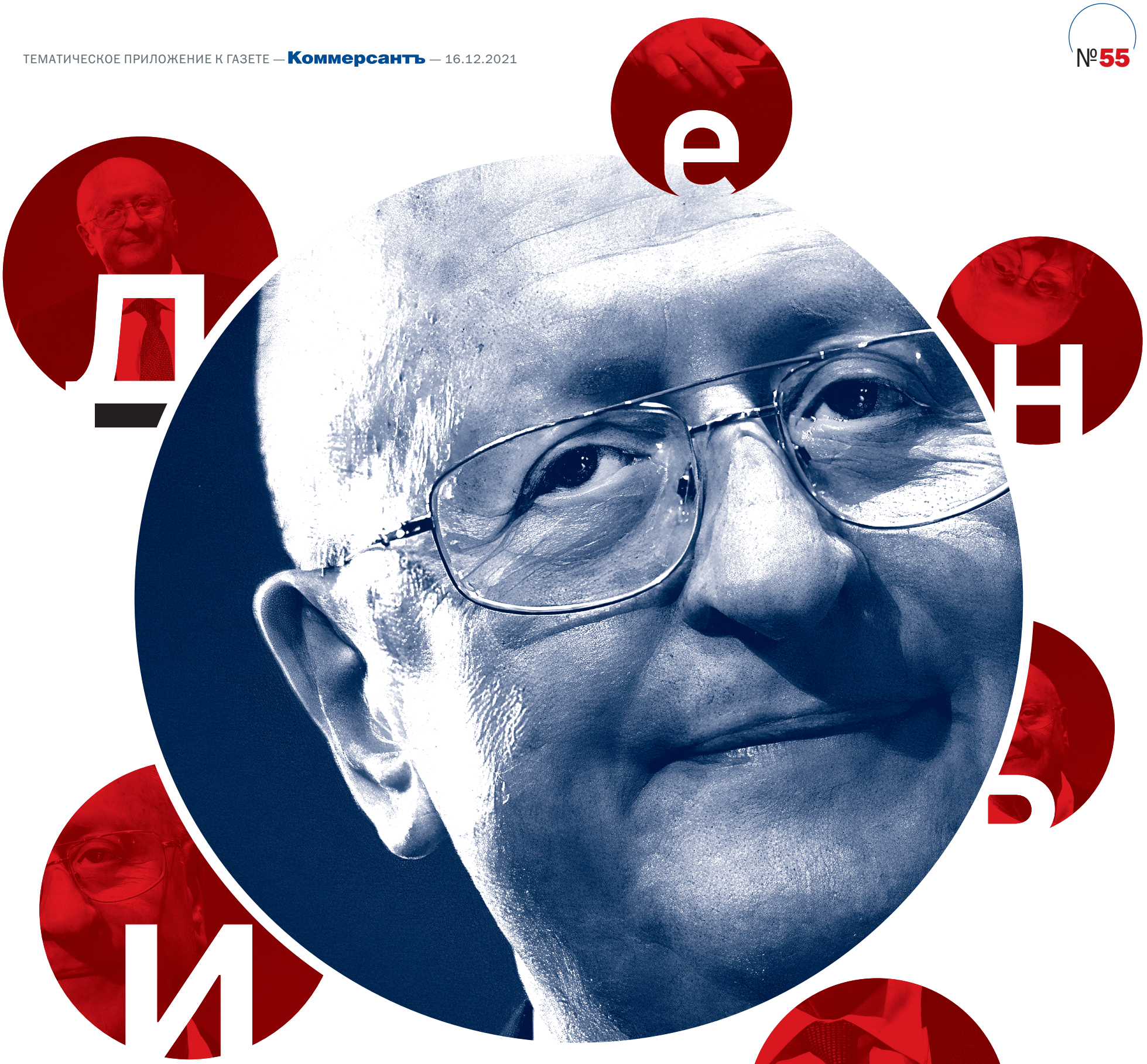


ГОД ИЗ ЛЕЧЕНИЯ

АЛЕКСАНДР ГИНЦБУРГ— УЧЕНЫЙ, КОТОРОМУ ДОВЕРЯЮТ ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ

14 **НАПОМИНАЕМ О «СПУТНИКЕ V»** СДЕЛАЙТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, ПРИВИВКУ

16 **ГАДАЕМ НА ЧЕРНЫХ ЛЕБЕДЯХ** О БУДУЩЕМ ФОНДОВОГО РЫНКА

24 **СЧИТАЕМ ДЕНЬГИ И КОМНАТЫ** В МОДНЫХ ДОМАХ БЕРНАРА АРНО

30 **ПОДВОДИМ ИТОГИ ФИНАНСОВОГО ГОДА** С РУКОВОДИТЕЛЯМИ ИНВЕСТБАНКА BCS GLOBAL MARKETS

64 **ВЫБИРАЕМ НОВОГОДНИЕ ПОДАРКИ** ПО ЛЮБВИ И КОШЕЛЬКУ

68 **ИЩЕМ МЕСТО НА ПОСТОЙ** ДЛЯ ДОМОВ С ПРОБЕГОМ

73 **ЧИТАЕМ ЖИЗНЬ СКАЗОЧНИКА** ПО ЕГО ФИНАНСОВЫМ СЧЕТАМ

Уникальные площадки в Проведи мероприятие на

Empire Lounge

58

этаж

Панорамный двухэтажный лофт под крышей делового комплекса «Империя»

Реклама

MOSCOW CITY | EVENT SPACE

Москва-Сити.
высоте!

Музей Москва-Сити

Площадка для деловых мероприятий

56
этаж

Москва-Сити, деловой комплекс «Империя» +7 495 730 23 33 event@empire.ru

18+

деньги
ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ Коммерсантъ

СПАСИБО, ЧТО МЫ ЕСТЬ!

МИХАИЛ МАЛЫХИН
выпускающий редактор

Александр Леонидович Гинцбург, российский микробиолог, директор НИЦЭМ им. Н. Ф. Гамалеи, не случайно оказался на обложке нашего предновогоднего номера. Обычно первую полосу мы посвящаем человеку, который как-то повлиял на экономику и финансовые рынки. Нет сомнений в том, что благополучие страны в уходящем году во многом связано именно с успехом Александра Гинцбурга и его команды, создавшей вакцину «Спутник V». Для меня и моих коллег это повод сказать спасибо за спасение людей!

Каюсь. Ковида в нашем номере пока еще много — нет ни одной темы, которой, к сожалению, этот вирус не коснулся бы. Но «Деньги» тоже, считай, прививы. Поэтому читайте нас без всякой опаски. Традиционно перед новым годом публикуем рейтинг самых успешных финансовых инструментов года, результаты опроса финансовых управляющих про «черных лебедей» — главные риски инвесторов и про идеи для инвестиций на грядущий год. В рубрике «Великие финансисты» расскажем о самом богатом человеке Европы. А еще — про тайные счета английских сказочников, про дома на колесах в московских парках и серфинг на Камчатке, про зимние путешествия и подарки к Новому году! Будьте здоровы и счастливы!

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: ГЛЕБ ЩЕЛКУНОВ

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

№55
16.12.2021

ЦЕНА СЛОВ

6 **ТРЮК С ВРАГАМИ НА БИС**
ТАКОЕ ЖЕ НАПРЯЖЕНИЕ НА РЫНКАХ ВОЗНИКЛО В НАЧАЛЕ ГОДА

ТРЕНД

8 **ДОЛЛАР НАБРАЛ РУБЛЕЙ**
ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК ГОТОВИТСЯ К РОСТУ СТАВОК В США

ТЕМА НОМЕРА

10 **ВЕТЕР ПЕРЕМЕН. ОН БУДЕТ ДОБРЫЙ, ЛАСКОВЫЙ?**
ЧЕГО ЖДАТЬ ОТ НОВОГО ГОДА РОССИИ И МИРУ

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

14 **«СПУТНИК V» НА ОРБИТЕ**
ВАКЦИНА ОДОБРЕНА В 71 СТРАНЕ МИРА

16 **ЧЕРНЫЕ ЛЕБЕДИ-2022**
ГЛАВНЫЕ РИСКИ ДЛЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ В НАСТУПАЮЩЕМ ГОДУ

20 **БЕГ**
ОТТОК КАПИТАЛА ИЗ РОССИЙСКИХ ФОНДОВ ПРОДОЛЖАЕТСЯ

22 **«КОНСЕРВАТИВНАЯ ОЦЕНКА – ЭТО НАШ ПРИНЦИПИАЛЬНЫЙ ПОДХОД В СОБЛЮДЕНИИ БАЛАНСА РИСКОВ И ДОХОДНОСТИ»**
РАССКАЗАЛА ГЛАВНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР ПСБ ТАТЬЯНА НАУМЛИНСКАЯ

ВЕЛИКИЕ ФИНАНСИСТЫ

24 **КТО В ДОМЕ ХОЗЯИН**
КАК БЕРНАР АРНО СТАЛ САМЫМ БОГАТЫМ ЕВРОПЕЙЦЕМ

СВОИ ДЕНЬГИ

30 **«НАША ЗАДАЧА – НЕ ПРОСТО ОКАЗАНИЕ УСЛУГ, А ДОЛГОСРОЧНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО»**
РАССКАЗАЛИ СОРУКОВОДИТЕЛИ ИНВЕСТБАНКА BCS GLOBAL MARKETS АЛЕКСЕЙ ГОНУС И МАКСИМ САФОНОВ

34 **АКЦИИ НА ПОДЪЕМЕ**
САМЫЕ ВЫГОДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ 2021 ГОДА

36 **«В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ НАЛИЧНЫЕ ОСТАНУТСЯ ДЛЯ РЕДКИХ СЛУЧАЕВ»**
УВЕРЕН ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ, НАЧАЛЬНИК ДЕПАРТАМЕНТА КАРТОЧНЫХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ ГАЗПРОМБАНКА ДМИТРИЙ ЛЕПЕХИН

38 **«ВЗОРВАТЬ РЫНОК МОЖЕТ РАСШИРЕНИЕ ГОРИЗОНТА ИНВЕСТИЦИЙ»**
ГОВОРИТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР СБЕРНПФ АЛЕКСАНДР ЗАРЕЦКИЙ

42 **ESG-ФОНДЫ СТАНОВЯТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ**
УВЕРЕН ЕГОР КРОТКОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ ТРИНФИКО»

43 **ИНВЕСТИДЕИ-2022**
ЧЕГО ОЖИДАТЬ ОТ АКЦИЙ И ОБЛИГАЦИЙ В НОВОМ ГОДУ

46 **«ВСЕ БОЛЬШЕ КЛИЕНТОВ ПРЕДПОЧИТАЮТ ДИСТАНЦИОННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ»**
ГОВОРИТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО СК «РСХБ-СТРАХОВАНИЕ» СЕРГЕЙ ПРОСТАТИН

48 **ИСЖ ОТВОЕВЫВАЕТ РЫНОК**
ОБЪЕМЫ ПРЕМИЙ РАСТУТ НА ФОНЕ НЕДОСТАТОЧНО ВЫСОКИХ СТАВОК ПО ВКЛАДАМ

51 **ВСК ВНЕДРИЛА ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В ОНЛАЙН-УРЕГУЛИРОВАНИЕ**
ЧЛЕН СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ВСК ОЛЬГА СОРОКИНА О НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЯХ В СТРАХОВАНИИ

52 **ВСЕ ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ ТЕПЕРЬ В СБЕРЕ**
РАССКАЗАЛ ГЕНДИРЕКТОР СБЕРСТРАХОВАНИЯ МИХАИЛ ВОЛКОВ

54 **ЖИЛЬЕ ГОТОВО ДЕШЕВЕТЬ**
ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК МОСКВЫ ЖДЕТ ТРАНСФОРМАЦИЯ

57 **«У ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ»**
СЧИТАЕТ ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР ИНФРАСТРУКТУРНОГО ХОЛДИНГА ВТБ ЕВГЕНИЯ СУДЕЦ

58 **НОВЫЙ ГОД НА ВЫЕЗДЕ**
АКТИВНОСТЬ ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ РАСТЕТ

60 **ЗИМОЙ НА СВОЕЙ ВОЛНЕ**
СКОЛЬКО СТОИТ ОТПУСК В СЁРФ-КЕМПЕ ИЛИ ЯХТ-ТУРЕ

62 **ПОРА НА ЛЫЖИ**
СКОЛЬКО СТОЯТ ЗАНЯТИЯ ЗИМНИМИ ВИДАМИ СПОРТА

64 **ЦЕНА ПОДАРКА**
ЧТО ДАРЯТ НА НОВЫЙ ГОД И РОЖДЕСТВО В РАЗНЫХ СТРАНАХ

66 **ТЕПЕРЬ МОЖНО И БАНКЕТ**
ПОЧЕМ В РЕСТОРАНЕ НОВЫЙ ГОД

68 **ПРИЦЕПИТЬСЯ В МОСКВЕ**
СКОЛЬКО СТОИТ ОБОСНОВАТЬСЯ В ПРИЦЕПЕ В СТОЛИЦЕ

70 **БЕРЕГИСЬ АВТОМОБИЛЯ**
ДЕФИЦИТ ПРИВЕЛ К НАКРУТКАМ ЦЕН НА АВТОРЫНКЕ

STORY

73 **ОВЕРДРАФТ КЭРРОЛЛА**
О ЧЕМ РАССКАЗАЛИ БАНКОВСКИЕ СЧЕТА АВТОРА «АЛИСЫ В СТРАНЕ ЧУДЕС»

СТИЛЬ

79 **УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ПРЕЗЕНТ**
ЛУЧШИЕ МУЖСКИЕ ЧАСЫ В ПОДАРОК

ЗНАНИЯ В ДЕЙСТВИИ

БАНК САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
PRIVATE BANKING

ЗНАНИЯ В ДЕЙСТВИИ

www.bspb.ru

Санкт-Петербург,
Малоохтинский пр, д. 64 А

Москва,
ул. Бол. Ордынка, 40, стр. 2

Тел.: +7 (812) 677 5050
Моб.: +7 (921) 877 5050

ПАО «Банк «Санкт-Петербург». Ген. лицензия ЦБ РФ №436 от 31.12.2014. Реклама

ТРЮК С ВРАГАМИ НА БИС

В конце года возникает ощущение дежавю, глядя на бегство спекулятивного капитала с российского фондового рынка. Точно такое же напряжение на рынках возникло в начале года, когда американский президент «угукнул» на вопрос, считает ли он российского коллегу «убийцей». Напряжение ушло после встречи господина Байдена с господином Путиным.

На этот раз бегство капитала в ноябре—декабре вызвали слухи американских СМИ о скором нападении России на Украину. Сразу несколько изданий опубликовали подробные карты «нападения» на независимую республику с разных флангов. Перед встречей с российским коллегой 7 декабря глава США воинственно заявил журналистам, что не признает «красных линий» Путина. 8 декабря Байден смягчился и вежливо дал понять журналистам, что даже в случае военного конфликта США в украинские войны вмешиваться не будут. Но. Деньги снова ушли •

ПРЕЗИДЕНТ ТУРЦИИ
РЕДЖЕП ТАЙИП ЭРДОГАН

(В ПРЯМОЙ ТРАНСЛЯЦИИ ИЗ TWITTER)

«ЭТА СТАВКА УПАДЕТ, УПАДЕТ! МЫ НАШ НАРОД, НАШИХ ФЕРМЕРОВ НЕ ОТДАДИМ НА РАСТЕРЗАНИЕ СТАВКЕ. ЕСТЬ ИНОСТРАННЫЕ АГЕНТЫ, ОНИ НА НАС НАСТУПАЮТ, НО, ЧТО БЫ ОНИ НИ ДЕЛАЛИ, МЫ ОТ НАШЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРОГРАММЫ НЕ ОТКАЖЕМСЯ».

REUTERS

ГЛАВА ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ЛЕКАРСТВ MODERNA
СТЕФАН БАНСЕЛЬ

(В ИНТЕРВЬЮ CNBC)

«УЧИТЫВАЯ БОЛЬШОЕ ЧИСЛО МУТАЦИЙ (КОРОНАВИРУСА.— **„ДЕНЬГИ“**), ВЫСОКА ВЕРОЯТНОСТЬ, ЧТО ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВСЕХ ВАКЦИН БУДЕТ МЕНЬШЕ».

MEDIANEWS GROUP / BOSTON HERALD / GETTY IMAGES

ЭКС-ГЕНДИРЕКТОР TWITTER
ДЖЕК ДОРСИ

«Я РЕШИЛ ПОКИНУТЬ TWITTER, ПОТОМУ ЧТО СЧИТАЮ, ЧТО КОМПАНИЯ ГОТОВА ОТКАЗАТЬСЯ ОТ СВОИХ ОСНОВАТЕЛЕЙ».

REUTERS

26 ноября

ТУРЕЦКАЯ ЛИРА ПОДЕШЕВЕЛА НА 4,7%, ДО 12,64 ЛИРЫ ЗА ДОЛЛАР

ЦЕНА БЛИЖАЙШЕГО ФЬЮЧЕРСА НЕФТИ BRENT СНИЗИЛАСЬ НА 3,2%, ДО $72 ЗА БАРРЕЛЬ

29 ноября

ЦЕНА АКЦИЙ КОМПАНИИ ПОДСКОЧИЛА БОЛЕЕ ЧЕМ НА 11%, ДО $5,29

КАК МЕНЯЛАСЬ ИНФЛЯЦИЯ В РОССИИ В 2020–2021 ГОДАХ (%)

Источник: Росстат.

НАПЕРЕГОНКИ С ИНФЛЯЦИЕЙ

По данным Росстата, инфляция в годовом исчислении к началу декабря резко ускорилась и достигла 8,38%. Для обуздания ее роста ЦБ уже более полугода повышает ключевую ставку. Очередное повышение ожидается после заседания 17 декабря. Накануне, 8 декабря, в интервью «Интерфаксу» зампред Банка России Алексей Заботкин предположил, что годовая инфляция в России будет находиться значимо выше целевого значения в 4% большую часть 2022 года, а устойчивый рост цен будет виден только в октябре следующего года.

О РИСКАХ 2022 ГОДА ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ЧЕРНЫЕ ЛЕБЕДИ-2022» НА СТРАНИЦЕ 16.

КАК МЕНЯЛСЯ ИНДЕКС МОСКОВСКОЙ БИРЖИ В 2021 ГОДУ (ПУНКТЫ)

Источник: Reuters.

ИНДЕКСЫ ПРОСЕЛИ НА СЛУХАХ О ВОЙНЕ

В 2021 году во многом благодаря притоку на биржу внутренних частных инвесторов отечественные фондовые индексы показали лучшую динамику среди индикаторов развивающихся стран. Однако, по оценкам «Денег», чистый отток иностранных инвестиций из фондов, ориентированных на российские акции, за неполные 12 месяцев 2021 года составил $468 млн. Если в октябре газовый кризис в Европе подогрел интерес к российским акциям, в ноябре и декабре шквал слухов о возможности конфликта на Украине привел иностранных инвесторов в бегство из российских активов.

О РЫНКЕ АКЦИЙ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «БЕГ» НА СТРАНИЦЕ 20.

ГЛАВА ФРС США

ДЖЕРОМ ПАУЭЛЛ

(ВЫСТУПАЯ В СЕНАТЕ)

«СЛОВО „ВРЕМЕННАЯ“ ИМЕЕТ РАЗНОЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ РАЗНЫХ ЛЮДЕЙ. ДЛЯ МНОГИХ ЭТО ОЗНАЧАЕТ НЕДОЛГОВЕЧНОСТЬ. МЫ СКЛОННЫ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЕГО ДЛЯ ОБОЗНАЧЕНИЯ ТОГО, ЧТО ОНА НЕ ОСТАВИТ ПОСТОЯННОГО СЛЕДА В ВИДЕ БОЛЕЕ ВЫСОКОЙ ИНФЛЯЦИИ. Я ДУМАЮ, ЧТО СЕЙЧАС САМОЕ ВРЕМЯ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ЭТОГО СЛОВА».

GETTY IMAGES

ГЛАВА ЦБ

ЭЛЬВИРА НАБИУЛЛИНА

(НА ФОРУМЕ «РОССИЯ ЗОВЕТ»)

«МЫ БУДЕМ РАССМАТРИВАТЬ ОТ 0 ДО 100 (БАЗИСНЫХ ПУНКТОВ.— **„ДЕНЬГИ“**), МЫ В ЭТОМ ДИАПАЗОНЕ БУДЕМ РАССМАТРИВАТЬ РЕШЕНИЕ (ПО КЛЮЧЕВОЙ СТАВКЕ.— **„ДЕНЬГИ“**). У НАС ПРОГНОЗ И ПО ИНФЛЯЦИИ ИДЕТ СКОРЕЕ ПО ВЕРХНЕЙ ГРАНИЦЕ НАШЕГО ПРОГНОЗА, МЫ ЭТО БУДЕМ УЧИТЫВАТЬ».

RUSSIACALLING.RU /

ГЛАВА ЕЦБ

КРИСТИН ЛАГАРД

(В ИНТЕРВЬЮ НА КОНФЕРЕНЦИИ REUTERS NEXT)

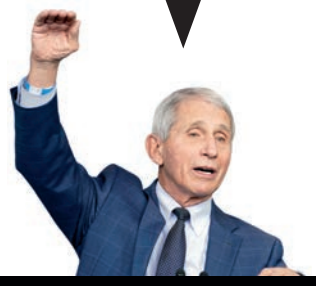
«Я ВИЖУ ПРОФИЛЬ ИНФЛЯЦИИ В ВИДЕ ГРЕБНЯ. И В КОНЕЧНОМ ИТОГЕ ГРЕБЕНЬ ВЫРАВНИВАЕТСЯ. МЫ ТВЕРДО ПРИДЕРЖИВАЕМСЯ МНЕНИЯ, И Я УВЕРЕНА, ЧТО В 2022 ГОДУ ИНФЛЯЦИЯ ЗАМЕДЛИТСЯ».

ГЛАВНЫЙ СОВЕТНИК ПРЕЗИДЕНТА США ДЖО БАЙДЕНА ПО МЕДИЦИНСКИМ ВОПРОСАМ

ЭНТОНИ ФАУЧИ

(В ЭФИРЕ ТЕЛЕКАНАЛА CNN)

«ПОКА ЧТО (КОРОНАВИРУСНЫЙ ШТАММ „ОМИКРОН“.— **„ДЕНЬГИ“**) НЕ ВЫГЛЯДИТ ТАК, ЧТО ОН НЕСЕТ ОЧЕНЬ СЕРЬЕЗНОЕ ТЕЧЕНИЕ ЗАБОЛЕВАНИЯ».



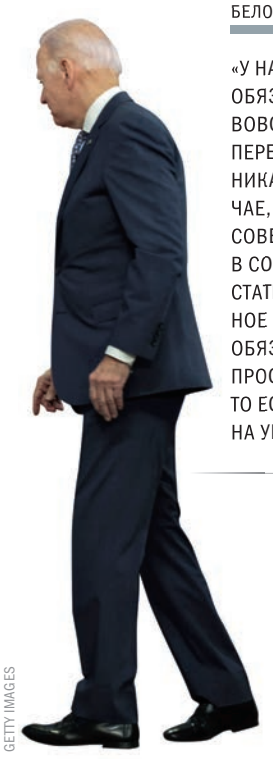
AP

ПРЕЗИДЕНТ США

ДЖО БАЙДЕН

(ОТВЕЧАЯ НА ВОПРОСЫ ЖУРНАЛИСТОВ НА ЛУЖАЙКЕ БЕЛОГО ДОМА)

«У НАС ЕСТЬ МОРАЛЬНОЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВО И ПРАВОВОЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВО ПЕРЕД НАШИМИ СОЮЗНИКАМИ ПО НАТО В СЛУЧАЕ, ЕСЛИ НА НИХ БУДЕТ СОВЕРШЕНО НАПАДЕНИЕ, В СООТВЕТСТВИИ С ПЯТОЙ СТАТЬЕЙ, ЭТО СВЯЩЕННОЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВО. ЭТО ОБЯЗАТЕЛЬСТВО НЕ РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ НА НАТО, ТО ЕСТЬ, Я ИМЕЮ В ВИДУ, НА УКРАИНУ».



GETTY IMAGES

30 ноября

ЦЕНА ЗОЛОТА СНИЗИЛАСЬ НА 1,7%, ДО $1774 ЗА ТРОЙСКУЮ УНЦИЮ

30 ноября

ДОХОДНОСТЬ ТРЕХЛЕТНИХ ОФЗ ВЫРОСЛА НА 0,1 ПРОЦЕНТНОГО ПУНКТА, ДО 8,8%

3 декабря

КУРС ЕВРО ВЫРОС ПО ОТНОШЕНИЮ К ДОЛЛАРУ США НА 0,5%, ДО $1,1326

5 декабря

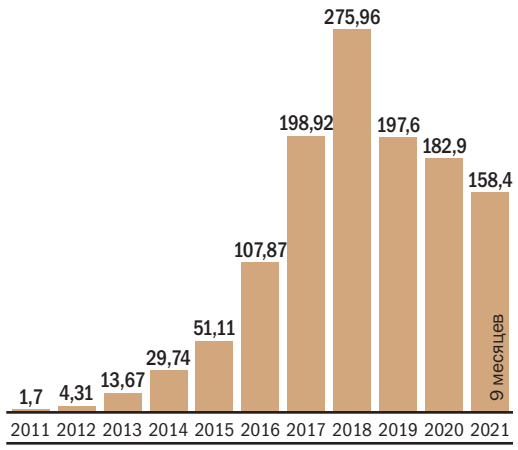
СТОИМОСТЬ БЛИЖАЙШЕГО ФЬЮЧЕРСА НЕФТИ BRENT ВЫРОСЛА НА 1,4%, ДО $71 ЗА БАРРЕЛЬ

8 декабря

КУРС ДОЛЛАРА СНИЗИЛСЯ НА МОСКОВСКОЙ БИРЖЕ НА 20 КОП., ДО 73,52 РУБ./$

КАК МЕНЯЛСЯ РЫНОК ИНВЕСТИЦИОННОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ (МЛРД РУБ.)

Источники: ЦБ, ВСС, insur-info.ru.



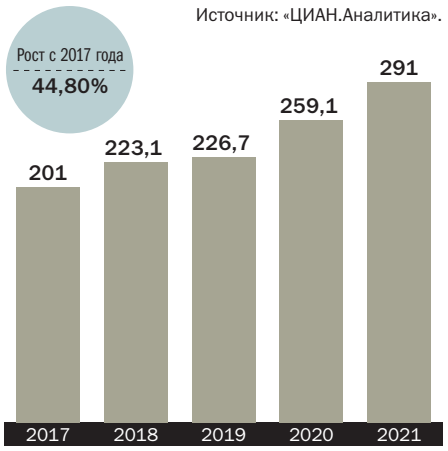
СТРАХОВАНИЕ РАСТЕТ НА ПАНДЕМИИ

Второй год подряд страховой рынок уверенно набирает обороты. По данным ЦБ, за три квартала 2021 года совокупный объем страховых премий в России составил 1,356 трлн руб., что почти на 20% выше показателя за аналогичный период 2020 года. Одним из ключевых локомотивов страхового рынка выступило страхование жизни. После спада в 2019–2020 годах инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) быстро растет. По данным ЦБ, с начала года объем собранных премий по ИСЖ составил 158,4 млрд руб., что на 24% выше привлечений за аналогичный период 2020 года.

ПОДРОБНОСТИ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ИСЖ ОТВОЕВЫВАЕТ РЫНОК» НА СТРАНИЦЕ 48.

ДИНАМИКА ЦЕНЫ КВАДРАТНОГО МЕТРА НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ В МОСКВЕ (ТЫС. РУБ.)

Источник: «ЦИАН.Аналитика».



НЕДВИЖИМОСТЬ НА ПЕРЕОЦЕНКЕ

С 2017 года цена квадратного метра на московском рынке вторичного жилья выросла почти на 50% и сейчас составляет в среднем 291 тыс. руб. По мнению экспертов, новую волну подорожания полтора года назад запустил отложенный спрос, который возник в период жестких ограничений в связи с пандемией коронавируса. Летом прошлого года, после того как были сняты запреты на передвижения, покупатели вернулись на рынок. Помимо тех, кто отложил сделку непосредственно из-за карантина, к покупке квартиры стали присматриваться те, кто рассматривал сделку как способ снять беспокойство за будущее и финансовое благополучие в условиях высокой неопределенности.

О ЦЕНАХ В НАСТУПАЮЩЕМ ГОДУ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ЖИЛЬЕ ГОТОВО ДЕШЕВЕТЬ» НА СТРАНИЦЕ 54.

ДОЛЛАР НАБРАЛ РУБЛЕЙ

ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК ГОТОВИТСЯ К РОСТУ СТАВОК В США И НОВЫМ САНКЦИЯМ

Последние недели стали самыми провальными для рубля в этом году. За полтора месяца курс доллара вырос на российском рынке на 4,6 руб., до 74 руб./$. Американская валюта подорожала и в мире, чему способствовало сворачивание монетарных стимулов ФРС США и ужесточение риторики его представителей. Но у рубля были и внутренние причины, рост геополитических рисков, который вызвал сильный отток нерезидентов из российского долга. К концу года доллар может еще вырасти в России и только в начале 2022 года, на фоне сезонных факторов, начнет отступление от достигнутых уровней.

РИА НОВОСТИ

С точки зрения сезонности последние месяцы года являются достаточно слабыми для российской валюты. За последние пятнадцать лет курс доллара поднимался в России в среднем на 6,8% в ноябре и на 1,4% в декабре. Такая сезонность отчасти связана с традиционно возрастающим в конце года ростом импорта и выплат по внешнему долгу корпораций.

Этот год не стал исключением. 26 ноября курс доллара на торгах Московской биржи достигал отметки 75,92 руб./$, максимума с 22 апреля. Даже с учетом последующей коррекции курс остался возле локальных максимумов. По итогам первой недели декабря он составил 73,8 руб./$, что на 6,7% выше полуторалетнего минимума, установленного в конце октября.

Происшедшее падение лишь отчасти связано с сезонными факторами. По оценкам ЦБ, в четвертом квартале чистые платежи по внешнему долгу нефинансовых организаций, включая основной долг и проценты, составят $16,3 млрд, что более чем вдвое выше результата третьего квартала.

Основной причиной слабости стало усиление геополитических рисков вокруг России, о которых инвесторы успели подзабыть. В ноябре американская пресса стала публиковать материалы о якобы наращивании военного присутствия России вблизи Украины. Кроме того, нарастала напряженность на польско-белорусской границе, в которой пресса обвиняла Россию. В таких условиях вновь усилились разговоры о возможных санкциях. «Тема достаточно щепетильна, поскольку арсенал мягких санкций остается невелик, при этом риски более существенных ограничений по-прежнему высоки»,— размышляет начальник аналитического управления банка «Зенит» Владимир Евстифеев.

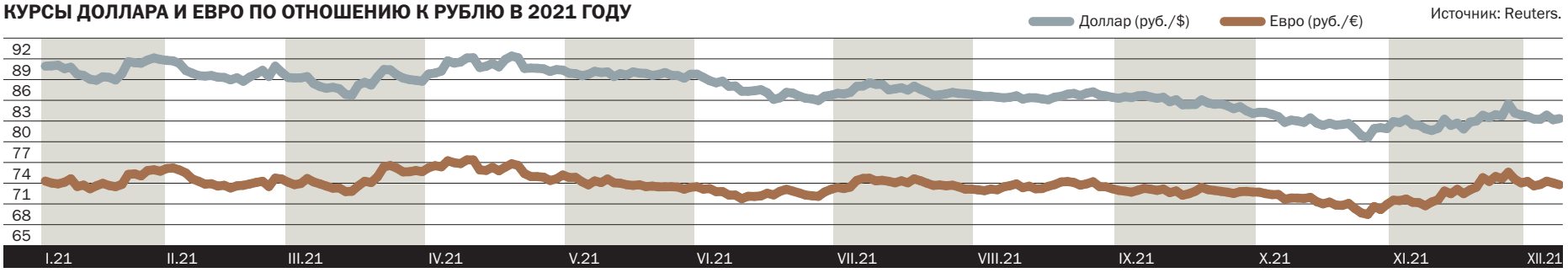
В таких условиях международные инвесторы начали массово сокращать вложения в ОФЗ, которые ранее активно скупались. «Рост геополитических рисков оказал заметное влияние не только в ослаблении национальной валюты, но и на рост доходности гособлигаций, а также отток иностранного капитала с фондового рынка нашей страны»,— отмечает главный аналитик ПСБ Егор Жильников. По оценкам «Денег», основанным на данных Национального расчетного депозитария, за пять недель, закончившихся 3 декабря, иностранные инвесторы сократили вложения в ОФЗ более чем на 200 млрд руб. Таким образом, они забрали половину средств, инвестированных за четыре месяца, прошедших после встречи президентов США и России.

В таких условиях рубль уже не мог больше игнорировать глобальный рост курса доллара на фоне ужесточения монетарной политики ФРС США. В ноябре ожидаемо американский финансовый регулятор сократил объем программы выкупа активов на $15 млрд (со $120 млрд). Но уже в начале декабря глава ФРС Джером Пауэлл сообщил, что сокращение программы QE может завершиться «на несколько месяцев раньше», чем ожидалось. «Исходя из заявлений главы ФРС, QE может завершиться весной, а ключевую ставку повысят летом»,— не исключили аналитики «ВТБ Капитала». «В результате действий ФРС доступность долларов на мировом рынке начнет уменьшаться. Финансовые компании закладываются на это заранее, и цена доллара увеличивается даже несмотря на то, что пока он так же доступен, как и полгода назад»,— отмечает главный аналитик Совкомбанка Кирилл Кононов.

Бегству в американскую валюту способствовало ухудшение эпидемиоло-

ТЕКСТ **Татьяна Палаева**
ФОТО **РИА Новости**

КУРСЫ ДОЛЛАРА И ЕВРО ПО ОТНОШЕНИЮ К РУБЛЮ В 2021 ГОДУ



Источник: Reuters.

гической ситуации в мире и появление нового штамма вируса, что привело к повышенному спросу инвесторов на US Treasuries. В таких условиях долларовый индекс DXY (курс доллара относительно шести ведущих валют) поднимался во вторую декаду ноября до отметки 96,94 пункта — максимума с середины июля 2020 года. По данным Reuters, 3 декабря индекс закрепился возле отметки 96,11 пункта, что почти на 3,5% выше значений конца октября. Относительно валюты развитых стран американский доллар вырос на 3–9,2%, при этом наиболее сильный рост был по отношению к норвежской кроне. По отношению к валютам развивающихся стран доллар вырос на 1,5–30%, аутсайдером стала турецкая лира, которая обесценивалась на фоне снижения ставки Центральным банком Турции.

До конца года рубль может еще ослабить позиции против доллара США, чему будут способствовать слабость на рынке нефти и непростая эпидемиологическая ситуация в мире. По мнению Егора Жильникова, в конце года рубль может достичь отметки 76,5 руб./$. «В случае развития отскока нефтяных котировок, а также ухода на второй план ситуации с COVID-19 пара доллар—рубль может попробовать вернуться к отметке 72 руб.»,— полагает господин Жильников.

Важное значение для российской валюты будет иметь геополитика и риторика ЦБ РФ. Влияние первого фактора будет зависеть от результатов переговоров президентов США и России. От ЦБ большинство аналитиков ждет повышения размера ключевой ставки на 50–100 б. п. «Для рубля и внутреннего рынка госдолга важнее будет не столько масштаб повышения ставки, сколько ожидания ЦБ по будущим действиям. В текущих условиях сложно говорить, что пик по инфляции пройден, поэтому повышение ключевой ставки до 8,5% с сохранением ястребиной риторики будет наименее предпочтительным для рубля и ОФЗ»,— считает Владимир Евстифеев.

Если четвертый квартал сезонно один из слабейших для рубля, то первый, наоборот, один из наилучших. По словам Кирилла Кононова, в начале года обычно происходит сезонное укрепление рубля, так как в первые месяцы года импорт невелик, отток валюты по другим причинам также уменьшается. «Если не возникнет новых политических факторов, эта ситуация вполне может повториться. Дополнительным стимулом к укреплению рубля может стать достаточно жесткая политика Банка России, который, в отличие от центральных банков западных стран, активно борется с инфляцией и поднимает ставки»,— считает господин Кононов ●

СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ РУБЛЯ

ВЛАДИМИР БРАГИН,
директор по анализу финансовых рынков и макроэкономике УК «Альфа-Капитал»

К рублю у инвесторов, особенно российских, довольно предвзятое отношение. Оно во многом связано с тем, через что прошла российская экономика в 90-е, в 1998, 2008 и 2014 годах и как это сказалось на курсе рубля. Кроме того, периодические новости о других странах, которых принято относить к развивающимся, также часто воспринимаются как пример того, что может быть с экономикой и с рублем. При этом сильно недооцениваются происходящие изменения в российской экономике, особенно относительно других стран.

Помимо чисто рыночных рисков и фундаментальных факторов, обуславливающих курс, в рубле есть еще как минимум два типа рисков, которые носят чисто иррациональный характер. Но которые все равно нужно учитывать.

Первый тип — это «риски-страшилки». К ним бы я отнес то, что называется санкционными и геополитическими рисками. Санкции за все последние годы не оказали значимого макроэкономического эффекта, но они смогли создать восприятие опасности рублевых активов, что привело к существенной их недооценке.

Проблема в том, что со временем влияние от санкций и санкционной риторики снижается, что приводит к характерным движениям в рубле: резкое ослабление с последующим медленным возвратом. И для сохранения эффекта нужно постоянно увеличивать градус напряженности. Сейчас мы это видим уже по публикациям карт возможного захвата сопредельных государств российской армией.

Данный тип риска не стоит списывать со счетов. В 2022 году однозначно будут новые истории, связанные с Украиной, санкциями и даже, возможно, обвинениями во вмешательстве в выборы. И валютный рынок будет на это все реагировать. Но, как показал опыт прошлых лет, обострения риторики — это скорее повод для покупки рубля с расчетом на более спокойное отношение рынка к очередной порции тревожных новостей.

Второй тип — это «фантомные риски». Среди них наиболее ярким является связь движений цен на нефть и курса рубля. До сих пор в комментариях часто проскальзывает что-то типа «рубль пошел куда-то за нефтью». Хотя при работающем бюджетном правиле большая часть движений в нефти вообще не должна заметно влиять на рубль. Понятно, что при сильных и быстрых движениях может возникать синхронность, как это было весной 2020 года, но это скорее результат влияния общего фактора на два показателя, а не причинно-следственная связь между ними. По большому счету для рубля неважно, будет нефть в 2022 году стоить $60 или $100 за баррель. Разница будет только в скорости накопления золотовалютных резервов, и цену на нефть если и рассматривать в связке с рублем, то только как индикатор общей ситуации в экономике и на фондовых рынках.

Как бы то ни было, эти два типа риска приводят часто к очень серьезным искажениям курса и могут создать обманчивую картину. В частности, сейчас в курсе рубля сидит значительная «геополитическая» или «санкционная» премия, в частности, поэтому рубль выглядит в последние годы слабее, чем валюты развивающихся стран со схожими или даже более слабыми макропоказателями. Хорошая сторона этого в том, что чем выше данная премия, тем ниже потенциал и вероятность ее увеличения.

Если говорить о фундаментальных факторах, то главным из них для рубля в 2022 году будет инфляция. И здесь есть несколько важных моментов.

Первый из них — тактический, и это относительно краткосрочная история. Ускорение инфляции вынудило ЦБ РФ повышать ставки, что, в свою очередь, привело к росту доходностей ОФЗ и сокращению доли в них нерезидентов. Это непосредственно сказалось и на курсе рубля. Собственно, логика простая: пока продолжается рост доходностей, цены облигаций будут снижаться. Вечно инфляция ускоряться не может, особенно если Центральный банк этому активно противодействует. Главный вопрос в том, когда наступит тот момент, когда инфляция стабилизируется и ЦБ РФ не потребуется дальше повышать ставки.

Очень вероятно, что в первом полугодии 2022 года мы столкнемся с ситуацией, когда на фоне замедления инфляции начнут формироваться ожидания снижения ключевой ставки ЦБ РФ, а значит, и снижения рублевых доходностей, то есть роста цен ОФЗ. Если к этому добавить и высокую доходность к погашению, то могут возникнуть идеальные условия для carry trade в рубле (покупка рублевых облигаций и фондирование позиции за счет займов в долларах или евро).

Такой сценарий может привести к сильному укреплению рубля, причем курс может уйти намного ниже фундаментально обоснованных уровней, по крайней мере на какое-то время. Это также станет сильным дополнительным фактором привлекательности рублевых активов вообще, в том числе рынка акций.

Второй момент — долгосрочные уровни. Здесь стоит ориентироваться на реальный эффективный курс рубля. Сейчас мы находимся в районе 5 и 10 — летних средних значений, то есть как бы курс находится на справедливой отметке. Но здесь нужно учитывать, что большую часть даже 10-летнего периода российский рынок находился под сильным влиянием «страшилок», то есть курс был в среднем на 10–15% выше фундаментально обоснованных уровней. Сейчас, к слову, эта премия сохраняется.

