЗАРЯДКИ (КМ)	СРЕДНЯЯ ЦЕНА (ТЫС. РУБ.)
1	NISSAN LEAF	77	109/160	585
2	BMW I3	9,5	523/630	1800
3	TESLA MODEL 3	6	262/400	3650
4	TESLA MODEL S	3,8	362/500	3120
5	TESLA MODEL X	2	670/600	6700

Источник: «Авито Авто».

МИНУСЫ ПОКУПКИ ЭЛЕКТРОКАРА

АЛЕКСЕЙ РУЗАНОВ,
технический директор сети автосервисов Fit Service

Минус электрокаров заключается в том, что мы живем в России, тут Наполеон и много кто еще замерз, что уж говорить про аккумуляторы электромобиля. Если у автомобиля аккумулятор рассчитан на 300 км хода в обычной европейской стране, где климат намного мягче, в наших реалиях, при включенной печке и замерзающем аккумуляторе в минус 25, хода хватит на 100 км. Ни о каких поездках между городами здесь говорить уже не приходится, максимум — дом—работа, а вечером — на зарядку. Следующий и немаловажный минус — это инфраструктура. Заряжать электромобиль попросту негде. Если сейчас массово запустить производство и разом выдать хотя бы 10 тысяч машин на страну, произойдет коллапс. Быстрых зарядок, которые способны зарядить за 30–40 минут, практически нет, а заряжать от бытовой сети придется порядка 8 часов. Да и подходит этот вариант в случае, если ты живешь в собственном доме. Поверьте, во дворе многоквартирника вы не выбросите так просто переноску на улицу, обязательно найдутся персонажи, которые ее попросту сворują. А покупать раз в неделю удлинитель — так себе удовольствие. Плюс, покупка подержанного электрокара — это всегда «кот в мешке». Однозначно будут проблемы с аккумуляторными батареями, даже при покупке автомобиля из Японии, где заявлялась емкость аккумулятора «10 из 10». Сейчас моряки наловчились воровать батареи, пока судно находится в море, попросту заменяют хорошие батареи на «убитые» — не факт, что в Россию ваш электрокар приедет с «родными» аккумуляторами. Замена батарей стоит довольно дорого, точных цен по факту нет, поскольку индустрия еще не устоявшаяся, каждая станция может по-разному взять за работу, а сама батарея стоит от $5 тыс. (Nissan Leaf). В итоге замена батарей выйдет минимум в половину стоимости всего автомобиля. Еще одна большая проблема: сервисы боятся электромобилей и не умеют их обслуживать. В городах-миллионниках по пальцам можно пересчитать сервисы, которые умеют работать с электрокарами. Поэтому в случае поломки тяжело будет найти мастера, который все починит, и это точно будет дорого.

Уже сейчас для владельцев электромобилей действуют существенные льготы. В Москве это бесплатная парковка

UNIVERSAL IMAGES GROUP VIA GETTY IMAGES

ЗАШИБАТЬ — ТАК МИЛЛИОН

СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЛИ ЛУЧШИЕ БОКСЕРЫ

Минувшим летом самый богатый в мире боксер Флойд Мейуэзер вышел на ринг, возможно, в последний раз. Показательный бой с ютюбером Полом Логаном принес ему $100 млн. За всю карьеру Мейуэзер заработал более $1 млрд. За минувшее столетие доходы самых высокооплачиваемых боксеров выросли почти тысячекратно. «Деньги» напоминают о самых финансово успешных из них.

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **Universal Images Group via Getty Images, Ullstein bild via Getty Images, Disney General Entertainment Content via Getty Images, Fotos International/ Getty Images, AP, Getty Images**

Костолом из Манассы

Уильям Харрисон Демпси впервые появился на ринге под псевдонимом Джек Демпси в 1914 году. Из первых семи боев в шести он одержал победу нокаутом. Гонорары Демпси в первые годы спортивной карьеры составляли от $2,5 (да, было и такое) до $40 за бой. Он был главным кормильцем в большой семье, так что эти гонорары буквально проедались. К началу февраля 1917 года он провел 29 боев, из которых победил в 23, свел вничью 5 и проиграл 1 (по дисквалификации).

14 февраля 1917 года, в День святого Валентина, в городе Мюррей, штат Юта, Демпси вышел на ринг против Джима Флинна. Пожал сопернику руку, после чего получил удар в челюсть и 20 секунд провалялся на полу. 10-секундный бой вызвал возмущение у зрителей, заплативших от $2 до $5 за билет. Местные газеты даже призывали законодателей штата запретить профессиональные боксерские поединки.

В феврале–марте 1920 года газета The Chicago Tribune печатала с продолжением на протяжении 20 номеров статью «Жизнь и приключения Джека Демпси», подписанную псевдонимом Очевидец. Три человека — Джон Деркс (спортивный редактор газеты Salt Lake Tribune), Харди Даунинг (боксерский промоутер) и Эл Ауэрбах (менеджер Демпси во время боя с Флинном) — рассказали Очевидцу одно и то же. Демпси «сдал» бой за $500, которые для него в те времена были огромной суммой. Сам боксер до конца жизни отрицал это обвинение. Эл Ауэрбах утверждал также, что Демпси обещал ему, что такое больше никогда не повторится.