Если оценивать ситуацию в моменте, то фундаментально обоснованный курс сейчас находится в районе 67–68 руб./$., но с учетом ожидаемого соотношения инфляции в РФ и других странах к концу 2022 года он вырастет до 70–71 руб./$.. Но если сработает сценарий carry trade, то к концу года рубль может оказаться существенно ниже этого уровня. Понятно, что ситуация может развиваться как ощутимо лучше, так и ощутимо хуже для рубля. Но с учетом того, что российские активы предлагают гораздо более высокую ожидаемую доходность в виде доходности к погашению в облигациях или ожидаемой дивидендной доходности рынка акций, в текущих условиях я бы держал больший вес рублевых активов в портфеле. Преимущественно акций, но присматривался бы и к облигациям, ожидая момента разворота инфляции.

ВЕТЕР ПЕРЕМЕН. ОН БУДЕТ ДОБРЫЙ, ЛАСКОВЫЙ?

ЧЕГО ЖДАТЬ ОТ НОВОГО ГОДА РОССИИ И МИРУ

Завершается первый год третьего десятилетия XXI века, от начала пандемии — второй, но появление очередного штамма коронавируса мгновенно воскрешает призраки рецессии, локдаунов, обвала рынков, как будто бы не было двух лет борьбы с вирусом, вакцин, ограничений и жертв. В начале 2021 года мировая экономика, подогреваемая потоками денежных эмиссий, выскочила из рецессии, но к концу года вновь начинает замедляться, и во всех регионах мира появляются пугающие призраки стагфляции.

«Доколе же ты, Катилина, будешь злоупотреблять терпением нашим?»

Марк Туллий Цицерон

Предпосылки перемен

Современная геоэкономика — необычайно сложная система, состоящая из огромного количества взаимозависимых элементов с нелинейными связями. И наблюдая, как экономику и рынки трясет от очередного «омикрона», можно сделать вывод, что эта система быстро теряет устойчивость. Такая же потеря устойчивости наблюдается и в мировой финансовой системе, которую начинает лихорадить от любого намека на сворачивание монетарных мер, и в системе мирового управления геополитическими процессами, где ясно вырисовываются контуры новой холодной войны. А согласно физико-математическим дисциплинам, неустойчивая система очень чувствительна к любым воздействиям, и даже небольшие изменения в сложных системах могут приводить к непредсказуемым последствиям. Любая трансформация или эрозия системы из-за кризисов, конфликтов, конкуренции держав и/или из-за внутренних причин ведет к серьезным изменениям в геоэкономике. К тому же у современной экономической системы есть узлы и центры концентрации, повреждение которых отражается сразу на всех элементах. Кризис цепочек поставок, мировая инфляция, зависимость мировых финансов от эмиссионного центра национальной валюты США, дисбалансы спроса и предложения реальных товаров и прочее никуда не денутся в обозримом будущем.

Неустойчивость означает, что перемены неизбежны. В неустойчивости системы есть и минусы, и плюсы. Минусов, безусловно, больше, потому что сейчас формируются факторы будущих кризисов — экономических, политических и социальных. Но если перемены запустят позитивные процессы, связанные с реальной защитой экологии и биоразнообразия, или начнется решение проблемы супернеравенства, или вместо антинаучной зеленой трансформации развитые страны перейдут к строительству инфраструктуры нового технологического цикла, то у человечества появятся шансы увидеть светлое будущее вместо мрачной антиутопии.

Экономическая и социальная политика обычно является результатом ряда компромиссов, когда группы и элиты борются друг с другом за влияние, но при этом пытаются сбалансировать требования конкурирующих интересов, чтобы не довести дело до горячего конфликта. Проблема современного мира в том, что начинается повсеместный кризис легитимности. Делигитимация — это утрата доверия к власти, которая лишается общественного кредита. Основными причинами делигитимации являются противоречия между ценностями общества и интересами правящей элиты, непрекращающийся рост неравенства, лишение населения гражданских прав и свобод даже под таким благовидным предлогом, как борьба с коронавирусом. Чем ниже уровень легитимности, тем чаще власть опирается на силовое принуждение. Легитимное действие — это такой поступок, который не оспаривается никем из «игроков», которые имеют право и возможности это действие оспорить. Действие перестает быть легитимным, когда субъекту действия приходится прилагать специальные усилия, чтобы защитить свое право поступать так, как он поступил. И чем ниже уровень легитимности, тем быстрее начинаются перемены.

ТЕКСТ **Александр Лосев, генеральный директор УК «Спутник — Управление капиталом»**

ФОТО **Сергей Бобылев/ТАСС, Александр Коряков**

Геополитические тенденции

«Периоду до 2025–2050 годов, вероятнее всего, не будет хватать мира, не будет хватать стабильности, не будет хватать легитимности. Отчасти так будет из-за упадка США как державы — гегемона миросистемы. Но в еще большей мере это будет так из-за кризиса миросистемы как таковой»,— написал в конце XX века выдающийся американский философ и политолог Иммануил Валлерстайн.

Деглобализация обостряет конкуренцию держав и корпораций, получавших на пике глобализации высокие доходы от активного участия в мировом распределении ресурсов и прибыли, производства и торговли. Появляются новые факторы и новые вызовы сложившейся системе. Запад утратил безоговорочное военное превосходство, теряет экономическое превосходство в соревновании с Китаем и странами Юго-Восточной Азии и очень боится лишиться накопленных богатств.

Управлять глобальным развитием, в частности не допускать кризисов, дезинтеграции и конфликтов, стало намного сложнее, поскольку управление требует синхронизации усилий элитных групп ведущих стран. Вместо этого усиливался протекционизм и национальный эгоизм, появляются новые отрасли и новые источники богатств в сфере нематериальных активов, а сам нематериальный цифровой мир начинает оказывать серьезное влияние на реальный мир и на реальные социально-политические процессы. Возникли угрозы нового глобального политического кризиса и нового передела мира. Имперская миссия Запада провалена, а это означает потерю внутренней энергии и высокую вероятность возрастания энтропии и появления периода глобального беспорядка на фоне соперничества держав, борьбы за ресурсы и за капитал.

В самом авторитетном журнале о глобальной политике — Foreign Affairs — в выпуске за ноябрь-декабрь 2021 года вышла статья «America, China, and the Tragedy of Great-Power Politics» («Америка, Китай и трагедия политики великих держав»), где приводится подробный анализ того, как спустя три десятилетия после завер-

СЕРГЕЙ БОБЫЛЕВ / ТАСС

шения холодной войны США и КНР оказались в ловушке Фукидида. Соединенные Штаты рассматривают амбиции Китая как прямую угрозу и полны решимости остановить продолжающийся подъем страны. Неизбежный результат — конкуренция и конфликт. Такова трагедия политики великих держав. Одним из выводов этого анализа, к сожалению, является то, что, в отличие от холодной войны СССР—США, в этой новой холодной войне применение ядерного оружия намного более вероятно, чем в эпоху, сложившуюся после Карибского кризиса 1962 года. Процесс конфронтации может выйти из-под контроля и привести падающего гегемона — США, претендентов на гегемонию и тех, кого Америка считает своими врагами, к реальной войне.

«Великие державы просто не желают позволять другим великим державам становиться сильнее за их счет. Движущая сила этого соперничества великих держав носит структурный характер, а это означает, что проблему нельзя устранить с помощью продуманной политики. Единственное, что могло бы изменить основную динамику,— это серьезный кризис, который остановит подъем Китая. Опасная конкуренция в сфере безопасности практически неизбежна»,— пишет Foreign Affairs.

В начале 2021 года глава стратегического командования США адмирал Чарльз Ричард заявил о возможности ядерной войны с Россией или Китаем в своей статье для официального издания Военно-морского института Соединенных Штатов: «Существует реальная возможность того, что региональный кризис с Россией или Китаем может быстро перерасти в конфликт с использованием ядерного оружия, если, по их мнению, в случае поражения с применением обычных видов вооружения возникнет угроза политическому строю или государству».

Сейчас уже нет сомнений в том, что начинается новая эра для экономики, политики и образа жизни — «эпоха беспорядка», эпоха столкновения культур, цивилизаций и экономических интересов, по окончании которой, как уже не раз бывало в истории человечества, будет создан новый миропорядок.

Что делать инвесторам в преддверии Армагеддона кроме покупки защитных активов и бомбоубежищ в Новой Зеландии и Антарктиде?

Ответ очевиден — попытаться заработать на гонке вооружений, которая превращается в гонку оборонных технологий, многие из которых будут технологиями двойного назначения и принесут колоссальные при-

были в будущем в случае их внедрения в обычную экономику. Начиная с момента зарождения капитализма успешное соединение военных технологий и коммерческих инноваций создавало особую ценность и нечто новое, чего не было у конкурентов в других странах, что позволяло в итоге захватывать не только территории, но и рынки.

В мире наблюдается устойчивый рост расходов и на оборону. По данным Стокгольмского международного института исследований проблем мира (SIPRI), даже в ковидную рецессию 2020 года мировые оборонные расходы составили $2 трлн. А это означает, что в инвестпортфелях можно предусмотреть место для акций публичных компаний военно-промышленного сектора.

Холодная война — дело очень дорогое и опасное, но финансисты и промышленники и в прошлом веке получали колоссальные прибыли на противостоянии сверхдержав, и сейчас имеют возможность посоперничать в доходах с бигфармой.

«Ледниковый период» экономики в эпоху «глобального потепления»

Если для мировой политики замаячили новые «ревущие 20-е», то мировая экономика находится на пороге вступления в «ледниковый период» — время замедляющихся темпов роста, несбалансированной инфляции, экономических, энергетических и торговых кризисов и даже регресса человечества. Инновации будут постепенными и станут концентрироваться в небольшом количестве отраслей, прежде всего в цифровой сфере и в биотехе.

Пока все было очень неплохо. В вышедшем в ноябре 2021 года отчете McKinsey отмечается, что в период с 2000 по 2020 год глобальный баланс и чистая стоимость активов выросли более чем в три с половиной раза. Активы выросли с $440 трлн в 2000 году до $1,540 квадрлн в 2020 году, а чистая стоимость (то, что остается после вычета всех финансовых активов и обязательств и эквивалентно стоимости реальных нефинансовых активов) выросла за прошедшие 20 лет с $160 трлн до $510 трлн.

Проблема в том, что мировое богатство в основном росло за счет повышения цен на существующее богатство, за счет пузырей фондового рынка и взлета цен на недвижимость, а не за счет инвестиций в производственные активы и человеческий капитал. Смена экономической парадигмы в начале XXI века и колоссальные инвестиции в нематериальные активы сделали мир богаче по отношению к реальному ВВП. Но этот период может скоро закончиться сменой правил игры. Построение нового геополитического миропорядка предусматривает глобальный передел всего. И тогда многие невещественные активы станут несущественными, в том числе и хайповая крипта, потому что появится нечто новое, более ценное.

Фундаментальная наука, обеспечившая научно-технический прогресс в прошлом веке, уже давно в кризисе, и то же самое начинает происходить в прикладных науках. В официальном журнале Национальной академии наук США Proceedings of the National Academy of Sciences в октябре этого года вышло исследование о серьезном замедлении прогресса в крупных областях науки из-за тотального доминирования наукометрики и невозможности пробиться новым идеям через каноническую стену самых цитируемых статей. Таким образом, снижаются шансы на быстрый переход мировой экономики к новому технологическому укладу.

Зеленая трансформация и «устойчивое развитие» — это политэкономические стратегии сохранения гегемонии США, а не забота о климате. Запад, агрессивно навязывая другим странам зеленые проекты и зеленые кредиты, что, по сути, является новой формой финансового закабаления всего мира, и создавая проблемы традиционным отраслям промышленности, будет сдерживать развитие всех остальных государств. Для США и ЕС зеленые инициативы, регулирование технологий, углеродные границы и налоги на углеродный выброс — новая стратегия возвращения мирового господства и решения своих проблем за счет развивающихся стран.

Но пока ускоренный зеленый переход и отказ от финансирования отраслей с «углеводородным следом» привел к настоящему энергетическому кризису, с которым мир вряд ли справится до весны 2022 года. Планировать перемены лучше на научной основе, а не на идеологической. Существующий уровень производства энергии обеспечивает существование 7,7 млрд человек на планете Земля. Сокращение энергии ставит многих людей на грань выживания, потому что энергия — это не только электричество и тепло, это также продукты, одежда, удобрения, транспорт, строительство, связь и пр. Если же традиционные электростанции будут закрыты, а замена им не появится, то люди столкнутся с колоссальным дефицитом энергии. Заметное падение производства энергии выпустит всех четырех всадников Апокалипсиса и приведет к гибели миллионов людей, потому что вызовет коллапс многих отраслей экономики, массовый голод, социальные конфликты, локальные и глобальные войны. Те, кто останется в живых, попадут либо в мрачнейшую антиутопию, либо в новые «темные века». Нужны ли нам такие перемены?

Если пастухи гонят все стадо на зеленую лужайку, это еще не значит, что нужно бежать следом

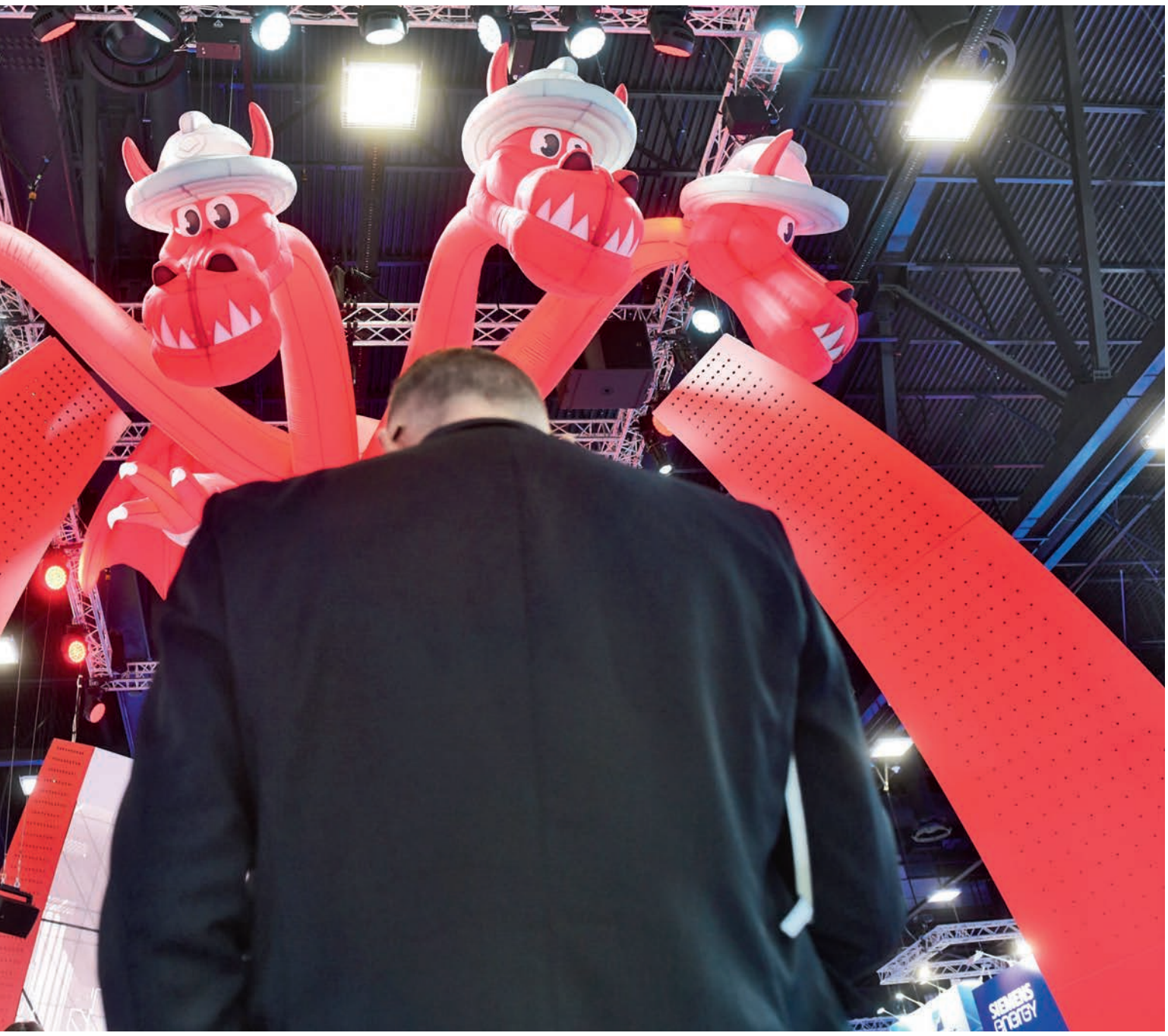
Тотальный перевод мировой экономики на зеленую энергетику станет катастрофой для человечества — либо экологической, либо экономической, либо социально-политической. Литий, кремний, свинец, цинк, медь, палладий, олово, алюминий, углепластик, бетон, редкоземельные металлы и прочее не возьмутся из ниоткуда. Будет борьба за ресурсы и кровавые конфликты на территориях, где эти ресурсы добываются. Производство солнечных панелей, ветряков и их мачт, опор дополнительных ЛЭП, блоков аккумуляторов — это очень грязное производство, которое окажет существенную нагрузку на экологию и приведет к дополнительным выбросам в атмосферу миллиардов тонн углекислого газа, угарного газа, оксида азота, серы, тяжелых металлов. Будут уничтожены миллионы гектаров амазонской сельвы, опустошены гигантские регионы в Африке и в Азии.

Остается лишь надеяться, что попытка заменить существующую углеродную энерготеплогенерацию на ВИЭ закончится неудачей и человечество вернется к идее «мирного атома».

Поэтому инвесторам следует очень осторожно подходить к ESG-инвестированию. Если пастухи гонят все стадо на зеленую лужайку, это еще не значит, что нужно бежать следом. Вляпаться в навоз в этой пасторальной картине проще простого. Не случайно агентство Bloomberg опубликовало в этом году материал с предупреждением, что «быстрые и хаотичные изменения в энергетической сфере могут создать для крупнейших банков Европы серьезную финансовую угрозу. Следующее за неизбежным экологическим переходом обесценивание активов, связанных с добычей ископаемого топлива, может привести к значительной турбулентности или даже спровоцировать новый финансовый кризис».

Биотех или бигтех

Возможно, быстрые перемены ждут человечество в сфере биотехнологий и генной инженерии. Эта область начинает привлекать внимание инвесторов и истеблишмента, и именно туда в обозримом будущем могут направиться потоки капитала. «Сфера генной инженерии и биоинженерии достигла столь же значительных успехов, как и сфера разработки искусственного интеллекта, и траектории развития сейчас таковы, что биоинженерия и генная инженерия могут „выстрелить“ намного раньше, чем появится „сверхразум“ настоящего искусственного интеллекта»,— говорится



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

в исследовании аналитического центра Минобороны США Center for Naval Analysis, опубликованном летом 2021 года под заголовком «Superhumans: Implications of Genetic Engineering and Human-Centered Bioengineering» («Сверхлюди: последствия генной инженерии и биоинженерии, ориентированной на человека»).

Появятся ли в итоге на Земле сверхлюди, разделится ли человечество не просто на привитых и непривитых, но и на мутантов и обычных homo sapiens, покажет время. Но сейчас инвесторам не стоит упускать из виду сферу биотехнологий. Правда, инвесторам в биотех необходимо иногда помнить о моральных аспектах, как, например, при биржевой торговле продовольственными товарами, когда искусственный разгон цен на зерно, рис, сою и кукурузу грозит реальным голодом миллионам человек в развивающихся странах.

Развитие биотехнологий способно создать новые проблемы, новые вирусы и даже новое «расовое оружие».

Цифровизация — это в первую, вторую и третью очередь «деньги» и «власть». А все остальное — удобство пользования, новые сферы услуг и виды развлечений — это лишь приложение для пользователей, которые стали «новой нефтью». Группа крупных технологических корпораций сейчас обладает большей властью, чем большинство национальных правительств. Именно гиганты цифровой индустрии оказались одними из основных бенефициаров коронавирусных ограничений и локдаунов. Онлайн-торговля и услуги, удаленная работа, дистанционное обучение, телемедицина, цифровые медиа, финтех, мониторинг за заболевшими, маркетплейсы, соцсети и прочее в сочетании с беспрецедентными по своим масштабам мерами господдержки приносят ведущим IT-компаниям колоссальные прибыли. Но если пандемия исчезнет так же внезапно, как и возникла, а нового опасного вируса не появится, то масштабировать в будущем цифровой бизнес теми же темпами, что и в период 2020–2021 годов, будет сложно. К тому же дефицит чипов и комплектующих, а также рост энергопотребления цифровой экономикой — это факторы, сдерживающие дальнейшую экспансию цифры. Если на этот сектор будет оказано политическое давление, то инвесторам нужно будет срочно искать новых фаворитов и переводить капиталы в другие сферы экономики.

Ожидается, что в течение следующих нескольких кварталов рост продаж компаний—лидеров сектора высоких технологий сократится более чем наполовину; некоторые могут даже показать падение продаж и сокращение бизнеса.

Развивающиеся рынки

Приток капитала в страны с формирующейся рыночной экономикой был обусловлен как глобальными факторами, так и степенью участия той или иной страны в созданной в эпоху глобализации единой геоэкономической системе. Обилие ликвидности на мировых рынках позволяло инвесторам закрывать глаза на многие специфические риски, присущие развивающимся экономикам. Но шок пандемийной рецессии 2020 года, вызванный вспышками коронавируса, привел к масштабной волне оттока капитала с развивающихся рынков, который к тому же происходил с беспрецедентной скоростью. Экономики развивающихся стран с высоким дефицитом текущего счета и сильной зависимостью от притока иностранного капитала вновь становятся зонами риска. В прошлом десятилетии, когда мировая экономика восстанавливалась после кризиса 2008 года, появился даже термин «хрупкая пятерка» — Южная Африка, Бразилия, Индия, Индонезия и Турция. Сейчас эта «хрупкость» может распространиться на десятки стран. Неопределенность сохраняется и с ростом ставок ФРС США будет только усиливаться. Китай — это отдельная история, куда инвесторам лучше вообще пока не залезать. Ждать перемен к лучшему на развивающихся рынках пока не приходится.

Инфляция остается

Глава ФРС США Джером Пауэлл в начале декабря 2021 года заявил, что ФРС должна отказаться от термина «временный» по отношению к инфляции. Мировая инфляция, похоже, всерьез и надолго. Слова глав центробанков, что растущая инфляция является лишь временной, оказались временными. Те, кто управляет экономической политикой, теперь заявляют, что ценовое давление, вероятно, сохранится дольше, чем ожидалось, и что основные проблемы связаны с предложением товаров и услуг, а стимулирование спроса только усугубило эти проблемы. Эмиссионные деньги продолжают широким потоком вливаться в мировую финансовую систему, а многие рынки, в том числе товарные и энергетические, испытывают дисбалансы и пребывают в состоянии, далеком от равновесия.

Самый значительный побочный эффект коронавируса, влияющий на экономику,— это инфляция, вызванная новыми деньгами, которые центральные банки и правительства вливали в мировую экономику.

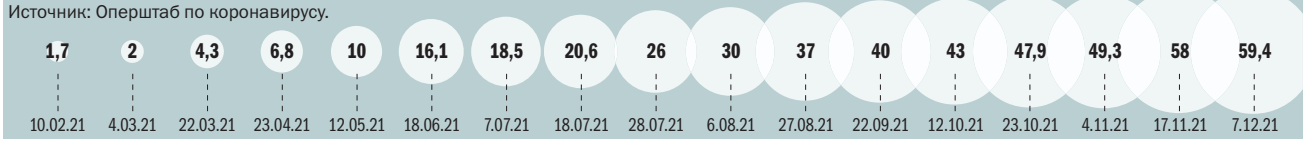
Инвестиционные стратегии защиты от инфляции будут в 2022 году очень популярны. Активы, которые сейчас находятся значительно ниже справедливой стоимости, будут иметь очень высокую вероятность роста до справедливой стоимости. Это касается акций компаний секторов реальной экономики. А вот у инвесторов, вкладывающих средства в надежные облигации, будет очень мало шансов в таких условиях получить доход. Необходимо смотреть на финансовые инструменты с плавающими процентными ставками.

Инвестировать все равно стоит

Наиболее популярные у инвесторов активы, как правило, являются наиболее переоцененными, включая высокотехнологичный сектор, крипту, ESG-компании, высокодоходные корпоративные облигации и недвижимость, в то время как многие акции развивающихся рынков и драгоценные металлы близки к многолетним минимумам в относительном или абсолютном выражении. Опыт кризисов и посткризисных восстановлений показывает, что не нужно бояться инвестировать и можно продолжать инвестировать несмотря на то, что рынок готов рухнуть. Необходимо лишь разумно подходить к выбору объектов инвестирования и не забывать, что на рынке можно играть в обе стороны — и вверх, и вниз ●

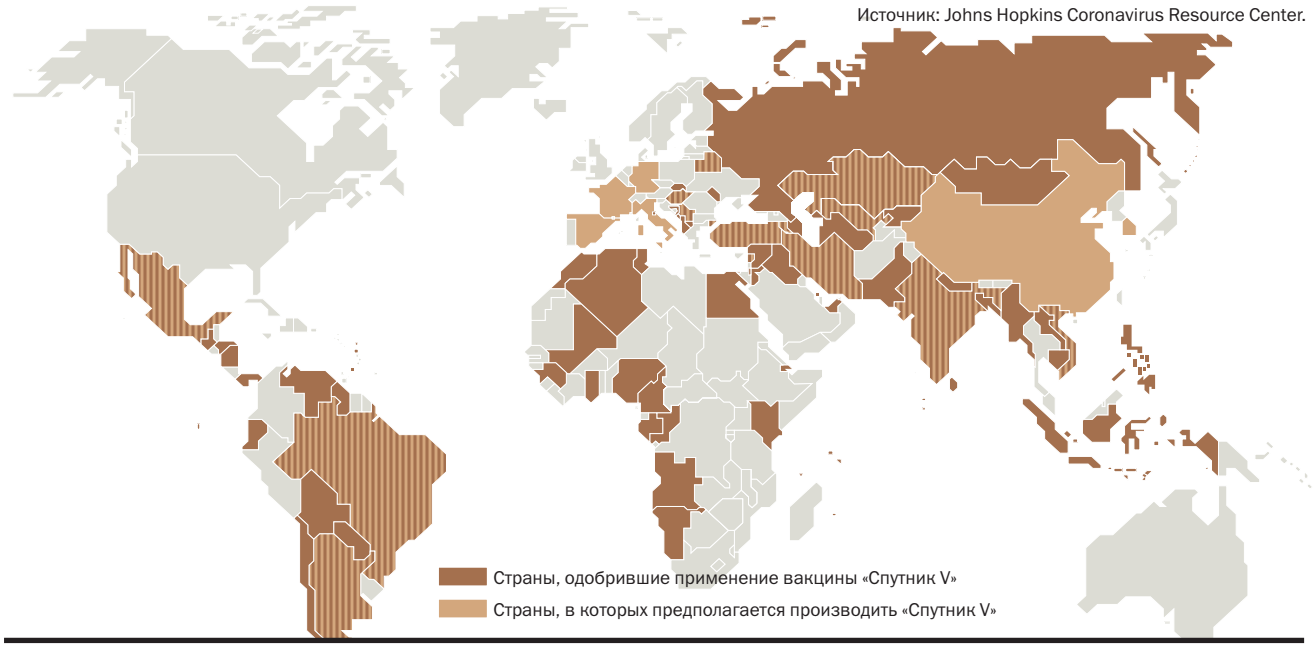
ДИНАМИКА ВАКЦИНАЦИИ В РОССИИ (ПОЛНОСТЬЮ ПРИВИТО, МЛН ЧЕЛОВЕК)

Источник: Оперштаб по коронавирусу.



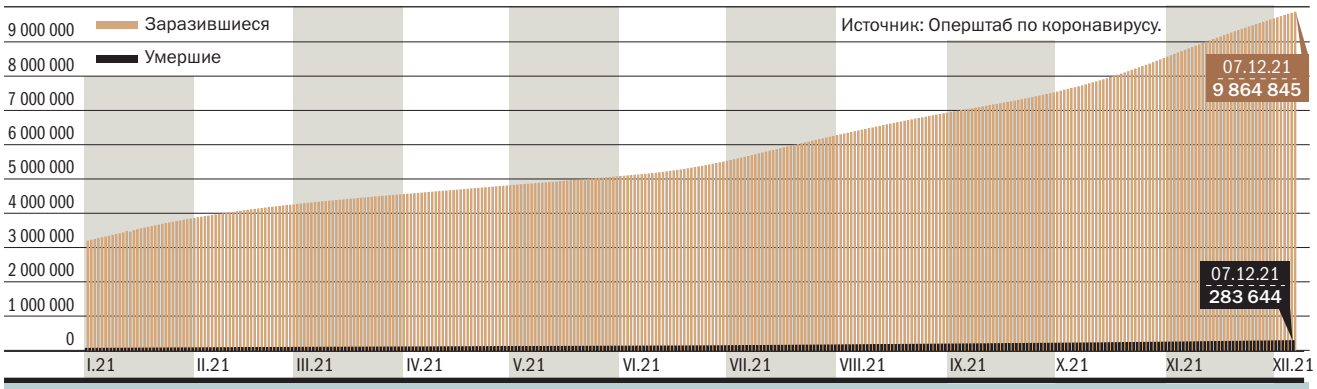
ТОП-10 СТРАН С НАИБОЛЬШЕЙ ЗАБОЛЕВАЕМОСТЬЮ И КОЛИЧЕСТВОМ УМЕРШИХ

Источник: Johns Hopkins Coronavirus Resource Center.



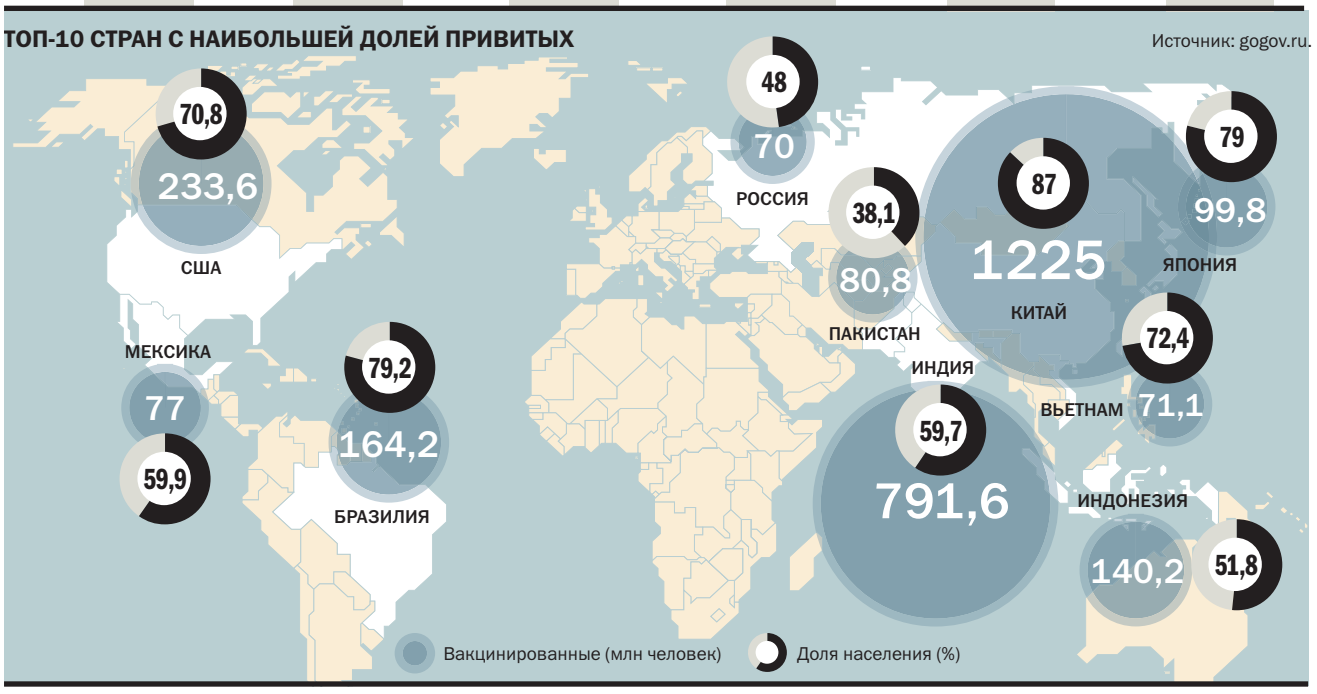
ЕЖЕДНЕВНАЯ ДИНАМИКА ЗАРАЗИВШИХСЯ И УМЕРШИХ ОТ КОРОНАВИРУСА В РОССИИ В 2021 ГОДУ

Источник: Оперштаб по коронавирусу.



ТОП-10 СТРАН С НАИБОЛЬШЕЙ ДОЛЕЙ ПРИВИТЫХ

Источник: gogov.ru.



ДОЛЯ ВАКЦИНИРОВАННЫХ ПО РЕГИОНАМ (%)

Источник: Оперштаб по коронавирусу.

67,6	Чукотский авт. округ
65,4	Белгородская область
61,1	Республика Мордовия
59,6	Тюменская область без авт. округов
59,5	Мурманская область
58,5	Московская область
57,9	Севастополь
57,5	Пензенская область
57,3	Липецкая область
56,4	Самарская область
54,3	Республика Татарстан
54	Калининградская область
53,8	Курская область
53,6	Санкт-Петербург
52,9	Тульская область
52,9	Амурская область
52,8	Волгоградская область
52,4	Свердловская область
52,1	Ханты-Мансийский авт. округ — Югра
51,9	Калужская область
51,8	Забайкальский край
51,3	Кировская область
51,2	Курганская область
50,9	Ростовская область
50,8	Краснодарский край
50,8	Нижегородская область
50,7	Воронежская область
50,7	Орловская область
50,7	Республика Карелия
50,3	Москва
50,3	Республика Бурятия
49,9	Республика Башкортостан
49,8	Республика Саха (Якутия)
49,5	Магаданская область
49,3	Ненецкий авт. округ
49,3	Республика Крым
48,5	Тамбовская область
48,3	Оренбургская область
48,3	Сахалинская область
48,2	Ямало-Ненецкий авт. округ
47,9	Омская область
47,8	Республика Марий Эл
47,7	Чеченская Республика
46,9	Ульяновская область
46,7	Новосибирская область
46,6	Брянская область
46,5	Архангельская область
46,4	Челябинская область
46,2	Республика Тыва
46,1	Астраханская область
46	Ленинградская область
45,9	Красноярский край
45,6	Новгородская область
45,6	Саратовская область
45,4	Иркутская область
45,4	Пермский край
45,4	Приморский край
45,3	Республика Калмыкия
45,2	Костромская область
45,1	Республика Хакасия
45,1	Рязанская область
45	Тверская область
44,7	Томская область
44,6	Вологодская область
44,6	Чувашская Республика
44,5	Республика Коми
44,4	Удмуртская Республика
44	Ивановская область
43,7	Кемеровская область
43,3	Алтайский край
43	Республика Алтай
42,6	Смоленская область
42,5	Ярославская область
41,9	Хабаровский край
41,4	Псковская область
40,2	Камчатский край
40	Еврейская авт. область
39,5	Владимирская область
38,2	Республика Адыгея
37,9	Ставропольский край
36,9	Республика Северная Осетия — Алания
36,1	Республика Ингушетия
33	Карачаево-Черкесская Республика
28,9	Кабардино-Балкарская Республика
21,9	Республика Дагестан

«СПУТНИК V» НА ОРБИТЕ

ТЕКСТ **Михаил Малыхин**

Придется ли адаптировать российскую вакцину «Спутник V» под новый опасный штамм коронавируса «омикрон», станет ясно уже в этом году. Об этом заявил директор Центра имени Гамалеи Александр Гинцбург. Он отметил, что из всех действующих сегодня вакцин «Спутник V» дает наиболее широкий спектр вируснейтрализующих антител.

«Спутник V» был зарегистрирован Минздравом России 11 августа 2020 года и стал главным оружием в борьбе с пандемией коронавируса. Вакцина одобрена в 71 стране мира, еще в 20 планируют производить ее по лицензии. В этом году только в России запланировано произвести 54,9 млн комплектов доз. По состоянию на 7 декабря 2021 года в России вакцинировано 68,5 млн человек, или 47% населения.

С начала пандемии коронавирусом в мире заразились около 267,9 млн человек, более 5,2 млн умерли. В России в декабре зарегистрировано около 10 млн случаев заражения коронавирусом, умерли 286 004 человека

ИНГОССТРАХ
Просто быть уверенным

Страхование грузов

Круглосуточная доступность страхового сервиса и возможность взаимодействия через личный кабинет

Наличие автоматической перестраховочной защиты со значительным лимитом по одной отправке (100 млн $)

Возможность страхования экспортно-импортных грузов на международных условиях и урегулирования убытков в соответствии с данными условиями

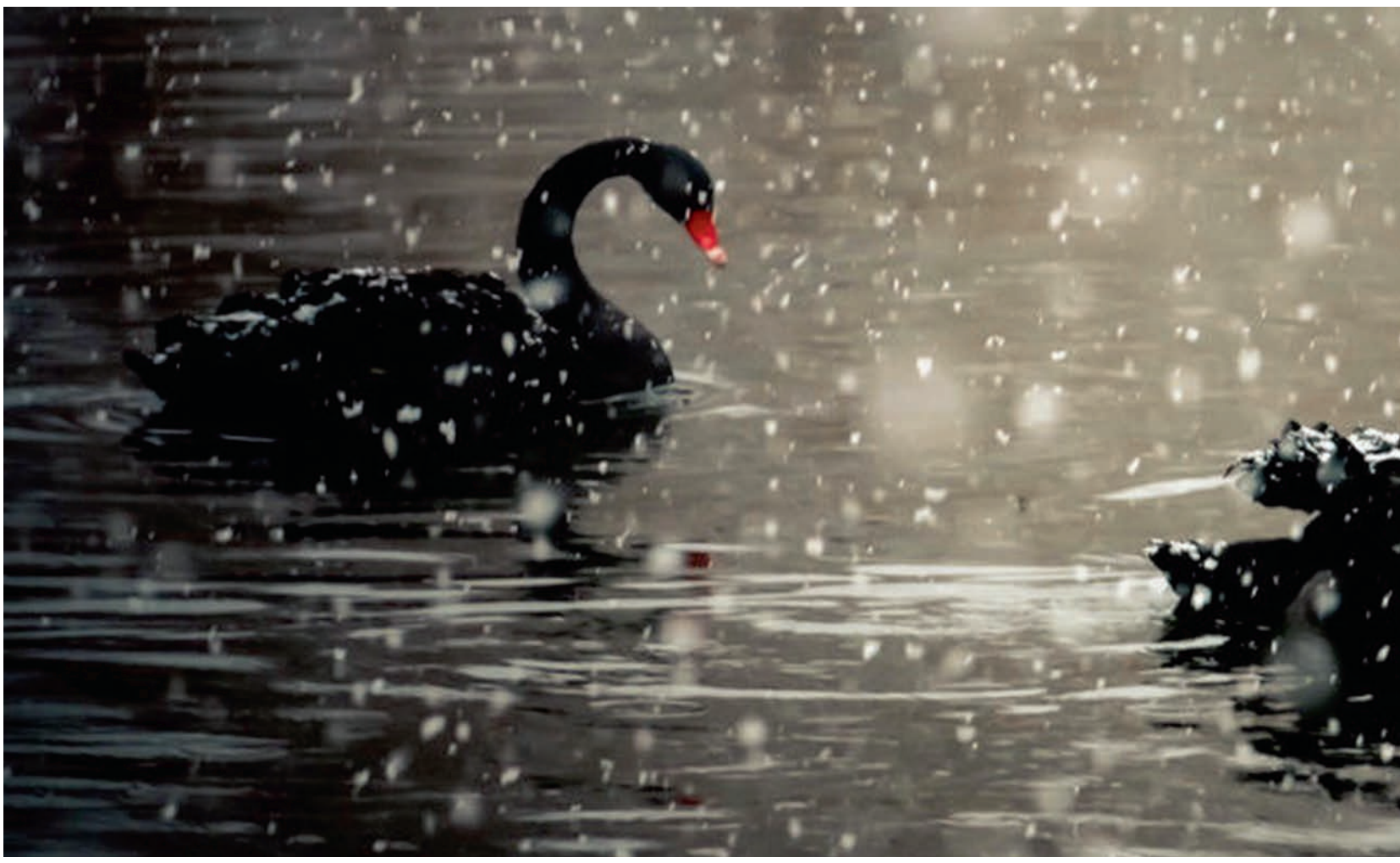
Полная информация о продуктах по QR-коду

СПАО «Ингосстрах».
Лицензии ЦБ РФ СИ № 0928,
СЛ № 0928, ОС № 0928-03,
ОС № 0928-04, ОС № 0928-05,
ПС № 0928 от 23.09.2015,
ОС № 0928-02 от 25.12.2019. Реклама.

ingos.ru
Департамент
корпоративного бизнеса
Управление страхования грузов
г. Москва, ул. Лесная, д. 41
8 495 234 36 09
cargo@ingos.ru

ЧЕРНЫЕ ЛЕБЕДИ — 2022

ГЛАВНЫЕ РИСКИ ДЛЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ В НАСТУПАЮЩЕМ ГОДУ



В ноябре «Деньги» провели традиционный опрос аналитиков и управляющих относительно ключевых рисков, которые могут оказать негативное влияние на мировую и российскую экономику в 2022 году. Наибольшее беспокойство вызывают возможные мутации коронавируса, которые могут подорвать и без того слабый рост экономик. Впрочем, даже в случае стойких мутаций катастрофического развития ситуации мало кто ждет.