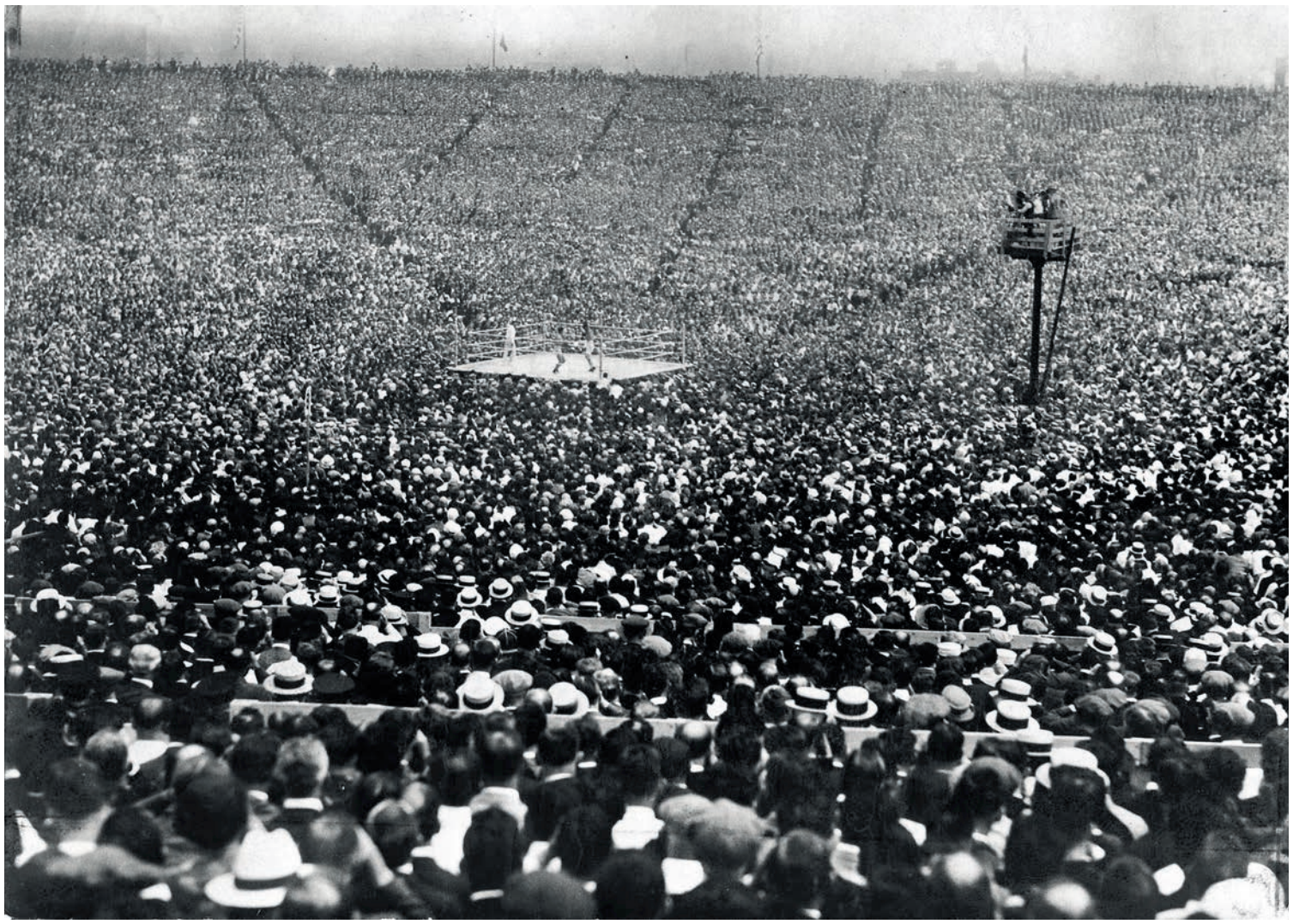
Если речь идет о проигрыше нокаутом, то да, такого в карьере Джека Демпси больше никогда не было. В 1918 году он не проиграл ни одного из 17 боев, а в одном из них отомстил Флинну, нокаутировав его. 4 июля 1919 года Демпси завоевал титул чемпиона мира среди тяжеловесов. В первом раунде он семь раз отправлял на пол действующего чемпиона Джесса Уилларда, который был на 14 см выше ростом и на 26 кг тяжелее. Несмотря на это, Уиллард сумел продержаться еще два раунда, но в начале четвертого раунда тренер Уилларда выбросил на ринг полотенце, признав поражение своего подопечного.

Газеты писали, что Уиллард закончил бой со сломанной челюстью, двумя сломанными ребрами, заплывшим глазом, потерей слуха на одно ухо и четырьмя выбитыми зубами. Писали, что Демпси мог скрывать кастет в перчатке, кастет или гипс между бинтами на руках. Сколько в этом правды — сказать невозможно.

2 июля 1921 года в Джерси-Сити состоялся «матч века» между Джеком Демпси и Жоржем Карпантье, который в тот момент имел титулы чемпиона мира в полутяжелом весе и чемпиона Европы в тяжелом и полутяжелом весе. В этом поединке было установлено несколько рекордов, денежных рекордов. Впервые в истории бокса было продано билетов на семизначную сумму — $1 789 236. 91 тыс. зрителей наблюдала за боем, сидя на три-

ТРУСЫ ЗА $100 ТЫС.

На аукционах спортивной мемorабилии высоко ценятся предметы, связанные со знаменитыми боксерскими поединками. Несколько примеров.
Боксерские трусы, в которых Мухаммед Али провел бой с Джо Фрейзером в 1971 году, в 2002 году были проданы с аукциона за $100 тыс., а в 2011 году перепроданы за $173 102.
Перчатки, которые были на Али в том бою, в 2014 году были проданы за $388 375, а в 2016 году — за $606 375 (хотя аукционеры Goldin Auctions надеялись на $1 млн).
На Sotheby's в 1975 году халат, который был на Джо Фрейзере перед «Триллером в Маниле», был продан за $40 тыс.
Перчатки, которые были на Шугаре Рэе Леонарде во время его второго боя с Роберто Дураном, в 2012 году были проданы за $34 243.
Билет на бой 1921 года Демпси–Карпантье вместе со зрительской программкой в 2012 году был продан за $1185.



ULLSTEIN BILD VIA GETTY IMAGES

Бой за звание абсолютного чемпиона мира между Джеком Демпси и Жоржем Карпантье, состоявшийся 2 июля 1921 года, впервые в истории принес организаторам выручку, превысившую $1 млн

бунах. Но это не все. Радиолюбитель Мейджор Эндрю Уайт вместе с сотрудником компании RCA, производящей радиоэлектронную аппаратуру, Давидом Сарновым, организовали первую в истории спортивную радиотрансляцию. Ее слушали 350 тыс. человек. Так родилась профессия спортивного диктора и спортивное радиовещание. Оно способствовало росту популярности радиоприемников. В 1922 году в мире их было продано на $60 млн, в 1924 году — на $358 млн.

Демпси победил в четвертом раунде и получил рекордные призовые — $300 тыс. (в переводе на современные деньги с учетом покупательной способности — около $4,5 млн). Кроме того, чемпион мира в тяжелом весе зарабатывал на том, что позволил использовать свое имя в рекламе добавки Nuxated Iron (создатель этого железосодержащего витаминного комплекса впоследствии был осужден за мошенничество). После боя Демпси получил прозвище Костолом из Манассы.

23 сентября 1926 года Костолом вышел на бой с мало кому в то время известным Джином Танни. 120 757 зрителей заплатили за билеты в общей сложности $1 895 723. В исходе встречи никто не сомневался. Букмекеры принимали ставки четыре к одному на то, что Танни будет нокаутирован, не продержавшись десять раундов. Утром перед боем Костолом заявил о плохом самочувствии. Он решил, что чем-то отравился. На ринг Демпси все-таки вышел, с трудом провел бой

Писали, что Демпси мог скрывать кастет в перчатке, кастет или гипс между бинтами на руках. Сколько в этом правды — сказать невозможно

и уступил чемпионский титул. Но хотя бы заработал $700 тыс., тогда как новый чемпион — «всего» $200 тыс.

Кроме боксеров на этом поединке неплохо заработал глава еврейской мафии Нью-Йорка Арнольд Ротштейн. Он был едва ли не единственным, кто ставил деньги на победу Танни, что принесло Ротштейну, по разным оценкам, $500–600 тыс. Естественно, возникли подозрения, что результат боя был определен заранее. Но доказать их не удалось.

Через год, 22 сентября 1927 года состоялся матч-реванш. Были установлены новые рекорды. Зрителей — 104 943. Сборы составили $2 858 660 — Танни удержал чемпионский титул. На этот раз его гонорар был выше — $990 445. Рассказывали, что он послал промоутеру Тексу Рикардсу чек на $9555, чтобы потом с чистой совестью утверждать, что получил за бой миллион долларов. Демпси за проигрыш получил $447 500 и вскоре объявил, что уходит из спорта и больше не выйдет на ринг даже за $50 млн.

Порхает как бабочка и жалит на миллион

Почти миллионный рекорд Танни продержался очень долго, более 40 лет. Он был побит благодаря Эндрю Джеральду «Джерри» Перенчио, основателю продюсерского агентства Chartwell Artists. Клиентами этого агентства были Элизабет Тейлор, Джейн Фонда и Марлон Брандо, другие артисты, музыканты, писатели. В 1970 году Перенчио устроил первое выступление Элтона Джона в США — феноменально успешное. В том же году он решил попробовать себя в роли спортивного промоутера и купил права на организацию боя между двумя чемпионами мира в тяжелом весе — бывшим и действующим. Мухаммед Али был лишен чемпионского звания в 1967 году за отказ проходить службу в армии во время войны во Вьетнаме. Джо Фрейзер завоевал чемпионский титул 16 февраля 1970 года, нокаутировав Джимми Эллиса на ринге спорткомплекса «Мэдисон-сквер-гарден».

Перенчио утверждал, что у него есть только одна проблема — он ничего не знал о боксе. Тем не менее оба чемпиона подписали с ним контракт 30 декабря 1970 года. Оба должны были гарантированно получить за бой по $2,5 млн. В то время ни один спортсмен или артист не получал такие деньги за один вечер.

Чтобы выплатить громадные гонорары, Перенчио привлек инвестора — владельца баскетбольного клуба Los Angeles Lakers и хоккейного клуба Los Angeles Kings Джека Кента Кука. До Кука ему отказали или не стали с ним разговаривать 70 потенциальных инвесторов.

На пресс-конференции, посвященной предстоящему «бою века», Перенчио заявил, что надеется на доходы от боя в размере $20–30 млн. После этих слов Мухаммед Али вскочил со своего места и закричал, обращаясь к будущему сопернику: «Они нас купили по дешевке, Джо! Только 5 миллионов из 20 или 30. Нас облапошили!»

Впрочем, некоторые спортивные промоутеры сомневались, что Перенчио удастся не то чтобы получить $30 млн, а хотя бы покрыть $9 млн, необходимые для организации поединка.