ТЕКСТ **Татьяна Палаева**
ФОТО **Bo Chen/EyeEm/ Getty Images, AP**

Вирусная атака

Второй год подряд большинство аналитиков и управляющих называют коронавирус ключевым риском с непредсказуемыми последствиями для мировой экономики в 2022 году. Однако если в прошлом году опасения в первую очередь были связаны с эффективностью вакцинирования, выработкой коллективного иммунитета, то сейчас страхи сосредоточены исключительно вокруг новых мутаций вируса. Поэтому главным «черным лебедем» наступающего года эксперты назвали появление более заразных и опасных штаммов COVID-19, которые будут устойчивы к существующим вакцинам.

Скачкообразное развитие пандемии, новые агрессивные и резистентные к вакцинам штаммы приведут к жестким карантинным ограничениям и новым локдаунам, считают аналитики. В итоге, как отмечает руководитель отдела макроэкономического анализа ФГ «Финам» Ольга Беленькая, произойдет резкое падение спроса на путешествия и авиаперевозки (что негативно скажется на нефтяных ценах) и углубление общемировых проблем с цепочками поставок. Ситуация усугубится политикой «нулевой толерантности» к ковиду в некоторых азиатских странах, прежде всего в Китае. «На примере третьего квартала видно, что вспышка дельта-штамма в США и странах Юго-Восточной Азии привела к мини-стагфляции в мировой экономике, но эти периоды могут быть более продолжительными и ощутимыми»,— отмечает госпожа Беленькая.

Однако повторения ситуации 2020 года, когда мировая экономика испытала сильнейшее сокращение производства со времен Великой депрессии, на рынке не ждут. По словам главного аналитика Совкомбанка Михаила Васильева, граждане, бизнес, системы здравоохранения и власти приспособились к функционированию в режиме пандемии, накопили опыт, перенесли значительную часть операций в онлайн. По его оценкам, при неблагоприятном сценарии цена нефти Brent в среднем за 2022 год может со-

BO CHEN / EYEEM / GETTY IMAGES

«ЧЕРНЫЕ ЛЕБЕДИ» 2021 ГОДА. ИТОГИ

Год назад аналитики, опрошенные «Деньгами», называли ключевым «черным лебедем» 2021 года распространение COVID-19 и появление новых мутаций. Опасения оправдались, но частично. За последний год было выявлено множество новых штаммов, самыми заразными и опасными из них стали британский штамм — «альфа» и индийский — «дельта». Все они оказали негативное влияние на настроения инвесторов и ожидания роста мировой экономики в регионах выявления новых штаммов.

Однако набольшее беспокойство в мире вызвало выявление в конце ноября в ЮАР еще одного штамма, который получил название «омикрон». Новый штамм вызвал обеспокоенность у ВОЗ, так как имеет большое количество мутаций. Это может означать, что существующие вакцины могут оказаться против него менее эффективными. Международные инвесторы на такие новости отреагировали распродажей рисковых активов. Всего за несколько дней ведущие мировые индексы обвалились на 4–6%. Сильнее была реакция на рынке нефти, так как правительства многих стран объявили об ограничении перелетов в страны, где выявлен новый штамм. В таких условиях цена ближайшего фьючерса нефти Brent обвалилась на 20% и 2 декабря достигла отметки $65,7 за баррель, откатившись к уровням трехмесячной давности.

Отчасти сбылись предсказания о расширении антироссийских санкций, но в более мягком варианте, чем опасались эксперты. В течение года вводились ограничения в отношении компаний и физических лиц, самыми жесткими стали ограничения, затронувшие госдолг России. С 14 июня Минфин США запретил американским финансовым институтам приобретать на первичном рынке рублевые и валютные облигации, размещаемые ЦБ РФ, Минфином РФ и Фондом национального благосостояния. Кроме того, американские финансовые институты не смогут кредитовать эти организации в любой валюте. Эти санкции оказали сильное влияние на валютный и долговой рынок. В момент их объявления курс доллара вырастал в России почти на 2 руб., до 77,5 руб./$, курс евро — до 92,2 руб./€, доходность рублевых ОФЗ — до 7,37%. Однако к новым ограничениям Минфин быстро приспособился, как и международные инвесторы, которые стали покупать российский госдолг на вторичном рынке, тем более что по таким бумагам была премия к старым выпускам.

Частично исполнились опасения относительно ужесточения денежно-кредитной политики. Если в начале года ФРС предрекала еще как минимум три года нулевых ставок, то к концу года регулятор приступил к сворачиванию программы монетарного стимулирования и не исключил повышения ключевой ставки в 2022 году. С ноября американский финансовый регулятор сократил программы выкупа активов на $15 млрд со $120 млрд в месяц. В начале декабря глава ФРС Джером Пауэлл объявил о том, что сворачивание может быть более быстрым. Это вызвало распродажу на рынках развивающихся стран.

Не оправдались опасения аналитиков относительно торговой войны между США и Китаем. С уходом Дональда Трампа внимание к этому вопросу со стороны американских политиков снизилось, хотя напряженные отношения между странами сохранились. При этом использовались не экономические инструменты, а политические. В частности, в начале декабря Белый дом объявил дипломатический бойкот зимним Олимпийским играм в Пекине.

ставить $50 за баррель, ВВП России сократится на 0,5%, при этом средний курс доллара поднимется до 77 руб./$.

Разрушительнее будут последствия в случае появления не РНК-вируса, а более серьезного вируса — такого, как испанский грипп H1N1 или супербактерия, против которой бессильны антибиотики. В таком случае, как считает гендиректор «Спутник — Управление капиталом» Александр Лосев, мировую экономику ждет гораздо больший шок, чем пандемия коронавируса, так как жертв среди населения планеты может оказаться намного больше, чем от SARS-CoV-2, и негативное влияние такой пандемии будет серьезнее.

Санкции возвращаются

Тема санкций, которая, как казалось многим, на рынке отошла на второй план после встречи президентов России и США 16 июля, в декабре вновь набрала силу. На фоне обвинений России в подготовке вторжения на Украину западные политики заговорили о возможном расширении санкций, которые будут жестче, чем те, что действуют в отношении Ирана и Северной Кореи. С учетом того, что осенью 2022 года состоятся промежуточные выборы в Конгресс США, американские политики могут перейти к более активным действиям. «В условиях замедления экономики и повышенной инфляции США могут усилить антироссийскую риторику»,— считает Михаил Васильев.

В таких условиях нельзя исключать ни одного из возможных вариантов антироссийских санкций, включая полный запрет на обладание госдолгом России, жесткие ограничения для финансового и энергетического секторов российской экономики, заморозку долларовых активов, а также отключение от международной системы SWIFT. С приходом нового канцлера и правящей партии в Германии может усилиться давление и на «Северный поток-2».

Наиболее жесткими мерами участники рынка считают полный запрет на операции с российским госдолгом, отключение российских банков от SWIFT и возможное эмбарго на поставки нефти. «Затрудненное финансирование резко усложнит экспортно-импортные операции, что приведет к удару по ВВП в несколько процентов на горизонте одного года и падению фондового рынка минимум на 15–20%»,— считает портфельный управляющий Private Banking банка «Зенит» Георгий Окромчедлишвили. К тому же аналитики не исключают роста курса доллара выше 80 руб./$.

Однако такие санкции принесут не только серьезный ущерб российской экономике, но и будут иметь негативный эффект и для западных стран, отмечают участники рынка. «Запрет на госдолг, долларовые операции банков окажут негативное влияние на американских инвесторов, позиции доллара и глобальную экономику и при этом не повлияют на политический курс России»,— уверен Михаил Васильев. К тому же, как считает Ольга Беленькая, дальнейшая эскалация приведет к фактическому отказу от совместного с Россией решения стратегических проблем (климатическая повестка, контроль над вооружениями, стабилизация в Афганистане, отношения с Ираном), в которых заинтересованы США и ЕС.

Вооруженные конфликты

Беспокойство у аналитиков вызывают потенциальные вооруженные конфликты. Для России серьезные проблемы несет обострение ситуации на востоке Украины. По мнению Александра Лосева, военная операция ВСУ и украинских националистических батальонов в Донбассе с применением всех видов оружия против мирных жителей, многие из которых являются гражданами России, вынудит РФ дать жесткий военно-политический ответ. Последствия такого развития события для России не будут катастрофическими. Максимум, чего ждут аналитики,— это очередной пакет санкций и турбулентность на валютном и фондовом рынках, к чему российский рынок и экономика уже привыкли.

Большую опасность таят в себе конфликты в других горячих точках мира, например в Тайване, Кашмире. По сло-

вам начальника отдела аналитических исследований Института комплексных стратегических исследований Сергея Заверского, осенью этого года конфликт между Китаем и Тайванем достиг, по выражениям официальных лиц, максимальной точки напряжения за последние 40 лет. Это происходит на фоне образования нового партнерства между США, Великобританией и Австралией AUKUS, усиления западного военного присутствия в Азиатско-Тихоокеанском регионе, демонстративных визитов и заявлений о готовности США оказать военную помощь Тайваню. «Китайские власти твердо настаивают, что Тайвань — это неотъемлемая часть Китая. В этих условиях китайская пресса, имеющая отношение к Компартии, пишет даже о возможности войны „в любой момент". Пока Минобороны страны заявило, что будет патрулировать Тайваньский пролив»,— отмечает Сергей Заверский.

Дальнейшая эскалация напряженности вокруг Тайваня может привести к ответным действия со стороны США и ЕС, что скажется на аппетите у инвесторов к риску. По мнению Сергея Заверского, речь вполне может пойти о санкциях, блокировке деятельности отдельных китайских компаний на западных рынках. «Открытый конфликт может очень серьезно осложнить логистику, привести к разрушению цепочек создания добавленной стоимости в мире. Последствия слабо предсказуемы. Могут быть как сильно позитивными для российской экономики, так и сугубо отрицательными»,— отмечает директор по анализу финансовых рынков и макроэкономики «Альфа-Капитала» Владимир Брагин.

Наиболее серьезные проблемы для мировой и российской экономики возникнут в случае прямого вооруженного конфликта США и Китая, так как это война мирового финансового центра и главного потребительского рынка со «всемирной фабрикой». И именно этот театр военных действий, по мнению Александра Лосева, по-настоящему опасен для России, поскольку одновременно с военным начнется мировой экономический кризис, упадут сырьевые и финансовые рынки, а ведь значительная часть российского национального дохода формируется в экспортных отраслях и накапливается в иностранных валютах, в основном в долларах и частично в юанях.

Инфляция и рост ставок

Перебои в цепочках поставок из-за пандемии, многолетние максимумы по ценам на продовольствие и сырье, а также дефицит рабочей силы привели к раскручиванию инфляционной спирали. В октябре долларовая инфляция поднялась выше 6% — рекорда с 1996 года, цены производителей в Китае достигли 13,5%. В таких условиях инфляционные риски начали признавать и в ФРС США. Выступая перед Сенатом США 30 ноября, глава американского финансового регулятора Джером Пауэлл признал, что инфляция в стране больше не рассматривается как временная.

Аналитики опасаются дальнейшего роста инфляции и ее фиксации на повышенных уровнях. Такое неоднократно случалось в истории и, как отмечает главный макроэкономист УК «Ингосстрах-Инвестиции» Антон Прокудин, начиналось с какого-то шока, который временно увеличивал инфляцию значительно выше целевого уровня, а после этого адаптивные инфляционные ожидания приводили к повышению нормального, по мнению населения, уровня инфляции. И чтобы его снизить обратно, принимались жесткие меры. Например, в США в 1981 году ФРС поднимала ставку до 20% при инфляции в 10–12%. «Тогда инфляция после этого стресса снизилась до 2,5–5% (заякорилась в районе 5%), развернув инфляционный тренд, а экономика заплатила за это спадом ВВП»,— отмечает Антон Прокудин.

При текущем раскручивании инфляционной спирали Центробанки будут вынуждены быстрее ужесточать монетарную политику. В связи с тем, что инфляция в США прогрессирует, ФРС, как считает Антон Прокудин, может пойти на повышение процентной ставки существенно выше уровня инфляции, чтобы развернуть модель поведения потребителя с «тратить, пока не подорожало» на «отложу покупки, пока выгодны ставки по вкладам». Он не исключает того, что при инфляционных ожиданиях на конец 2022 года в 2,6% ставка может вырасти до 4–5%.

Такой подъем ставок станет потрясением для закредитованной экономики США в частности, да и мировой экономики в целом. «Резкое ужесточение финансовых условий может привести к банкротству слабых компаний, сдутию пузырей на рынках акций, облигаций и недвижимости, новому долговому кризису, стагфляции и падению цен на сырье»,— отмечает Михаил Васильев.

При этом рынки развивающихся стран, к которым относится и Россия, окажутся в числе наиболее пострадавших. «Быстрое повышение ставок центробанками развитых стран обычно приводит к оттоку капитала из стран с развивающимися рынками и ослаблению их валют. К тому же замедление роста мировой экономики и снижение спроса на рисковые активы могут привести и к снижению цен на нефть и другие российские экспортные товары»,— отмечает Ольга Беленькая. По оценкам Михаила Васильева, реализация риска резкого роста ставок ФРС США приведет к падению российского ВВП на 2,5%, средней цены на нефть Brent до $40 за баррель и подъему среднего курса доллара в России до 80 руб./$.

«План будет продвигаться как единственный прагматичный способ связать реальность нашего энергоемкого настоящего с желаемым низкоуглеродным будущим»

Долговой кризис

Опрос «Денег» показал высокие опасения аналитиков относительно рисков долгового кризиса в Китае, который может развиться из строительной отрасли. В сентябре долговые проблемы крупнейшего застройщика Evergrande с обязательствами более $300 млрд встряхнули все рынки. Шаги правительства и акционеров купировали проблему, но ее не решили.

О рисках рынка недвижимости Китая для американской экономики предупредила ФРС США. Американский регулятор хорошо помнит последствия своего кризиса на рынке недвижимости в 2007–2008 годах. Этот кризис, как отмечает Антон Прокудин, наглядный пример того, как коллапс в одной значимой отрасли может обрушить всю экономику страны, несмотря на наличие ресурсов для продолжения роста экономики.

Четырнадцать лет назад кризис в США начался с падения цен на недвижимость, что повлекло за собой быстрый рост просрочки по кредитам, обеспеченным ипотекой, а также ухудшение состояния дел у компаний строительной отрасли. «Обвал строительной отрасли, сопровождавшийся сокращением ее доли в ВВП, оказался достаточно сильным событием, чтобы подкосить экономику США и столкнуть ее в рецессию. Усугублялась ситуация ударом ипотечников просрочкой по банкам, вынудившим остановить кредитование части экономики»,— отмечает господин Прокудин.

В современном Китае доля строительного сектора в ВВП составляет 7,2%, что с учетом связанных с ней отраслей делает экономику страны зависимой от положения дел в строительстве. Изначально проблема в отрасли, как отмечает Ольга Беленькая, была вызвана ужесточением регулирования долговой нагрузки сектора из-за опасений властей Китая относительно закредитованности девелоперов и формирования спекулятивных пузырей на рынке недвижимости. В результате компании столкнулись с ограничениями в возможности рефинансирования долгов, что привело к активным продажам запасов недвижимости и падению цен на нее. «Это влечет за собой снижение кредитования физлиц в экономике. Также банкротство множества застройщиков тянет за собой несостоятельность связанных с ними структур (банков и поставщиков, подрядчиков)»,— отмечает Антон Прокудин.

В таких условиях аналитики опасаются сжатия кредитования и роста просрочки в Китае, что негативно скажется на экономике страны и оттоке капитала. Поскольку Китай является крупнейшей экономикой среди развивающихся стран, то и с других рынков ЕМ (в том числе России) произойдет отток капитала. «Острая фаза кри-

AP

AP

зиса будет сопровождаться сильным сжатием на финансовых рынках всего мира. Это вызовет обвалы фондовых рынков и валют EM, а также рынков облигаций EM»,— отмечает господин Прокудин. В кризис 2008 года падение фондовых индексов составляло 50–80% от пиковых значений, что остановило привлечение финансовых ресурсов в реальную экономику и погрузило глобальную экономику в рецессию.

Зеленая экономика

Высокую неопределенность для мировой экономики аналитики видят в агрессивном переходе многих стран на альтернативные источники энергии. По словам Александра Лосева, зеленая трансформация лишила нефтегазовую отрасль инвестиций, необходимых хотя бы для поддержания текущего уровня добычи.

В таких условиях любое усиление дефицита сырья может привести к резким колебаниям цен на сырье. Наглядным тому примером стал осенний энергетический кризис в Европе, из-за которого цены на газ взлетели в начале октября до $1,9 тыс. за 1 тыс. куб. м, что втрое выше уровня конца лета и более чем в десять раз — значений октября 2020 года. Причинами такого развития ситуации стало быстрое восстановление экономики региона, которое привело к резкому росту спроса на электроэнергию, и отсутствие достаточных мощностей для удовлетворения этого спроса. В последние годы Европа активно переходит на возобновляемые источники энергии и планомерно отказывается от нефти, газа и угля, а также от атомной энергии. Это привело к массовым закрытиям шахт и предприятий, что снизило возможность Европы по быстрому наращиванию объемов добычи энергоносителей и выработке энергии. Усугубилась ситуация тем, что запасы газа в хранилищах региона после аномально холодной зимы 2020 года оказались на минимальных уровнях.

Осенний скачок цен не привел к заметному изменению риторики, политики продолжают активно выступать против инвестиций в добычу нефти и газа. Это, по мнению Владимира Брагина, может способствовать тому, что в 2022 году дефицит нефти и газа окажется еще выше, чем в 2021 году, а если мировая экономика при этом продолжит расти, то даже увеличение добычи ОПЕК+ может не спасти рынки от роста цен.

В таких условиях даже уровень $100 за баррель нефти марки Brent — это не предел. «Любой конфликт на Ближнем Востоке или попытки США развязать настоящую экономическую войну против России с блокированием трубопроводов и отключением от SWIFT или других платежных систем и с заморозкой счетов станут мощнейшим ударом по мировому рынку углеводородов. А следовательно, и по мировой экономике»,— отмечает господин Лосев.

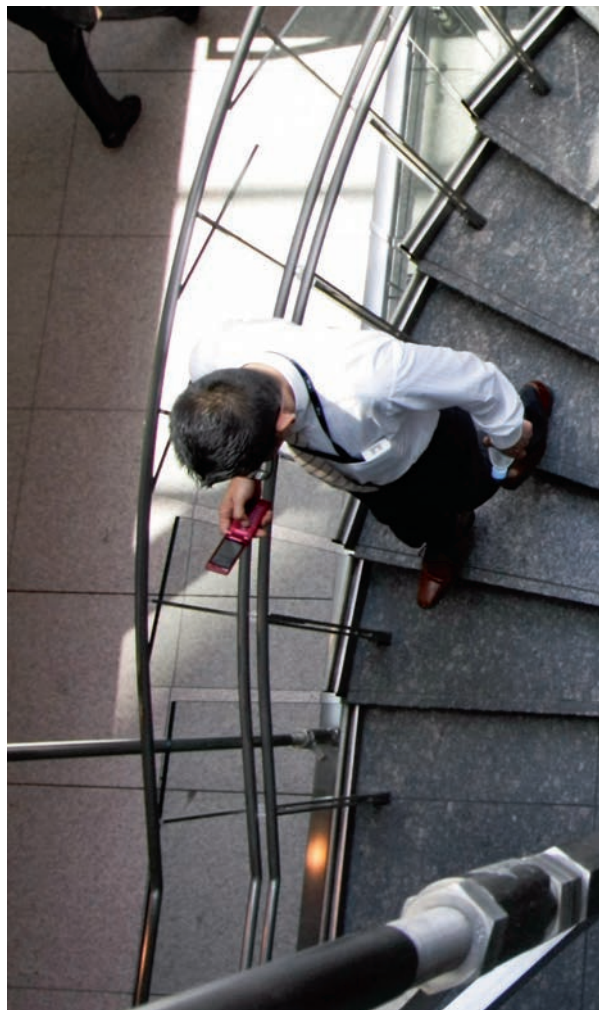
Бурный рост цен на сырье чреват и продовольственным кризисом, предупреждают аналитики, так как ведет к проблемам в производстве удобрений. С начала года минеральные удобрения на фоне роста цен на газ подорожали в мире на 90–180%. «Мировое агропроизводство, включая страны Европы, крайне чувствительно к ценам на удобрения, от которых зависит его продуктивность. И в случае проблем с производством удобрений на фоне повышения цен на природный газ и электричество произойдет резкий взлет цен на сельхозтовары. Такой сценарий приведет к глобальному всплеску инфляции в ЕС и США с текущих 4–6% до 10% и более»,— отмечает Георгий Окромчедлишвили. В таких условиях он не исключает падения фондовых рынков на 20–30%. «Эффект для России будет менее заметен, так как страна в значительной степени обеспечивает себя удобрениями и продукцией сельского хозяйства. В случае реализации этого риска у отечественных компаний появится возможность даже заработать»,— считает господин Окромчедлишвили.

В ежегодном «Шокирующем предсказании от Saxo Bank» не исключается, что, столкнувшись с быстрорастущими ценами на сырьевые товары, политики сделают неожиданный и противоречивый шаг в 2022 году, чтобы временно ослабить экологические ограничения на новые инвестиции в добычу сырой нефти и природного газа на пять и десять лет соответственно. «План будет продвигаться как единственный прагматичный способ связать реальность нашего энергоемкого настоящего с желаемым низкоуглеродным будущим, а также ограничить риск социальных волнений, вызванных ростом цен на продукты питания и энергоносители»,— отмечается в пресс-релизе банка. По оценкам аналитиков, влиянием таких шагов станет рост IShares Stoxx EU 600 Oil & Gas ETF на 50%

БЕГ

ОТТОК КАПИТАЛА ИЗ РОССИЙСКИХ ФОНДОВ ПРОДОЛЖАЕТСЯ

С начала 2021 года международные инвесторы вывели из фондов, ориентированных на российские акции, около $0,5 млрд. За пять лет непрерывного бегства такие фонды лишились почти $4,8 млрд. Однако становление внутреннего частного инвестора и высокий интерес к российским акциям со стороны глобальных фондов позволили отечественным фондовым индексам продемонстрировать лучшую динамику среди индикаторов развивающихся стран.



REUTERS

Пятый год подряд международные инвесторы выводят капитал с российского рынка акций. По оценкам «Денег», основанным на данных отчетов Bank of America и BCS Global Markets (учитывают данные Emerging Portfolio Fund Research, EPFR), чистый отток иностранных инвестиций из фондов, ориентированных на российские акции, за неполные 12 месяцев 2021 года составил $468 млн. Это сопоставимо с результатом за аналогичный период 2020 года. Вместе с тем уходящий год стал пятым подряд, когда международные инвесторы сокращают вложения в российские фонды. За это время в целом такие фонды потеряли почти $4,8 млрд.

Геополитика против экономики

Негативный настрой международных инвесторов в отношении российских акций наблюдался не весь год. В зимние месяцы из российских фондов ежемесячно забирали в среднем менее $15 млн, в весенние месяцы объемы покупок и продаж почти сравнялись. В летние месяцы бегство глобальных инвесторов резко усилилось. За три месяца они вывели из российских фондов почти $700 млн. В первый осенний месяц оттоки по инерции продолжились.

Ситуация кардинально изменилась в октябре, когда на фоне энергетического кризиса в Европе цены на газ устремились к небывалым высотам. В начале октября фьючерсы на природный газ в Европе впервые в истории превысили $1900 за 1 тыс. кубометров. Даже с учетом снижения в последующие месяцы до $1000 за 1 тыс. кубометров цены остаются в шесть раз выше, чем в начале года. В таких условиях энергопроизводители вынуждены были активно переходить на дизтопливо и мазут, что положительно сказалось на цене нефти. В октябре—ноябре цена ближайшего контракта на поставку нефти Brent колебалась в диапазоне $78–86 за баррель. В таких условиях к середине ноября международные инвесторы вложили в российские страновые фонды свыше $600 млн.

По мнению директора по инвестициям УК «Открытие» Виталия Исакова, иностранным инвесторам стало сложно игнорировать отличную доходность российского рынка. «На конец третьего квартала пятилетняя историческая доходность индекса Московской биржи в пересчете на доллары США была выше, чем у американского индекса S&P 500. При этом, в отличие от последнего, российский рынок акций остается дешевым»,— отмечает господин Исаков.

В середине ноября прилетел «черный лебедь», о котором многие инвесторы уже успели позабыть,— геополитические риски. Причин для этого было как никогда много — это и миграционный кризис на белорусско-польской границе, и конфликт между Арменией и Азербайджаном, но ключевыми были обвинения в подготовке Россией вторжения на Украину. По словам Виталия Исакова, многие управляющие западными фондами были обеспокоены такими сообщениями и сократили долю рублевых активов в своих портфелях.

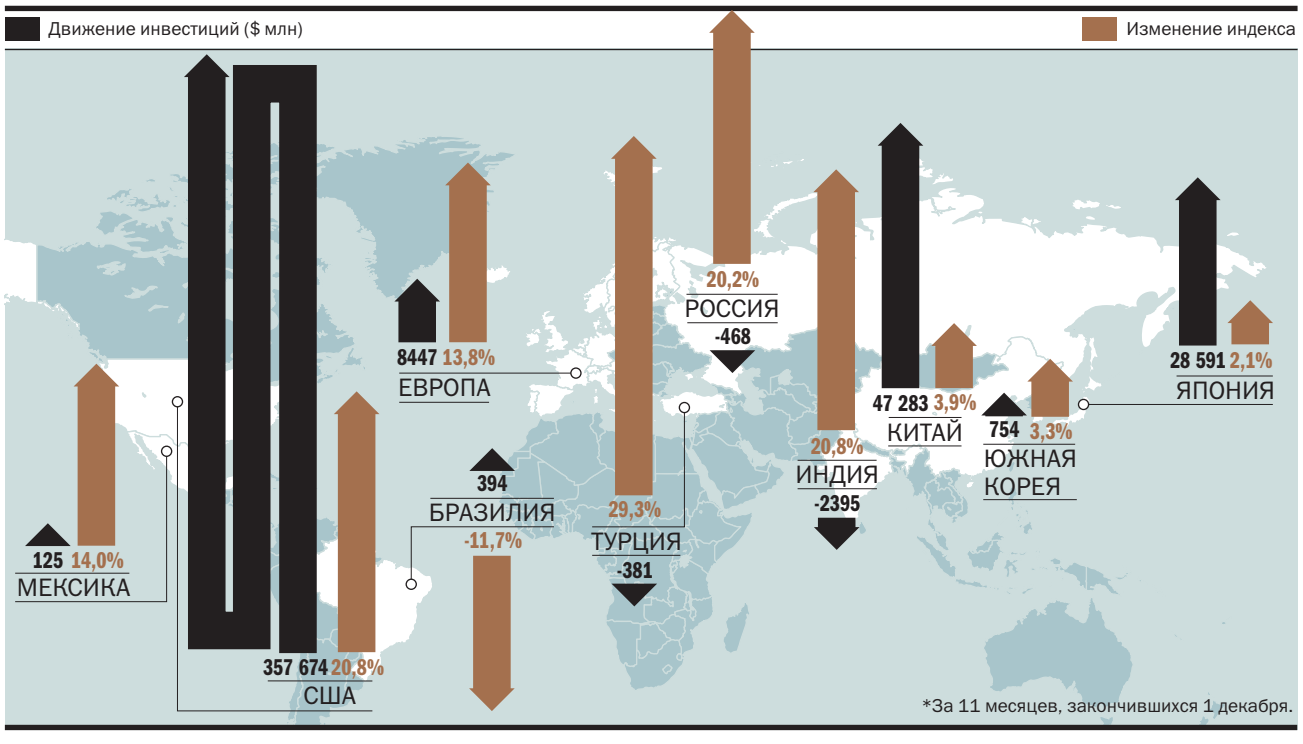
Локальная поддержка

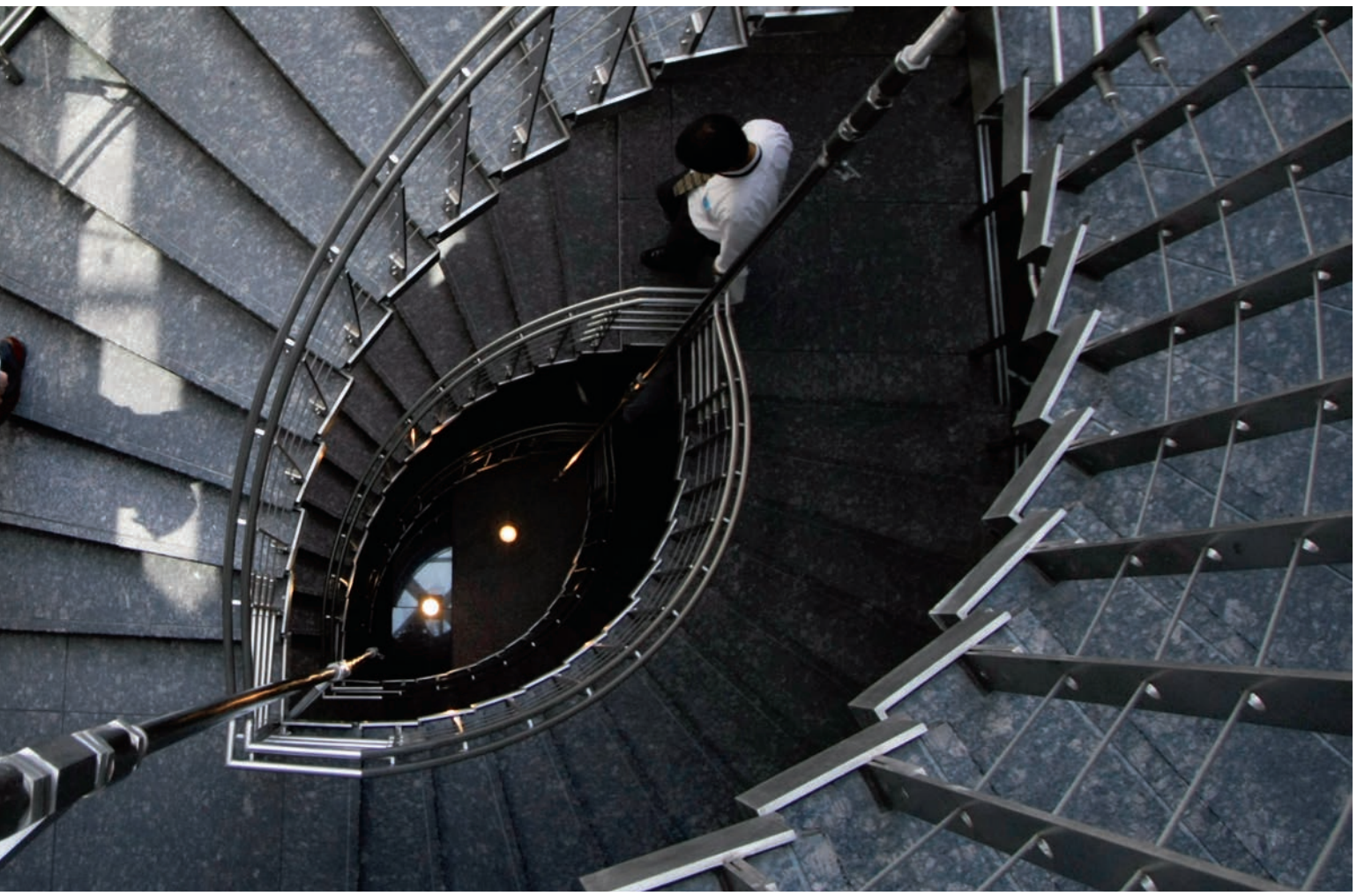
Хотя уход международных инвесторов из российских акций продолжился и в 2021 году, отечественные фондовые индексы продемонстрировали одну из лучших динамик среди индексов развивающихся стран. По данным Bloomberg, долларовый индекс РТС вырос с начала года на 20%. За то же время индекс MSCI Emerging Markets Index, отражающий динамику цен на акции компаний

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

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ*

Источники: Bloomberg, BofA, Midlincoln Research.





с большой и средней капитализацией из 24 развивающихся стран, снизился более чем на 4%.

Сильным позициям российского рынка способствовал массовый выход на фондовый рынок внутренних частных инвесторов. По данным Московской биржи, за 11 месяцев 2021 года было открыто свыше 7,4 млн уникальных брокерских счетов, их общее количество превысило 16 млн. По данным ЦБ, только по итогам первого полугодия объем средств на брокерских счетах частных инвесторов вырос более чем на 1 трлн руб., до 7,2 трлн руб. Половину всего прироста обеспечили вложения в акции российских компаний, объем которых вырос на 0,5 трлн руб., до 2,2 трлн руб.

Высокий спрос на акции наблюдался и на рынке коллективных инвестиций. По оценкам «Денег», за 11 месяцев физические лица вложили в розничные фонды акций около 180 млрд руб., более двух третей из которых пришлось на фонды именно российских акций. Частных инвесторов привлекают результаты управления таких фондов, которые, по данным Investfunds, обеспечили с начала года доход на уровне 20–40%, что многократно выше показателей рублевых вкладов.

Дополнительную поддержку российскому рынку оказывают портфельные управляющие глобальных фондов акций, в которых российские акции занимают небольшую долю. По данным EPFR, с начала года такие портфельные управляющие вложили в российские акции свыше $2,7 млрд. Это более чем вдвое больше объема средств, выведенного данными фондами за предыдущие три года.

Развивающийся оптимизм

Восстановление мировой экономики после рецессии 2020 года положительно сказалось на аппетите международных инвесторов к рынкам развивающихся стран. Если по итогам прошлого года фонды emerging markets зафиксировали отток инвестиций в размере $10 млрд, то в нынешнем году они смогли привлечь почти $110 млрд.

Фонды данной категории были в фаворитах у международных инвесторов все первое полугодие 2021 года. Об этом свидетельствовали опросы портфельных управляющих, которые ежемесячно проводит BofA. Управляющих привлекала недооцененность рынков EM в сравнении с рынками развитых стран, а также сильный рост их экономик. Однако в четвертом квартале интерес к рынкам развивающихся стран начал снижаться, чему способствовало ускорение инфляции в США и ужесточение денежно-кредитной политики ФРС США. Это не могло не привести к оттоку денег из EM, которые традиционно сильно зависят от внешнего фондирования и долларовой ликвидности, полагает портфельный управляющий Private Banking банка «Зенит» Георгий Окромчедлишвили.

Лучшую динамику среди фондов развивающихся стран продемонстрировали фонды Китая. С начала года международные инвесторы вложили в такие фонды свыше $47 млрд. По словам партнера FP Wealth Solutions Алексея Дебелова, основной спрос на китайские акции пришелся на первую половину года, в дальнейшем рост регуляторного давления на высокотехнологичный сектор немного охладил интерес инвесторов, но не остановил приток инвестиций. «Китай остается самым крупным и ликвидным развивающимся рынком с самыми быстрыми темпами роста экономики»,— уверен Георгий Окромчедлишвили.

Аутсайдером среди стран БРИК наряду с российскими фондами стали фонды Индии, которые с начала года потеряли почти $2,4 млрд. Оттоки из индийских фондов связаны с тяжелой эпидемиологической ситуацией в стране, которая наблюдалась в первом полугодии. К тому же, как считает Георгий Окромчедлишвили, Индия стала жертвой избыточного внимания инвесторов в предыдущие годы, из-за чего акции индийских компаний поднялись на неоправданно высокие уровни. «Слабый ответ на коронавирусную пандемию индийских властей лишь подтолкнул рынок к тому, чтобы перейти в новое равновесие из неустойчивой ситуации перегретого индийского рынка»,— считает господин Окромчедлишвили.

Инвесторы одобрили США

В наибольшем выигрыше от роста мировой экономики оказались фонды развитых стран во главе с США. По данным EPFR, суммарный отток с фондовых рынков developed markets в текущем году составил почти $800 млрд, что более чем вчетверо больше притока, зафиксированного годом ранее.

Впервые за пять лет наблюдений «Деньгами» основной приток средств был зафиксирован в фонды США. С начала года международные инвесторы вложили в данные страновые фонды почти $360 млрд, что в десять раз выше притока годом ранее. По словам управляющего партнера Ruthenium Fund Максима Попова, фокус на американском рынке акций связан с тем, что на нем сосредоточено большинство известных быстрорастущих компаний и «мемных» акций, о которых писали в Reddit и Twitter.

Незначительный приток инвестиций наблюдается и в европейские фонды. По данным EPFR, в фонды данной категории было инвестировано с начала года $8,4 млрд. До того как осенью в Европе разразилась очередная волна коронавируса и некоторые страны начали вводить локдауны, притоки в европейские фонды были вдвое выше. Стабильно высокий приток пятый год подряд отмечается только в фондах Японии. По оценкам «Денег», с начала года эти фонды получили инвестиций на сумму свыше $28,5 млрд, а за пять лет — около $180 млрд.

Прогноз

В будущем году управляющие ожидают рост волатильности на рынках акций на фоне сохраняющегося давления пандемии на мировую экономику. Негативное влияние на рынки может оказать раскручивающаяся в мире инфляция, которая может подтолкнуть ведущие центробанки к активным действиям. «В первой половине года ожидаемый рост ставок ФРС будет сильно давить на рынок, а во втором полугодии интерес будет постепенно возвращаться. Впрочем, отдельные интересные истории есть уже и сейчас, к тому же сам рынок, как это было и в последние годы, может преподнести новые сюрпризы»,— отмечает старший аналитик УК «Система Капитал» Андрей Ушаков.

В таких условиях стабильно высокий спрос сохранится только к американским акциям. По словам господина Ушакова, американский рынок еще долго будет иметь статус самого привлекательного для инвестиций, так как на нем можно найти истории под любые тренды, компании обладают максимальной прозрачностью и много других преимуществ. «При сохранении общей неопределенности на рынках и наличии локальных рисков вроде тех, что сейчас есть на китайском рынке, инвесторы продолжат концентрироваться на DM и США»,— подчеркивает Андрей Ушаков.

Спрос на российский рынок акций будет зависеть от глобальных настроений. «Как и ранее, инвестиционная привлекательность российских акций будет определяться здоровьем мировой экономики, особенно рынков энергоресурсов. Политические риски могут оказать неожиданное негативное влияние»,— считает Алексей Дебелов. По мнению Виталия Исакова, прагматизм рано или поздно возобладает в умах иностранных инвесторов, поэтому можно ожидать возвращения интереса к фундаментально привлекательным российским акциям ●

«КОНСЕРВАТИВНАЯ ОЦЕНКА — ЭТО НАШ ПРИНЦИПИАЛЬНЫЙ ПОДХОД В СОБЛЮДЕНИИ БАЛАНСА РИСКОВ И ДОХОДНОСТИ»

За девять месяцев 2021 года ПСБ нарастил активы на треть — до 3,7 трлн руб., а чистая прибыль выросла более чем двукратно — до 39 млрд руб. О преимуществах и сложностях бизнес-модели ПСБ на текущем рынке, об аппетите к новым сделкам M&A и новой стоимости денег в экономике в интервью «Деньгам» рассказала главный финансовый директор ПСБ **Татьяна Наумлинская**.

По итогам девяти месяцев 2021 года ПСБ получил двукратный рост прибыли. На это в большей степени повлияли сделки по приобретению других банков, или это результат органического роста бизнеса?

— Этот результат в первую очередь связан с органическим ростом. Будучи опорным банком для ОПК, мы активно развиваем универсальную бизнес-модель, год от года наращиваем рыночные, «гражданские» сегменты. Это и розница, и малый, и средний бизнес. Влияние неорганического роста на нашу прибыль в 2021 году минимально, так как фактически все сделки по M&A были завершены в 2020 году. В частности, присоединение Роскосмосбанка отразилось на финансовых показателях уже в 2020 году, хотя юридически интеграция завершилась в этом году.

В целом, я бы выделила три ключевых фактора. Во-первых, рост комиссионных и процентных доходов в связи со значительным увеличением объема бизнеса. Во-вторых, мы придерживаемся консервативного подхода к риску. С нашей структурой кредитного портфеля это приводит к комфортной — с учетом дополнительных расходов на резервы на возможные потери по ссудам в связи с пандемией в 2020 году — и управляемой стоимости риска. И наконец, третий фактор — повышение операционной эффективности. Важно, что при существенном росте бизнеса административно-хозяйственные расходы банка растут значительно медленнее. Таким образом, мы видим эффект масштаба и результат внутренних мероприятий банка по повышению эффективности.

— Как при активном росте банку удается сохранять консервативный подход к выбору заемщиков?

— В первую очередь, это внутренняя риск-политика и соответствующие процедуры. Мы более требовательно относимся к устойчивости финансовой модели наших заемщиков, устанавливая консервативный минимум по ряду финансовых метрик, например, по соотношению их долга к EBITDA. Также проводим стресс-тестирование клиентов, оценивая влияние на их платежеспособность от изменения макроэкономических факторов, например, от повышения ключевой ставки. Это важные факторы на этапе принятия решения о предоставлении финансирования.

— Говоря о росте гражданского бизнеса, какие сегменты вы имеете в виду в первую очередь?

— Это малый и средний бизнес, а также розничное кредитование — направления, характерные для универсальных банков.

В рознице для нас якорный продукт —ипотека, но мы активно развиваем и потребительское кредитование, а также кредитные карты. В МСБ у нас исторически сильная экспертиза, мы входим в топ-3 банков по объемам кредитования по программам господдержки малого бизнеса. При этом мы заняли второе место по числу выданных кредитов в рамках самой масштабной программы господдержки малого и среднего бизнеса «ФОТ 2.0» — благодаря тому, что мы в кратчайшие сроки запустили цифровую платформу для онлайн-кредитования бизнеса в самом начале пандемии.

— Кто, на ваш взгляд, лучше восстанавливается после пандемии — МСБ или крупный бизнес?

— Статистика говорит о том, что клиенты малого и среднего бизнеса больше пострадали от пандемии. Другой вопрос, что в крупном бизнесе большие чеки, и «выпадание» одного клиента из графика может отразиться на общем качестве кредитного портфеля.

Но наш фокус в МСБ в первую очередь направлен на развитие трансакционных сервисов, включая классическое рассчетно-кассовое обслуживание, которое является источником стабильного комиссионного дохода.

— Рейтинговые агентства указывают на то, что, несмотря на ряд позитивных моментов, у ПСБ невысокая маржа. Есть ли в связи с этим у банка планы выходить в более маржинальные сегменты, чтобы улучшать этот показатель?

— В целом маржа на уровне 2,5–3% соответствует нашей стратегии при выбранной бизнес-модели. Но мы постепенно развиваем и более доходные направления, в частности, идем в сегмент потребительского кредитования и кредитных карт. Так, доля потребительских кредитов в розничном портфеле с начала этого года выросла с 31% до 38%, и это положительно влияет на его доходность. У нас есть планы по увеличению доли данных сегментов в портфеле. При этом такие якорные продукты, как ипотека, расширяют клиентскую базу, за счет чего у банка есть возможность наращивать не только процентные доходы, но и комиссионные.

— Как бы вы оценили глобальный эффект сделок M&A на положение ПСБ на рынке?

— Покупка Связь-банка — это возможность расширения бизнеса в «гражданских» направлениях, эта сделка усилила позиции ПСБ как универсального банка. У Связь-банка были интересные локации, и за счет этого мы, получив готовую инфраструктуру, вышли в ряд новых городов. Еще до интеграции Связь-банка мы начали предоставлять наши продукты его клиентской

ТЕКСТ **Ольга Иванова**
ФОТО **предоставлено ПСБ**

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПСБ

базе, что позволило нам увеличить доходы за счет синергии. Мы получили очень хорошую базу новых клиентов: в Связь-банке обслуживались около 200 тыс. розничных клиентов и около 23 тыс. клиентов МСБ. И львиная доля клиентов Связь-банка осталась с ПСБ. Для меня это ключевой критерий эффективной интеграции.

Сделка с Роскосмосбанком — это возможность расширить стратегическое партнерство с ГК «Роскосмос». Мы увеличиваем нашу клиентскую базу — в составе «Роскосмоса» 120 компаний и около 200 тыс. их сотрудников.

— Сейчас ПСБ находится в процессе присоединения МИнБ, которое планируется завершить к концу 2022 года. Есть ли сейчас на рынке для вас новые интересные кейсы? Ведете ли вы переговоры о новых сделках?

— Сейчас мы находимся в начальной фазе интеграции МИнБ. На данном этапе нам важно завершить юридические процедуры и запустить первый этап интеграции. Но при этом мы, конечно, постоянно изучаем рынок и готовы участвовать в новых кейсах, если они перспективны для бизнеса банка.

Мы заинтересованы в использовании нашего опыта по интеграции банков, но не любой ценой. Консервативная оценка — это наш принципиальный подход в соблюдении баланса рисков и будущей доходности.

— История с передачей портфелей кредитов ОПК от других банков, которая активно обсуждалась в 2018 году, так и осталась неоконченной, или какую-то часть новых клиентов вы смогли получить таким образом?

— Тот проект, который мы обсуждали в рамках нашей стратегии, практически завершен. Никаких новых сделок по передаче портфелей мы на данном этапе не планируем. В рамках нашей дальнейшей стратегии мы ориентируемся прежде всего на наращивание финансирования сектора ОПК.

— До конца года ПСБ должен получить 13,7 млрд руб. в капитал. Этих вливаний достаточно для того, чтобы провести интеграцию МИнБ, или потребуется дополнительная докапитализация банка?

— Сделку с МИнБ планируем реализовывать за счет наших собственных ресурсов. Вопрос о капитале обсуждается с акционером в цикле финансового планирования на следующий год, и конкретная потребность будет определена исходя из планов по объемам кредитования и ряда других факторов, например, показателей по прибыли.

— Как ваш ключевой сегмент ОПК пережил пандемию?

— У предприятий ОПК есть определенный иммунитет к пандемии, так как портфель заказов не зависит от потребительского спроса. Но в ОПК есть свои сложности. Мы как банк-кредитор заинтересованы в том, чтобы предприятия имели возможность диверсифицировать источники фондирования, например, за счет выхода на рынок публичного синдицированного кредитования. Но пока рынок довольно осторожен в оценке этих эмитентов, и на это потребуется время.

«В рамках нашей дальнейшей стратегии мы ориентируемся прежде всего на наращивание финансирования сектора ОПК»

Отдельный вопрос — диверсификация самого сектора ОПК. Для ПСБ это станет отдельным приоритетным направлением работы в 2022 году. Мы видим и заинтересованность самих предприятий в поддержке этого направления. В настоящий момент мы оказываем содействие предприятиям ОПК в анализе рынков сбыта гражданской продукции и расчете моделей запуска продуктов. У нас уже есть кредитные продукты для финансирования проектов по диверсификации сектора, и сейчас мы оцениваем их влияние на наши показатели с учетом имеющегося спроса и временных горизонтов реализации таких сделок.

— Доля ПСБ на рынке ОПК сейчас около 65%?

— Сейчас доля ПСБ в обслуживании гособоронзаказа составляет порядка 70%, что соответствует нашей стратегической цели. Как я уже говорила, перед нами стоит не менее важная задача — это наращивать объем финансирования этих предприятий. Основной упор в 2022 году мы будем делать на достижение стратегической доли кредитования сектора в нашем портфеле. Кроме того, как и раньше, сохраняются цели по дальнейшему развитию ПСБ как универсального банка, в том числе за счет розничного сегмента бизнеса и МСБ.

— Как поменяется платежеспособность заемщиков в условиях роста ставок по кредитам?

— Эффект от повышения ключевой ставки будет растянут во времени. С учетом консервативной оценки финансовых метрик деятельности заемщиков еще на этапе выдачи кредита, мы полагаем, что большинство из них смогут комфортно обслуживать кредиты по новым ставкам. Там же, где в части клиентского обслуживания мы стоим на развилке — взять дополнительный риск, сохранить долгосрочные отношения с клиентом,— мы будем принимать решение о структурировании конкретных займов, смотреть на качество обеспечения и оценивать картину целиком.

— Не отразится ли негативно рост стоимости денег в экономике на марже банка?

— Процентный риск — всегда один из ключевых для банков. Поэтому наша стратегическая задача — структурировать свой баланс таким образом, чтобы этот риск нивелировать. В годовом горизонте мы даже выигрываем от повышения ставок, так как существенная доля пассивов ПСБ — это счета до востребования, которые слабо чувствительны к изменению ключевой ставки, а в активах порядка 30% — это ценные бумаги с плавающим купоном.

Конечно, в 2022 году мы увидим рост стоимости денег, но наша задача — чтобы клиент продолжал обслуживать свой долг. Благодаря нашей структуре баланса маржинальность ПСБ в период повышения ставки не ухудшается.

— Какие точки роста бизнеса ПСБ в 2022 года вы видите?

— Рост кредитования. Также мы уделяем много внимания развитию цифровых платежных сервисов, расчетному бизнесу и эквайрингу. Мы продолжаем работу над сокращением расходов и повышением операционной эффективности. Главная задача для нас — укреплять бизнес-позиции, но при этом сохранять консервативный подход к управлению рисками

REUTERS

КТО В ДОМЕ ХОЗЯИН

КАК БЕРНАР АРНО СТАЛ САМЫМ БОГАТЫМ ЕВРОПЕЙЦЕМ

Бернар Арно — председатель правления и генеральный директор LVMH Moet Hennessy—Louis Vuitton (сокращенно LVMH) — мирового лидера индустрии роскоши. В июне 2021 года он стал вторым человеком в истории, чье состояние (с учетом членов семьи), по подсчетам Forbes, превысило отметку $200 млрд. Кроме него в клуб «$200 млрд» входят только два человека — Илон Маск (Tesla) и Джефф Безос (Amazon).

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **Reuters, Getty Images, Bloomberg/ Getty Images**

Побег от социалистов

Бернар Жан Этьен Арно родился 5 марта 1949 года во французском городе Рубе, расположенном у границы с Бельгией, рядом с Лиллем. Его отец Жан Леон Арно был владельцем строительной компании Ferret-Savinel, основанной его тестем, дедом Бернара по материнской линии. Мама мальчика Мари Жозеф Савинель научила его игре на фортепиано. В интервью Financial Times в 2019 году Арно рассказал, что его мать была «очарована» Dior и пользовалась парфюмом Diorisimmo. Вряд ли она могла представить, что пройдет время, и ее сын будет владеть домом моды Christian Dior.

В 1971 году Бернар закончил Политехническую школу в Париже, одно из самых престижных учебных заведений Франции. Получив диплом инженера, он начал работать в отцовской компании. Примерно в это же время он впервые побывал в США. В интервью Арно часто рассказывает, что спросил у нью-йоркского таксиста, знает ли тот имя президента Франции. Таксист ответил отрицательно, но сказал, что знает одного знаменитого француза — Кристиана Диора.

В 1973 году Бернар Арно женился на Анне Деваврен. В 1975 году у них родилась дочь Дельфина (в настоящее время она занимает позицию директора и исполнительного вице-президента Louis Vuitton и считается наиболее вероятной наследницей его империи). В 1977 году — сын Антуан (сейчас он генеральный директор Berluti, председатель совета директоров Lora Piana, но в России больше всего известен как муж супермодели Натальи Водяновой).

В промежутке между рождением детей в жизни Бернара Арно произошло еще одно судьбоносное событие. Он продал семейный строительный бизнес компании Ротшильдов Societe Nationale de Construction. По разным версиям, он то ли убедил отца, что так будет стратегически правильно, то ли продал без спроса, а убедил потом.

После этого Бернар встал во главе новой компании Ferinel, которая специализировалась на апартаментах для отдыха на Лазурном берегу. Заодно и сам обзавелся виллой в Сен-Тропе.

В 1981 году Социалистическая партия под руководством Франсуа Миттерана добилась победы как на президентских, так и на парламентских выборах. Планы пришедших к власти социалистов повысить налоги для богатых не нравились Арно. Вместе с семьей он уехал в США, поселился в пригороде Нью-Йорка Нью-Рошелл и продолжил заниматься апартаментами для отдыха. Самым крупным его проектом на американской земле было строительство 20-этажного кондоминиума в Палм-Бич, штат Флорида.

Во французском деловом мире в то время его имя было известно не больше, чем имя президента Франции нью-йоркским таксистам.

Тем временем во Франции многопрофильный конгломерат Agache-Willot-Boussac переживал тяжелые времена. Его владельцы братья Вилло в 1981 году объявили о банкротстве. Конгломерату была предоставлена государственная помощь, но она мало помогла. Agache-Willot-Boussac перешел в собственность государства.

ПРАВИЛА БЕРНАРА АРНО

- «Я думаю, что в бизнесе нужно научиться терпению. Возможно, сам я не очень терпелив. Но я думаю, что я хорошо научился тому, чтобы ждать чего-то и получить это в подходящее время».
- «Секрет бизнеса — использовать возможности».
- «Мне всегда хотелось быть номером один. С фортепиано не удалось, с теннисом не удалось. Я считаю, что успех придет, когда все мои команды, группа станет номером один в мире. Мы пока еще маленькие. Мы только начали. Это очень смешно. Мы номер один, но можем пойти дальше».
- «В последние десять лет все конкуренты пытаются нам подражать. Я думаю, что они не добьются успеха, но они пытаются».

Арно заявлял, что в течение десяти лет превратит свою компанию в лидера рынка роскоши

Какая была связь между этим конгломератом и Бернаром Арно? Родственная. Его жена Анна была то ли троюродной, то ли четвероюродной сестрой владельцев Agache-Willot.

Мамина любимая фирма

В 1984 году Арно решил вернуться во Францию. Дела в Штатах шли не очень успешно. Как объяснял он сам: «В США тяжело, если с самого начала не вошел в нужные круги». Он не хотел и дальше заниматься недвижимостью для отдыха и поэтому попросил Пьера Боде (адвоката, работавшего еще с его отцом) подобрать компанию, которую можно купить. В июле 1984 года Боде позвонил ему и назвал имя компании — Agache-Willot-Boussac.

Конгломерат Agache-Willot-Boussac состоял из девяти десятков компаний из разных стран, работающих в разных секторах бизнеса. Большинство из них не представляли особой ценности.

REUTERS

Hennessy (четвертая буква в аббревиатуре LVMH) — самый продаваемый бренд коньяка в мире. По данным журнала The Spirits Business, в 2020 году было продано 7,8 млн ящиков коньяка этой марки

Наиболее ценной из фирм, входивших в эту структуру, был дом высокой моды Christian Dior. Текстильный фабрикант, «король хлопка» Марсель Буссак (третья фамилия в названии конгломерата) был сооснователем дома моды Кристиана Диора. Буссак скончался в 1980 году. А дела дома Диора в начале 1980-х шли далеко не блестяще. Главный бутик был убыточным, 90% доходов приносили лицензионные поступления. Товары по лицензии Dior, часто не самого лучшего качества, изготавливали по всему миру. По итогам 1983 года компания получила чистую прибыль в размере каких-то 38 млн французских франков ($7,5 млн).

Christian Dior пытались купить. Свои предложения делали Cartier и Moet Hennessy. Но французское правительство настаивало на том, чтобы убыточный конгломерат был продан только целиком.

Арно объединил силы и средства (эквивалент $15 млн) с Антуаном Бернхеймом, управляющим партнером французского банка Lazard Freres and Co. (банк предоставил еще $65 млн), и купил Agache-Willot-Boussac. Переименовав фирму в Financiere Agache, он восстановил ее финансовое здоровье. Для этого уволил примерно 8–9 тыс. человек и продал большую часть фирм, входивших в холдинг: текстильные фабрики в окрестностях Лилля, заводы пластмасс, крупнейшего во Франции производителя памперсов Peaudouce и т. п. На этой распродаже Арно заработал около $500 млн. Christian Dior, разумеется, он сохранил (правда, уволив несколько членов совета директоров и выжив ведущего дизайнера). Dior до сих пор принадлежит ему. Он носит деловые костюмы только этой марки. Легендарный парижский универмаг Le Bon Marche тоже до сих пор находится в его владении.

Представители властей напоминали ему, что он обещал сохранить рабочие места и активы. Он на это отвечал, что давал только одно обещание — сделать Agache-Willot-Boussac прибыльным. Обещание он сдержал. По итогам 1987 года выручка Financiere Agache составила $1,9 млрд, прибыль — $112 млн.

Битва за LVMH

Вскоре после приобретения контроля над Christian Dior Бернар Арно помог кутюрье Кристиану Лакруа открыть дом высокой моды Christian Lacroix. Также он купил пакет акций модного дома Celine.

Арно заявлял, что в течение десяти лет превратит свою компанию в лидера рынка роскоши. Тогда это заявление воспринималось многими как самонадеянное и необоснованное.

В 1987 году произошло слияние двух гигантов индустрии роскоши — Louis Vuitton (товары из кожи) и Moet Hennessy (производителя шампанского Moet & Chandon и коньяка Hennessy, являвшихся мировыми лидерами продаж в своих категориях).

Слияние было задумано не только с целью улучшить финансовые показатели, но и для защиты от возможного поглощения. Еще до того, как оно произошло, началась борьба кланов за власть.

У Анри Ракамье (мужа правнучки Луи Виттона) и генерального менеджера Moet Hennessy Алена Шевалье были разногласия по поводу рыночной стратегии. Когда Шевалье предложил продать 3,5% акций LVMH компании Guinness, чтобы предотвратить возможность недружественного поглощения, Ракамье согласился. Но когда Шевалье предложил довести долю Guinness до 20%, Ракамье был в шоке. Он понимал, что в таком случае в группе появится явный перевес в сторону спиртных напитков (кроме всемирного известного пива компании Guinness в то время принадлежали такие бренды, как джин Gordon's и виски Johnnie Walker).

В июне 1988 года Анри Ракамье предложил Арно купить 25% акций LVMH, что дало бы им двоим контроль над группой.

Арно обратился за советом в инвестбанк Lazard Freres. Так получилось, что с этим инвестбанком сотрудничал и Шевалье. Банкир Антуан Бернхейм посоветовал ему не идти против такого гиганта, как Guinness, так как силы явно неравны, а перейти на другую сторону. Затем он устроил встречу Арно с Шевалье.

В июле было объявлено о создании совместного предприятия Financiere Agache с Guinness (в нем компании Арно принадлежало 60% акций). Вместе они скупили 24% акций LVMH за $1,5 млрд.

Ракамье сделал ответный ход, начав скупать акции LVMH, чтобы довести свой пакет до 33%, получив блокирующее меньшинство. В ответ альянс Арно с Guinness занялся тем же самым, потратив за несколько дней сентября $600 млн на дальнейшую скупку акций LVMH. Доведя свой пакет до 37,5%, они стали крупнейшими акционерами группы. Арно назначил своего отца председателем наблюдательного совета группы — на место, обещанное представителям клана Виттонов.

Ракамье и Шевалье забыли распри перед лицом общего врага и разработали план продажи большей части своих акций на бирже, чтобы обеспечить себе большую независимость

ДОМА LVMH

Вина и крепкие алкогольные напитки: Clos des Lambrays, Chateau d'Yquem, Dom Perignon, Ruinart, Moet & Chandon, Hennessy, Veuve Clicquot, Ardbeg, Chateau Cheval Blanc, Glenmorangie, Krug, Mercier, Chandon, Cape Mentelle, Newton Vineyard, Cloudy Bay, Belvedere, Terrazas de los Andes, Bodega Numanthia, Cheval des Andes, Woodinville, Ao Yun, Clos 19, Volcan de mi Tierra.
Мода и изделия из кожи: Loewe, Moynat, Louis Vuitton, Berluti, Rimowa, Patou, Loro Piana, Fendi, Celine, Emilio Pucci, Christian Dior, Givenchy, Kenzo, Marc Jacobs.
Косметика и парфюмерия: Officine Universelle Buly, Guerlain, Acqua di Parma, Parfums Christian Dior, Givenchy Perfums, Perfums Loewe, Benefit Cosmetics, Make Up For Ever, Kenzo Perfums, Fresh, KVD Vegan Beauty, Maison Francis Kurkdjian, Marc Jacobs Beauty, Cha Ling, Fenty Beauty by Rihanna.
Часы и ювелирные украшения: Chaumet, Tiffany & Co., TAG Heuer, Zenith, Bvlgari, Fred, Repossi, Hublot.
Избранные дистрибуторы: Le Bon Marche Rive Gauche, La Grande Epicerie de Paris, Starboard Cruise Service, DFS, Sephora.
Другие сферы деятельности: Cova (кафе-кондитерская), Royal Van Lent (проектирование и строительство яхт класса люкс), Jardin d'Acclimatation (парк развлечений), Les Echos (ежедневная деловая газета), Le Parisien (ежедневная газета), Connaissance des Arts (журнал об искусстве), Investir (деловой журнал), Belmond (оператор отелей, ресторанов, речных круизов и поездов класса люкс), Radio Classique (радиостанция), Cheval Blanc (отели класса люкс).

REUTERS

Парижский Le Bon Marche Rive Gauche — самый старый универмаг в мире

и от Ракамье (представители семей Моэ, Шандон и Хеннесси его поддержали, желая поскорее закончить войны в топ-менеджменте).

Вместо десяти лет Бернар Арно стал руководителем и главным акционером крупнейшей компании в мире роскоши менее чем за три года. Газеты называли его «Терминатором» и «Волком в кашемировой шкуре».

Покупка за покупкой

В 1988 году, пока шла битва топ-менеджеров, группа LVMH пополнилась еще одним всемирно известным брендом. Граф Юбер Джеймс Марсель Таффен де Живанши продал свой дом высокой моды за сумму около 270 млн французских франков ($45 млн), получив также семилетний контракт с зарплатой 1 млн французских франков ($167 тыс.) в месяц. Графу де Живанши вроде бы было обещано, что он сможет оставаться творческим директором дома, носящего его имя, «сколько он пожелает». Но на семилетнем контракте все закончилось. 12 июля 1995 года Живанши показал свою новую коллекцию haute couture в Париже. Через час после показа LVMH и гендиректор компании Givenchy Ричард Симонин объявили о назначении нового творческого директора — Джона Гальяно. Основателю дома пришлось уйти на покой.

В 1990 году Бернар Арно развелся с женой, а в 1991 году женился на профессиональной пианистке Элен Мерсье. Вскоре после знакомства он произвел на Элен сильное впечатление, сыграв для нее на фортепиано Шопена. У супругов трое детей: Александр, Фредерик и Жан. Все, кроме Жана, работают в структурах LVMH.

1990-е стали для Бернара Арно временем больших покупок. Прибыли LVMH он вкладывал в расширение группы, присоединяя к своей империи бренд за брендом.

1993 год. Berluti (итальянский бренд одежды и обуви, сумма сделки неизвестна) и Kenzo (одежда, обувь и другие изделия класса люкс, $80 млн). 1994 год. LVMH, уже владевшая с 1987 года 7,8% акций Guerlain, покупает контрольный пакет этой компании (51,2%) за 1,96 млрд франков ($338 млн). В империи появляется свой парфюмерно-косметический бизнес. 1996 год. За $2,6 млрд куплен контрольный пакет акций сети магазинов беспошлинной торговли Duty Free Shoppers (DFS) Group. Второй крупный акционер DFS, обладатель 39% акций, Роберт Миллер обвинял Арно в том, что тот пытается использовать магазины дьюти-фри для того, чтобы дать преимущество товарам LVMH.

В том же 1996 году компания Celine была интегрирована в LVMH за 2,7 млрд франков ($540 млн). В состав группы также вошла Loewe (изделия из кожи), правами на международную дистрибуцию товаров которой

и одновременно снизить влияние Арно, которому по этому плану в виде утешительного приза передавался контроль над Christian Dior Parfumes, дочкой LVMH, которую он мог присоединить к своей империи Dior.

Чтобы помешать двум семьям «украсть» у него компанию, Арно за два дня в январе 1989 года скупил акций группы на $500 млн, доведя свой пакет до 43,5% всех акций и 35% голосующих акций. Обеспечив себе таким образом блокирующее меньшинство, он получил возможность противостоять плану двух кланов.

Проигравший Шевалье вынужден был выйти в отставку. Бернар Арно возглавил LVMH. Затем добился внесения поправки в документы компании Louis Vuitton об обязательном выходе на пенсию по достижении 70-летнего возраста, избавившись таким путем

GETTY IMAGES

На показе коллекции Dior ready-to-wear сезона осень-зима 2008/09. Слева направо (считая от ноги манекенщицы): Антуан Арно, министр культуры и коммуникаций Франции Кристин Альбанель, Бернар Арно, Дельфина Арно, бывший муж старшей дочери короля Испании Хуана Карлоса I инфанты Елены Хайме Маричалар

REUTERS

В 2019 году открылась мастерская кожаных изделий Louis Vuitton Rochambeau Ranch в Техасе. Президент США Дональд Трамп, обращаясь к главе LVMH, заявил: «Вы — один из поистине величайших бизнесменов, точнее, визионер. Это больше, чем бизнесмен». На фото между Дональдом Трампом и Бернаром Арно — гендиректор Louis Vuitton Майкл Берк

REUTERS

Бернар Арно с супругой Элен и его сын Антуан с подругой Натальей Водяновой (фото 2017 года, Антуан и Наталья официально заключили брак в 2020 году)

LVMH владела к тому моменту уже десять лет. 1997 год. За 1,6 млрд франков ($262 млн) куплена крупнейшая по объему продаж французская сеть магазинов парфюмерии и косметики Sephora. В том же году куплен американский бренд Marc Jacobs. 1999 год. За $739 млн приобретены 50,1% акций ювелирно-часовой компании TAG Heuer. За £30 млн ($48 млн) — две трети акций производителя спиртного Thomas Pink.

Первая война сумочек

Полоса покупок была прервана неудачей.

В январе 1999 года LVMH объявила, что владеет более чем 5% акций своего конкурента — итальянской Gucci Group. Директор Louis Vuitton Ив Карселл позвонил гендиректору Gucci Доменико де Соле и сообщил, что это «пассивная» инвестиция и, возможно, двум компаниям могли бы найти возможности сотрудничества. В беседе с корреспондентом The Wall Street Journal «люди, близкие к LVMH» также утверждали, что у их группы нет никаких недружественных намерений.

Несколько дней спустя Арно купил 9,5% акций Gucci у президента модного дома Prada Патрицио Бертелли, заплатив $398 млн (Бертелли несколькими годами раньше заплатил за свой пакет $260 млн). Став крупнейшим индивидуальным акционером Gucci, Арно на этом не остановился.

На дружественные намерения это походило все меньше. Он увеличил свой пакет акций до 26,7%.

Де Соле договорился о встрече с Арно. На встрече тот хвалил менеджмент Gucci и креативного директора Тома Форда, уверял, что не хочет войны. И попросил, чтобы ему как главному акционеру выделили три места в совете директоров компании. К концу месяца он довел пакет акций конкурента до 34,4%.

В контракте Тома Форда, без которого дом Gucci мало чего стоил, был пункт, предусматривавший возможность его отставки в случае, если кто-то из индивидуальных акционеров приобретет более 35% акций.

Арно жаловался: «Он приходил ко мне в дом со своей женой. Моя жена сидела рядом с ним на свадьбе его сына»

Де Соле сделал Арно контрпредложение. Два места в совете директоров, если тот уменьшит свой пакет до 20%. Арно отказался.

Ему было сделано другое предложение. Купить всю компанию по цене $85 за акцию. То есть примерно на $30 дороже, чем та цена, по которой Арно начал их скупать. На это Арно не пошел. Он предложил де Соле увеличить его зарплату, если тот станет выступать на его стороне. На этот раз отказался гендиректор Gucci. Впрочем, это версия де Соле. Арно заявлял, что не предпринимал подобных попыток подкупа. Переговоры закончились тем, что Арно согласился не увеличивать размеры своего пакета акций в обмен на два места в совете директоров. После того как ему был отправлен документ, закреплявший эту договоренность, Арно передумал и не стал его подписывать.

Опасаясь, что Арно может на самом деле владеть большим количеством акций, чем официально объявлено, де Соле решил принять ответные меры. Был спешно разработан план приобретения акций сотрудниками компании. Возник новый пакет акций, составивший 42% общего акционерного капитала, а доля всех остальных акционеров оказалась размыта. Пакет акций Арно с 34,4% уменьшился почти до 20%.

Арно начал переговоры о покупке всего пакета акций для сотрудников. Уже по названной цене $85 за акцию. При определенных условиях — по $91 за акцию.

19 марта Gucci объявила о том, что продает этот пакет «белому рыцарю» — компании Pinault-Printemps-Redoute (PPR, с 2013 года носит название Kering) Франсуа Пино за $2,9 млрд. То есть по $75 за акцию, на $10 меньше, чем готов был заплатить Арно. Назначенные Пино менеджеры получали право вето на любые решения о слиянии и поглощении.

В разговоре с корреспонденткой журнала Women's Wear Daily Арно жаловался: «Он приходил ко мне в дом со своей женой. Моя жена сидела рядом с ним на свадьбе его сына». Пино на это обвинение в коварстве ответил так: «А что, я должен был позвонить ему по телефону и сказать: „Шер ами, я краду у тебя Gucci“?»

Арно подал на де Соле в суд в Нидерландах (по месту регистрации компании Gucci), обвинив его в том, что тот заключил невыгодное для акционеров соглашение. Но готов был отказаться от своих претензий, если ему заплатят $375 млн. Всего Арно инициировал пять судебных процессов, но не сумел одержать победу.

Пино же довел свой пакет в Gucci до контрольного, в общей сложности потратив на скупку акций €4,6 млрд.

10 сентября 2001 года, накануне атаки на башни-близнецы в Нью-Йорке, война между Арно и Пино закончилась. Франсуа Пино заплатил $806 млн за 8,6 млн акций Gucci, принадлежавших Арно. Бернар Арно впервые потерпел серьезное поражение.

Затем в истории LVMH следует новая полоса приобретений: Emilio Pucci, Rossimoda, легендарный французский универмаг La Samaritaine (в 2001 году куплено 55% за €256 млн, в 2010 году размер пакета доведен до 100%), Fendi, DKNY.

Вторая война сумочек

На рубеже веков одним из последних брендов в индустрии роскоши, принадлежавших семье, чье имя носит бренд, оставался Hermes (шелковые платки, сумочки Kelly и Birkin и другие товары класса люкс). В 1989 году гендиректор Hermes Жан-Луи Дюма создал компанию, представляющую акционеров из числа членов семьи Эрмес. Только она обладала правом назначать топ-менеджеров и определять стратегию компании. Опасаясь, что кто-то из членов семьи все-таки польстится на предложение больших денег, он в 1993 году вывел 25% акций партнерской компании на французскую биржу, полагая, что такая

BLOOMBERG / GETTY IMAGES

Арно утверждает, что любовь к искусству привила ему мать. Он с детства ходил в музеи. В начале 1980-х он начал собирать коллекцию произведений искусства. Первой картиной в нем была купленная на аукционе в Нью-Йорке картина Клода Моне с видом лондонского моста Чаринг-Кросс. Сейчас в его коллекции есть работы Жан-Мишеля Баския, Дэмиена Хёрста, Пабло Пикассо, Генри Мура, Марка Ротко, Маурицио Каттелана, Энди Уорхола, Джеффа Кунса. Компании группы LVMH спонсировали несколько художественных выставок в Версале.
В 2014 году открыл двери художественный музей La Fondation Louis Vuitton. Здание музея, построенное по проекту архитектора Фрэнка Гери, стало одной из главных достопримечательностей Парижа. В музее выставлены картины из коллекции LVMH и личной коллекции Арно. Стоимость проекта составила €100 млн. По договоренности с парижской мэрией в 2069 году музей перейдет в собственность города.

двойная схема владения уж точно защитит Hermes от захвата чужаком.

Но именно благодаря обращению акций на бирже LVMH получила возможность их скупать. Что и произошло. В 2001 году группа LVMH через дочерние структуры в офшорах приобрела 4,9% акций Hermes. По французским законам акционер, доля которого в компании составляет менее 5%, имеет право не объявлять об этом.

После азиатского финансового кризиса 2007–2008 годов рынок предметов роскоши восстановился на удивление быстро.

В 2010-е империя LVMH продолжила рост, а цена ее новых приобретений стала измеряться миллиардами. 2011 год. Контрольный пакет акций итальянской Bvlgari — €3,7 млрд ($5,2 млрд). 2013 год. 80% акций итальянского производителя изделий из кашемира Loro Piana — €2 млрд ($2,57 млрд).

В этот период руководство компании вспомнило и о Hermes. В октябре 2010 года LVMH объявила, что приобрела 14,2% акций этой компании за €1,45 млрд ($2 млрд). Сделка была проведена с использованием деривативов, что позволило приобрести акции по цене вдвое ниже рыночной. Компания также имела деривативы, которые при конвертации могли дать еще 2,9% акций. В декабре 2011 года пакет составлял 22,6%.

Гендиректор Hermes Патрик Томас отреагировал на новость о появлении незваного крупного акционера следующим заявлением: «Если вы хотите соблазнить красивую женщину, вы не начинаете с того, что насилуете ее сзади».

В 2012 году компании подали друг на друга в суд. Hermes обвиняла своего акционера в инсайдерской торговле, манипулировании ценами на акции и агрессивном наращивании своей доли. LVMH в ответном иске обвиняла Hermes в шантаже, нарушении условий конкуренции и клевете.

История привлекла внимание французского финансового регулятора — Комиссии по финансовым рынкам (Autorite des Marches Financiers, AMF). AMF начала расследование, чтобы выяснить, чем является скупка акций — просто финансовой инвестицией (как заявляла LVMH) или попыткой обрести контроль над Hermes с нарушением закона. В 2013 году доля LVMH в Hermes достигла 23,1%. В апреле этого года AMF пришла к выводу о виновности LVMH и в июле оштрафовала ее на максимально возможную по закону сумму — €8 млн (около $10 млн).

Выяснение отношений Hermes с агрессивным акционером в суде закончилось подписанием в 2014 году мирового соглашения. Согласно его условиям, LVMH распределила принадлежащие ей акции Hermes среди своих акционеров, а Christian Dior, мажоритарный акционер LVMH,— среди своих. LVMH, Dior и Group Arnault дали обязательство не приобретать акции Hermes в течение следующих пяти лет. В 2017 году Арно полностью избавился от акций Hermes в рамках сделки по выкупу у миноритарных акционеров акций компании Christian Dior. В итоге он стал единственным владельцем этой компании, которой на тот момент принадлежала компания Christian Dior Couture и 41% акций LVMH.

Никто и никогда не тратил на ювелирные украшения больше, чем Бернар Арно, купивший Tiffany & Co. за $15,8 млрд

Вирус и Tiffany

В 2019 году LVMH увеличила свое присутствие в индустрии гостеприимства в люкс-сегменте, купив за $3,2 млрд компанию Belmond.

Но эта миллиардная сделка меркла на фоне объявления о следующей. В ноябре 2019 года Арно заявил о крупнейшей сделке в истории рынка предметов роскоши — покупке американской ювелирно-часовой компании Tiffany & Co.

Первоначально Арно предложил за Tiffany $14,5 млрд ($120 за акцию). Акционеры компании ему отказали, заявив, что сумма явно занижена, так как летом курс акций Tiffany доходил до $140 за акцию. Стороны сошлись на сумме $16,2 млрд.

Приобретение Tiffany предоставляло LVMH возможность для усиления своего присутствия в ювелирно-часовом секторе и экспансии на рынке США и Азии (в первую очередь Китая). Сделку предлагалось закрыть в июне 2020 года.

Что произошло в мире между ноябрем 2019 года и июнем 2020 года, знают все.

В сентябре 2020 года LVMH заявила об отказе от сделки. Причиной называлось недовольство действиями руководства Tiffany & Co. в период пандемии, в том числе выплатой огромных дивидендов акционерам, несмотря на плохие финансовые показатели, уступавшие показателям сопоставимых брендов LVMH.

Первоначально Арно предложил за Tiffany $14,5 млрд ($120 за акцию)

LVMH также заявляла, что получила письмо от министра иностранных дел Франции с распоряжением отложить сделку до января — в рамках ответа французского правительства на угрозы властей США ввести пошлины на товары из Европы. LVMH переслала Tiffany перевод письма на английский, но не опубликовала оригинал. Агентство Reuters со ссылкой на дипломатический источник сообщало, что в письме министра содержался не приказ, а всего лишь просьба.

В итоге Tiffany подала на LVMH в суд штата Делавэр, требуя подтверждения сделки или выплаты компенсаций. LVMH подала встречный иск. Судья предложил сторонам достичь соглашения. В конце ноября истекал срок действия одобрения сделки антимонопольными органами. Не дожидаясь дедлайна, стороны договорились продолжить работу над сделкой — по слегка сниженной цене $15,8 млрд. Судебные иски были отозваны.

Сделка была утверждена акционерами Tiffany под Новый год и закрыта в начале января 2021 года. В руководство компании вошли представители LVMH, в том числе сын Бернара Арно Александр, получивший пост вице-президента по продуктам и коммуникациям.

В 2021 году Бернар Арно пополнил свою и без того впечатляющую коллекцию брендов, купив всемирно известное имя за смешную сумму. Теперь ему принадлежит бренд Vendome, звучащий также как название Вандомской площади в Париже, символа высокой моды, стиля, шика, роскошной жизни. Но право использовать название группа LVMH купила у одноименного маленького городка за €10 тыс

ТРИНФИКО

Универсальная экспертиза в управлении капиталом

Инвестиционные продукты на базе ЗПИФ и облигаций

Редевелопмент и управление недвижимостью

Структурирование активов

Управление непрофильными активами

Фондовый рынок

A

высокая степень надежности и качества услуг, прогноз – стабильный

рейтинг ООО «ТРИНФИКО Проперти Менеджмент» присвоен Эксперт РА 27.04.2021 г.

A

высокая степень надежности и качества услуг, прогноз – стабильный

рейтинг АО «Управляющая Компания ТРИНФИКО» присвоен Эксперт РА 29.04.2021 г.

A2.esg

первый в России ESG-рейтинг управляющей компании

рейтинг АО «Управляющая Компания ТРИНФИКО» присвоен 11.11.2021 г. Национальным Рейтинговым Агентством

trinfico.com

+7 495 725-25-00

РЕКЛАМА

«НАША ЗАДАЧА — НЕ ПРОСТО ОКАЗАНИЕ УСЛУГ, А ДОЛГОСРОЧНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО»

Несмотря на продолжающуюся пандемию, 2021 год будет очень успешным для инвестиционных банков, работающих с российскими эмитентами. О том, чем выгодна широкая продуктовая линейка, что было наиболее востребовано в уходящем году у компаний второго и третьего эшелонов, о роли частных инвесторов на рынке акционерного и долгового капитала, а также о перспективах 2022 года в интервью «Деньгам» рассказали соруководители инвестбанка BCS Global Markets **Алексей Гонус** и **Максим Сафонов.**

BCS Global Markets одна из самых широких на российском рынке продуктовых линеек и бизнес-составляющих. В периметр компании входят такие направления, как prime brokerage, global markets, investment banking, corporate banking, personal investment bank и многое другое. В чем преимущества и недостатки такой модели бизнеса? Насколько она сложна в управлении?

Максим Сафонов: Продуктовая линейка у нас действительно широкая и разноплановая, поэтому и выбрана модель управления с двумя соруководителями — мной и Алексеем. Каждый административно взял на себя часть бизнеса, которая является ключевой с точки зрения его компетенций. Я специализируюсь на глобальных рынках и инвестиционном банкинге, а в компетенции Алексея входят российский рынок и корпоративный банкинг. К тому же не стоит забывать, что мы — частная компания с достаточно короткой вертикальной структурой, что является залогом хорошей управляемости бизнеса. Благодаря этому мы можем в более сжатые сроки принимать гибкие решения, удовлетворяющие потребностям любого клиента.

Алексей Гонус: Такая модель бизнеса наиболее эффективна при работе с нашим целевым сегментом — компаниями второго и третьего эшелонов. Такие клиенты хотят получать весь спектр услуг корпоративного и инвестиционного банка у одного провайдера, так как это удобнее, чем собирать разрозненные предложения по разным банкам. И зачастую такое пакетное обслуживание обходится для них дешевле. Для нас широкая продуктовая линейка — это возможность осуществлять кросс-продажи, что повышает эффективность бизнеса. Мы на каждый отвлеченный рубль можем зарабатывать больше, чем классический инвестиционный банк.

— Какая общая стратегическая цель стоит перед разными направлениями бизнеса? Как она изменилась за годы функционирования BCS Global Markets?

М. С.: С точки зрения локального рынка мы намерены стать лидером в обслуживании компаний средней капитализации. Наша задача — не просто оказание точечных услуг, а долгосрочное сотрудничество, при котором клиент в зависимости от этапа его развития сможет всегда найти подходящее ему решение в нашей продуктовой линейке, будь то кредит, структурный продукт, организация сделки M&A (слияний и поглощений.— «**Деньги**») или IPO (первичное размещение акций.— «**Деньги**»). Сюда же включается и наш частный банк, который нацелен на обслуживание владельцев и топ-менеджеров mid-caps-компаний.

С точки зрения международного рынка мы намерены стать лидерами по предоставлению доступа к нему российским клиентам. На сегодняшний день американский рынок акций имеет для нас и наших клиентов приоритетное значение, но мы видим растущий спрос на нишевые рынки, количество которых неуклонно увеличивается. Поэтому хотим обеспечить глобальное покрытие не только с точки зрения географии, но и в первую очередь с точки зрения класса активов. Это касается не только акций, но и облигаций. В случае рынка долгового капитала ситуация даже более интересная. Этот рынок в основном внебиржевой, и за счет своей многогранности создает комплексность с точки зрения достижения нашей цели. Сейчас мы ориентируемся в первую очередь на валютные корпоративные бонды, а также суверенные еврооблигации развивающихся стран, в частности Турции, Латинской Америки и, конечно же, России. Как и в случае с акциями, мы будем дальше планомерно наполнять наше предложение в облигациях новыми регионами и направлениями. Например, в скором времени у наших клиентов появится доступ к высокодоходным американским облигациям (ВДО).

Важным аспектом обслуживания клиентов и фактически составляющей продуктового предложения BCS GM являются наличие аналитики по доступным рынкам, а также возможность финансирования данных активов. Причем эти услуги мы предлагаем клиентам как часть базового продукта (акции и облигации).