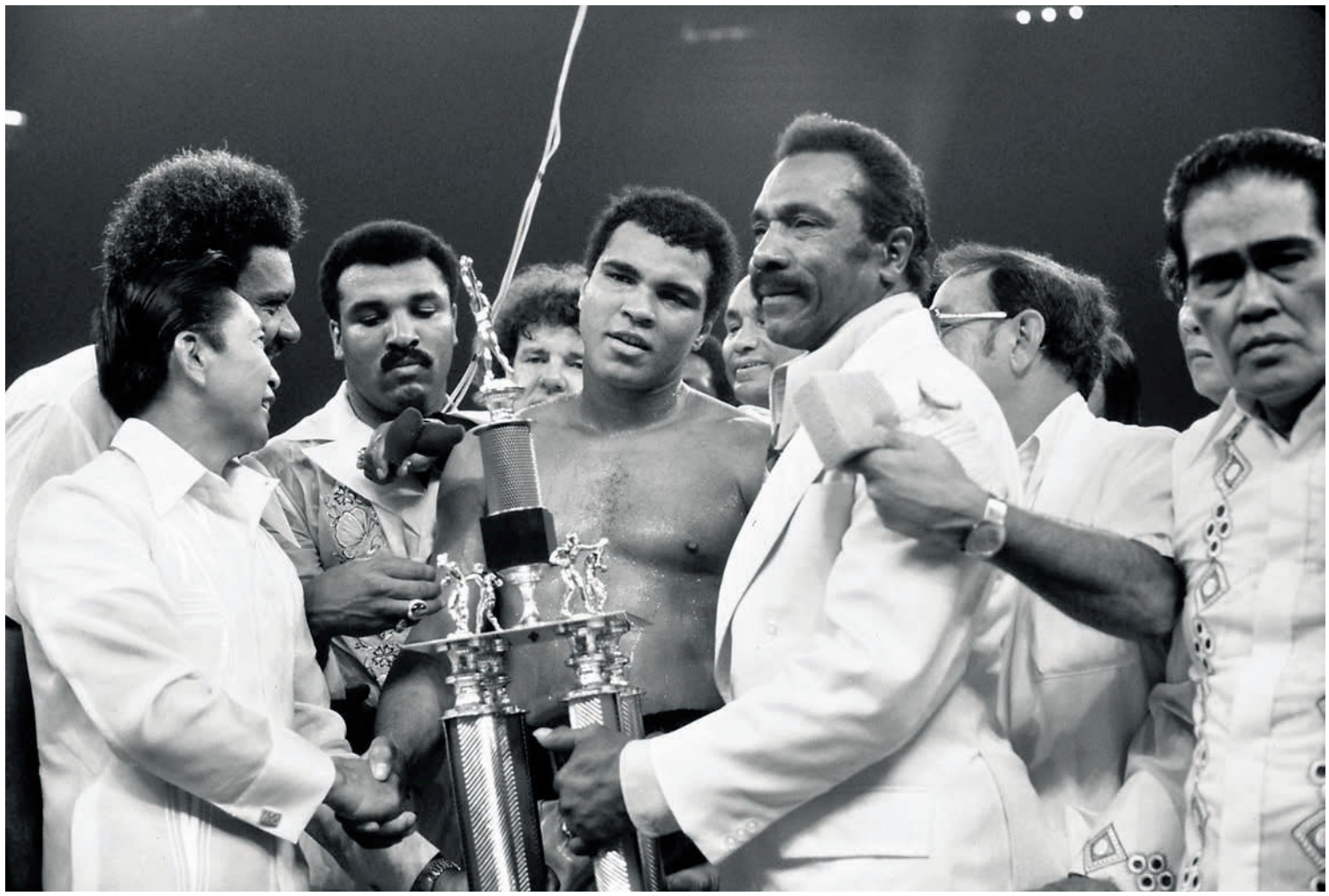
Али и Фрейзер встретились на арене «Мэдисон-сквер-гарден» 8 марта 1971 года. Хозяева «Мэдисон-сквер-гарден» не позволили Перенчио установить «жульнические цены» на билеты — $250 за места в первом ряду (ринг-сайд) и $500 за самые-самые лучшие места, ограничив цены уровнем $150 (примерно соответствует 1 тыс. современных долларов). Самые дешевые билеты стоили $20. С продажи билетов организаторы должны были получить или 70% от суммы выручки, или $700 тыс., смотря, какая сумма будет больше. Выручка от продажи билетов составила $1,5 млн.

Основные деньги были заработаны не на этом. Просмотр боя был организован в кинотеатрах, в которые поступал сигнал по каналам кабельного телевидения. В США таким образом поединок посмотрело около 2,5 млн человек, сборы составили около $45 млн. Просмотр был организован также в Лондоне, где 90 тыс. болельщиков посмотрели бой ночью, из-за разницы во времени. Это дало еще $90 тыс.

Права на трансляцию боя были проданы телесетям более чем в 100 странах мира, его посмотрело около 300 млн зрителей.

Спортивное событие стало одновременно светским мероприятием. В зале было много знаменитостей, в том чис-

«Я никогда не был так близок к смерти»,— сказал Мухаммед Али после своего третьего боя с Джо Фрейзером, вошедшего в историю бокса как «Триллер в Маниле»



DISNEY GENERAL ENTERTAINMENT CONTENT VIA GETTY IMAGES

ле Сальвадор Дали, Элвис Пресли, Вуди Аллен, Барбра Стрейзанд, Хью Хеффнер. Репортаж для журнала Time готовил Норман Мейлер, а в роли его фотографа выступил Фрэнк Синатра.

После 15 раундов интереснейшего поединка победа была присуждена Джо Фрейзеру.

22 января 1973 года Фрейзер уступил чемпионский титул Джорджу Форману. 28 января 1974 года в «Мэдисон-сквер-гарден» Фрейзер и Али встретились снова, и на этот раз победу одержал Мухаммед Али.

30 октября того же года в Киншасе, столице Заира (сейчас — Демократическая Республика Конго), состоялся бой Мухаммеда Али с Джорджем Форманом за звание чемпиона мира в тяжелом весе, вошедший в историю спорта как «Грохот в джунглях» (Rumble in the Jungle). Его организовал Дон Кинг, тогда только начинавший свою карьеру в мире бокса. Он предложил Али и Форману рекордные гонорары — как минимум по $5 млн каждому (в итоге Форман столько и получил, а Али чуть больше — $5,45 млн).

Дон Кинг столкнулся с той же проблемой, что и Перенчио до него,— где найти инвестора. В США такой не нашелся. Кингу помог Фред Уаймен, американский советник заирского диктатора Мобуту Сесе Секо. Уаймен убедил Мобуту, что такое событие улучшит имидж Заира в глазах мировой общественности. По утверждению Кинга, спонсорскую помощь оказал и другой африканский диктатор — Муаммар Каддафи из Ливии.