Третье стратегическое направление, в котором мы намерены удерживать лидирующие позиции,— это оказание брокерских услуг для международных клиентов. Речь идет о средних по размеру иностранных фининститутах, которые, как и российские компании второго-третьего эшелонов, сильно обделены вниманием крупнейших банков. Для реализации этой задачи мы активно развиваем международную инфраструктуру — в частности, нашу платформу Prime в Лондоне. Изначально она строилась для поддержки доступа иностранных клиентов на российский рынок, но с учетом того, как мы ее сейчас видоизменяем, она будет обеспечивать доступ к другим международным рынкам — как зарубежным, так и российским инвесторам.

— Можете описать международных клиентов, с которыми вы работаете?

М. С.: В первую очередь это управляющие компании, хедж-фонды, международные family offices с объемом денежных средств до $500 млн.

— Сколько у вас таких клиентов и много из них хедж-фондов?

М. С.: Сейчас у нас обслуживается несколько сотен таких клиентов, из них около 10% составляют хедж-фонды.

ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **предоставлено пресс-службой BCS Global Markets, Игорь Иванко**

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ BCS GLOBAL MARKETS

нирован в локальной валюте, так как этот сегмент рынка слабо развит не только в России, но и в мировом масштабе. Им интересен в первую очередь рынок евробондов, и чем он развитее, тем выше к нему внимание. Наши клиенты активнее всего торгуют валютными бумагами в Турции и Латинской Америке.

— Давайте поговорим про инвестиционно-банковский бизнес. Насколько он маржинален? Изменился как-то этот показатель за последние годы на фоне оживления этого вида деятельности?

А. Г.: Инвестиционно-банковский бизнес никогда не был высокомаржинальным. Однако этот показатель различается в зависимости от эшелона, в котором оказываются такие услуги. Исторически обслуживание компаний второго и третьего эшелонов более маржинально, чем работа с «голубыми фишками», где объемы больших российских и международных игроков. У них совсем другая кредитная мощь, а следовательно, и риск на одного заемщика. Конечно, мы смотрим и на этот сегмент и планируем предоставлять «голубым фишкам» отдельные услуги из нашей линейки. Например, с точки зрения IB мы и сегодня работаем с первой лигой, стремясь заходить в том числе в крупные IPO. Но в целом все равно фокус у нас останется на mid-caps.

— Какие виды инвестиционно-банковской деятельности вы развиваете и какие наиболее востребованы вашими клиентами?

А. Г.: Mid-caps мы предлагаем такой же набор услуг, что и крупные российские госбанки или иностранные инвестбанки, работающие в России. Мы можем предоставить кредит, причем на условиях, не уступающих предложениям крупных банков, организовать сделки DCM, проконсультировать и провести IPO или SPO (вторичное размещение акций.— «**Деньги**»), профинансировать M&A, оказываем услуги на рынке FX, помогаем с хеджированием рисков, продаем структурные продукты — и на этом спектр доступных услуг не ограничивается. Стоит отметить, что наша целевая аудитория не избалована вниманием со стороны глобальных или государственных инвестбанков, поэтому они интересуются всем набором наших продуктов.

«Наша задача — не просто оказание точечных услуг, а долгосрочное сотрудничество, при котором клиент сможет всегда найти подходящее ему решение в нашей продуктовой линейке»

— Чем привлекаете таких клиентов?

А. Г.: Уровнем сервиса и отсутствием санкционных рисков, существующих на российском рынке.

М. С.: Мы как частная и некрупная организация можем быстро принимать решения, настраивать продуктовое предложение под нужды любого клиента и при этом не терять в качестве предоставляемых услуг. С точки зрения крупных игроков, такого рода кастомизация невозможна. К тому же у нас нет заградительных минимальных комиссий, которые у большинства крупных prime-брокеров могут составлять $200–300 тыс. Поэтому с нами и готовы работать сотни международных клиентов.

— На каких международных площадках чаще всего торгуют иностранные клиенты?

М. С.: В связи с тем, что мы изначально представляем Россию, многие иностранные клиенты приходят к нам, чтобы получить доступ именно к российскому рынку акций. Следующий по значимости — американский рынок акций.

— Какую часть в ваших оборотах на российском рынке акций занимают иностранные клиенты?

М. С.: Это очень существенная цифра, речь идет о 80–90% от нашего оборота в акциях.

— К рынку российского долгового капитала есть интерес?

М. С.: Международные инвесторы, работая с Россией, ориентируются в первую очередь на наиболее ликвидные, объемные бумаги с наименьшим кредитным риском.

А. Г.: Им интересны ОФЗ, облигации компаний первого эшелона — это немного не наш сегмент. Конечно, у них есть точечный спрос и на компании второго и третьего эшелонов, но он незначительный.

М. С.: Международные инвесторы в принципе очень редко покупают корпоративный долг, который номинирован в локальной валюте, так как этот сегмент рынка слабо развит не только в России, но и в мировом масштабе. Им интересен в первую очередь рынок евробондов, и чем он развитее, тем выше к нему внимание. Наши клиенты активнее всего торгуют валютными бумагами в Турции и Латинской Америке.

— Давайте поговорим про инвестиционно-банковский бизнес. Насколько он маржинален? Изменился как-то этот показатель за последние годы на фоне оживления этого вида деятельности?

А. Г.: Инвестиционно-банковский бизнес никогда не был высокомаржинальным. Однако этот показатель различается в зависимости от эшелона, в котором оказываются такие услуги. Исторически обслуживание компаний второго и третьего эшелонов более маржинально, чем работа с «голубыми фишками», где объемы больше, а комиссии минимальны. Конечно, и в нашем сегменте вознаграждение особо не выросло за последние годы, но мы добиваемся сверхплановых показателей за счет перекрестных продаж и внедрения новых технологий. Последнее позволило снизить расходы бизнеса и повысило его эффективность.

— С компаниями из каких секторов вы ведете основную работу?

А. Г.: Мы работаем с компаниями из секторов как новой, так и старой экономики — это IT и финтех, девелоперы и строители, страховые и лизинговые компании, крупные и средние торговые сети. В торговом сегменте есть ряд компаний с выручкой в несколько сотен миллиардов рублей, которые мы планируем вывести на публичный рынок.

— Не думали выйти в первую лигу?

А. Г.: Если говорить про «голубые фишки», в этом сегменте конкуренция очень сильная со стороны крупных российских и международных игроков. У них совсем другая кредитная мощь, а следовательно, и риск на одного заемщика. Конечно, мы смотрим и на этот сегмент и планируем предоставлять «голубым фишкам» отдельные услуги из нашей линейки. Например, с точки зрения IB мы и сегодня работаем с первой лигой, стремясь заходить в том числе в крупные IPO. Но в целом все равно фокус у нас останется на mid-caps.

— Какие виды инвестиционно-банковской деятельности вы развиваете и какие наиболее востребованы вашими клиентами?

А. Г.: Mid-caps мы предлагаем такой же набор услуг, что и крупные российские госбанки или иностранные инвестбанки, работающие в России. Мы можем предоставить кредит, причем на условиях, не уступающих предложениям крупных банков, организовать сделки DCM, проконсультировать и провести IPO или SPO (вторичное размещение акций.— «**Деньги**»), профинансировать M&A, оказываем услуги на рынке FX, помогаем с хеджированием рисков, продаем структурные продукты — и на этом спектр доступных услуг не ограничивается. Стоит отметить, что наша целевая аудитория не избалована вниманием со стороны глобальных или государственных инвестбанков, поэтому они интересуются всем набором наших продуктов.

— Каким для вашего инвестбанка стал минувший год? Какие его направления стали самыми результативными?

А. Г.: Для нас год был довольно результативным. Мы добились 20-процентного роста прибыли и общей выручки по отношению к показателям 2020 года. В целом текущий год был успешным для рынка акций как в России, так и глобально. Поэтому все направления BCS GM, связанные с операциями с акциями, показывают опережающий рост прибыли.

ИГОРЬ ИВАНКО

Алексей Гонус

— Насколько востребован был в этом году корпоративный банкинг?

А. Г.: При любой экономической ситуации компаниям требуется кредитование, будь то оборотное или инвестиционное. Конечно, в отдельные периоды времени, а точнее, рыночные циклы эмитенты могут смещать свой акцент в сторону рынка долгового капитала, как это было в прошлом году, но даже в таких случаях интерес к кредитованию сохраняется. В этом году мы отмечаем обратную тенденцию. На фоне разгона инфляции и ужесточения денежно-кредитной политики ЦБ активность эмитентов на рынке DCM снижается, так как у компаний, особенно третьего эшелона, нет четкого понимания, куда уйдут ставки. Поэтому становится более востребованным банковское кредитование, клиенты все активнее берут гарантии, пользуются аккредитивной формой расчетов, постфинансированием, то есть всеми услугами классического банковского кредитования.

— Стоит ждать дальнейшего роста активности в этом сегменте или нет?

А. Г.: Скорее всего, активность будет увеличиваться и дальше. Конечно, не стоит ждать галопирующего роста, но десятки процентов рынок может прибавить. Это тоже много.

— Какие знаковые DCM-сделки провели в этом году?

А. Г.: С начала года на рынке долгового капитала мы провели более 40 сделок — это больше, чем за весь прошлый год. К знаковым можно отнести первый выпуск субфедеральных зеленых облигаций правительства Москвы, а также дебютный выпуск биржевых облигаций ГК «Хендерсон». В целом по итогам года планируем провести более 50 сделок, и это несмотря на то, что этот год можно считать сложным для рынка долгового капитала.

— В каких сделках на рынках акционерного капитала участвовали?

М. С.: В этом году мы поучаствовали в трех полноценных сделках по размещениям акционерного капитала. Это вторичное размещение акций МКБ и два IPO — страховой компании «Ренессанс Страхование» и Санкт-Петербургской биржи. В случае первичных размещений BCS Global Markets выступил соответственно старшим букраннером и букраннером.

Стоит отметить, что рост российского рынка акций и успех прошедших размещений стали своего рода триггером для многих компаний посмотреть и на такой способ привлечения капитала. В тех отраслях, с которыми мы работаем и которые обозначил Алексей, у нас довольно много клиентов, планирующих выйти на рынок акционерного капитала в самое ближайшее время.

— Одна из причин бурного развития рынка — это массовый приток частного инвестора на рынок. Насколько вырос вклад физиков в размещения на рынке акционерного и долгового капитала?

М. С.: В рамках ECM-сделок доля клиентов—физических лиц выросла очень существенно. По некоторым сделкам она превысила 50%, притом что десять лет назад этот показатель составлял менее 5%. Однако ключевое значение для эмитентов по-прежнему имеют институциональные инвесторы, как российские, так и международные.

А. Г.: На фоне низких ставок по вкладам заметно выросла доля частных инвесторов и на долговом рынке. В прошлом году в размещениях второго и третьего эшелонов они занимали до 50%. В 2021 году на фоне роста ставок по вкладам доля их участия сократилась, но это все равно выше показателей десятилетней давности — около 5%.

— Насколько перспективно «народное» IPO?

М. С.: По моему мнению, «народное» IPO, при котором свыше 70% книжки формирует российский частный инвестор,— это скорее исключение из правила, чем практика. В основной своей массе эмитенты хотят видеть в своей книжке в первую очередь институциональных инвесторов, привлечение которых повышает скорость наполнения книжки и прогнозируемость итогов размещения. Они же формируют вторичный рынок ликвидности. Частные же инвесторы, как правило, следуют за институционалами и редко где преобладают. Исходя из этого, я считаю, что «народные» IPO возможны и будут проводиться, но не станут трендом.

— Когда роль частных инвесторов будет значительной для рынка?

М. С.: В целом для всего рынка я таких изменений не ожидаю. Их роль будет важна для тех компаний, которые имеют прямой выход на ритейл в качестве конечных потребителей своей продукции или услуг. К таковым можно отнести, например, торговые и технологические компании. Они достаточно сильно заинтересованы в том, чтобы их акции продавались среди частных инвесторов — это своего роста дополнительный маркетинг бренда. У нас есть несколько проектов, по которым мы обсуждаем с компаниями возможное дальнейшее сотрудничество в рамках ECM-активности. Этим

компаниям интересны наши розничные клиенты, средний счет которых превышает 2 млн руб., что заметно выше среднего показателя по рынку.

— В каких секторах DCM розничные инвесторы наиболее активны? Почему?

А. Г.: Самый большой вклад частные инвесторы вносят в размещения компаний третьего эшелона, в «голубых фишках» они мало участвуют. Логика проста: чем качественнее эмитент, тем ниже ставка и тем менее интересна такая инвестиция физическим лицам. Если брать вообще ВДО, то в отдельных выпусках доля розничных инвесторов может доходить до 100%.

«Мы видим растущий спрос компаний на организацию сделок со стороны независимых игроков, которые наряду с профессионализмом могут обеспечить конфиденциальность и высокое качество проведения сделки»

— Но вложения в ВДО сопряжены с высоким риском!

А. Г.: Конечно, это риск. Именно поэтому мы стараемся предлагать нашим клиентам бумаги только тех компаний, с которыми сотрудничаем не первый год, которые у нас кредитуются, а значит, мы уверены в их платежеспособности как минимум на срок обращения облигации.

— С учетом роста ключевой ставки и ставок по вкладам сохранится высокий интерес физиков к таким бумагам?

А. Г.: С начала года и по середину лета более инертные бумаги третьего эшелона почти не менялись в цене, оставаясь привлекательным активом для физических лиц. Но в августе спреды между ВДО и ОФЗ начали расширяться, возвращаясь к нормальным уровням, что привело к падению цен на такие бумаги. Это озадачило частных инвесторов, и они стали более осторожными, стали требовать повышенную ставку от эмитентов, да и в целом их активность в этом сегменте снизилась.

— В последние годы многие банки и брокеры начали усиливать инвестбанковские команды, нацеленные на размещения акций и облигаций. Чувствуется усиление конкуренции или нет? С какими инвестбанками она жестче — с новыми или существовавшими раньше?

А. Г.: На фоне падающих ставок и успехов на рынке DCM многие банки, которые ранее отказались от этого направления бизнеса, вновь стали его открывать. Более того, на рынок начали выходить и совсем новые игроки, которые раньше даже и не смотрели в эту сторону. В связи с этим конкуренция заметно усиливается, при этом новые игроки зачастую ведут себя достаточно активно.

— В чем заключается их повышенная активность?

А. Г.: В объеме commitment, который они готовы на себя взять, и уровне ставки, по которой они обещают привлечь средства для клиента. Эта тенденция была наиболее ярко выражена весной этого года, сейчас ситуация естественным образом выровнялась. Надо понимать, что агрессивное поведение на нынешнем неспокойном рынке может приводить к убыткам.

М. С.: В инвестиционно-банковском бизнесе должна быть высокая дисциплина как в вопросах продаж, так и риск-менеджмента, иначе истории успеха могут быстро превратиться в истории провала. Повсеместно мы их не увидим, но точечно такое, безусловно, произойдет. В случае с ECM серьезная конкуренция есть только с теми игроками, которые уже давно на рынке и успели себя зарекомендовать. В первую очередь речь идет об иностранных, а также крупных российских государственных банках. Конечно, международные игроки очень сильно сократили свое физическое присутствие в России, некоторые закрыли представительства, но вместе с тем иностранцы продолжают играть на рынке акционерного капитала очень существенную роль.

— С точки зрения рынка акционерного капитала стоит ли нам ждать до конца года новых сделок? Есть ли у вас готовящиеся сделки, которые могут реализоваться?

М. С.: В наших планах есть несколько сделок на рынке акционерного капитала, но они, скорее всего, реализуются уже в следующем году.

— Стоит ли ждать роста активности эмитентов на долговом рынке в следующем году?

А. Г.: Я не жду значительного роста числа сделок в 2022 году, но и падения также не ожидаю. Компании и инвесторы привыкнут к уровню ставок, тем более что они вернулись к своим историческим значениям, а потому причин для низкой активности, особенно в нашем сегменте, я не вижу. Конечно, в сегменте «голубых фишек» ситуация может быть похуже: у этих компаний много открытых кредитных линий, и, если рыночные ставки не будут их устраивать, они просто заморозят свою активность. Компании третьего эшелона не обладают такой мобильностью, поэтому и в объеме размещений, и в количестве сделок результаты будут похожими.

— Какие ключевые факты наряду с денежно-кредитной политикой ЦБ РФ будут влиять на инвестиционную активность компаний?

А. Г.: Второй важный фактор — это политика ведущих мировых финансовых регуляторов. Если ФРС США и ЕЦБ начнут поднимать процентные ставки, это неизбежно отразится и на российском долговом рынке. В случае с российским рынком есть еще и внутренний фактор — это геополитика, которая исторически оказывает очень сильное влияние. Даже с учетом того, что сегодня большая часть инвесторов в российских бумагах локальные, в периоды неопределенности активность сильно снижается, все меньше покупают. Конечно, та информация, которую мы видим сейчас в разных источниках,— это только слухи, но, если они хотя бы частично реализуются, рынок будет совсем другим.

— Как в таких условиях будет чувствовать себя инвестиционно-банковский бизнес?

А. Г.: При неблагоприятном сценарии сделки на рынке ECM и DCM, конечно, могут замереть — это будет давить на бизнес. Однако любые кризисные условия приводят к росту волатильности, активности инвесторов, а значит, и к росту комиссионных.

М. С.: Широкая диверсифицированная продуктовая линейка позволяет нам эффективно работать в любых условиях. В кризис мы сможем зарабатывать не только на возросшей торговой активности клиентов, но и на других продуктах, спрос на которые растет в таких условиях, в частности на операциях хеджирования. Еще полгода назад никто из нашего эшелона особо не предъявлял спрос на защитные продукты, а сейчас он отчетливо появляется. Клиенты хотят защититься от роста ставок, валютных колебаний и многого другого.

— В последние кварталы отмечается рост активности эмитентов в сегменте синдицированного кредитования и сделок M&A. В вашем сегменте растет спрос на синдицированное кредитование?

А. Г.: У нас не было такого всплеска активности, но не исключаю, что этот тренд затронет и компании нашего сегмента. Рынки долгового финансирования и синдицированного кредитования работают по принципу сообщающихся сосудов. Если клиент не привлекает на одном рынке, то он переходит на другой: сейчас это банковское кредитование — классическое либо синдицированное.

— Стоит ли ждать сохранения активности в сегменте M&A?

М. С.: Этот сегмент рынка контрцикличен, он растет в периоды нестабильности, когда одни компании не видят для себя перспектив роста, а другие, наоборот, видят открывающиеся возможности. К тому же на фоне роста российского рынка все мультипликаторы выросли, что стало дополнительным триггером M&A-активности компаний.

В следующем году именно такие сделки будут полноценно расти по рынку в целом и у нас в частности. Этому будет способствовать не только благоприятная для M&A рыночная конъюнктура, но и работа по обновлению команды, которую мы завершили в третьем квартале прошлого года. Сейчас мы сформировали первый цикл наполнения пайплайна и начали реализовывать сделки, мандаты на проведение которых были заключены в конце 2020-го и начале 2021 года. На этом работа не останавливается. Мы видим растущий спрос компаний на организацию сделок со стороны независимых игроков, которые наряду с профессионализмом могут обеспечить конфиденциальность и высокое качество проведения сделки. В этом мы видим свое конкурентное преимущество и потому намерены и дальше усиливать это направление бизнеса.

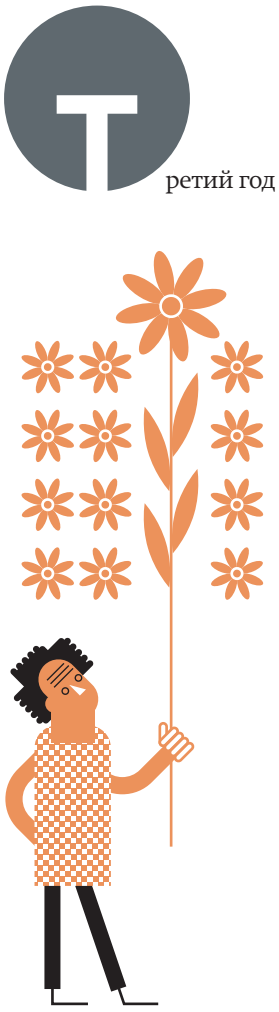
— Сколько M&A-сделок находится у вас в разработке?

М. С.: В активной фазе находится порядка десяти проектов

АКЦИИ НА ПОДЪЕМЕ

САМЫЕ ВЫГОДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ 2021 ГОДА

Пятый год «Деньги» сравнивают эффективность различных финансовых инструментов. В уходящем году самыми прибыльными стали вложения в акции российских нефтегазовых компаний и паевые инвестиционные фонды, на них ориентированные. Высокую прибыль принесли и другие отечественные акции, ПИФы активного и пассивного управления. Убыточными оказались почти все фонды облигаций, валютные вклады, а также инвестиции в золото, спрос на которое снизился на фоне бурного роста мировой экономики.



ТЕКСТ **Татьяна Палаева**
ФОТО **Александр Петросян**

Акции

Третий год подряд лучший финансовый результат с начала года демонстрируют акции российских компаний. За неполные 12 месяцев, завершившиеся 3 декабря, индекс Московской биржи поднялся почти на 19% и закрепился возле уровня 4000 пунктов. Это почти на 9% ниже исторического максимума, установленного в середине октября. По данным Bloomberg, в долларовом выражении российский индекс вырос более чем на 20%, заняв 22-е место среди 92 мировых фондовых индексов. Ведущие американские индексы выросли с начала года на 12–21%, а европейские закрывают год разнонаправленно, снижением и ростом в пределах 6–8%. Большинство азиатских индексов потеряли с начала года 4–20%.

Сильному росту российских индексов способствовал рост цен на сырье, в первую очередь нефть. По данным Reuters, в октябре цена североморской Brent поднималась до $85,7 за баррель — максимума с октября 2014 года. С начала года цена выросла почти на 70%. Этому способствовали быстрое повышение спроса на сырье со стороны восстанавливающийся мировой экономики и ограниченное предложение в связи с ограничениями сделки ОПЕК+. Усилили эффект рекордные цены на газ, которые достигли исторического максимума — выше $1900 за 1 тыс. кубометров. В последующие месяцы котировки скорректировались до $1 тыс. за 1 тыс. кубометров и $70 за баррель, что все равно существенно выше средних значений за последние годы.

В таких условиях локомотивом роста стали акции компаний «Роснефть» и «Газпром». В конце ноября «Газпром» отчитался о чистой прибыли за девять месяцев в размере 1,58 трлн руб. против убытка 202,2 млрд руб. годом ранее. Дивидендная база «Газпрома» за девять месяцев составила 1,407 трлн руб., а четвертый квартал, по оценке менеджмента компании, должен внести в нее наибольший вклад. Исходя из политики, предусматривающей дивиденды в размере 50% чистой прибыли, рынок прогнозирует дивидендную доходность по акциям «Газпрома» на уровне 13% за 2021 год и 15% за 2022 год.

Акции АЛРОСА подорожали с начала года более чем на 30%. Этому способствовал сильный рост цен на алмазы, что положительно сказалось на результатах компании. По итогам трех кварталов чистая прибыль компании увеличилась в 7,3 раза по сравнению с показателем годом ранее и составила 79,2 млрд руб. По расчетам ИК «Велес Капитал», дивидендные выплаты за второе полугодие 2021 года составят 7,1 руб. на акцию (доходность 5,3%). «На фоне роста процентных ставок уровень дивидендной доходности является умеренным при сохраняющемся риске снижения в 2022–2023 годах в результате наращивания запасов алмазов и оттока средств в оборотный капитал»,— прокомментировали аналитики компании.

В аутсайдерах в этом году оказались акции «Аэрофлота». Как и год назад, компания остается под давлением пандемии, которая негативно влияет на авиаперевозки, сказался и рост цен на авиакеросин. «По сравнению с международными авиаперевозчиками акции выглядели неплохо. „Аэрофлот“ вышел в прибыль по итогам третьего квартала, а его внутренние перевозки выросли на 27% по сравнению с третьим кварталом 2019 года»,— отмечает стратег УК «Арикапитал» Сергей Суверов.

По мнению Сергея Суверова, в 2022 году российский фондовый рынок может вырасти примерно на 10% на фоне рекордных результатов многих крупных публичных компаний в 2021 году и ожидания высоких дивидендов. Но есть и факторы риска — это усиление геополитической напряженности вокруг России и переход мирового нефтяного рынка к профициту в результате увеличения добычи ОПЕК+.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ* (%)

	1 ГОД	3 ГОДА	5 ЛЕТ
ИНДЕКС МОСКОВСКОЙ БИРЖИ	18,97	60,15	77,30
СБЕРБАНК	18,04	61,14	89,76
«РОСНЕФТЬ»	32,51	31,33	53,40
«ГАЗПРОМ»	62,45	110,71	126,06
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	-7,84	72,32	97,16
«РУСГИДРО»	-3,39	46,86	-20,46
«МАГНИТ»	0,53	57,45	-46,73
«ЯНДЕКС»	-1,29	160,57	307,40
АЛРОСА	29,02	29,86	39,46
«АЭРОФЛОТ»	-12,85	-41,65	-57,52

Источник: Reuters. *Данные на 3 декабря.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ* (%)

КАТЕГОРИЯ ФОНДОВ	1 ГОД	3 ГОДА	5 ЛЕТ
АКЦИИ	-8–+38	24–132	30–225
ИНДЕКСНЫЕ	-6–+28	90–91	120–135
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	-0,4–4	16–25	26–47
ЕВРООБЛИГАЦИИ	-1,7–+4,3	20–48	30–60
СМЕШАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	4–20	33–103	37–137
ФОНДЫ ФОНДОВ	-22–+28	10–72	37–120

Источник: Investfunds. *Данные на 3 декабря по фондам, СЧА которых превышает 500 млн руб.

АЛЕКСАНДР ПЕТРОСЯН

ПИФы

Уходящий год стал для индустрии коллективных инвестиций менее успешным, чем 2020 год. По данным Investfunds, из 209 крупных паевых инвестиционных фондов (открытых и биржевых ПИФов со стоимостью чистых активов свыше 100 млн руб.) только у 139 цена паев выросла с начала года. Годом ранее убыточным было только десять фондов. Результаты управления лучших фондов оказались менее впечатляющими, чем в 2020 году. За неполные 12 месяцев только каждый шестой фонд показал рост цены пая на 20–56%, в 2020 году треть фондов показала прирост на 30–90%.

Лидерами роста по итогам года стали отраслевые фонды, ориентированные на акции сырьевых компаний, либо нефтяной ETF. Такие вложения обеспечили доход 23–58%. На протяжении почти всего года акции компаний данного сектора были в числе лидеров на фоне сильного роста цен на газ и нефть. Доход на уровне 20–33% принесли рекордсмены прошлого года, фонды высокотехнологических компаний. Цена паев таких фондов почти весь год отставала от российского рынка акций, но в осенние месяцы на фоне хороших отчетов спрос на них резко вырос.

Убыточной оказалась большая часть фондов рублевых облигаций. Такие вложения обесценились на 0,7–3,9%. Эта категория фондов пострадала из-за роста инфляции в России и ответное ужесточение кредитно-денежной политики ЦБ. С марта по ноябрь российский финансовый регулятор шесть раз поднимал ставку в сумме на 3,25%, до 7,5%. Это вызвало падение цен на ОФЗ и корпоративный долг, что негативно сказалось на результатах управления паевых фондов. ПИФы еврооблигаций были более успешными, они принесли доход на уровне 1–4%, что было связано, скорее, с валютной переоценкой, чем с ростом стоимости таких бондов.

ЦБ повысил оценку среднегодового уровня ключевой ставки в 2022 году до 7,3–8,3%. Но сильного повышения участники рынка не ждут. По мнению гендиректора УК «Райффайзен Капитал» Ольги Суминой, достижение локального пика по ставкам возможно в первом квартале 2022 года, после чего в соответствии с прогнозом ЦБ ставки начнут снижаться, а значит, покупка фондов облигаций на горизонте одного—четырех месяцев позволит сделать инвестиции с максимальной доходностью к погашению, а также с потенциалом дополнительного роста цены паев, аналогично тому, как это было в 2019 году и в 2016–2017 годах.

Вклады

Ужесточение денежно-кредитной политики ЦБ нашло отражение и в ставках рублевых вкладов. По данным Банка России, по итогам третьей декады ноября средняя максимальная ставка у крупнейших банков превышала уровень 7,2% годовых, что на 2,77% выше значения конца прошлого года. Отдельные банки предлагают и более высокие ставки 8–9%.

Этот впечатляющий рост не повлиял на доходности рассмотренных «Деньгами» депозитов, так как открывались они в декабре прошлого года, когда ставки были близки к историческим минимумам — 4,45%. С начала года рублевый вклад на 100 тыс. руб. принес бы своему держателю доход в размере 4,45 тыс. руб.

Валютные вклады оказались для держателей убыточными. Обладатель долларового вклада в уходящем году потерял бы на валютной переоценке почти 900 руб., вклад в евро обесценился бы почти на 10 тыс. руб. Столь сильное различие в результатах связано с разным поведением валют на российском рынке. За неполные 12 месяцев курс американской валюты на Московской бирже снизился на 60 коп., до отметки 74,42 руб./$. В это же время курс евро обвалился на 3,34 руб., до 91,5 руб./€.

В следующем году рубль может продолжить укрепление на мировой арене при сохранении высоких цен на нефть и низких геополитических рисков. «Начало следующего года будет определяться санкционной риторикой, а также сальдо торгового баланса России. Пристально будем наблюдать и за событиями внутри страны, а именно за динамикой инфляции, так как в случае сохранения темпов ее роста не исключены очередные повышения ключевой ставки ЦБ»,— говорит главный аналитик ПСБ Егор Жильников.

Золото

Аутсайдером уходящего года стало золото. По оценке «Денег», покупка благородного металла обесценила бы вложения на 6,7%. Это в шесть с половиной раз меньше дохода, полученного годом ранее. Провал данной инвестиции связан со снижением спроса на металл на фоне восстановления мировой экономики после рецессии 2020 года. По данным агентства Bloomberg, суммарные активы золотых ETF сократились в 2021 году на 280 тонн, до 3,05 тыс. тонн. В результате с начала года цена металла снизилась на 6%, до $1780 за тройскую унцию. В последние месяцы давление на стоимость золота оказывал сильный курс доллара. Индекс DXY (курс доллара к шести ведущим валютам) вырос с начала года на 7,2%, до 96 пунктов.

Как считают аналитики, золото могло потерять в цене и больше, если бы не рост инфляции во всем мире. В октябре потребительские цены в США выросли на 6,2% по сравнению с тем же месяцем прошлого года — до максимума с 1990 года. В Китае индекс цен производителей (PPI) в октябре в годовом выражении вырос на 13,5% с 10,7% месяцем ранее. Оптовые цены в Германии ускорили годовой рост до 15,2% в октябре с 13,2% в сентябре. Исторически золото выступает тихой гаванью в обстановке неопределенности.

Относительно перспективы металла в 2022 году аналитики высказываются с осторожностью. По словам руководителя исследовательской группы Next Generation Julius Baer Карстена Менке, самое важное для динамики цен в будущем — это направление движения экономики. «В 2022 году экономические риски продолжат снижаться, а вопрос инфляции уже не будет стоять так остро. Следовательно, мы придерживаемся нейтрального прогноза по золоту, даже несмотря на отрицательную ценовую динамику»,— отмечает господин Менке. Он не исключает волатильности, поскольку финансовые рынки склонны прогнозировать нестабильность денежно-кредитной политики ●

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ* (%)

	1 ГОД	3 ГОДА	5 ЛЕТ
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	4,48	22,50	45,60
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	-0,88	11,62	25,60
ВКЛАД В ЕВРО	-9,77	10,64	26,52
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ДОЛЛАРА	-0,79	8,49	15,68
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ЕВРО	-9,03	10,04	21,67

Источники: ЦБ, оценки «Денег». *Данные на 3 декабря.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО* (%)

	1 ГОД	3 ГОДА	5 ЛЕТ
ЗОЛОТО	-6,68	59,80	76,84
ФОНДЫ ФОНДОВ	-7,11	53,35	66,62
КУРС ДОЛЛАРА	-0,78	10,28	16,68

Источники: Bloomberg, Reuters. *Данные на 3 декабря.

«В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ НАЛИЧНЫЕ ОСТАНУТСЯ ДЛЯ РЕДКИХ СЛУЧАЕВ»

Недавно первый зампред ЦБ Ольга Скоробогатова заявила, что доля безналичных платежей достигла 75%, хотя по итогам 2020 года была всего 65%. В интервью «Деньгам» вице-президент, начальник департамента карточных продуктов и услуг Газпромбанка **Дмитрий Лепехин** порассуждал о будущем, когда наличных не будет вовсе, и рассказал, на что делает ставку Газпромбанк в карточном бизнесе, чтобы выделяться на рынке.

Как вы считаете, чем обеспечен такой рост безналичных платежей? Что можно ожидать дальше?

— Для безналичных платежей требуется инфраструктура: покупателю нужна карта или мобильное устройство с NFC-чипом, а продавцу — терминал. И мы видим, что их доля увеличивается за счет развития технологий. Сегодня Россия — одна из наиболее технологически развитых стран в мире по вопросам, связанным с приемом платежей. Например, интернет-эквайринг появился очень давно, но оплата такси перешла с наличного на безналичный расчет именно после появления «Убера». Он задал стандарт пользовательского опыта по оплате услуг, а позднее произошла «уберизация» других областей: доставки еды, продажи товаров и услуг.

Безналичные трансакции лучше встраиваются в любой технологический процесс ритейлеров, маркетплейсов и поставщиков реального сектора. Это далеко не новость, что все переходят на цифру: «Яндекс» купил банк, «Озон» купил банк. Они меняют формат общения с клиентами и встраивают в него безналичные платежи, потому что так всем удобнее.

— Какое-то время назад драйвером платежного бизнеса в России было развитие токенизированных платежей, но время идет, развиваются новые технологии: распространяются QR-коды, разрабатывается цифровой рубль. Что будет дальше?

— Дальше будет стремление к стопроцентной доле безналичных платежей. Я не вижу, что могло бы сдержать этот прогресс. Места, где сейчас граждане платят наличными — на рынке, в общественном транспорте, на кассе,— неизбежно перейдут на цифровые, безналичные платежи, когда поменяется формат получения услуги.

— А можно говорить, что скоро мы вообще уйдем от наличных?

— Я убежден, что со временем мы откажемся от них на системном уровне. Каждый из нас знает людей, которые совсем не пользуются наличными и бумажных денег у них просто не бывает. Пока для полного перехода существуют препятствия, но они в основном преодолимы. Главное из них — привычка. Я наличными не пользуюсь уже лет восемь и когда спрашиваю людей, почему они не расплачиваются картой, по которой можно получать кешбэк или мили, многие отвечают, что так привыкли. Со сменой поколений сформируется другая привычка. Люди постепенно перестраиваются и сами делают выбор в пользу безналичных расчетов, им становится удобнее пользоваться картой. В ближайшем будущем наличные останутся для редких случаев.

— Какие карты вы предлагаете клиентам, которые могли бы подтолкнуть к отказу от наличных?

— Наша основная концепция в том, что мы предоставляем клиенту удобные и выгодные продукты. Например, наша «Умная карта» с самонаводящимся кешбэком. Клиенту не нужно заранее выбирать категорию товаров и услуг, на которую будет начислен повышенный кешбэк. Он просто расплачивается картой, а вознаграждение начисляется автоматически в категории с самыми большими тратами за месяц. При желании по этой же карте можно сменить программу лояльности и получать вместо кешбэка мили — мы даем клиентам выбор.

С точки зрения технологии мы активно развиваем виртуальные и цифровые карты. Это такой же полноценный аналог, но без физического носителя. Любой может за несколько минут стать клиентом Газпромбанка, выпустить такую карту в мобильном приложении и пополнить баланс со счета в другом банке. Потом добавляешь карту к себе в кошелек (Gpay, ApplePay, MirPay) и свободно расплачиваешься с помощью телефона. Когда-нибудь может повториться история с кнопкой сохранения в Excel. Уже выросло поколение, которое не понимает, почему она выглядит как дискета. Дискеты ушли, а смысл остался. С картами может произойти то же самое: о пластиковых будет напоминать лишь изображение на экране телефона.

— Какая доля приходится на виртуальные карты и как она меняется?

— Пока доминируют физические карты. Дело в том, что не все пока воспринимают концепцию виртуальной карты, хотя по сути она ничем не отличается от пластиковой: можно совершать абсолютно такие же операции, и зарплата на нее приходит точно так же.

При этом мы видим положительную динамику: если год назад среди клиентов, которые к нам изначально пришли через цифровые каналы, только 10% впоследствии не оформляли физический пластик, то сейчас мы не выпускаем каждую вторую карту, то есть 50% клиентов полностью хватает цифровой.

— Сколько у вас всего сейчас в портфеле карт, если брать и виртуальные, и физические?

— В своих финансовых отчетах мы учитываем только активно используемые карты. Например, мы выпустили более 1 млн виртуальных карт «Автодрайв старт» в рамках совместного проекта с «Газпром нефтью». Однако было бы несправедливо сказать, что все активно ими пользуются. Многим было просто любопытно, что это такое, как работает. Поэтому мы считаем карты, по которым клиенты совершают хотя бы одну операцию на 1 тыс. руб. в месяц. Всего в Газпромбанке их около 3 млн.

Доля цифровых составляет примерно 2%, однако из этого неправильно делать вывод, что они не пользуются спросом. Спрос высокий, но опция новая, которая только набирает обороты. В ближайшие пять лет виртуальные карты вполне могли бы занять половину портфеля. Такое развитие хорошо вписывается в ESG-повестку, в рамках которой Газпромбанк в целом ведет свою деятельность. Например, мы посчитали, что благодаря оформлению 1 млн виртуальных карт банку удалось сократить производство пластика почти на 5 тыс. кг.

— Как много у вас кредиток и какие специфические возможности у них?

— Около 7% из 3 млн карт — это активные кредитки, по которым есть оборот и задолженность. Если говорить про выпущенные карты, то их

ТЕКСТ **Ксения Дементьева**
ФОТО **предоставлено пресс-службой Газпромбанка**

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ГАЗПРОМБАНКА

в три раза больше. Сейчас прирост год к году составляет 70%, и в наших планах за 2022 год удвоить количество карт. По кредиткам мы самый активно растущий банк на рынке: уже больше года у нас самые быстрые темпы роста портфеля. Впереди амбициозные планы — войти в пятерку на российском рынке по размеру портфеля в сегменте кредитных карт.

— За счет чего, например?

— Мы предложили клиентам «Удобную кредитную карту» с гибким грейс-периодом: если клиент совершил покупки на определенную сумму задолженности, то грейс-период автоматически увеличивается до полугода (период беспроцентного пользования картой.— «Деньги»). Все просто. Например, клиент делает ремонт и платит за все картой: чем больше покупок он совершает, тем дольше не нужно платить проценты.

— Как будет меняться соотношение различных платежных систем в портфеле?

— Мы один из немногих банков, который помимо Visa, Mastercard и «Мир» предлагает японскую JCB и китайскую UnionPay. Последние две платежные системы, понятное дело, занимают меньшую долю. А вот карты «Мир» активно прирастают в нашем портфеле. Первоначально импульс национальной платежной системе дали законодательные инициативы, а сейчас увеличение ее популярности происходит за счет грамотной стратегии НСПК. Они запускают программы лояльности, обсуждают с банками совместные проекты для поддержки эмиссии. Полагаем, что со временем на «Мир» будет приходиться больше трети всех трансакций.

— Какие способы безналичного платежа сейчас кажутся вам наиболее перспективными?

— Платеж решает задачу доставки средств от покупателя к продавцу. Сейчас у нас есть несколько структурных рельсов, по которым деньги могут дойти. Например, можно оформить перевод по реквизитам счета. Появляются и новые рельсы — это оплата товаров и услуг с помощью QR-кода через систему быстрых платежей (СБП) Центробанка. Газпромбанк оперативно подключился к приему и отправке таких платежей. Это действительно удобно: достаточно отсканировать QR и нажать несколько кнопок на экране телефона для подтверждения. С точки зрения клиентского опыта в этом направлении существуют огромные возможности для развития.

— ЦБ, с одной стороны, регулятор, с другой — сам является игроком платежного рынка, учредив СБП, НСПК. Насколько это правильный подход?

— Надо отметить, что регулятор вмешивается в технологии с точки зрения их развития. Это положительный момент, потому что новые технологии, в моем представлении, ведут к улучшению опыта участников процесса, к снижению издержек и увеличению эффективности в целом. Регулятор заинтересован в развитии цифровых платежных инструментов, цифровой валюты и способов идентификации.

Если под регулятором понимать не только ЦБ, но и, например, Минцифры, то они продвигают биометрию. Так, государство выступает в роли создателя важных прорывных технологических решений.

При этом сейчас активно обсуждается регулирование ценообразования. На мой взгляд, на рынке должна быть конкурентная банковская среда, в России она есть и в плане платежей, и с точки зрения эквайринга. В этой ситуации желание регулировать цены даже в небольших объемах может привести к созданию неэффективного механизма. Полагаю, что регулятор понимает, что надо дать рынку самому контролировать цены, поэтому всплеск обсуждения снижения комиссий за эквайринг был запущен не регулятором, а мерчантами, которые хотели увеличить свою маржу с клиентов.

— Вы упомянули биометрию. Что нужно сделать, на ваш взгляд, чтобы эта история стала жизнеспособной?