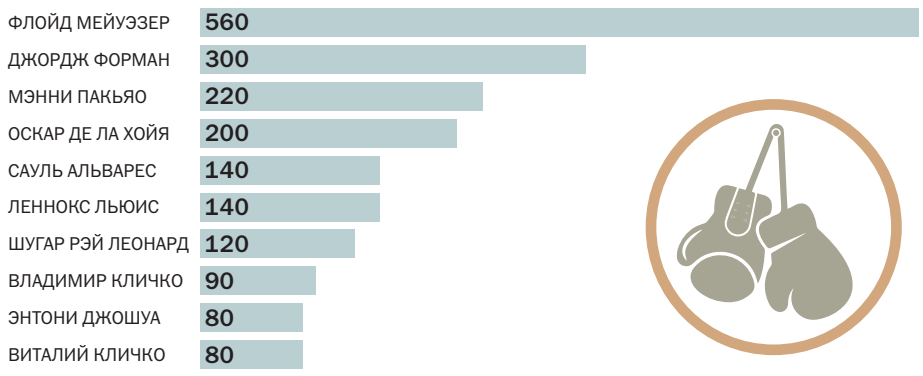
Бой проходил в очень тяжелых условиях — в тропическом климате, в сезон дождей, в четыре часа ночи по местному времени (для удобства телетрансляции в США). Форман считался явным фаворитом, букмекеры считали, что его шансы на победу в четыре раза выше. Спортивные комментаторы пытались предсказать, в каком раунде чемпион отправит соперника в нокаут. Вопреки прогнозам победил Али, нокаутировав Формана в восьмом раунде.

Трансляция боя в кинотеатрах принесла около $100 млн (из них $60 млн в США). Эфирное телевидение дало возможность наблюдать за поединком Али и Формана 1 млрд человек — примерно каждому четвертому жителю планеты, что было для того времени рекордом.

Годом позже Дон Кинг свел на ринге Мухаммеда Али и Джо Фрейзера в третий и последний раз. Бой, известный как «Триллер в Маниле» (Thrilla in Manila), состоялся в Маниле, столице Филиппин, 1 октября 1975 года. Ради

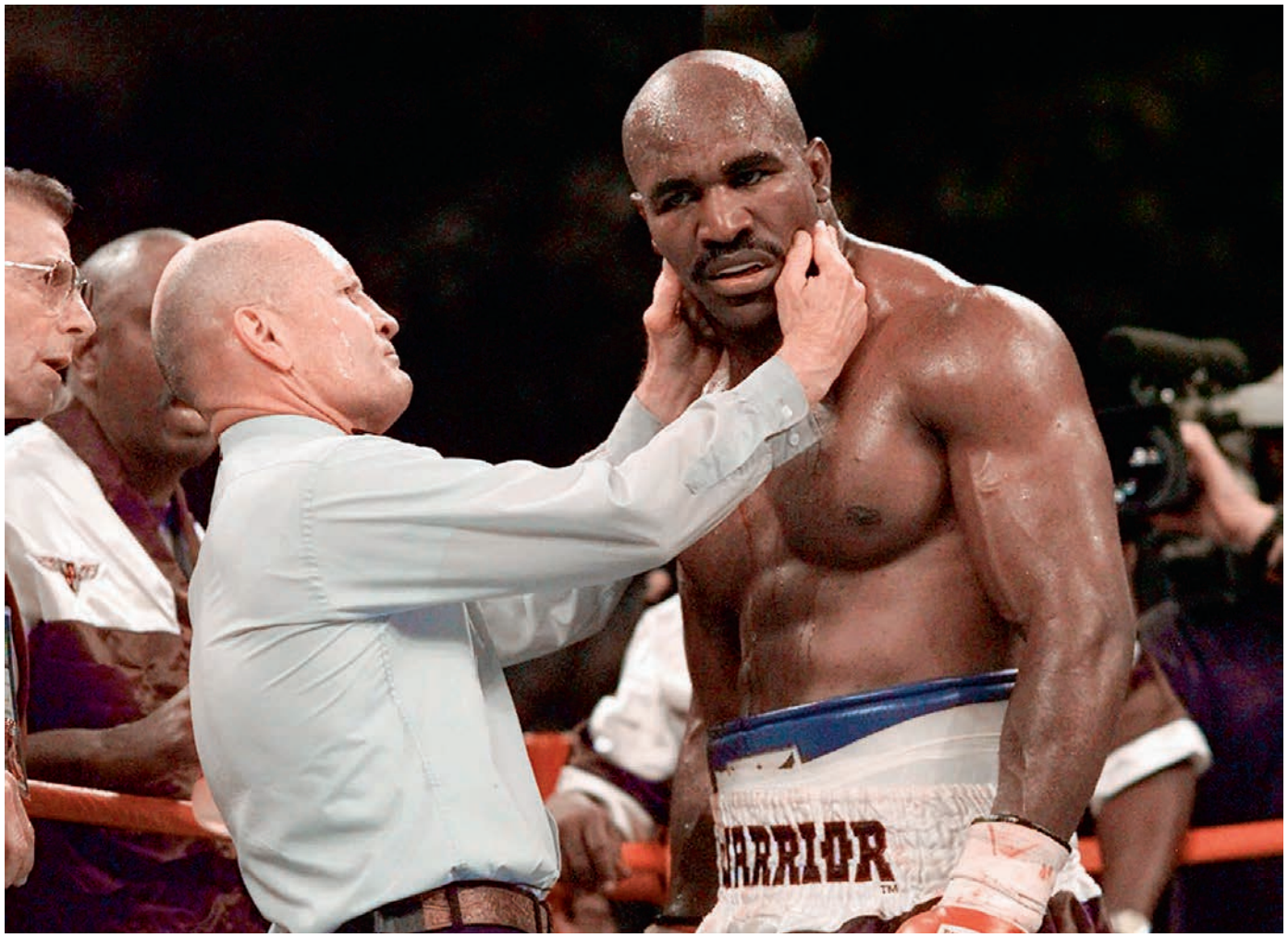
СОСТОЯНИЕ ДЕСЯТИ САМЫХ БОГАТЫХ БОКСЕРОВ СОВРЕМЕННОСТИ ($ МЛН)

Источники: Celebrity Net Worth и Wealthy Gorilla.