— Процесс развития можно ускорить, если упростить требования к процедуре сбора биометрии. Нужно ли это делать — спорный вопрос, потому что, когда на чашах весов лежат простота и безопасность, важен баланс, ни одна сторона не должна перевешивать. Думаю, что использование биометрии подтолкнет нас вперед, ведь в любой момент, минимизировав контакты, можно будет открыть тот продукт, который нужен, в том банке, где хочется. При этом понятно, что никто не хочет, чтобы биометрия использовалась, например, для продажи квартиры без ведома собственника.

Банки очень внимательно следят за безопасностью данных и средств клиентов. Это важный аспект для доверия к банковской системе. Конечно, утечки иногда случаются, но Газпромбанк ни разу не был замешан в крупном скандале. Наш клиент может потерять деньги, только если сам добровольно отдаст их мошенникам — так называемым социальным инженерам. Даже для этой проблемы мы сейчас пытаемся найти решение.

«Когда-нибудь может повториться история с кнопкой сохранения в Excel. Уже выросло поколение, которое не понимает, почему она выглядит как дискета. Дискеты ушли, а смысл остался. С картами может произойти то же самое: о пластиковых будет напоминать лишь изображение на экране телефона»

— Вы обозначили довольно много целей. Какие еще планы и ориентиры на будущий год?

— Мы продолжим использовать в работе клиентоцентричный подход: при разработке продуктов будем отталкиваться от потребностей клиентов. Например, во время пандемии был запрос на доставку карточных продуктов на дом, и мы тогда сделали упор на эту услугу. По такому же принципу прорабатываем условия по картам — они должны быть не только понятны и удобны, но и действительно отвечать интересам клиентов. Так, для всех «Умных карт», в том числе премиальных, в этом году мы сделали бесплатное обслуживание без каких-либо оговорок. Будем следить за тенденциями на рынке и настроениями клиентов и исходя из этого предлагать инновационные решения, создавать свои уникальные продукты и услуги

«ВЗОРВАТЬ РЫНОК МОЖЕТ РАСШИРЕНИЕ ГОРИЗОНТА ИНВЕСТИЦИЙ»

В 2022 году пенсионную систему ждет еще одна реформа. В концепции реформирования пенсионных накоплений гражданам предлагают стать собственниками этих средств и самостоятельно распоряжаться своими деньгами. Почему клиентов «СберБанк Онлайн» все больше интересуют будущие пенсии и какие инициативы предлагает отрасль для повышения доходности пенсионных накоплений, в интервью «Деньгам» рассказал генеральный директор СберНПФ **Александр Зарецкий**.

Какие значимые события в пенсионной индустрии этого года повлияют на нее в 2022 году?

— Прежде всего это продолжающаяся консолидация отрасли. С рынка уходят нестратегические инвесторы, фонды, созданные в рамках крупных предприятий в 1990-х годах, которые стало тяжело содержать из-за возросшей регуляторной нагрузки.

Мы тоже участвуем в этой консолидации. Летом закрыли сделку с НПФ «Ренессанс пенсии» (ныне НПФ «Пенсионные решения»), в котором обслуживаются порядка 200 корпоративных клиентов, среди них и крупные международные компании. На рынке остаются те организации, которые имеют стратегический взгляд на отрасль.

Консолидация рынка привела к объединению в этом году двух пенсионных саморегулируемых организаций в одну на базе Национальной ассоциации негосударственных пенсионных фондов (НАПФ). Помимо экономии наших ресурсов, регулятору и фондам стало проще взаимодействовать. Мы уже видим серьезные шаги в продвижении наших инициатив по реформированию индустрии. На встрече с Минфином и ЦБ этой осенью мы представили согласованные идеи с НАПФ, практически все они были приняты в работу. В своем недавнем выступлении на инвестфоруме «Россия зовет!» Владимир Путин озвучил приоритеты правительства по защите и стимулированию долгосрочных сбережений россиян. Мы (как отрасль) полностью разделяем эти приоритеты и готовы участвовать в их скорейшей реализации в 2022 году.

— О каких инициативах идет речь? Президент говорил о софинансировании со стороны государства пенсионных средств граждан.

— И не только. Прорывной рост добровольных пенсионных программ в России возможен при условии серьезных налоговых льгот для долгосрочных сбережений. В эффективных пенсионных системах других стран с точки зрения налогового стимулирования пенсионные программы имеют приоритет. Наш же налоговый вычет в 120 тыс. руб. де-факто никакой налоговой льготы по пенсионным накоплениям не дает, так как полностью выбирается расходами на медицину и образование. Сейчас обсуждается выделенный налоговый вычет в 6% от дохода гражданина. Это примерно на уровне взносов, которые делают участники добровольных пенсионных программ в большинстве стран. Практика показывает, что столько люди готовы вкладывать регулярно в свои пенсионные программы.

По-настоящему взорвать рынок может расширение горизонта инвестиций. Закон обязывает гарантировать клиентам НПФ безубыточность на горизонте одного года. Многие наши клиенты хотели бы, чтобы их сбережения инвестировались в фондовый рынок, который дает в долгосрочной перспективе большую доходность, но по определению более волатилен. В реалиях действующего закона при отрицательной годовой доходности фонды должны компенсировать потери из своего капитала, что делает их финансовый результат менее предсказуемым и создает большие риски. В итоге средства граждан инвестируются в менее рискованные инструменты с фиксированной доходностью, прежде всего облигации, что снижает наши возможности по зарабатыванию высокой доходности для клиентов.

— Сейчас активно обсуждается концепция преобразования системы пенсионных накоплений. Без каких новаций, на ваш взгляд, концепция не может быть принята?

— Прежде всего необходимо трансформировать накопительную пенсию. Пенсионные накопления сегодня — это портфель без ручки. Людям они не интересны, поскольку граждане не считают их своими и даже зачастую не знают, кто ими управляет. Возникла идея разрешить гражданам трансформировать свои пенсионные накопления в личные пенсионные программы с передачей прав собственности от государства гражданам. Стандартная пенсионная схема будет защищена системой гарантирования, как депозиты в системе АСВ. Эта стандартная схема имеет свой налоговый режим и привилегии. Каждый человек мог бы сам решать, что ему делать со своими пенсионными накоплениями: перевести их в личную добровольную программу или на эти деньги купить пенсионные баллы в страховой системе.

— Пенсионные продукты уже давно пришли в онлайн. Почему именно в пандемию пенсионные фонды начали активно внедрять цифровые услуги?

— Финансовая отрасль стремительно цифровизуется. Это началось с банков, перешло в инвестиционные компании, страховые, пенсионные. Если мы не будем внедрять цифру, то будем выглядеть неконкурентно в этом аспекте по сравнению с нашими смежными рынками. Мы этого себе позволить не можем.

К тому же цифровизация серьезно снижает расходы. Пенсионный бизнес во всем мире — это бизнес больших объемов и малых трансакционных издержек.

— Новый дистанционный сервис в приложении «СберБанк Онлайн» — «Пенсионная витрина» — повысил интерес граждан к своей будущей пенсии? Сколько клиентов воспользовались онлайн-инструментами для самостоятельных накоплений?

— Продажи пенсионных программ через мобильное приложение «СберБанк Онлайн» мы запустили еще в прошлом

ТЕКСТ **Дарья Николаева**
ФОТО **Игорь Иванко**

ИГОРЬ ИВАНКО

году. Для нас это некий термометр, который показывает, есть ли у россиян интерес к пенсионным сбережениям. С радостью отмечаю, что он есть и растет. Если в ноябре прошлого года мы продавали около 1 тыс. программ в месяц через «СберБанк Онлайн», то в ноябре уже 2021 года этот показатель достиг 3,5 тыс. договоров в месяц. В этом году около 25 тыс. клиентов Сбера открыли пенсионные программы с помощью цифровых площадок.

Наша «Пенсионная витрина» является своего рода проектом повышения финансовой грамотности россиян. Ее посещение зашкаливает: за полгода сервис уже посетили 17 млн человек. В пространстве приложения «СберБанк Онлайн» это одно из самых популярных мест. Это говорит о том, что мы отвечаем современным запросам россиян. Это «бинго». Почему? С помощью простой и понятной подачи клиент может посмотреть, как устроена наша пенсионная система, какие права у него есть в части страховой пенсии, каков размер его накоплений, какие у него есть дополнительные программы. Наш цифровой сервис позволяет спрогнозировать интересующий всех результат: размер своей будущей пенсии к моменту достижения пенсионного возраста.

— Приток взносов по индивидуальным пенсионным планам (ИПП) говорит о том, что россияне совсем разуверились в пенсии, которую выплачивает государство? Или продажи ИПП взлетели на онлайне?

— Наши сограждане абсолютно уверены в том, что они будут получать пенсию, но не уверены в том, что страховая пенсия позволит им сохранить привычный уровень жизни. Ее хватит на оплату коммунальных и транспортных расходов, но она вряд ли позволит вести тот образ жизни, к которому привык работающий человек: путешествовать, посещать фитнес-центры, пользоваться платной медициной и так далее. Это понимание есть в голове у большинства россиян, вопрос финансового благополучия на пенсии беспокоит подавляющую часть наших граждан. И как только они получают какую-то конкретную информацию по этой теме, как, например, через нашу «Пенсионную витрину», то это очевидно вызывает интерес.

Мы запустили функционал, который позволяет здесь же, в мобильном приложении, оформить онлайн индивидуальный пенсионный план. «Пенсионная витрина» дает понимание, что ждет людей в будущем, поэтому они охотно переходят в этот раздел приложения, читают про добровольные пенсионные программы и начинают их подключать. Это осознанная покупка. В 2021 году эти программы дадут нам более 1 млрд руб. дополнительных сборов. Пока это не очень большие деньги, но мы ожидаем экспоненциальный рост.

— Какой средний объем взносов?

— Средние взносы от 3 тыс. руб. в месяц в среднем. Это говорит о том, что программа интересует россиян с относительно невысокими доходами. Есть, конечно, клиенты, которые отчисляют 5–10 тыс. руб. в месяц и больше. Вы удивитесь, но ИПП чаще всего сегодня подключают россияне от 25 до 45 лет. То, что эти программы пользуются спросом у молодежи (треть наших клиентов, которая оформляет ИПП на цифровых площадках, это аудитория 25–35 лет), лично для меня было приятным сюрпризом.

— Россияне высоко ценят корпоративные пенсии, но немногие работодатели предлагают их своим сотрудникам. Основная причина — это, безусловно, проблема нехватки бюджетов, выделенных на персонал. Насколько востребованы на рынке корпоративные пенсионные программы?

— Корпоративные пенсионные программы в России развиваются, но пока не так активно, как, например, в европейских странах. В Европе бизнес формирует до 50% пенсионного капитала работников. У нас, как вы заметили, на КПП есть большой интерес со стороны сотрудников, однако далеко не все работодатели могут предоставить им такую возможность. Наши исследования показывают, что КПП включена в соцпакет около 10% респондентов.

Дело в том, что, открывая такую пенсионную программу, работодатель берет на себя достаточно серьезные долгосрочные обязательства. Это не ДМС, от которого можно отказаться в кризис и убрать из соцпакета. Поэтому пока КПП внедрены среди небольшого количества работодателей.

— Эту ситуацию можно поменять? Как привлечь работодателей?

— Можно с помощью софинансирования личных пенсионных планов работника. Я бы очень хотел, чтобы эта идея была реализована в рамках стандартной пенсионной схемы. Если дать возможность работодателям софинансировать индивидуальные пенсионные программы, то компании, представляющие средний и малый бизнес, могли бы легко войти в программу. Они смогут включать в свой компенсационный пакет всего одну строчку — софинансирование вашей личной пенсионной программы. Это позволило бы нам привлечь большое количество средних и малых предприятий.

— Какие направления планируете развивать с учетом того, что база клиентов по обязательному пенсионному страхованию практически не растет, в целом фиксируется отток граждан, формирующих накопления в НПФ?

— Главный наш приоритет — развитие добровольных пенсионных программ и продвижение индивидуальных программ через цифровые и физические каналы. Рост продаж на дистанционных площадках заставляет ускорить нашу работу с физическими каналами банка. Используя все эти возможности, мы могли бы продавать пенсионных продуктов в пять раз больше.

Значительный рост мы видим в развитии корпоративной программы, в частности, в том, чтобы как можно больше сотрудников подключались к КПП на предприятиях и в компаниях, где уже действует эта программа. Всего, например, в корпоративных пенсионных программах работодателей, оформленных в СберНПФ, сегодня участвуют 314 тыс. россиян. Кроме того, с учетом консолидации рынка мы не исключаем возможности неорганического роста. И последний пункт нашей стратегии — это активное участие в реформировании отрасли, очень надеюсь, что результаты мы увидим уже в 2022 году

«Главный наш приоритет — развитие добровольных пенсионных программ и продвижение индивидуальных программ через цифровые и физические каналы»

ВАША БОЛЬШАЯ КОМПАНИЯ СТАВИТ ПЕРЕД СОБОЙ БОЛЬШИЕ ЦЕЛИ

В «Открытии» работают люди,
которые помогут их достичь.

открытие | Надёжный банк нашего времени

- Персонализированные продукты и сервисы
- Комплексные отраслевые транзакционные решения
- Проектное и инвестиционное финансирование
- Мезонинное финансирование

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

open.ru

ESG-ФОНДЫ СТАНОВЯТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ТРИНФИКО

Принципы устойчивого развития и ответственного инвестирования оказывают все большее влияние на инвестиционный рынок. Почему российские управляющие компании уделяют все больше внимания требованиям ESG, в интервью «Деньгам» рассказал **Егор Кротков**, генеральный директор АО «Управляющая Компания ТРИНФИКО».

В этом году Национальное рейтинговое агентство повысило ESG-рейтинг АО «Управляющая Компания ТРИНФИКО» до уровня A2.esg. Очевидно, что УК ТРИНФИКО трансформирует свою деятельность с учетом принципов устойчивого развития. В ноябре прошлого года она стала первой в России управляющей компанией, получившей рейтинг по шкале ESG. Расскажите, что значат для вас принципы устойчивого развития?

— В прошлом году Управляющая Компания ТРИНФИКО стала первой и на тот момент единственной среди российских управляющих компаний, кто получил ESG-рейтинг. Как вы верно заметили, в этом году наш рейтинг повысился с уровня B1.esg до A2.esg, подтверждающего высокую степень интеграции повестки ESG в деятельность компании. Прежде всего, следование принципам устойчивого развития говорит о том, что наши инвестиционные решения становятся более прозрачными и прогнозируемыми для инвесторов. Стратегия устойчивого развития предполагает высокую ответственность перед инвесторами. А ответственность — это высшая мера профессионализма. Она означает, что мы осознанно относимся к будущему, ответственно подбираем кадры, внимательно подходим к формированию портфелей для клиентов как с точки зрения следования принципам ESG, так и их доходности. И я уверен, что многие российские УК сегодня стремятся к тому же.

Сотрудники компании, где ESG-принципы внедряются, лучше осведомлены о том, в чем состоят эти принципы и насколько они важны для общества и бизнеса. Такие компании имеют долгосрочные стратегии, и учитывают больше риск-факторов при инвестировании, что позволяет глубже оценивать качество этих инвестиций. Сотрудники более лояльны по отношению к компании, уделяющей внимание своим работникам; есть возможность привлечь лучших специалистов рынка. Со стороны клиентов ESG-компании также воспринимаются с большим доверием, поскольку они более открыты и прозрачны.

Высокие рейтинги ESG от рейтинговых агентств подтверждают высокое качество корпоративных процедур и планирования внутри управляющей компании. Для инвесторов рейтинг ESG может служить показателем качества оказываемых услуг, служить индикатором уровня ответственности при инвестировании. Рейтинг ESG — своего рода знак качества от независимого уполномоченного верификатора.

— В конце прошлого года компания предложила инвесторам свою первую ESG-стратегию в ОПИФе рыночных финансовых инструментов «ТРИНФИКО Экофинанс». Расскажите, пожалуйста, об этом фонде.

— ОПИФ рыночных финансовых инструментов «ТРИНФИКО Экофинанс» предполагает инвестиции в смешанный портфель ценных бумаг, эмитенты которых как раз и удовлетворяют требованиям ESG с фокусом на экологию и социальную ответственность. Такой портфель предполагает гораздо большую прозрачность и прогнозируемость для инвесторов по сравнению с бумагами эмитентов, которые не следуют принципам ESG. Основу портфеля ОПИФа составляют среднесрочные инструменты (облигации российских компаний) с фиксированным доходом. В портфель включаются также акции иностранных компаний с высокими рейтингами ESG.

— Вероятно, следуя принципам ESG, ТРИНФИКО принимает участие в благотворительных проектах?

— Следование принципам устойчивого развития подразумевает стремление к ответственному инвестированию и участию в социальных проектах. Мы управляем портфелями эндаумент-фондов более семи лет и воспринимаем этот вид деятельности в том числе как нашу помощь обществу. УК ТРИНФИКО управляет в настоящий момент двумя фондами целевого капитала, направляющими свои средства на благотворительные цели, в том числе на поддержку дворца творчества детей и молодежи, школьников и учителей.

В 2021 году Инвестиционная группа ТРИНФИКО создала свой благотворительный фонд «Вместе сможем». Его задача — борьба с бедностью и помощь социально уязвимым группам населения, сиротам, одиноким родителям, людям с ограниченными возможностями, тем, кто потерял работу в предпенсионном возрасте. Экспертный совет фонда принимает решение о распределении грантов вместе со всеми сотрудниками инвестиционной группы, которые имеют право голоса при выделении средств тому или иному проекту, направленному на борьбу с бедностью. Сотрудники могут принять участие в социальных проектах и оказать нуждающимся как волонтерскую, так и материальную помощь. Вовлечение персонала в волонтерские программы — один из важнейших процессов ESG-трансформации компании, как и оказание помощи тем нашим коллегам, которые оказались в сложной жизненной ситуации.

— Планирует ли Инвестиционная группа ТРИНФИКО в новом году создавать новые фонды ответственного инвестирования?

— Безусловно, мы планируем создавать подобные фонды в будущем, а также будем расширять свои благотворительные программы. Но принципы ESG отражены прежде всего в наших подходах к доверительному управлению и функционированию компании в целом. Мы активно работаем над повышением уровня финансовой грамотности населения и стараемся делать финансовые продукты доступными большому кругу физических лиц. Мы стремимся ответственно подходить к выбору инвестиционных стратегий и созданию новых продуктов, которые будут привлекательны для инвесторов ●

ОПИФ «ТРИНФИКО ЭКОФИНАНС»

Открытый паевой инвестиционный фонд рыночных финансовых инструментов «ТРИНФИКО Экофинанс» под управлением АО «Управляющая Компания ТРИНФИКО» (лицензия на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами №21-000-1-00079 выдана 24.09.2002 ФКЦБ России). Правила доверительного управления зарегистрированы Банком России 19.05.2015 за №2984.

ТЕКСТ **Ольга Колтунова**
ФОТО **предоставлено пресс-службой ТРИНФИКО**

GETTY IMAGES

ИНВЕСТИДЕИ — 2022

ЧЕГО ОЖИДАТЬ ОТ АКЦИЙ И ОБЛИГАЦИЙ В НОВОМ ГОДУ

В 2022 году инвесторов могут ждать серьезные испытания, большая волатильность фондового рынка в целом, а на рынке акций — даже серьезные обвалы. Эксперты советуют увеличить долю в портфеле консервативных инструментов, а особенно чувствительным к риску — перевести средства с фондового рынка в депозиты.

ТЕКСТ **Петр Рушайло**
ФОТО **Getty Images, Reuters**

Ставки против рынка

2022 год не обещает быть легким для фондового рынка. Период «вертолетных денег», которыми центральные банки щедро подпитывали мировую экономику последние два года, с большой долей вероятности уходит в прошлое. Так, Федеральная резервная система (ФРС) США в ноябре объявила, что начнет замедлять темпы монетарной поддержки экономики, снижая закупки американских гособлигаций и бумаг, гарантированных ипотечными кредитами. До октября ФРС через скупку этих активов вливала на рынок $120 млрд ежемесячно, но начиная с ноября объемы покупок начали сокращаться на $15 млрд в месяц; таким образом, к маю, если не произойдет ничего непредвиденного и ФРС не изменит свою политику, выкуп рыночных бумаг американским центробанком прекратится. Между тем именно подобные вливания были одним из существенных факторов, поддерживавших рост котировок на фондовом рынке.

ФРС при этом, правда, в ноябре оставила на минимальном, 0–0,25% годовых, уровне учетную ставку. Более того, глава ФРС Джером Пауэлл заявил, что сокращение покупок активов не является сигналом к возможному повышению учетной ставки. «Наше сегодняшнее решение начать сокращение покупки активов не является каким-либо прямым сигналом относительно нашей политики по учетной ставке»,— сообщил он.

Вместе с тем ФРС не может полностью игнорировать резкий всплеск инфляции — в октябре она ускорилась до максимума с 1990 года и достигла 6,2% в годовом выражении. И это при том, что целевой уровень Федрезерва — 2%, и ФРС не собирается от него отказываться. Пауэлл сообщил, что ФРС использует свои инструменты для борьбы с инфляцией, если она будет долго держаться выше целевого уровня. «Мы привержены нашему долговременному целевому показателю в 2% инфляции и тому, чтобы долговременные инфляционные ожидания соответствовали этой цели. Если мы увидим сигналы, что траектория инфляции или долговременные инфляционные ожидания осязаемо и постоянно находятся ниже наших целей, то мы используем наши инструменты, чтобы сохранить стабильность цен»,— цитируют его слова информагентства.

Наиболее действенный метод борьбы с инфляцией в США — повышение процентных ставок в экономике, что стимулирует сбережения и ограничивает кредитную активность и потребление. Если ФРС пойдет по этому пути, это станет мощным негативным сигналом для мирового рынка акций и облигаций.

«На мой взгляд, инвесторам будет сложнее заработать на фондовом рынке в предстоящем году»,— говорит начальник управления торговых операций на российском фондовом рынке «Фридом Финанс» Георгий Ващенко. Высокий уровень инфляции, скорее всего, сохранится еще продолжительное время, фактически больше года экономика живет в фазе инфляционного роста на дешевых деньгах от ФРС в огромном количестве (рост денежной массы в США за два года составил примерно 25%), рассуждает он. Индекс S&P500 вырос за пять лет более чем в два раза; даже с учетом глубокой коррекции из-за COVID-19 на то, чтобы не только полностью восстановиться, но и достичь новых максимумов, ушло около полутора лет. «Бурное восстановление экономики на фактически бесплатных кредитах разогнало инфляцию, и теперь грядет уже-

REUTERS

сточение монетарной политики,— прогнозирует эксперт.— Удорожание денег приведет к дальнейшему росту цен на промышленные активы, сырье, потребительские и коммерческие кредиты. Но в целом и рост ВВП будет значительным, 3–4%». Ситуацию на фондовых и сырьевых рынках, по его мнению, можно сравнить с началом 2007 года. Напомним, тогда ФРС также проводила политику повышения процентных ставок, во многом из-за этого в 2008 году, после краха инвестбанка Lehman Brothers, а затем — рынка ипотечных бумаг США, последовал масштабный общемировой финансовый кризис; во втором полугодии 2008 года индекс ММВБ (предшественник индекса Мосбиржи) рухнул с 2000 до 500 пунктов.

При вложениях в акции надо быть очень осторожным, считает руководитель департамента инвестиционного анализа и обучения ИК «УНИВЕР Капитал» Андрей Верников. «С 2011 года мы не видели долгосрочного снижающегося тренда, а он рано или поздно придет и будет длиться не месяцы, а годы. В прошлый раз он длился четыре года. Денежная политика, которую в следующем году будут проводить ведущие центральные банки, с большой вероятностью вызовет затухание инфляции, что приведет к перетоку средств с рынка акций в инструменты с фиксированной доходностью. Не хочется в этот момент находиться в различных акциях»,— поясняет он. «По итогам 2022 года мы можем увидеть, что рынок облигаций покажет лучшую доходность, чем рынок акций»,— предполагает Андрей Верников.

Впрочем, российский рынок акций в отличие от американского могут поддержать цены на сырье, которые пока остаются на довольно высоких уровнях на фоне восстановления мировой экономики. «В условиях все еще относительно высоких цен на энергоносители и сырьевые товары в целом российский рынок акций сохраняет потенциал для роста, ожидания умеренно положительные»,— полагает начальник управления информационно-аналитического контента «БКС Мир инвестиций» Василий Карпунин. В 2021 году многие компании сумели существенно увеличить финансовые результаты, что по ряду эмитентов привело к росту дивидендов до новых исторических максимумов, средняя дивидендная доходность российских эмитентов остается одной из самых высоких в мире, говорит он. При этом аналитик прогнозирует, что роста широким фронтом по всем российским акциям ждать не стоит; экспортеры могут выглядеть лучше, чем «консервативные» внутренние кейсы, такие как энергетика, значительная часть потребительского сектора и телекоммуникационной отрасли.

С другой стороны, вероятный рост ставок в США не сулит ничего хорошего и ценам на сырье. «Мы начинаем осторожно смотреть на среднесрочные перспективы мировых рынков. В основе нашего консервативного взгляда лежит сразу несколько фундаментальных факторов, а также неопределенность вокруг пандемии COVID-19, создающая дополнительные конъюнктурные риски»,— рассказывает руководитель отдела экономического и отраслевого анализа ПСБ Евгений Локтюхов.

«На наш взгляд, в текущей ситуации акции являются тем классом активов, который никак нельзя заместить в портфеле»

Фаза активного восстановительного роста мировой экономики, резко поднявшая цены на сырье и оценки рынков, завершается, поясняет он. Можно ожидать торможения потребительской активности в течение года, и есть риск перехода динамики корпоративных прибылей во втором полугодии 2022 года как минимум к стагнации из-за эффекта высокой базы и повышенного инфляционного фона.

Правда, оговаривается он, на российский рынок акций взгляд пока более позитивный: «Ждем, что индекс Мосбиржи в отсутствие геополитических шоков постарается достичь отметки 4770 пунктов на фоне перспектив заметного роста дивидендной доходности ключевых „фишек“ нефтегазового сектора и госбанков по итогам текущего года и крепости их бизнеса». Вероятное ухудшение внешнего фона и откат нефтяных котировок, по мнению Евгения Локтюхова, способны повысить опасения относительно сохранения дивидендной доходности акций в дальнейшем и привести к усилению коррекционных настроений, что может вернуть индекс Мосбиржи к концу следующего года в район 4100–4300 пунктов.

Руководитель департамента инвестиционной аналитики «Тинькофф Инвестиций» Кирилл Комаров придерживается наиболее оптимистичной точки зрения на рынок акций. «На наш взгляд, в текущей ситуации акции являются тем классом активов, который никак нельзя заместить в портфеле. В условиях восстановления экономики и благодаря свойствам защищать от инфляции эти бумаги сейчас лучше всех выглядят в плане соотношения риска и доходности как класс активов»,— считает он.

Отметим, что российский Центробанк, борясь с инфляцией, начал активно повышать свою ключевую ставку еще с конца первого квартала, подняв ее к концу октября с 4,25% до 7,5% годовых. «Мы ожидаем, что Банк России поднимет ключевую ставку до 8,5% уже на декабрьском заседании (намечено на 17 декабря.— **„Деньги“**), дальше возьмет паузу или может незначительно ее поднять в ожидании нормализации инфляционного фона, но с осени 2022 года, по мере торможения ценового давления и в отсутствие внешних шоков, начнет цикл плавного понижения ставки. Наш текущий целевой уровень по ставке ЦБ на конец 2022 года составляет 7,5%»,— прогнозирует Евгений Локтюхов.

Фактор высоких рублевых ставок снижает конкурентность акций как класса активов по сравнению с традиционно более надежными долговыми бумагами, говорит Василий Карпунин. Еще в первой половине 2021 года средняя дивидендная доходность российских эмитентов была выше, чем безрисковая ставка по однолетним ОФЗ, поясняет он. Сейчас ситуация меняется вместе с ускорившейся инфляцией и ужесточением денежно-кредитной политики ЦБ.

Ревизия активов

В связи с опасениями роста ставок большинство экспертов считают, что в 2022 году имеет смысл сделать инвестиционный портфель более консервативным, увеличив долю в нем долговых бумаг. «Так как следующий год может стать для акций более волатильным, считаем правильным рассмотреть повышение доли долговых бумаг в портфелях либо перейти к более активным стратегиям управления портфелем акций,— говорит Евгений Локтюхов.— Учитывая рост ставок, для инвесторов, малотерпимых к риску, стоит рассмотреть и временный перевод части денежных средств в депозиты».

На 2022 год оптимальное соотношение активов в портфеле — 30% акций и 70% облигаций, причем облигации надо покупать самые надежные, такие как ОФЗ или облигации Москвы, считает Андрей Верников. «В этом году годовая инфляция составит порядка 8,2%, монетарные усилия ЦБ дадут плоды в первом квартале следующего года, и мы увидим снижение инфляции в России, после чего ЦБ начнет снижать

ставку,— поясняет он.— По итогам года ожидаю увидеть инфляцию в районе 4,5%. Поможет в том числе и эффект высокой базы. Еще до того, как ЦБ начнет снижать ставку, мы увидим повышенный спрос на облигации».

Корректировать портфель стоит только в рамках изначально заложенной стратегии, считает Кирилл Комаров. Возможно, стоит переосмыслить аллокацию по странам. Также, по его мнению, нужно задуматься о сокращении доли ценных металлов в портфеле — у них не видно перспектив роста. Что касается долговых рынков, то аналитик рекомендует сократить долю самых надежных еврооблигаций в пользу высокодоходных, поскольку надежные бонды будут под давлением из-за ожидания повышения ставок ФРС.

Что касается инвестиционных идей на рынке акций, здесь опрошенные «Деньгами» эксперты практически единодушны — в 2022 году они советуют делать ставку на emerging markets, а в России — на нефтегазовый сектор и ряд финансовых компаний.

«На нашем рынке сейчас остаются фундаментально привлекательными акции нефтегазового сектора — ЛУКОЙЛ, „Газпром нефть“, „Газпром“. Недооценены акции ВТБ. Но большинство других акций оценены справедливо»,— говорит Андрей Верников. В США привлекательных акций с точки зрения фундаментального анализа, по его мнению, нет. Проблема состоит в том, что большинство компаний в США адаптировались к работе в условиях мягкой денежной политики. Как только политика ужесточится, они начнут «штамповать убытки». А убытки — это совсем не то, что хотят видеть американские инвесторы. Американцы имеют сейчас $3 трлн избыточных сбережений, и эти сбережения являются топливом для роста фондового рынка. Но это «топливо» постепенно будет иссякать, так как в США нет стагнации потребления — растет потребление товаров длительного пользования, поясняет эксперт.

Среди российских акций в фокусе остаются в первую очередь «голубые фишки», говорит Василий Карпунин. Позитивный взгляд у него на акции «Роснефти» и ЛУКОЙЛа. «„Роснефть“ является крупнейшим российским производителем, обладающим перспективами роста за счет реализации масштабного проекта „Восток Ойл“, поддержку окажет и фактор снижения долга. ЛУКОЙЛ обладает высокой эффективностью, прозрачной дивидендной политикой с привязкой выплат к свободному денежному потоку и дружественными для миноритариев практиками корпоративного управления»,— говорит он. Также Василий Карпунин отмечает, что рекордно высокая дивидендная доходность в следующем году ожидается по «Газпрому» и ВТБ, дефицит на рынке алмазов может поддержать акции АЛРОСА, а бумаги Московской биржи могут выступать защитной «фишкой» в условиях выросшей волатильности на рынке и поднявшихся ставок (позитив для комиссионных и процентных доходов биржи соответственно).

По мнению Евгения Локтюхова, наиболее привлекательны в нефтегазовом секторе акции газовых компаний — ввиду растущего спроса и благоприятной ценовой конъюнктуры рынков газа в Европе и Азии. «Мы ждем рекордных финансовых результатов и обильных дивидендов от „Газпрома“, сохранения органического роста бизнеса НОВАТЭКа,— говорит он.— „Роснефть“, характеризующаяся качественным инвестпрофилем, нам тоже нравится, тем более что „дочка“ компании может получить доступ к экспортным мощностям „Газпрома“, что позволит „Роснефти“ дополнительно нарастить финансовые результаты». В финансовом секторе эксперт обращает внимание на акции ВТБ, дивидендная доходность по которым, вероятно, заметно вырастет, а также на акции Мосбиржи и биржи «Санкт-Петербург», выигрывающих от роста торговой активности в результате притока средств инвесторов и от повышения ставок.

Георгий Ващенко считает, что нужно делать ставку на компании, которые сильно выиграют от окончания пандемии, а также не пострадают от инфляции. В сырьевом секторе, на его взгляд, наилучшими инвестициями будут акции «Газпрома» и «Татнефти». Они имеют фундаментальный потенциал за счет роста цен на углеводороды и не перекуплены по сравнению с аналогами. Бумаги «Татнефти» — худшие по динамике в секторе, отмечает он. Между тем компания получит выгоду от восстановления добычи, поскольку она сокращала ее больше других. «Газпром» увеличит объемы экспорта во всех направлениях и даже имеет шансы полностью, а не наполовину заполнить построенный «Северный поток-2». Также, по его мнению, стоит присмотреться к выигрывающей от индексации тарифов на фоне высокой инфляции энергетике (ФСК и «Интер РАО»), IT-сектору (Mail.ru Group и HeadHunter) и ритейлу (слабо показавшие себя в этом году Ozon, «М.Видео», X5, «Детский мир» могут вернуться на траекторию роста). «Ритейлеры и розничные банки — единственные, кто может обогнать любую инфляцию и получать прибыль. Их акции всегда отрастали первыми после сильных падений рынка. Долговая нагрузка позволяет им развиваться и дальше, открывать новые магазины, развивать онлайн-бизнес»,— уверен Георгий Ващенко.

«Если говорить в разрезе мировых рынков, мы считаем сильными перспективы роста у акций развивающихся рынков, таких как Россия, Китай и другие,— говорит Кирилл Комаров,— так как в реализации нашего базового сценария — снижения инфляции во втором полугодии 2022 года, начала нового цикла повышения ставок, восстановления экономик от пандемии — эти рынки исторически показывали обгоняющую динамику. Рынок акций США кажется дорогим, и там бумаги стоит выбирать тщательно. Европа зато выглядит дешевой, но в то же время еще не сильно восстановилась после пандемии». Индустрии, которые, по его мнению, больше всего выигрывают при реализации описанного сценария,— финансы, потребсектор, IT-сектор. К тому же он видит большие перспективы секторов видеоигр, полупроводников, зеленых технологий. Из российских компаний финансового сектора советует присмотреться к акциям Сбербанка и Мосбиржи, в IT — к HeadHunter, в потребсекторе — к бумагам «Детского мира» и Ozon

РСХБ-Страхование
АО СК «РСХБ-СТРАХОВАНИЕ»

«ВСЕ БОЛЬШЕ КЛИЕНТОВ ПРЕДПОЧИТАЮТ ДИСТАНЦИОННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ»

В период пандемии страховые компании научились дистанционно заключать договоры и урегулировать убытки. По итогам 2021 года страховой рынок успешно преодолел коронавирусные ограничения. О том, почему страховщики оказались готовы к резкому росту спроса на дистанционные услуги и что нового они смогли предложить клиентам, в интервью «Деньгам» рассказал генеральный директор АО СК «РСХБ-Страхование» **Сергей Простатин**.

Насколько сильно коронавирусные ограничения ударили по рынку страхования?

— Ситуация с коронавирусом стала фактором неопределенности для страхового сообщества. Отрицательное воздействие пандемии на экономику страны и на доходы граждан негативно отразилось на страховом бизнесе. Коронавирусные ограничения сильно повлияли на объемы продаж по некоторым видам страхования. Например, объем премий по договорам страхования выезжающих за рубеж в 2020 году показал отрицательную динамику по сравнению с 2019 годом. К сожалению, по официальным данным, коронавирус стал причиной смерти более 250 тыс. россиян, что сказывается на росте убыточности целого ряда страховых продуктов. Мы тоже фиксируем рост количества убытков, заявляемых по причинам, связанным с коронавирусной инфекцией.

С другой стороны, пандемия ускорила внутренние процессы страховщиков как в части цифровизации бизнеса, так и в части сокращения сроков выхода на рынок новых страховых продуктов, в том числе предусматривающих сервисное сопровождение, например услуги телемедицины.

— То есть страховщики преодолели пандемию без больших потерь?

— Сейчас уже можно утверждать, что в 2020 и 2021 годах страховые компании в целом и «РСХБ-Страхование» в частности достаточно успешно пережили пандемию и коронавирусные ограничения. Все бизнес-показатели предыдущего года были нами выполнены. По итогам текущего года мы также ждем их выполнения на 100% и более.

— Насколько быстро страховым компаниям удалось перестроиться и начать удаленно урегулировать страховые случаи? Вы были готовы к резкому росту спроса на дистанционные услуги?

— Страховой рынок всегда отличался большим консерватизмом по сравнению, например, с банковским, который гораздо раньше начал масштабную цифровизацию своего бизнеса. Понятно, что за один день задачу по полной цифровизации бизнеса не решить. Перевод работы персонала компании на удаленный режим — это первое, что сделала компания в ответ на угрозу распространения коронавируса. IT-подразделения компании обеспечили быстрый и безболезненный переход на удаленку всех работников центрального офиса и наших региональных коллег. Все рабочие процессы были сохранены, обязательства перед клиентами выполнялись в полном объеме. Мы стали более активно использовать форматы удаленного коммуницирования как для проведения внутренних мероприятий, так и для взаимодействия с действующими и потенциальными партнерами.

Весной 2020 года в нашей компании был введен в промышленную эксплуатацию процесс автоматизации выплат по личному страхованию, предусматривающий создание цифрового страхового дела и выплаты страхового возмещения в электронном формате. И уже в октябре 2020 года доработка процессов была завершена на 100%. Внедрение данного решения позволило повысить качество клиентского сервиса, а также сократить расходы на ведение дела.

— Для усиления цифрового компонента в своей работе вы брали новые технологии с рынка, осматриваясь по сторонам и анализируя конкурентов, или компания разработала их сама?

— В «РСХБ-Страхование» еще до пандемии были внедрены основные цифровые компоненты для страховых и поддерживающих процессов, в том числе система электронного документооборота, корпоративная информационная система, фронт-офисная система продаж, система поддержки продаж. Пандемия способствовала дальнейшему горизонтальному масштабированию этих процессов — их упрощению и ускорению их внедрения. Часть цифровых систем, внедренных в компании, являются рыночными разработками, которые в процессе эксплуатации трансформируются и модернизируются собственными специалистами.

— В страховом бизнесе довольно сложная процедура подписания договоров. Чем компании пришлось пожертвовать, чтобы ее упростить для работы в дистанционном режиме?

— На фоне трансформации рынка в пандемийный период мы пересмотрели подходы к формированию продуктовой линейки. Заметно выросла доля коробочных и стандартизированных продуктов, предусматривающих упрощенную процедуру заключения договора страхования и урегулирования страховых случаев. Мы разработали линейку коробочных страховых продуктов для малого бизнеса.

При этом, безусловно, в портфеле компании остаются и продукты с классической процедурой оценки страхового риска. Они в большей степени продолжают быть актуальными для крупных корпоративных клиентов.

— Как в пандемию трансформировались каналы обслуживания клиентов?

— По статистике, значительная часть клиентов страховых компаний предпочитает использовать традиционные каналы продаж и обслуживания. На сегодняшний день продукты нашей компании реализовываются через собственную и партнерскую сеть продаж, насчитывающую более 1300 точек продаж и обслуживания и покрывающую практически всю территорию России. Канал прямых и партнерских продаж будет востребован и в дальнейшем.

При этом прослеживается тенденция к росту числа клиентов страховых компаний, предпочитающих дистанционное обслуживание. Данная тенденция будет усиливаться. И пандемия коро-

ТЕКСТ **Дарья Николаева**
ФОТО **Игнат Козлов**

ИГНАТ КОЗЛОВ

навируса этому активно способствует. Учитывая это, мы активно развиваем канал дистанционных продаж и обслуживания. Это и собственные сервисы: мы меняем сайт на более удобный для клиента для дистанционного заключения договоров страхования и последующего обслуживания, продолжаем совершенствовать мобильное приложение. Кроме того, мы активно внедряем наши продукты в дистанционные каналы наших партнеров. Речь идет про сайты, мобильные приложения, а также готовые экосистемы партнеров.

— С началом пандемии на рынке появились страховые программы на случай диагностирования коронавирусной инфекции. У вас есть такая программа? Насколько она востребована?

— Мы тоже предложили несколько вариантов такого продукта нашим розничным клиентам уже в апреле 2020 года. Через месяц данное покрытие стало доступно нашим корпоративным клиентам. Заключено свыше 60 тыс. договоров страхования, при этом в одном договоре может быть застрахована вся семья страхователя. И на текущий момент мы видим устойчивый клиентский интерес к данному направлению страхования. Да и к страховым программам личного страхования также.

«Ценность любой экосистемы заключается в ее возможности на одной площадке одновременно предложить клиенту множество продуктов и услуг из разных сфер деятельности»

— Компания запустила продажи страховых продуктов в экосистеме Россельхозбанка «Свое Жилье». Формирование собственной экосистемы — новая ступень развития компании или желание соответствовать трендам?

— Продажи продуктов компании как для физлиц, так и для корпоративных клиентов запущены не только в экосистеме Россельхозбанка, но и в ряде других тематических экосистем — например, экосистемах, разработанных для лиц пенсионного возраста «Мое время», фермеров «Свое Фермерство» и жителей сельских территорий «Свое Село» и т. д.