FOTOS INTERNATIONAL/GETTY IMAGES

Бои Мухаммеда Али с Джо Фрейзером были популярным светским мероприятием. На фото — актриса Барбра Стрейзанд со своим бойфрендом Джоном Питерсом прибыли в Киншасу (Заир), чтобы посмотреть поединок, известный как «Грохот в джунглях»



AP

Рефери проверяет ухо Эвандера Холифилда. Укусивший соперника Майк Тайсон был дисквалифицирован и оштрафован на $3 млн

удобства американских телезрителей он начался в 10:45 утра. Зрительская аудитория третьей встречи гигантов бокса превысила 1 млрд человек. Кроме тех, кто наблюдал за ходом поединка на стадионе Araneta Coliseum в Кесон-Сити, в кинотеатрах с телетрансляцией и по эфирному телевидению, была еще одна аудитория нового типа. Около 500 тыс. человек увидели «Триллер в Маниле» у себя дома по кабельному телевидению на канале HBO.

После 14-го раунда жестокой схватки победу техническим нокаутом присудили Мухаммеду Али. Перед схваткой Али было гарантировано $4,5 млн, или 43% общих доходов, Фрейзеру — $2 млн или 22% доходов. Вторая цифра оказалась больше, в результате Али заработал около $9 млн, а Фрейзер — около $5 млн.

Да здравствует Кинг!

20 июня 1980 года на Олимпийском стадионе в Монреале состоялся бой между чемпионом мира в полусреднем весе по версии Всемирного боксерского совета (WBC) Шугаром Рэем Леонардом и панамцем Роберто Дураном. Поединок организовали совместно два великих промоутера — Дон Кинг и Боб Арум. Чемпиону они гарантировали $7,5 млн и процент дохода от трансляций. Претенденту — $1,5 млн (и никаких дополнительных выплат). Поединок длиной 15 раундов завершился победой Дурана по очкам, что сделало его национальным героем в родной Панаме. Побежденный чемпион заработал, по разным оценкам, $9–10 млн.

Вскоре Дон Кинг убедил двух соперников встретиться снова. Это обошлось ему в $15 млн ($8 млн — Дурану, $7 млн — Леонарду). Поединок состоялся 25 ноября 1980 года в спорткомплексе Louisiana Superdome в Новом Орлеане. Телеканал ABC заплатил рекордную сумму — $2,5 млн — за то, чтобы показать бой в записи месяцем позже. Многие любители бокса решили подождать месяц, а не платить деньги за билет (цена на место у ринга доходила до $1 тыс.). Большая часть мест в зале пустовала. В конце восьмого раунда явно проигрывавший Дуран подал сигнал судье о том, что отказывается продолжать бой, и покинул ринг. Согласно популярной легенде (которую неоднократно опровергал сам Дуран), уходя, он произнес по-испански «no mas», что можно перевести как «хватит», «с меня довольно».

27 июня 1988 года в концертно-спортивном центре Boardwalk Hall в Атлантик-Сити состоялся легендарный матч, организованный Доном Кингом (сопромоутер — Шелли Финкель). На ринг вышли два непобежденных чемпиона в тяжелом весе. Майк Тайсон, чемпион мира по версии WBC, Всемирной боксерской ассоциации (WBA) и Международной боксерской федерации (IBF). Майкл Спинкс был абсолютным чемпионом мира по версии WBC и Ring в полутяжелом весе и бывшим чемпионом в тяжелом весе по версии IBF, лишенным титула за нарушение регламента боев. К тому моменту Тайсон провел 34 профессиональных боя, победил во всех, в том числе 30 раз — нокаутом. Спинкс провел 31 бой, также победил во всех, в том числе 21 раз — нокаутом. Их поединок должен был окончательно определить, кто же единственный чемпион мира.

Многие любители бокса считают этот бой лучшим в карьере Майка Тайсона. Он отправил соперника в нокаут на 91-й секунде поединка. Несколько дней спустя Спинкс заявил, что уходит из спорта.

Доходы от боя превысили $70 млн, притом большая часть этой суммы пришлась на телетрансляции в кинотеатрах и показы по платному телевидению. 21 785 зрителей (в их числе были Джек Николсон, Сильвестр Сталлоне, Шон Пенн, Мадонна, Опра Уинфри, Чак Норрис и другие знаменитости) купили билеты на общую сумму $12,3 млн. Дональд Трамп, компания которого владела Boardwalk Hall и соседним с ним казино Tramp Plaza, заплатил за право проведения боя на своей территории $11 млн. Компания HBO — $3 млн за отложенную телетрансляцию. Иностранные телекомпании — $2 млн. Компания PepsiCo — $1,25 млн за спонсорство.

Майк Тайсон заработал на этом бое $22 млн (примерно $92 млн в современных долларах), Майкл Спинкс — $13,5 млн ($56,5 млн).

В 1992 году Майк Тайсон был приговорен к шести годам тюрьмы за изнасилование. В первом бою после досрочного освобождения 19 августа 1995 года он встретился на ринге с Питером Макнили. Кто был промоутером этого боя? Опять Дон Кинг.

Поединок длился 89 секунд. После травмы, полученной Макнили, его менеджер попросил судью остановить бой. И снова рекорды. Общемировые сборы — $96 млн, из которых $63 млн принесли платные телетрансляции. Тайсон получил за бой $25 млн.

16 марта 1996 года в Лас-Вегасе в казино MGM Grand Тайсон вышел на бой с чемпионом мира по версии WBC Фрэнком Бруно. Ранее соперники уже встречались в 1989 году, Бруно оказался в нокауте в пятом раунде. Вторая встреча оказалась короче. Судья остановил ее в третьем раунде — Тайсон победил техническим нокаутом. Гонорар Тайсона составил $30 млн, Бруно — $6 млн. Промоутером и этой встречи был Дон Кинг. Он же организовал на той же арене бой Тайсона с Эвандером Холифилдом, чемпионом мира по версии WBC, 9 ноября 1996 года. Вопреки прогнозам победил Холифилд, в 11-м раунде судья остановил бой, зафиксировав технический нокаут.

Матч-реванш (на том же месте, с тем же промоутером) состоялся 28 июня 1997 года. На этот раз рекордный гонорар достался защищавшему свой титул Холифилду — гарантированные $33 млн (окончательная сумма составила $35 млн). Противостояние закончилось скандалом — Тайсон откусил сопернику ухо. Он был дисквалифицирован и оштрафован на $3 млн (штраф не мог превышать 10% его гонорара). В финансовом плане скандальный поединок был очень успешным. Продажа билетов — $17,3 млн. Платные телетрансляции — почти $100 млн. Показы в кинотеатрах — $6 млн. Зарубежные телетрансляции и спонсорские сделки — $21,24 млн.

Это был последний матч Тайсона, который спонсировал Дон Кинг. На следующий год боксер подал на Кинга в суд, требуя $100 млн. Шесть лет спустя стороны договорились во внесудебном порядке на $14 млн, но эти деньги ушли в казну в счет не уплаченных Тайсоном налогов.

Сам себе промоутер

В XXI веке самым высокооплачиваемым боксером стал Флойд Мейуэзер-младший по прозвищу Деньги.

Он начинал как любитель, завоевал на Олимпиаде в Атланте в 1996 году бронзовую медаль и в том же году начал профессиональную карьеру под крылом промоутерской компании Боба Арума Top Rank. На Арума Мейуэзер проработал почти десять лет и несколько раз завоевывал титул чемпиона мира по версии WBC. 8 апреля 2006 года Мейуэзер выиграл у Заба Джуды бой за чемпионский титул IBF и вакантный чемпионский титул Международ-

GETTY IMAGES

Флойд Мейуэзер с усыпанным драгоценными камнями и золотом «Денежным поясом», которым он был награжден за победу над Конором Макгрегором

СПОРТМИЛЛИАРДЕРЫ

По подсчетам сайта celebritynetworth.com, всего шесть человек за свою спортивную карьеру смогли заработать больше миллиарда долларов.
Это Майкл Джордан (баскетбол, $1,9 млрд), Тайгер Вудс (гольф, $1,65 млрд), Арнольд Палмер (гольф, $1,35 млрд), Джек Никлаус (гольф, $1,15 млрд), Флойд Мейуэзер (бокс, $1,022 млрд) и Михаэль Шумахер («Формула-1», $1 млрд).

В настоящее время состояние Флойда Мейуэзера оценивается в $560 млн. Это примерно половина всех денег, заработанных им за спортивную карьеру. Остальное он потратил

ной боксерской организации (IBO) в полусреднем весе. Его гонорар составил около $5 млн. В том же месяце Мейуэзер отказался от боя с Антонио Маргарито, за который Арум обещал ему $8 млн, а вместо этого воспользовался пунктом своего контракта, который позволял ему стать свободным агентом, заплатив «откупные» — $750 тыс. Перед уходом из Top Rank он предложил встретиться с Оскаром Де Ла Хойей за гарантированный гонорар в $20 млн. Арум не согласился.

С Де Ла Хойей Флойд Мейуэзер встретился на ринге MGM Grand Arena в Лас-Вегасе 5 мая 2007 года. Бой был организован промоутерской компанией Де Ла Хойи — Golden Boy Promotions. Мейуэзер победил по очкам. Его соперник заработал за матч рекордную сумму — $52 млн, он — $25 млн. Доход от продажи билетов составил более $19 млн, от платных телетрансляций — рекордные $136 млн.

В 2013 году Мейуэзер отобрал у Де Ла Хойи рекорд по размеру гонорара за один бой. За поединок с Саулем «Канело» Альваресом он получил $80 млн. За несколько дней до боя в беседе с корреспондентом спортивного телеканала ESPN Мейуэзер рассказал, что хранит все свои деньги на одном банковском счете, и продемонстрировал выписку с него — баланс превышал $123 млн.

Всего двумя годами позже Мейуэзер заработал большую сумму за один выход на ринг. 2 мая 2015 года он встретился на арене MGM Grand с Мэнни Пакьяо. Бой шел за титулы суперчемпиона WBA, чемпиона WBC, WBO и журнала Ring и звание лучшего боксера вне зависимости от весовой категории. Мейуэзер победил по очкам. Были установлены новые рекорды: число подписчиков платных телетрансляций — 4,6 млн, доход от платных телетрансляций — более $437 млн, доход от продажи билетов — $72 198 500, права на телетрансляции за рубежом — $40 млн, спонсорство — $13,2 млн. Гонорар победителя — $250 млн, побежденного — $150 млн.

Два года спустя Мейуэзер снова поднял планку. 26 августа 2017 года на ринге в открывшемся годом раньше спортивно-развлекательном комплексе T-Mobile Arena в пригороде Лас-Вегаса он встретился с бойцом смешанных единоборств Конором Макгрегором и одержал победу в десятом раунде техническим нокаутом. За победу Мейуэзер был награжден особым «Денежным поясом» из кожи аллигатора, украшенным 1,5 кг золота 999-й пробы, 3360 алмазами, 600 сапфирами и 300 изумрудами. Гонорар Мейуэзера составил, по разным оценкам, от $275 млн до $300 млн, его соперника — от $85 млн до $130 млн. Это был его последний, пятидесятый бой на профессиональном ринге. Все 50 боев он выиграл, в том числе 27 нокаутом.