Сегодня наиболее популярными и технологичными являются экосистемы, разработанные не страховыми компаниями, а банковскими или IT-гигантами. Это неслучайно. По статистике, именно банки являются центром притяжения клиентов. Ценность любой экосистемы заключается в ее возможности на одной площадке одновременно предложить клиенту множество продуктов и услуг из разных сфер деятельности. А страховые компании законодательно ограничены в возможности предложения продуктов других компаний. В связи с этим трендом станет дальнейшее развитие экосистем банков, IT-компаний, мобильных операторов.

— С началом пандемии серьезно вырос рынок телемедицины. «РСХБ-Страхование» может страховать как домашних животных, так и сельскохозяйственных, в том числе продавать в страховых продуктах услуги телеветеринарии. Как сейчас развивается это направление?

— Продукты с телемедициной мы предложили еще в начале 2019 года. За это время клиентами по данным продуктам стали свыше 1 млн 150 тыс. человек. Понимая социальную значимость подобных программ, мы предусмотрели предоставление телемедицинских услуг не только основному застрахованному, но и его близкому родственнику.

В 2021 году «РСХБ-Страхование» запустило продажи продукта по страхованию домашних животных, в который включен сервис телеветеринарных услуг. В ближайшей перспективе планируем запуск продаж программ страхования сельскохозяйственных животных, которые также будут предусматривать сервис телеветеринарии. Эти продукты будут доступны как для наших клиентов-физлиц, так и для корпоративного сегмента.

Страхование животных является профильным видом для нашей компании. С учетом высокого потенциала развития рынка телемедицинских и телеветеринарных услуг мы планируем активно развивать линейку продуктов с сервисной составляющей, а также включить опции телемедицины и телеветеринарии в текущие продукты компании ●

ИСЖ ОТВОЕВЫВАЕТ РЫНОК

ОБЪЕМЫ ПРЕМИЙ РАСТУТ НА ФОНЕ НЕДОСТАТОЧНО ВЫСОКИХ СТАВОК ПО ВКЛАДАМ

В 2021 году страхование жизни вернуло лидирующее место, утраченное в прошлом году на страховом рынке. Одним из локомотивов роста индустрии стало подзабытое инвестиционное страхование жизни (ИСЖ). По итогам трех кварталов объем премий в сегменте ИСЖ составил 158,4 млрд руб., что на четверть выше прошлогоднего показателя. Сказались провал прошлого года, низкие ставки по вкладам и активизация компаний в продвижении продукта.

ТЕКСТ **Татьяна Палаева**
ФОТО **Getty Images, In Pictures/ Getty Images**

Второй год подряд страховой рынок уверенно набирает обороты. По данным ЦБ, за три квартала совокупный объем страховых премий в России составил 1,356 трлн руб., что почти на 20% выше показателя за аналогичный период 2020 года. Это, по оценкам «Денег», самый сильный прирост за данный период времени с 2008 года, когда за три квартала размер премий вырос на 25%, до 712 млрд руб.

Высокие темпы роста отчасти стали возможны благодаря эффекту низкой базы во втором квартале 2020 года. Напомним, что в прошлом году на фоне пандемии коронавируса и локдаунов российская экономика просела почти на 10%, при этом страховой рынок сжался более чем на 13%. Уже с третьего квартала 2020 года началось восстановление и экономики, и рынка страхования. «Динамика страхового рынка достаточно близко следует за общими изменениями в экономической активности»,— отмечается в обзоре ЦБ.

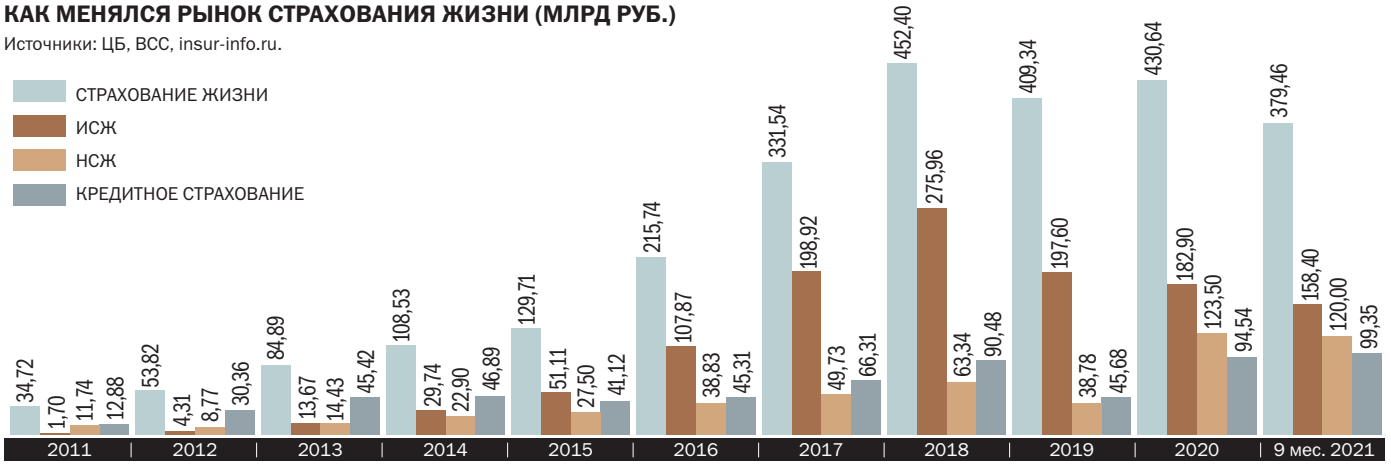
ИСЖ возвращается

Одним из ключевых локомотивов страхового рынка выступило страхование жизни. По данным ЦБ, по итогам трех кварталов сборы таких страховщиков выросли по сравнению с тем же периодом 2020 года на 27%, до 379,5 млрд руб. Только в третьем квартале компании привлекли свыше 144 млрд руб., максимум за всю историю отрасли. В предыдущие четыре года ежеквартальный объем премий составлял в среднем около 102 млрд руб.

После спада в 2019–2020 годах инвестиционное страхование жизни демонстрирует быстрый рост. По данным ЦБ, с начала года объем собранных премий по ИСЖ составил 158,4 млрд руб., что на 24% выше привлечений за аналогичный период 2020 года. Больший объем средств компании собирали в 2018 году, тогда показатель превышал 200 млрд руб. В последующие годы сборы в этом сегменте резко снизились на фоне ужесточения требований к продаже данного продукта со стороны ЦБ, а также неудовлетворенности доходностью продукта (см. «Деньги» от21 октября 2019 года).

КАК МЕНЯЛСЯ РЫНОК СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ (МЛРД РУБ.)

Источники: ЦБ, ВСС, insur-info.ru.



Ставки и банки

Основным драйвером роста спроса на ИСЖ стали процентные ставки по депозитам, которые с четвертого квартала 2020 года по первый квартал 2021 года находились на рекордно низких уровнях. По данным Банка России, средняя максимальная ставка крупнейших банков в этот период находилась в диапазоне 4,3–4,5% годовых. Только со второго квартала на фоне ужесточения денежно-кредитной политики ЦБ наметилась тенденция к росту ставок. «Несмотря на рост вслед за повышением ключевой ставки Банка России, средневзвешенная процентная ставка по вкладам физических лиц в третьем квартале 2021 года оставалась на невысоком уровне»,— отмечается в отчете ЦБ.

В таких условиях физические лица продолжали активно уходить в альтернативные инструменты сбережения: рекордными темпами открывали биржевые счета, покупали паи розничных ПИФов, а также скупали ИСЖ. «В этом году наблюдается бум частных инвесторов на фондовом рынке, что работает на рост популярности инвестиционных продуктов»,— говорит директор по стратегическому анализу СК «Росгосстрах Жизнь» Иван Чубарь. «Для клиентов помимо дополнительного дохода приоритетом является гарантия сохранения суммы инвестиций, а также другие преференции, которые дает ИСЖ,— налоговый вычет, защита средств в ходе судебных разбирательств, развода и другое»,— указывает генеральный директор «Капитал Лайф Страхование Жизни» Евгений Гуревич.

Банк России отмечает и растущую активность банков, которые после годового перерыва вновь стали активно продвигать инвестиционное страхование жизни. По словам Ивана Чубаря, наиболее существенный прирост отмечается у двух компаний—лидеров рынка. «В прошлом году они на какое-то время сбавили активность в этом сегменте, что сразу же сказалось на общих сборах по рынку»,— добавляет господин Чубарь.

В частности, о росте активности рассказали «Деньгам» в СК «Сбер Страхование жизни». Гендиректор компании Игорь Кобзарь отметил, что они обновили продуктовую линейку, первыми начали выполнять рекомендации ЦБ в части проверки финансовой грамотности клиентов. «Это тренд на оздоровление ИСЖ, и в результате доверие к этому продукту растет. Данный сегмент бизнеса вырос в нашей компании на 146% (с начала года.— **„Деньги“**), объем собранной премии составил 26 млрд руб.»,— рассказал господин Кобзарь.

GETTY IMAGES

ИСЖ новой настройки

Активную работу по модернизации линейки стратегий ИСЖ провели многие страховые компании. Как отметил Иван Чубарь, в ИСЖ продуктовая линейка постоянно совершенствуется, чтобы быть актуальной и востребованной. В текущем году в СК «Росгосстрах Жизнь» наибольшим спросом пользовались продукты с регулярным взносом «Страйк», стратегия «Западная экономика». Данная стратегия ориентирована на корзину из акций американских компаний, которые находятся под прямым положительным влиянием ключевой политики новой американской администрации. «Принимаемые пакеты стимулирующих мер на триллионы долларов США, а также смена политического курса в ряде направлений создают ясные возможности для инвестиций в представленные сектора западной экономики»,— отмечает господин Чубарь.

В «Сбер Страхование жизни» наибольший интерес клиентов фиксируют к пятилетним стратегиям, на которые приходится 78% числа договоров. Как отметил Игорь Кобзарь, 73% клиентов в 2021 году сделали выбор в пользу купонной стратегии. При этом самой популярной стала стратегия «Глобальные тренды» по программе «Инвестиции в жизнь»: полисы по ней оформили порядка 20 тыс. человек.

Набирающая популярность в мире тема устойчивого развития и ответственного финансирования начинает проникать и в страхование жизни. В этом году «Капитал Лайф Страхование Жизни» запустили инвестиционную стратегию «Устойчивое развитие». В рамках этой стратегии, разработанной на основе ESG-принципов, учитываются все направления ответственного инвестирования, включающего экологические, социальные и корпоративные аспекты, в том числе заботу о персонале. «Это сознательная позиция наших клиентов, вместе с которыми мы вносим существенный вклад в развитие финансового рынка, общества и улучшение экологии»,— уточнил Евгений Гуревич.

НСЖ отстало, но сохранилось

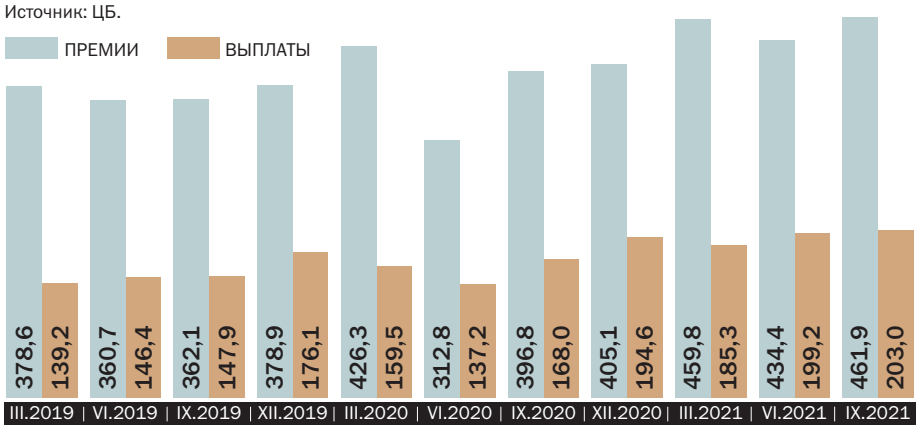
Банки не потеряли интерес и к накопительному страхованию жизни (НСЖ), которое активно продавалось в прошлые два года. По данным ЦБ, за три квартала этот сегмент страхования вырос на 55%, до 120 млрд руб. Помимо возможности накопить определенную сумму к намеченному сроку такие продукты гарантируют клиентам или их правопреемникам выплаты при наступлении указанных в договоре событий (смерть, инвалидность и другое), а также часто включают дополнительные опции — например, возможность получить лечение при диагностировании критических заболеваний, услуги телемедицины и так далее. По словам Евгения Гуревича, в условиях пандемии страховая защита сделала НСЖ очень востребованным продуктом. «К слову, в риски „смерть по любой причине“ входит „коронавирус“. В этой связи многие семьи получили выплаты, потеряв кормильца»,— отмечает господин Гуревич.

Высокий интерес наблюдался к стратегиям, нацеленным на накопление средств к определенной дате. В «Сбер Страхование жизни» две трети всего спроса приходятся на программу НСЖ «Семейный актив». Такой полис позволяет распорядиться финансами для поддержки близких в будущем, передать капитал детям к определенному возрасту. Кроме того, такой полис обеспечивает страховую защиту на период действия договора. «Эту программу чаще выбирают женщины — в 56% случаев. Каждый третий держатель полиса моложе 45 лет»,— рассказал господин Кобзарь. Исследование «Капитал Лайф Страхование Жизни», проведенное среди россиян, свидетельствует о том, что 38% опрошенных заключают договор НСЖ для накоплений на образование детей. «Более половины людей при заключении договора рассчитывают получить свои накопления в пенсионном возрасте, то есть, по сути, это добровольные пенсионные накопления»,— отмечает господин Гуревич.

«Более половины людей при заключении договора рассчитывают получить свои накопления в пенсионном возрасте, то есть, по сути, это добровольные пенсионные накопления»

КАК МЕНЯЛСЯ РОССИЙСКИЙ СТРАХОВОЙ РЫНОК (МЛРД РУБ.)

Источник: ЦБ.



доходность

По оценкам ЦБ, средняя доходность по договорам ИСЖ, завершившимся дожитием в третьем квартале 2021 года, составила 4,4% годовых по трехлетним полисам и 5,1% по пятилетним полисам. Гендиректор «Сбер Страхование жизни» Игорь Кобзарь рассказал о том, что по завершившимся в третьем квартале полисам средневзвешенная доходность составила 6,2% годовых. При этом по некоторым стратегиям она достигает 16%. В связи с тем что компания «Росгосстрах Жизнь» была основана три года назад, первые трехлетние полисы ИСЖ по «дожитию» завершатся только в начале декабря. «По более чем половине договоров максимальная доходность составила 28,48% (9,49% годовых)»,— рассказал директор по стратегическому анализу Иван Чубарь.

IN PICTURES / GETTY IMAGES

Прогноз

Повышение ключевой ставки Банком России в октябре и возможность дальнейшего ее роста подняли ставки по вкладам к уровням двухлетней давности, поэтому в ЦБ не исключают увеличения спроса на депозиты и снижения интереса розничных инвесторов к альтернативным финансовым инструментам, в том числе к страхованию жизни. «Степень влияния этого фактора будет зависеть от масштабов увеличения ставок по депозитам и динамики инфляционных ожиданий инвесторов — физических лиц»,— отмечается в отчете регулятора.

Участники рынка с большей опаской смотрят на предстоящие регуляторные изменения, которые могут оказать сильное влияние на рынок. «Помимо нового регулирования продаж ИСЖ и НСЖ нас ждут и другие изменения — внедрение unit-linked, возможное объединение лицензий страховых компаний и НПФ, а также предоставление страховщикам жизни возможности управлять активами в рамках лицензий управляющих компаний»,— поясняет Игорь Кобзарь. Нововведения могут как позитивно сказаться на рынке, так и привести к его существенному сжатию. «Сложно предсказать динамику отрасли из-за перспектив критичного ужесточения регулирования. Страховщики в непрерывном и конструктивном диалоге с коллегами из этих ведомств обсуждают эти инициативы, но итоговый вариант этих изменений спрогнозировать сложно»,— отмечает Иван Чубарь ●

ЖАЛОБЫ

Доля жалоб на мисселинг*, связанных с реализацией ИСЖ и НСЖ, остается доминирующей среди всех жалоб на мисселинг, отмечается в отчете ЦБ. По итогам первого полугодия на эти виды страхования приходится соответственно 49,3% и 14,2% от всех обращений к регулятору. «Особую обеспокоенность Банка России вызывает тот факт, что зачастую основную группу риска при использовании неприемлемых практик составляют наиболее уязвимые категории потребителей, в частности пожилые люди»,— говорится в консультационном докладе ЦБ РФ.

**Мисселинг* (от англ. misselling — «неправильная продажа») — недобросовестная практика продаж, при которой информация о товаре (услуге) преднамеренно искажается, вследствие чего покупатель вводится в заблуждение относительно необходимости его приобретения.

КРУПНЕЙШИЕ СТРАХОВЩИКИ ЖИЗНИ ПО ОБЪЕМУ СОБРАННЫХ ПРЕМИЙ ПО ИТОГАМ ТРЕХ КВАРТАЛОВ 2021 ГОДА

	ВСЕ СБОРЫ (МЛН РУБ.)		ИСЖ (МЛН РУБ.)		НСЖ (МЛН РУБ.)		ВЫПЛАТЫ (МЛН РУБ.)	
	9 МЕС. 2021	9 МЕС. 2020	9 МЕС. 2021	9 МЕС. 2020	9 МЕС. 2021	9 МЕС. 2020	9 МЕС. 2021	9 МЕС. 2020
«СБЕР СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ»	112375,9	78319,8	25974,7	10561,4	49449,9	37190,2	55319,8	31966,1
«АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ-ЖИЗНЬ»	75444,6	56554,9	36664,6	27842,5	5390,5	6750,4	41140,1	30073,4
«СОГАЗ-ЖИЗНЬ»	55204,8	52904,4	34198,7	34036,4	19315,1	17444,3	25138,6	0,0
«РЕНЕССАНС ЖИЗНЬ»	41123,5	31668,6	13707,2	17169,1	7339,4	4872,1	12801,5	4386,4
«РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ»	17506,8	14393,6	13224,7	8520,4	3591,2	5273,2	1641,5	522,5
«КАПИТАЛ ЛАЙФ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ»	16007,3	15420,4	4022,0	4438,9	8180,8	8099,6	20974,9	30761,7
«АЛЬЯНС ЖИЗНЬ»	12614,1	11085,9	2899,4	1851,9	1651,6	1506,0	6866,0	4864,4
«РСХБ-СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ»	8372,9	9327,2	7494,0	8783,5	456,1	379,9	573,5	95,2
«СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ»	8238,2	8656,2	2036,8	2313,4	431,9	194,1	1,3	0,0
«ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ NL»	7383,0	-	-	-	-	-	4192,7	0,0
«РУССКИЙ СТАНДАРТ СТРАХОВАНИЕ»	6945,5	3852,8	1580,8	1290,0	112,9	0,6	2974,5	3347,6
«ИНГОССТРАХ-ЖИЗНЬ»	6193,1	3762,4	2228,8	2298,0	1993,0	398,0	6216,8	5210,9
«УРАЛСИБ ЖИЗНЬ»	5750,8	3362,5	2718,7	2405,7	581,8	378,2	3105,4	3012,6
«СИВ ЛАЙФ»	5251,9	4741,1	2432,3	1644,9	2627,1	2898,2	7139,6	3375,1
«БКС СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ»	5200,4	2226,7	4988,0	2135,4	136,2	90,6	31,2	5,1
«РАЙФФАЙЗЕН ЛАЙФ»	4507,6	4110,9	0,0	0,0	3110,0	3121,2	3530,8	2496,5
«ВСК — ЛИНИЯ ЖИЗНИ»	4400,1	5082,4	1378,2	2741,9	877,6	819,8	11673,2	5798,8
«СОВКОМБАНК ЖИЗНЬ (МЕТЛАЙФ)»	4300,5	4524,2	-	-	1366,2	1437,4	3012,4	2431,9
«КАРДИФ NL»	4142,1	-	-	-	-	-	517,9	0,0
«СОГЛАСИЕ-ВИТА»	4091,0	3578,7	1321,7	2031,3	212,3	66,1	794,8	119,0
«ППФ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ»	3405,9	3052,1	1,9	14,8	2780,5	2509,1	1047,5	877,0
«УРАЛСИБ СТРАХОВАНИЕ NL»	2536,6	-	-	-	-	0,0	104,9	0,0
«МАКС-ЖИЗНЬ»	2479,1	2098,3	1328,1	1101,9	436,3	363,1	3612,0	337,3
«ХОУМ КРЕДИТ СТРАХОВАНИЕ NL»	1393,3	-	-	-	-	-	80,3	0,0
«ЮГОРИЯ-ЖИЗНЬ»	1309,9	581,5	179,9	461,8	675,2	116,0	468,0	79,5
«КОЛЫМСКАЯ»	302,0	487,9	0,0	0,0	136,0	195,5	1658,1	212,6
«ДЕЛО ЖИЗНИ»	245,2	239,9	0,0	0,0	216,6	214,2	250,0	186,5
«СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ NL»	53,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,3	0,0

Источник: ВСС.

ВСК ВНЕДРИЛА ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В ОНЛАЙН-УРЕГУЛИРОВАНИЕ

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ВСК

ВСК первой среди страховых компаний внедрила искусственный интеллект (ИИ) по автоматическому распознаванию повреждений в процесс онлайн-урегулирования страховых случаев по каско. Технология, которая позволяет сократить скорость получения направления на ремонт с семи дней до двух часов, уже работает и скоро станет доступна всем клиентам ВСК. О том, как готовился запуск, и об особенностях проекта «Деньгам» рассказала член Совета директоров, заместитель генерального директора по развитию бизнеса Страхового Дома **ВСК Ольга Сорокина.**

Почему решили внедрить ИИ в процесс урегулирования страховых случаев при ДТП?

— ИИ и интернет вещей — ключевые технологии, которые определяют настоящее и будущее страхования. Наша основная экспертиза — андеррайтинг и урегулирование. Мы уже используем ИИ при ценообразовании, формировании резервов, прогнозировании спроса на продукты компании. Урегулирование страховых случаев при ДТП раньше проходило в ручном режиме. Сотрудники принимают документы, сторонние эксперты составляют акты осмотра и передают страховщику, специалисты которого принимают решение по событию. Потом станция техобслуживания подсчитывает стоимость запчастей, работы, результат отправляется страховщику, где происходит сверка и согласование ремонта. В последующем станция техобслуживания направляет счет в адрес страховой компании, а после — возмещение убытка. Это большое количество операций, и наша задача была сделать максимально автоматизированный сервис, желательно вообще без участия человека.

— Можете рассказать подробнее, как работает ИИ?

— Клиент фотографирует автомобиль в нашем мобильном приложении, после чего ИИ по этим фотографиям находит повреждения. В системе есть эталонный контур автомобиля в зависимости от марок и моделей, алгоритм видит деформированные участки, определяет тип повреждения: царапина, скол, вмятина и т. п. По каждой детали ИИ понимает размер ущерба. Нейронная сеть учится прогнозировать скрытые повреждения, например двигателя, и при каких ударах они формируются. На последнем этапе система выдает страхователю заключение с перечислением повреждений, и после обработки заявки страхователь автоматически получает сформированное направление на ремонт.

— Как долго шла разработка системы?

— В рамках проработки процесса урегулирования с участием искусственного интеллекта нашей компанией детально изучены лучшие мировые практики с точки зрения процессов и проведено более десяти воркшопов с партнерами на международном рынке. Компания ВСК начала цифровую трансформацию процессов урегулирования еще в 2017 году, за счет этого при внедрении искусственного интеллекта не потребовалось кардинальных изменений процессов, так как в компании они уже адаптированы под онлайн. Основные трудозатраты были связаны с изучением мировых практик и построением алгоритмов применения ИИ в тех случаях, где это необходимо, что заняло почти два года.

— На какой стадии проект сейчас?

— Уже охватили каско и готовимся к ОСАГО. Законопроект, который разрешает дистанционно урегулировать ОСАГО, в декабре проходит второе и третье чтения в Госдуме, надеемся, что он будет принят и через год можно будет запустить проект. Если по каско мы чаще ремонтируем автомобиль, то по ОСАГО клиенты хотят, чтобы страховщик оперативно перечислил деньги.

Как только законодательно будет разрешено дистанционное урегулирование по ОСАГО, это откроет новые возможности для интеграции ИИ в процесс урегулирования по этому обязательному виду страхования. Клиент сможет сразу получить дополнительную ценность — максимально оперативно получить выплаты по страховому случаю.

Наша задача — за год научиться определять стоимость ущерба и выдавать клиенту окончательную сумму. Мы планируем, что к готовности законодательной основы для дистанционного урегулирования по ОСАГО мы должны будем переключить клиентов по ОСАГО тоже на урегулирование с ИИ.

— Пока технология запущена в тестовом режиме не у всех клиентов. Можете рассказать, какие поступают отзывы?

— Клиенты реагируют положительно. Возможные шероховатости ИИ берет на себя страховщик. Потому клиент однозначно получил плюс в скорости урегулирования.

— Каких результатов ждете после полноценного запуска новой системы?

— В первую очередь это сервис, ориентированный на клиента. Поэтому с учетом того, что мы первые на рынке предоставляем такую услугу, ожидаем увеличения количества клиентов и повышения уровня пролонгации действующих договоров. Второй момент — сокращение издержек, снижение себестоимости урегулирования. Но в моменте мы несем двойные затраты: мы разрабатываем технологии с ИИ и одновременно поддерживаем ручной процесс.

— Какие в целом у вас планы по развитию дистанционных цифровых сервисов?

— У нас уже автоматизировано урегулирование выплат по несчастному случаю, по имуществу физических лиц. По ОСАГО до конца года совместно с РСА и Минцифры запускаем электронный европротокол, который вместе с фотофиксацией ДТП позволяет увеличить сумму возмещения до 400 тыс. руб. Водитель сможет оформить ДТП в электронной форме прямо в приложении ВСК, а потерпевшему также позволит получить страховое возмещение в пределах 400 тыс. вместо 100 тыс. руб. Электронный европротокол можно будет использовать вместо справки органов ГИБДД. ВСК активно развивает медицинские сервисы, сейчас каждая вторая запись к врачу у нас происходит онлайн. Мы видим хороший потенциал у этого направления.

Сейчас активно развивается платформа API, где свыше 200 интеграций с более чем 70 партнерами ●

ТЕКСТ **Антон Степанов**
ФОТО **предоставлено пресс-службой ВСК**

ВСЕ ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ ТЕПЕРЬ В СБЕРЕ

В 2021 году компания СберСтрахование из нишевой превратилась в полноценную универсальную страховую компанию, предложив клиентам полную линейку рисковых продуктов, включая ОСАГО, каско и ДМС. О планах компании, расширении команды, конкурентных преимуществах и вызовах страхового рынка в интервью «Деньгам» рассказал гендиректор СберСтрахования **Михаил Волков**.

Почему было принято решение сделать страховую компанию универсальной?

— Страховая компания была создана в 2014 году и на тот момент рассматривалась только как нишевой игрок, который будет развивать продукты, комплементарные банковскому бизнесу. Два года назад появилось видение, что Сберу нужен страховщик, способный предлагать все виды услуг, и не только клиентам банка. К настоящему моменту мы уже запустили все виды non-life-страхования, включая каско, ОСАГО и ДМС. В медицинском страховании движемся, хотя и чуть медленнее, чем хотелось бы. ДМС — это преимущественно корпоративный бизнес, в котором мы пока не очень активно работаем, хотя и первые клиенты по ДМС у нас уже есть. В целом для корпоративных клиентов мы запустили все возможные виды страхования, полностью сформировали перестраховочную защиту и по всем критериям находимся уже на уровне крупнейших игроков страхового рынка.

— Какие поставлены цели по развитию компании?

— Ключевая цель, стоящая перед нами,— максимально качественное обслуживание клиента. И мы уже очень много сделали в этом направлении.

— По росту бизнеса какие стоят задачи?

— В этом году мы выросли более чем на треть, на следующий год стоит задача кратного роста. Такие темпы будем сохранять на протяжении нескольких лет, пока органически не станем одним из крупнейших игроков на рынке. Перед СберСтрахованием стоит амбициозная цель — в течение нескольких лет войти в топ-3 универсальных страховщиков.

— Действительно амбициозно.

— Нам повезло: будучи, по сути, стартапом, мы входим в группу со 180-летней историей. Группа Сбер имеет доступ к 70% населения России и к большинству корпоративных клиентов.

— Можете рассказать о том, какую работу проделали по усилению команды?

— Так как мы почти с нуля запускали новые направления бизнеса, нам пришлось собирать команду также с нуля. Только несколько человек из наших сотрудников работают в СберСтраховании дольше, чем я. А я здесь менее двух лет. По сравнению с другими компаниями мы очень молоды, у нас очень молодая команда. Она собралась из разных страховых компаний, и нам удалось агрегировать опыт большинства ведущих игроков.

— Будете дальше усиливать команду?

— Несомненно. Перед компанией стоят большие задачи. Есть сегменты, которые можно масштабировать, имея двух-трех профессионалов, но в таких направлениях, как, например, андеррайтинг или урегулирование убытков, это сделать нереально. Когда я пришел в компанию, у нас было 250 человек, а сегодня — уже более 700. Целевая цифра — полторы тысячи. При этом мы хотим быть компактными и эффективными: наши сотрудники будут обслуживать такой же объем бизнеса, который обслуживают ведущие игроки с 7–10 тыс. сотрудников.

— А эффективность за счет чего будете достигать?

— За счет масштабируемости бизнеса, за счет того, что мы являемся частью группы, у которой есть доступ к клиенту и развиты технологии. Сбер инвестировал в развитие технологий на протяжении нескольких десятков лет и находится на острие технологической революции. У нас есть возможность использовать наработки банка, это дает нам сильное преимущество.

— Какие у вас планы в направлении ОСАГО?

— Уже сегодня любой может купить ОСАГО СберСтрахования на маркетплейсе Сбера. В ближайшее время наше ОСАГО станет доступно в партнерских каналах за периметром банка, что позволит нам занять существенную долю на этом рынке.

— По итогам двух месяцев работы можно сделать выводы?

— Когда что-то запускается с нуля, очень сложно спрогнозировать, какой будет спрос, как будут реагировать клиенты. У нас идет масштабная федеральная рекламная кампания. Ситуация меняется ежедневно как с точки зрения привлечения клиентов, так и с точки зрения развития продукта.

— В каско как обстоят дела?

— В этом сегменте похожая картина. В настоящее время мы сфокусированы на качестве оказания услуг, удобстве сервисов в момент покупки и в момент урегулирования убытков.

— Еще один сегмент, в который вы не так давно вошли,— ДМС. Насколько оправдано решение развивать этот вид страхования в условиях непростой эпидемиологической ситуации?

— Пандемия подстегнула развитие всех рынков с точки зрения использования технологий цифровизации. Еще раз подчеркну, мы пользуемся всей экспертизой Сбера в этих областях и это дает нам возможность быстро и эффективно расти даже в условиях непростой эпидситуации. Мы также активно занимаемся и построением собственной инфраструктуры. У нас есть ряд продуктов для физлиц, доступных в СберБанк Онлайн. Корпоративных клиентов по ДМС уже также можем обслуживать, а к середине следующего года будем на 100% готовы технологически обслуживать по ДМС любого корпоративного клиента.

— Все направления бизнеса получается оцифровывать?

— Да, все продукты уже оцифрованы. Сегодня даже урегулирование по части страховых случаев осуществляется онлайн, кроме очень сложных, которые требуют в силу законодательства физического присутствия и бумажного составления протоколов.

— Как страховщики вовлечены в ESG-повестку?

— Рынок активно вовлекается в нее. В связи с тем, что мы являемся частью группы, которая формирует ESG-повестку в стране, мы не только соответствуем данным принципам, но и одними из первых запустили программы страхования экологических рисков для бизнеса любого размера.

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **предоставлено пресс-службой Сбербанк страхование**

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ

Эти полисы приобретают даже представители малого и микробизнеса, подобные сделки уже исчисляются сотнями.

— На будущий год видите какие-то риски для страхового рынка?

— Страхование — производная от экономики. Если в 2022 году в экономике будут какие-то потрясения, то это, конечно, скажется и на страховом рынке. В целом жду продолжения консолидации отрасли, мелкие игроки будут уходить, концентрация продолжит расти. Это, скорее, позитивно, так как ведет к росту профессионализма у игроков, которые останутся на рынке.

«Мы хотим быть компактными и эффективными: наши сотрудники будут обслуживать такой же объем бизнеса, который обслуживают ведущие игроки с семью — десятью тысячами сотрудников»

— Сами смотрите в сторону M&A-сделок?

— С руководством группы регулярно обсуждаем данный вопрос, лично я склоняюсь к органическому росту. В группе Сбер такое развитие лучше, чем покупать игрока со сложившейся культурой, бизнес-процессами, которые придется переделывать. Лучше с нуля построить свой проект, чем купить готовый, хотя, когда появляются интересные предложения, мы всегда их рассматриваем.

— Насколько в эпоху цифровизации растет спрос на продукты киберстрахования?

— На такое страхование многие компании до сих пор смотрят скептически. Тем не менее это сегодня серьезная проблема для всех: киберпреступнику, блокирующему сервер компании, неважно, чем она занимается, добычей угля или выращиванием злаков. Главное — чтобы злоумышленник мог что-то получить от взлома. На такой случай можно купить страховой полис. Конечно, мы не можем защитить от самого киберпреступления, но мы можем компенсировать финансовые потери. Запрос на такое страхование растет кратно, но, скорее, из-за того, что этот бизнес достаточно новый не только у нас, но и во всем мире.

— Как цифровизация влияет на мошенничество в страховании?

— Мошенничество — это бич страховщика. Например, в каско нередки случаи, когда даже добропорядочные граждане поддаются соблазну включить в страховой случай старые повреждения. Цифровые технологии помогают бороться и с этим. С помощью видеоосмотра ввести в заблуждение сложнее, чем при бумажном оформлении, так как фиксируются время и геопозиция. При цифровом урегулировании мы с вероятностью в 99,9% можем определить достоверность фото или видео.

— Как часто приходится отказывать таким клиентам?

— Тут всегда вопрос, сколько случаев мошенничества мы выявили, а сколько нет. В ОСАГО отсеивается 10–15% обращений, которые мы расцениваем как мошеннические. Я всегда за то, чтобы отказать мошеннику, даже если с ним придется судиться до последнего. Такие практики надо искоренять. Если страховой случай произошел у честного клиента, у которого, например, неполный комплект документов для выплаты, мы склонны выплатить, а не воспользоваться формальным правом отказа. Мне кажется, это правильно. Только такой подход может сформировать культуру страхования, которая в России продолжает развиваться

ЖИЛЬЕ ГОТОВО ДЕШЕВЕТЬ

ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК МОСКВЫ ЖДЕТ ТРАНСФОРМАЦИЯ

Московский рынок готового жилья успокаивается. Этого пока не видно, так как цены за год выросли почти так же, как в 2020 году. Но начинают действовать факторы, ограничивающие спрос на недвижимость: дорожает ипотека, появляются предпосылки роста ставок по банковским вкладам. Интерес инвесторов с квартир может переключиться на финансовые инструменты. Жилье начнет дешеветь, но цены не упадут ниже чем на 10–15% из-за высокого спроса на недвижимость в Москве и инфляции.

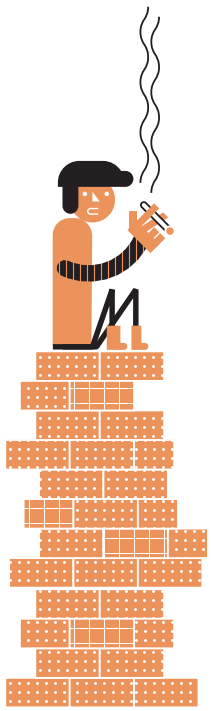
Год конец года, осенью появились первые признаки ослабления ажиотажа, который почти два года не отпускал вторичный рынок московской недвижимости. В 2019 году квадратный метр готового жилья подорожал на 13%, в этом — на 11%. Это динамика усредненной цены, на примере конкретных предложений или отрезков времени внутри рассматриваемого периода рост может быть еще выше. За пять лет цены выросли почти на 45% (данные аналитического центра ЦИАН). По данным Росреестра, в январе—октябре 2021 года зарегистрировано 136,8 тыс. переходов прав собственности. Это на 22% больше, чем за тот же период 2020 года, и на 16% больше, чем за аналогичный период 2019 года.

В сентябре этого года в «Инком-Недвижимости» зафиксировали на 40% меньше авансов, чем в сентябре прошлого года, что нетипично для начала традиционного периода активности, после летнего затишья. Директор департамента вторичной недвижимости «Инком-Недвижимости» Сергей Шлома считает, что это начало стабилизации ситуации на рынке, за которой последует снижение цен.

Сейчас средняя цена квадратного метра на вторичном рынке достигает 291 тыс. руб. Волну интенсивного подорожания жилья запустил отложенный спрос, который возник в период жестких ограничений в связи с пандемией коронавируса. Летом прошлого года, после того как были сняты запреты на передвижения, покупатели вернулись на рынок. Помимо тех, кто отложил сделку непосредственно из-за карантина, к покупке квартиры стали присматриваться те, кто рассматривал сделку как способ снять беспокойство за будущее и финансовое благополучие в условиях высокой неопределенности. Покупатели недвижимости тоже подвержены влиянию так называемого закона большинства, согласно которому действия каждого начинают повторять поведение большой группы. В итоге спрос на квартиры резко вырос летом прошлого года и с тех пор остается высоким. Сергей Шлома говорит, что с июня 2020 года по август 2021 года усредненная стоимость квартиры выросла на 13,2%, с 13,6 млн до 15,4 млн руб. За два года — 2019–2021-й — бюджет покупки однокомнатной квартиры вырос на 24% и сейчас составляет 11 млн руб. вместо 8,4 млн руб., следует из данных «ЦИАН.Аналитика». По оценкам «Инком-Недвижимости», цены за два года выросли почти на 30%. «Мы видим цены, разогнанные спросом. Этот рост не подкреплен ничем — ни ростом доходов, ни ростом экономики»,— отмечает Сергей Шлома. Главная причина — это скачок спроса на фоне минимальных за историю рынка ставок по ипотеке. В начале осени, когда появились первые признаки охлаждения спроса, диапазон рыночных ставок по ипотеке уже был 7,7–8,5%, для кредитов сроком 15 лет и с первоначальным взносом 20% (данные «Финама»).

Стоимость ипотеки зависит от величины ключевой ставки, размер которой определяет Центральный банк. Его решения относительно величины ключевой ставки обычно связаны с необходимостью регулировать инфляцию. Если она высокая — а сейчас она растет быстрее прогнозов,— ставка увеличивается, кредиты дорожают, денег в экономике становится меньше. В этом году регулятор уже сделал самый широкий шаг в повышении ставки — на 100 базисных пунктов 23 июля. Тогда она вы-

КОНСТАНТИН КОКОШКИН



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

ДИНАМИКА ЦЕНЫ КВАДРАТНОГО МЕТРА НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ В МОСКВЕ И БЛИЖАЙШЕМ ПОДМОСКОВЬЕ (ТЫС. РУБ.)

Источник: «ЦИАН.Аналитика».

росла с 5,5% до 6,5%. Предыдущее сопоставимое повышение было лишь в декабре 2014 года. Следующее повышение, в октябре, ждали в пределах 25–50 базисных пунктов, но оно оказалось выше. На заседании в октябре был принят шаг повышения 75 пунктов — до 7,5% годовых.

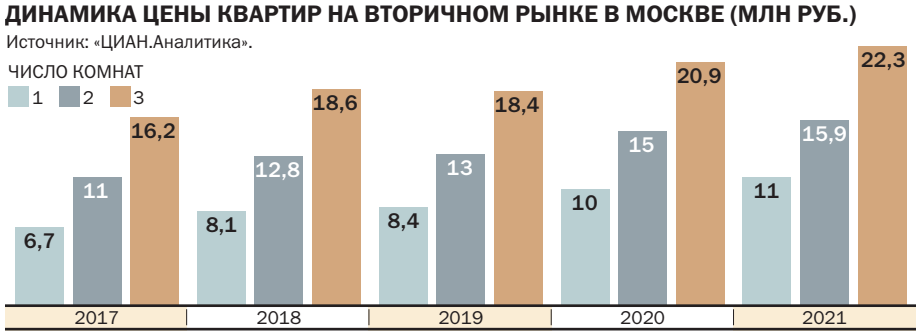
Вместе с ключевой ставкой растут ставки по банковским вкладам. Пока средний уровень ставок ниже уровня инфляции (инфляция в октябре составила 7,8% в годовом выражении).