В настоящее время состояние Флойда Мейуэзера оценивается в $560 млн. Это примерно половина всех денег, заработанных им за спортивную карьеру. Остальное он потратил. На два личных самолета — по $50 млн за каждый, коллекцию автомобилей (около 100 штук, общая стоимость — свыше $30 млн), дома в Беверли-Хиллз ($25,5 млн, в процессе отделки) и в Лас-Вегасе ($10 млн), яхты (сведения о ценах противоречивы), коллекцию дизайнерских часов (более 40 штук, самые дорогие — Jacob & Co Billionaire за $18 млн), ювелирные украшения. Персональному парикмахеру он платит $1 тыс. за стрижку, персональному шеф-повару — $1 тыс. за блюдо, делает крупные ставки на спортивные события (однажды он правильно угадал результат матча по американскому футболу между университетскими командами, поставив $1,1 млн), а поскольку деньги все равно не заканчиваются — иногда спит, укладывая рядом с собой на кровать пачки долларов ●

ОСЕНЬ ЭПОХИ ВОЗРОЖДЕНИЯ

ОБ ОБНОВЛЕННЫХ КЛАССИЧЕСКИХ МОДЕЛЯХ ЧАСОВ

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

Из-за пандемии и локдаунов за полтора года офисный дресс-код слегка позабылся за ненадобностью появляться в офисе. Теперь же деловые встречи, совещания, бизнес-завтраки и коктейли возвращаются. А значит, и часы придется снова подбирать под деловой костюм. Швейцарские часовщики, как всегда, держат руку на нашем пульсе и предлагают свои знаменитые модели в обновленных версиях, напоминая, что трудовые будни вне дома — это еще и возвращение к элегантности.

1 **Patek Philippe, часы Calatrava,** 39 мм, белое золото, механизм с ручным подзаводом, запас хода 65 часов

2 **Piaget, часы Polo Skeleton,** 42 мм, сталь, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 44 часа

3 **Vacheron Constantin, часы Historiques American 1921,** 40 мм, белое золото, механизм с ручным подзаводом, запас хода 65 часов

4 **Tudor, часы 1926,** 41 мм, сталь, розовое золото, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 38 часов

5 **Omega, часы De Ville Tresor Power Reserve,** 40 мм, желтое золото, механизм с ручным подзаводом, запас хода 72 часа

6 **TAG Heuer, часы Carrera,** 42 мм, сталь, розовое золото, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 80 часов

7 **Montblanc, часы Heritage Pythagore Small Second Limited Edition 148,** 39 мм, розовое золото, механизм с ручным подзаводом, запас хода 80 часов

8 **Longines, часы Heritage Classic,** 38,5 мм, сталь, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 72 часа

Patek Philippe представили обновленную версию знаменитой модели Calatrava с циферблатом, гильошированным узором Clous de Paris («Парижские гвозди»). Новинка вышла чуть более крупной в диаметре и в современном дизайне. Граненые накладные часовые метки из белого золота выступают в паре с часовыми и минутными стрелками «дофин», а в корпусе из белого золота теперь новый механизм 30-255 PS с ручным подзаводом и 65-часовым запасом хода.

В 1921 году мастера Vacheron Constantin создали для американского рынка модель часов American 1921, снискавшую популярность среди автолюбителей — с повернутого по диагонали циферблата можно было считывать время, не отрывая рук от руля. Коллекционеры по сей день высоко ценят эту модель. Спустя 100 лет мануфактура выпустила три новые интерпретации легенды: две модели из белого золота и модель из платины ограниченной серии в 100 экземпляров. «Подушкообразный» корпус, повернутый по диагонали циферблат, заводная головка, расположенная между метками «1» и «2» часа подчеркивают нестандартную эстетику модели.

В этом году Piaget представили полностью скелетонированную версию знаменитых спортивных часов Polo, впервые созданных в 1979 году. В качестве основы инженеры и дизайнеры сохранили изогнутый корпус с круглым безелем, циферблат формы «подушка» и тонкий профиль и на их базе создали корпус на 30% тоньше с модернизированным механизмом Piaget 1200S со смещенным от центра микроротором. Получились спортивные часы в стальном корпусе диаметром 42 мм и толщиной всего 6,5 мм, с тончайшим (2,4 мм) автоматическим механизмом внутри, полностью разработанным и изготовленным в стенах мануфактуры Piaget.

На создание новых часов Montblanc вдохновил исторический калибр Minerva Pythagore Calibre 48 1940-х годов, где мосты располагались в соответствии с пропорциями золотого сечения. Инженеры Montblanc вписали в диаметр нового механизма пятиугольник, построенный по правилам «золотого сечения», с пятиконечной звездой внутри, полученной наложением нескольких треугольников. В названии калибра 14.08 число 14 означает диаметр механизма в линиях, а 8 — элемент числовой последовательности Фибоначчи. Новинка Montblanc Heritage Pythagore Small Second Limited Edition 148 создана в розовом и белом золоте с новыми циферблатами и новым мануфактурным калибром MB M14.08. Каждая модель выпущена ограниченной серией из 148 экземпляров.

Обновленный легендарный хронограф TAG Heuer Carrera элегантен как никогда. На серебристом циферблате с узором «солнечные лучи» часовые индексы, а также минутная, секундная и часовая стрелки выполнены из контрастного по цвету розового золота. Корпус из матовой стали оснащен стальной заводной головкой, двумя кнопками и завинчивающейся задней крышкой из сапфирового стекла. А ремешок из кожи аллигатора коричневого цвета с прострочкой в тон снабжен стальной раскладывающейся застежкой с двойной блокировкой.

Компания Omega впервые выпустила часы линии Tresor в 1949 году, использовав ее название для обозначения «сокровища» внутри, 30-миллиметрового калибра. Коллекция популярна по сей день и регулярно обновляет дизайн и калибры. Самой интересной особенностью версии часов Omega De Ville Tresor 2021 года являются новые счетчики: малый секундный у отметки «6 часов» и счетчик запаса хода у отметки «12 часов».

Линейка часов Tudor 1926 отдает дань уважения наследию бренда, основанному в 1926 году, и эстетике тех лет. Корпус новинок 2021 года выполнен из единого куска стали, на фоне циферблата сверкают стрелки из розового золота. Швейцарцы Longines так воодушевились успехом модели Heritage Classic в 2019 году, что и в этом выпустили новую версию — с черным секторным циферблатом с секундным счетчиком, диаметром элегантного корпуса 38,5 мм и инновационным механизмом, специально разработанным для винтажной коллекции марки

МКБ Private banking

Новая классика

Private banking
в превосходном исполнении

ПАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК». РЕКЛАМА
Генеральная лицензия Банка России №1978 от 06.05.2016 г.

private.mkb.ru