В начале осени, когда появились первые признаки охлаждения спроса, диапазон рыночных ставок по ипотеке уже был 7,7–8,5%, для кредитов сроком 15 лет и с первоначальным взносом 20%

По данным Frank RG, ставки находятся в среднем на уровне 6,56% годовых для вкладов на сумму от 100 тыс. руб. Для сравнения, чуть более трех месяцев назад, в сентябре этого года, они были на уровне 5,5%. По словам Сергея Шломы, если ставки по вкладам превышают 5,5%, для части покупателей недвижимости на вторичном рынке сделки теряют привлекательность. «Для этого сегмента аудитории размер ставок по вкладам становится достаточен, недвижимость с целью инвестирования

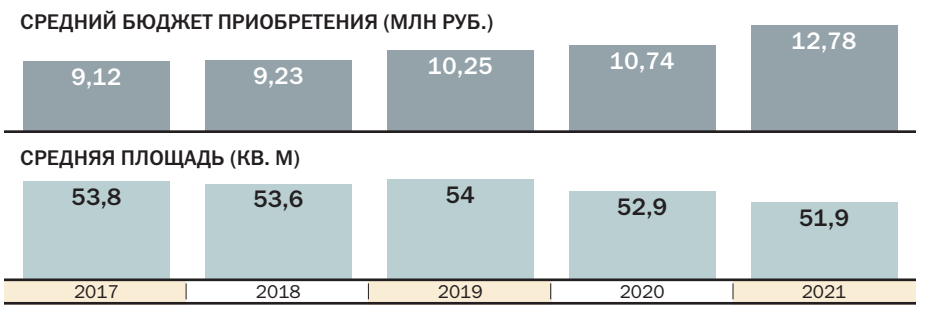
ДИНАМИКА ЦЕНЫ КВАРТИР НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ В МОСКВЕ (МЛН РУБ.)

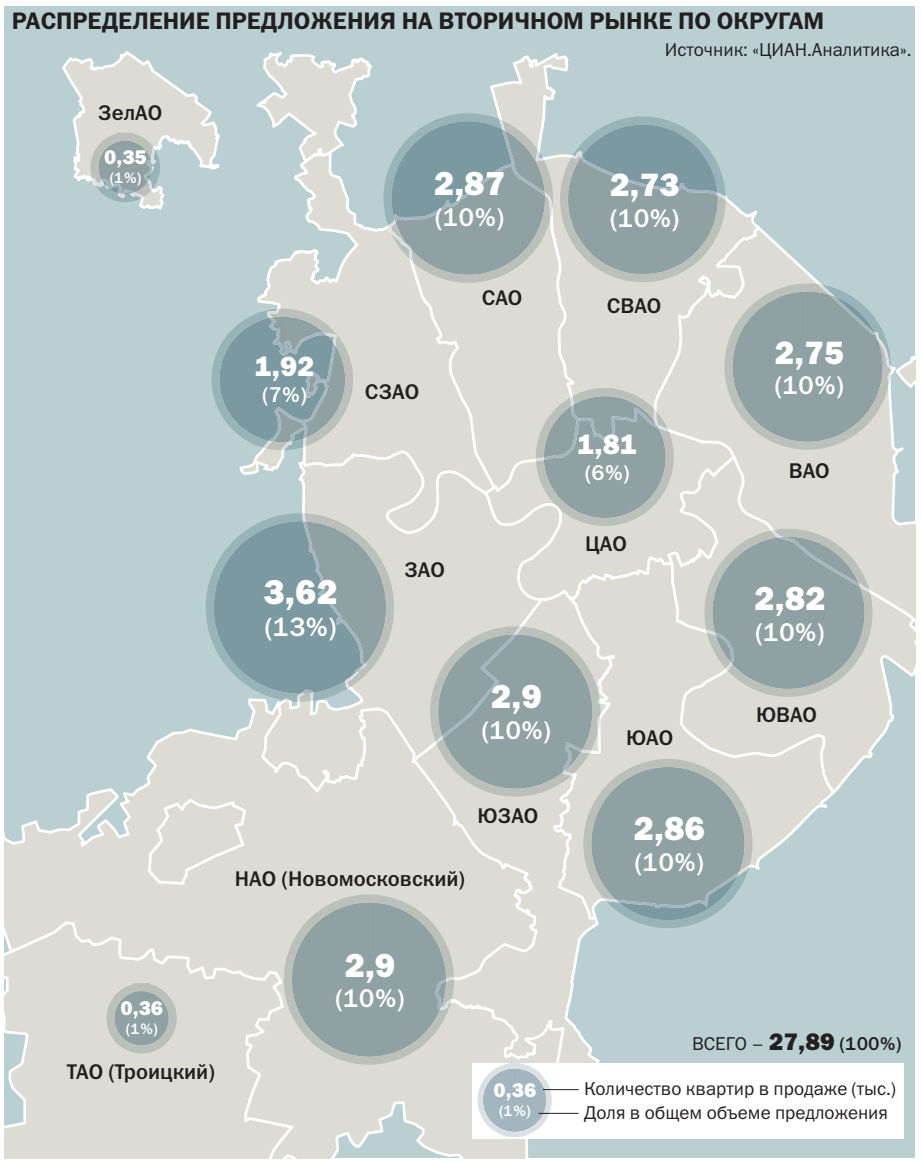
Источник: «ЦИАН.Аналитика».



КАК МЕНЯЛИСЬ ПОКАЗАТЕЛИ СДЕЛОК ПО ПОКУПКЕ ЖИЛЬЯ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ В МОСКВЕ

Источник: «ЦИАН.Аналитика».





они покупать не станут»,— объясняет господин Шлома, добавляя, что отток спроса со стороны инвесторов в жилье может привести к снижению числа сделок на вторичном рынке до 20%.

Ипотека туда же

Ставки по ипотеке обычно тоже растут на размер шага изменения ключевой ставки. По оценке руководителя «ЦИАН.Аналитика» Алексея Попова, доля ипотечных сделок на вторичном рынке оценивается в 70–80%. «Она стабильна и мало подвержена внешним факторам»,— утверждает он. На вторичном рынке ипотеку используют чаще, чем на первичном: после пересмотра условий льготной ипотеки доля сделок с жильем в кредит в новостройках в Москве составляет около 60%. «Особенность рынка в том, что на вторичке в кредит берут больше, чем на первичном рынке. В Москве в октябре 2021 года средний размер займа на вторичном рынке составил 6,4 млн руб., на первичном — 7,3 млн руб.»,— привел пример господин Попов.

Рост процентов займа на большую сумму ограничивает покупателей. Заместитель руководителя ипотечного департамента федеральной компании «Этажи» Татьяна Решетникова рассчитала: «Сейчас средняя ставка на покупку жилья на вторичном рынке уже составляет 8,9%. Ее рост на 0,5% при сроке кредита 20 лет повысит ежемесячный платеж на 3,62%, а общую переплату по кредиту — на 6,78%. Чтобы рост ставок для покупателей был незаметным, квартиры должны быть дешевле на 1,2–2,8%». Следующее повышение ставки на 0,5% увеличивает ежемесячный платеж и общую переплату в сопоставимых пределах.

По мнению участников рынка, критичным для покупателей будет рост ставок до двузначного показателя. «Ипотечная ставка в размере 10,4% увеличивает ежемесячный платеж на 11%, а переплату — на 20,64% относительно текущего уровня»,— отмечает Татьяна Решетникова. Чтобы их нивелировать, нужно, чтобы квартиры подешевели на 3,5–7,8%, подсчитала эксперт. При средней цене квадратного метра московской недвижимости в 266 тыс. руб. цена квартиры площадью 35 кв. м составит 9,3 млн руб. Стандартные условия кредита — первоначальный взнос 30% и срок кредита 20 лет — дадут платеж 58,2 тыс. руб. при ставке 8,9%; 60,3 тыс. руб. при ставке 9,4%; 64,6 тыс. руб. при ставке 10,4%. «В краткосрочном адаптационном периоде рост ставки по ипотеке до 10,4% может привести к охлаждению спроса, но со временем его частично компенсирует размер скидки в процессе торга. Сейчас она составляет в среднем 2,5%»,— рассуждает Татьяна Решетникова. По ее словам, для большинства покупателей недвижимости приобретение относится к базовой потребности, поэтому спрос будет охладевать некритично. «Значительно большее влияние на спрос имеет доступность ипотеки, выражающаяся в размере первоначального взноса и уровне одобряемости»,— отмечает эксперт, добавляя, что заемщики обычно гасят кредит быстрее 20 лет, на которые он рассчитан. «Кроме того, ставки по ипотеке плавают, кредит можно будет со временем рефинансировать»,— считает госпожа Решетникова. «Уровень ставок до 10% будет восприниматься потенциальными заемщиками как низкий. Значительный переход за его пределы потребует серьезной адаптации рынка и корректировки цен. При ставке 14% ипотеку берут гораздо реже, на меньшую сумму и более короткий срок»,— резюмирует эксперт.

На глубокое падение цен рассчитывать не стоит, к тому же рынок быстро его отыграет. Самое значительное удешевление недвижимости произошло в 2008 году — тогда цены упали в два раза, но в долларах, вспоминает Сергей Шлома. «После этого сделки стали проходить в рублях, и номинально цены выросли»,— уточняет эксперт. По его словам, цены могут откатиться в пределах 10–15%. Длительность отката обычно не превышает шесть месяцев, отмечает господин Шлома. По его словам, полный откат цен невозможен из-за глобальных факторов — роста инфляции и общей привлекательности столичного рынка недвижимости для покупателей ●

МЕНЬШЕ МЕТРОВ, БОЛЬШЕ ДЕНЕГ

БЮДЖЕТ НА ПОКУПКУ ЖИЛЬЯ В МОСКВЕ РАСТЕТ, НО СРЕДНЯЯ ПЛОЩАДЬ СДЕЛКИ СНИЖАЕТСЯ

Рост цен на квартиры в готовых домах в Москве и ставок по ипотеке заставляет покупателей адаптироваться. За пять лет средняя сумма сделки по покупке квартиры в Москве выросла на цену маленькой однокомнатной квартиры в Подмосковье — на 3,5 млн руб. Средняя площадь этой квартиры уменьшилась на 2 кв. м. В «ЦИАН.Аналитика» подсчитали, что в 2017 году средняя площадь купленной в Москве квартиры составляла 53,8 кв. м, тогда она стоила 9,12 млн руб. Сейчас цена выросла до 12,78 млн руб., а площадь стала меньше и составила 51,9 кв. м. По словам руководителя «ЦИАН.Аналитика» Алексея Попова, основной прирост бюджета покупки пришелся на последний год. «Средняя стоимость покупки выросла на 2 млн руб. Параллельно площадь, наоборот, снижается: покупатели экономят единственным доступным способом, урезая число квадратных метров»,— констатирует эксперт. На фоне роста цен, которые разгоняет повышенный спрос на недвижимость, и подорожания ипотечных кредитов повысить доступность покупки квартиры можно, только уменьшив ее площадь. Этот тренд особенно заметен на первичном рынке: в 2015–2017 годах девелоперы меняли квартирографию комплексов, увеличивая количество небольших по площади лотов и одновременно уменьшая минимальную площадь квартир. Эта тенденция продолжается. Подводя итоги третьего квартала 2021 года, «Метриум» подсчитала, что все типы квартир в новостройках бизнес-класса уменьшились в среднем на 2–5 кв. м и одновременно подорожали на 2–10 млн руб. Так, средняя площадь студии в продаже сократилась с 30,3 кв. м в третьем квартале 2020 года до 28,1 кв. м сейчас, однокомнатной квартиры — с 45,1 кв. м до 43,7 кв. м, двухкомнатной — с 69,3 кв. м до 67,3 кв. м, трехкомнатной — со 100,2 кв. м до 95,4 кв. м, многокомнатной — со 127,7 кв. м до 122,9 кв. м.

Одновременно студии подорожали с 9,9 млн до 12 млн руб., однокомнатные квартиры — с 13,4 млн до 18,1 млн руб., двухкомнатные — с 19 млн до 26 млн руб., трехкомнатные — с 26,2 млн до 34,9 млн руб., многокомнатные — с 38 млн до 47,7 млн руб. «Линейка предложения меняется: лоты становятся компактными, разнообразие вариантов планировки растет»,— говорит генеральный директор компании ООО «Ривер Парк» Лариса Швецова. Если раньше в одной новостройке было по одному-два варианта разнокомнатных квартир, то теперь застройщики предлагают десятки разных планировок. Это стало возможным благодаря монолитной технологии строительства и индивидуальной архитектуре каждого комплекса. По словам госпожи Швецовой, в одном из комплексов, которые строит компания, в ассортименте двухкомнатные квартиры площадью от 44 кв. м до 72 кв. м.

Заместитель руководителя ипотечного департамента федеральной компании «Этажи» Татьяна Решетникова говорит, что тенденция сокращения средней площади приобретаемого жилья распространяется по всей стране. В прошлом году на фоне рекордно низких ставок по ипотеке в крупных городах России произошло небольшое увеличение средней площади жилья, по сравнению с 2019 годом — на 4%, с 42,1 кв. м до 43,8 кв. м. «Рост цены квадратного метра и подорожание кредитов в 2021 году вернули тренд на сокращение средней площади приобретаемых квартир, в крупных городах с начала года она снизилась на 1% по 43,4 кв. м»,— констатировала эксперт.

«У ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ»

Инфраструктурные проекты на сегодняшний день — одна из главных точек роста российской экономики, считает финансовый директор Инфраструктурного холдинга ВТБ **Евгения Судец**.

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ВТБ

Как возникла идея создать отдельную холдинговую компанию для реализации инфраструктурных проектов?

— Сама идея заняться инфраструктурными проектами возникла в 2007 году, в самом начале нас было всего несколько человек, рынок только зарождался, и мы стали первыми, кто начал заниматься инвестированием в инфраструктурные проекты в России на платформе «ВТБ Капитала», создаваемого тогда инвестиционного банка. В какой-то момент мы осознали, что бизнес достиг таких размеров, что им должна заниматься отдельная структура, холдинг, который специализируется на долгосрочных вложениях в инфраструктурные проекты,— и два года назад был образован ВТБ Инфраструктурный холдинг.

Сегодня наш холдинг объединяет более десяти крупных портфельных компаний в различных инфраструктурных областях, таких как строительство и управление аэропортами, платными дорогами, строительство метрополитена, энергетика, мусороперерабатка, социальная сфера. Теперь мы не ограничиваемся только лишь финансированием и привлечением инвестиций, мы предлагаем свои услуги по управлению проектами. В холдинге были созданы собственные сервисные компании — службы генерального подрядчика и заказчика, служба по эксплуатации построенных инфраструктурных объектов, эксплуатация платных дорог и т. д., на базе этих компаний мы активно развиваем собственную экспертизу. В целом с учетом всех портфельных и сервисных компаний у нас работает более 7 тыс. человек. Это настоящие профессионалы своего дела, представляющие самые разные области деятельности — архитекторы, дизайнеры, конструкторы, инженеры, проектировщики, строители, финансисты, специалисты по развитию, управлению, эксплуатации и многие другие.

— Что это за сервисные компании?

— Наша дочерняя компания ПУСК, «Проектное управление строительными контрактами», была создана для оказания услуг технической экспертизы, финансового и технического надзора всего спектра инфраструктурных проектов. ПУСК участвует в реализации нескольких десятков крупных инфраструктурных проектов, а также активно сотрудничает с кредитным департаментом банка ВТБ в части строительного контроля, финансового и технического аудита проектов недвижимости, кредитуемых банком.

Еще одна наша дочерняя компания — «ВТБ Девелопмент». Это девелоперская компания, которая уже реализовала ряд многоплановых проектов — от офисных комплексов до лэнд-девелопмента и создания индустриальных парков. Помимо этого на базе данной компании мы запустили новое направление бизнеса — развитие складской недвижимости.

И наконец, у нас есть группа компаний «Оператор скоростных магистралей», которая занимается эксплуатацией уже построенных платных дорог.

— Какое влияние на ваши проекты оказала пандемия?

— Все портфельные компании достойно справились со сложностями коронакризиса и научились жить в новой реальности. Более того, количество проектов в портфеле холдинга только за 2020 год выросло почти в полтора раза. Если в 2019 году ВТБ ИХ принимал участие в десяти проектах в четырех направлениях — аэропорты, порты, платные дороги и логистика,— то в этом году мы уже участвуем более чем в 14 проектах по семи направлениям, добавив в свой портфель инвестиции в социальную инфраструктуру, метростроение и переработку твердых бытовых отходов.

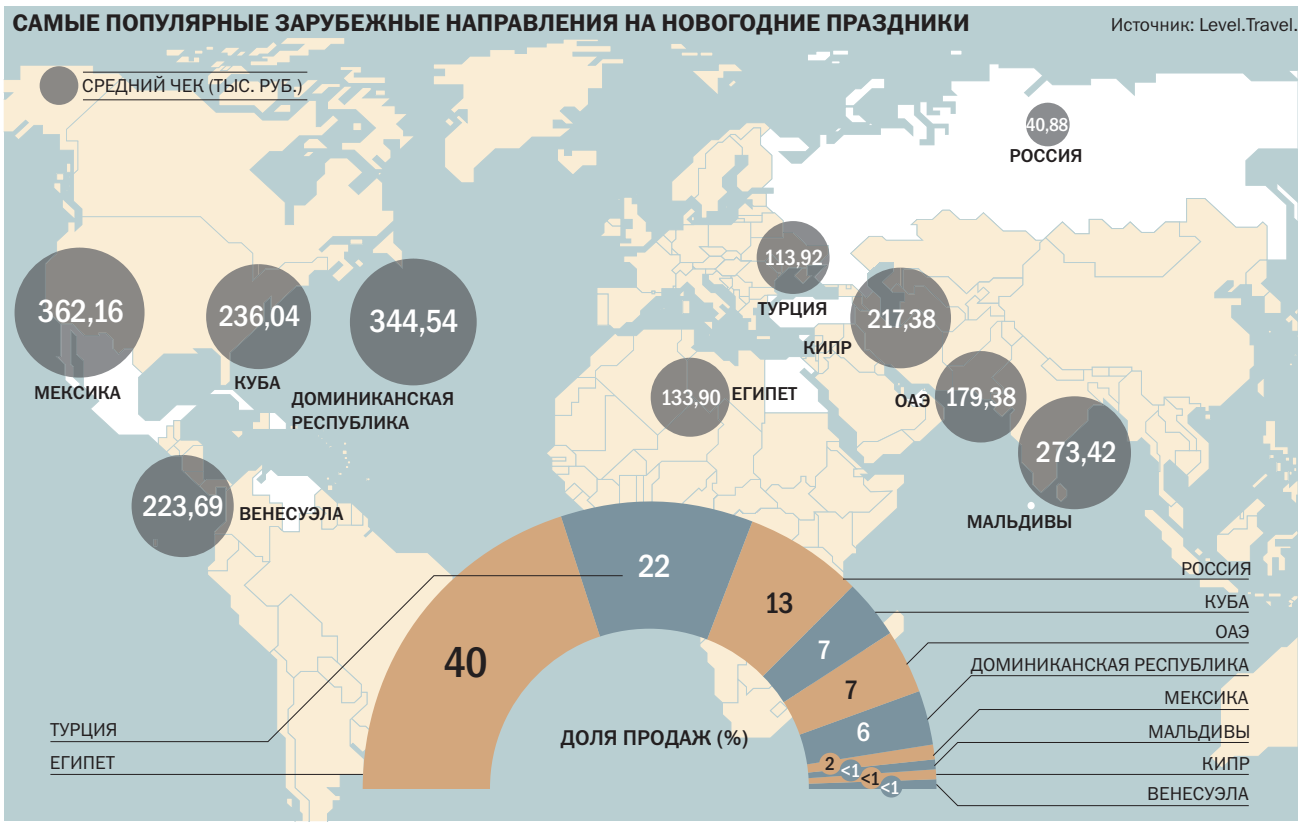
— Каков сейчас объем инфраструктурных инвестиций вашего холдинга?

— За прошедшие годы мы способствовали привлечению в российскую инфраструктуру около 1 трлн руб. инвестиций при общем объеме рынка ГЧП в районе 4,7 трлн руб., внеся весомый вклад в формирование рынка ГЧП в стране и изменив само представление о возможностях сотрудничества государства и частного капитала. Это признает и профессиональное сообщество — недавно мы стали победителем в номинации «Лучший частный инвестор» национальной премии в сфере инфраструктуры «Росинфра».

— Каковы с вашей точки зрения перспективы развития российского рынка инфраструктурных инвестиций?

— На мой взгляд, у российского рынка инфраструктурных инвестиций сейчас очень большой потенциал для развития. Это обусловлено несколькими факторами. Во-первых — большой спрос и потребность российских регионов в развитии социальной инфраструктуры. Во-вторых — поскольку карантинные ограничения вызвали определенное нарушение транспортно-логистических связей, для России это создает новые возможности развития альтернативных транзитных путей, в частности, развитие транспортного коридора Восток—Запад. Ну и конечно, безусловная поддержка государства. В конце ноября — начале декабря у нас проходил 13-й ежегодный экономический форум «Россия зовет», который организует «ВТБ Капитал». Позиция руководства страны, озвученная на форуме, говорит о наличии государственной поддержки на самом высоком уровне, ключевое направление для роста экономики страны — наращивание доли инфраструктурных инвестиций в ВВП. По нашим оценкам, дополнительная потребность в инвестициях в инфраструктуру, включая бюджетные вложения, на ближайшие годы может составить до 4 трлн руб. ежегодно. Эта цифра включает в себя все направления инфраструктурного строительства — автодороги, железные дороги, аэропорты, объекты инженерной и социальной инфраструктуры, в том числе для нового масштабного жилищного строительства ●

ТЕКСТ **Иван Козлов**
ФОТО **предоставлено пресс-службой ВТБ**



НОВЫЙ ГОД НА ВЫЕЗДЕ

АКТИВНОСТЬ ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ РАСТЕТ

С постепенным смягчением во всем мире ограничений на туристические поездки активность российских путешественников постепенно увеличивается. И если прошлые новогодние праздники большинство соотечественников провели внутри страны, сейчас они постепенно возвращаются к привычным зарубежным каникулам. Пока полноценного возврата азиатских направлений на туристический рынок не произошло, у россиян определились новые фавориты. «Деньги» выяснили, куда туристы отправятся на новогодние каникулы и сколько им эти поездки будут стоить.

После затянувшегося пандемийного спада текущие продажи туров на период новогодних праздников заметно воодушевляют участников туристического рынка. На хорошие темпы бронирования указывают данные Ассоциации туроператоров России. А в Level.travel добавляют, что продажи туров на новогодние каникулы сейчас идут на уровне 2019 года, в дальнейшем, учитывая невысокую глубину бронирований, в компании ждут даже превышения допандемийных показателей. Гендиректор Travelata.ru Станислав Сацук констатирует, что по сравнению с прошлым годом продажи туров на новогодние праздники выросли шестикратно из-за существенного расширения числа доступных для путешествий дестинаций.

На рынке самостоятельных бронирований такая тенденция пока прослеживается в меньшей степени. «Спрос именно на период новогодних праздников на текущий момент ниже докризисного и немного ниже наших ожиданий»,— констатирует основатель Kupibilet.ru Сергей Пирожников. Но, отмечая, что в целом активность путешественников достаточно высока, эксперт предполагает, что недостаток спроса на Новый год может объясняться как сравнительно небольшой протяженностью предстоящих каникул, так и опасениями относительно введения новых ограничений. Представитель OneTwoTrip Елена Шелехова обращает внимание и на то, что 90% самостоятельных путешественников при текущей конъюнктуре покупают авиабилеты максимум за месяц до путешествия, глубина бронирования железнодорожных билетов еще ниже.

Фактором, который потенциально может позитивно повлиять на поведение покупателей, госпожа Шелехова называет общее снижение цен. Если в прошлом году средняя стоимость перелета в одну сторону на новогодних каникулах по стране не составляла 5,9 тыс. руб., а за границу — 14,5 тыс. руб., то в этом году показатели уменьшились до 5,6 тыс. руб. и 12,5 тыс. руб. соответственно. На эту динамику обратили внимание и в «Туту.ру». Так, билеты из Москвы в Сочи и обратно на новогодние праздники, по данным сервиса, за год подешевели на 7%, до 11,8 тыс. руб. Относительно 2019 года показатель сократился на 16%. Перелет в Калининград и обратно обойдется в 9,9 тыс. руб., это на 5% ниже допандемийного показателя.

Между Турцией и Египтом

В Level.travel наиболее популярным зимним направлением среди организованных туристов ожидаемо называют Египет, который пока формирует 40% бронирований на новогодние праздники. Средний чек при бронировании составляет 134 тыс. руб. Похожие подсчеты у Travelata.ru. По ним на долю Египта приходится 37,5% продаж, а тратят россияне на такую поездку в среднем 155,5 тыс. руб. Спрос на новогодний Египет уже сейчас выше первоначальных ожиданий и продолжает расти, поясняет сооснователь Level.travel Дмитрий Малютин. Египту удается даже частично замещать до сих пор отсутствующие на российском рынке азиатские направления, считает Станислав Сацук.

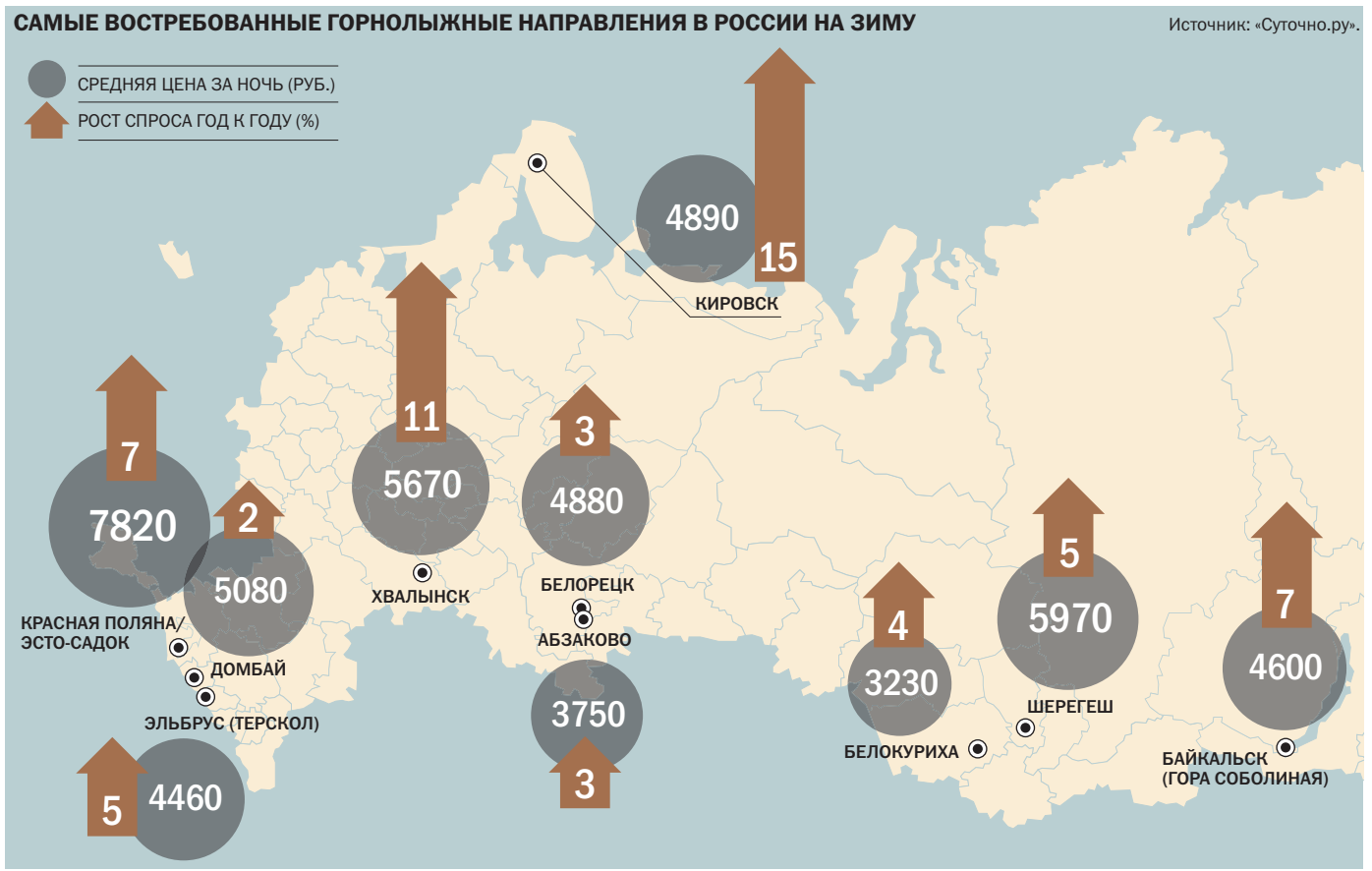
Ограничить популярность направления естественным образом может нехватка качественного размещения: сейчас, по оценкам представителя Национальной сети турагентств Игоря Блинова, около 15% клиентов не могут получить подтверждения при бронировании подходящих им отелей. Преимущественно речь идет о нехватке комфортных гостиниц, расположенных на первой линии от моря. Участники рынка дефицит мест связывают с тем, что за период действия ограничений на рейсы из России в разгар COVID-19 часть отельных корпусов была перепрофилирована, быстро ввести их в эксплуатацию оказалось непросто.

Второе по популярности организованное новогоднее направление — фактически ставшая круглогодичным курортом Турция. Страна, согласно данным Level.travel, формирует 22% продаж на период каникул, а средний чек аналитики оценивают в 114 тыс. руб. В Travelata.ru отмечают, что средние траты на новогодний тур в Турцию за год выросли на 33%, до 99,3 тыс. руб. Впрочем, этот тренд может во многом объясняться изменением структуры спроса за счет повышения доли высокобюджетных предложений. «После того как в прошлом году Турция стала пользоваться высоким спросом в межсезонье и зимний период, местные отельеры представили специальные программы на этот период»,— рассказывает Дмитрий Малютин. Потребительский

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**

САМЫЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ ГОРНОЛЫЖНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ НА ЗИМУ

Источник: «Суточно.ру».



спрос, по его словам, притягивают в основном качественные отели, в которых расположены подогреваемые бассейны и есть досуговая программа.

Из Азии в Латинскую Америку

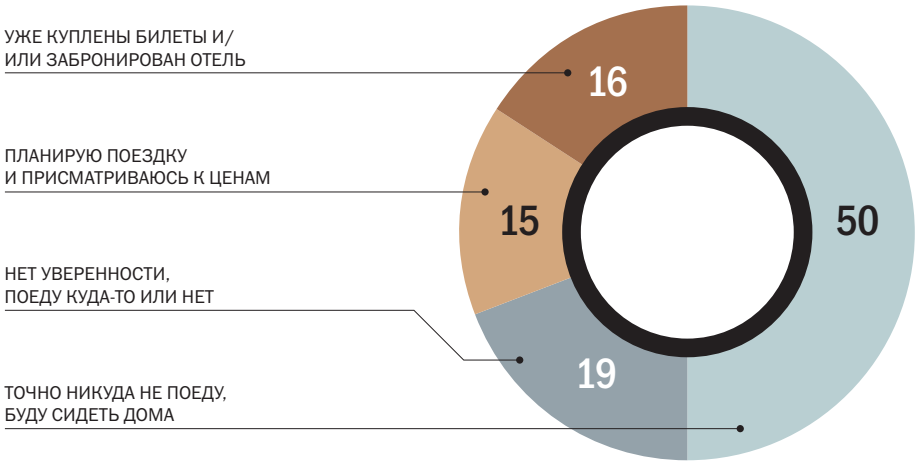
Дмитрий Малютин уверен, что текущую структуру туристического спроса сравнивать с динамикой 2019 года в принципе некорректно. Тогда, с одной стороны, сохранялись ограничения на авиаперевозки в Египет, с другой — присутствовали туры в Таиланд, традиционно пользующийся у россиян спросом в зимний период. Сейчас некоторые курорты страны начинают открываться для путешественников, но из-за жестких ограничений местных властей участники рынка пока относятся к ним с опаской. Так, господин Малютин отмечает, что его компания в ноябре еще не открыла продажу туров в Таиланд. Впрочем, сформировать существенную долю продаж у Таиланда пока в любом случае не выходит.

В Travelata.ru отмечают, что направление занимает только 1% продаж туров на новогодние каникулы, в то время как до пандемии традиционно было лидирующим. Средний чек при этом сегодня составляет 238,5 тыс. руб. Такая же доля у Шри-Ланки, поездка на которую на праздники сейчас обходится в среднем в 233,6 тыс. руб. за тур.

Елена Шелехова не исключает, что шанс у Таиланда еще есть в сегменте самостоятельных путешественников. Страна пока не входит в число наиболее востребованных направлений, но занимает второе после Турции место по числу поисков авиабилетов. «Наши клиенты активно интересуются Таиландом, но правила „песочницы“, предполагающие, что приехать могут только вакцинированные туристы, которые

ГОТОВНОСТЬ РОССИЯН К ПОЕЗДКАМ НА НОВОГОДНИЕ ПРАЗДНИКИ (% ОПРОШЕННЫХ)

Источник: данные опроса «Туту.ру».



Остров Свободы аккумулирует 5% спроса на новогодние каникулы

неделю пробудут в провинции прибытия, сказываются на фактических бронированиях»,— сетует эксперт.

Одновременно у путешественников появились альтернативы, часто — не самые очевидные. Например, на рынке организованных туров этой осенью появилась Венесуэла. Направление, согласно оценкам Level.travel, сейчас, с одной стороны, формирует менее 1% продаж на новогодние каникулы, но с другой — уже входит в десятку наиболее востребованных стран. Средний чек при бронировании составляет 223,7 тыс. руб. Конкурируют с Венесуэлой сейчас в основном другие карибские направления. Наиболее востребованное среди них — Куба, по подсчетам Travelata.ru, сейчас Остров Свободы аккумулирует 5% спроса на новогодние каникулы. Средние расходы организованных туристов на эти туры составляют 256 тыс. руб. Следом идет Доминикана — 4% и 337,3 тыс. руб. соответственно.

Получившая своих первых преданных поклонников в период прошлогодних массовых ограничений Танзания сейчас в линейке туроператоров не представлена. Прямое авиасообщение со страной по решению российского оперштаба по-прежнему ограничено, пока — до 1 декабря.

Горнолыжные альтернативы

На российские курорты, по оценкам Level.travel, на предстоящих зимних каникулах отправятся 13% организованных путешественников. После аномального всплеска популярности поездок по стране в период массовых ограничений показатель постепенно возвращается к докризисным значениям. Перед зимними каникулами в 2019 году доля России в структуре продаж оценивалась в 10%. На прошлогодних новогодних каникулах, по данным Travelata.ru, речь шла сразу о 65%. Средний чек при бронировании тура, по подсчетам компании, за год вырос незначительно — на 6%, до 46,9 тыс. руб. Получившая прошлой зимой дополнительный поток спроса на фоне массовых ограничений Абхазия в этом году не вошла в перечень наиболее востребованных направлений, в то время как годом ранее, по подсчетам Travelata.ru, формировала 2% продаж.

Аналогичную динамику показывают и самостоятельные бронирования. Сейчас на внутренние рейсы приходится 91,5% продаж билетов через «Туту.ру», годом ранее этот показатель оценивался в 98,5%, а в период до пандемии — в 77%. Впрочем, Станислав Сацук не исключает, что интерес к российским направлениям может вырасти в случае смягчения санитарных требований со стороны властей Краснодарского края — сейчас отели Красной Поляны доступны для вакцинированных путешественников. Сергей Пирожников в дальнейшем на внутренних направлениях также ждет увеличения спроса на полеты из Москвы в Минводы, Калининград, Махачкалу, Владикавказ и Нальчик.

Сохраняющееся превышение спроса на туры и билеты по России в период зимних каникул во многом объясняется сохраняющимися ограничениями на поездки в европейские страны, в которых расположены традиционно востребованные у российских путешественников зимой горнолыжные курорты. Но зарубежные альтернативы в этом сегменте все же уже появляются. Так, Дмитрий Малютин обращает внимание на то, что россиянам предстоящей зимой доступны Цахкадзор в Армении, болгарские, сербские и турецкие локации. «Выбор в разы больше, чем в прошлом году, что, по нашим ожиданиям, простимулирует и спрос»,— рассуждает он. Болгария, в которую операторы в этом сезоне активно предлагают горнолыжные туры, согласно оценкам Travelata.ru, формирует 1% продаж туров на новогодние каникулы. Средний чек при бронировании при этом достигает 158,7 тыс. руб. Армения пользуется спросом среди самостоятельных путешественников. В OneTwoTrip отмечают, что страна находится на втором месте по популярности после Турции, формируя 1,4% продаж авиабилетов на каникулы

ЗИМОЙ НА СВОЕЙ ВОЛНЕ

СКОЛЬКО СТОИТ ОТПУСК В СЁРФ-КЕМПЕ ИЛИ ЯХТ-ТУРЕ

Период пандемии и массовых ограничений на пересечение границ не стал помехой для активного роста в России популярности сёрфинга и яхтинга. Учитывая, что эти виды спорта неразрывно связаны с путешествиями, вырос и спрос, и выбор тематических туров. «Деньги» выяснили, во сколько обойдется путешествие на яхте у берегов Норвегии и новогодний сёрф-кемп на Камчатке.

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

GETTY IMAGES

Интерес к сёрфингу в России постоянно растет, уверены профильные участники рынка. В ГК Surf Brother ссылаются на результаты собственного исследования, показавшего, что 79% россиян в возрасте от 16 до 35 лет говорят об интересе к этому виду спорта. Направление в моменте переживает тот же бум спроса, что и сноубординг 15–20 лет назад, констатируют в компании. Первоначальный прогресс в сёрфинге идет очень быстро, люди получают сильную мотивацию на старте — это обеспечивает быстрое вовлечение аудитории, поясняет основатель ГК Surf Brothers Василий Прачёв. «Росту популяризации способствует развитие вейксёрфинга: он привлекает людей в этот спорт, в эту культуру, после чего им хочется попробовать еще и сёрфинг на океанической волне»,— рассказывает господин Прачёв.

Гендиректор туроператора «Дельфин» Сергей Ромашкин сетует, что популярность сёрфинга естественным образом ограничивают логистические сложности. «В то время как перевезти лыжи и сноуборд многие перевозчики предлагают бесплатно или за небольшую сумму, транспортировка доски для сёрфинга — дорогостоящее и непростое мероприятие»,— рассуждает он. Вместе с тем господин Ромашкин обращает внимание на то, что сам по себе этот вид спорта сильно зависит от погодных условий и наличия волн, которых может не быть к моменту приезда на океан.

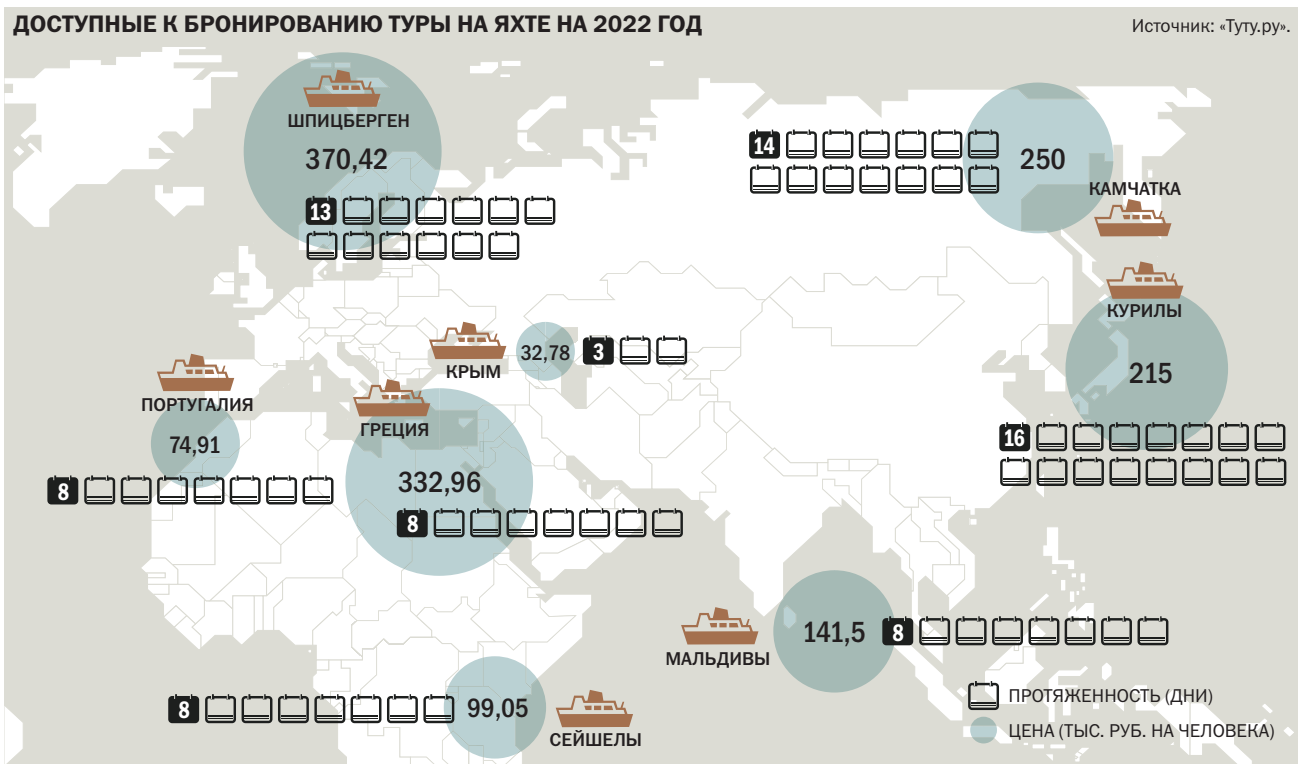
Отдых у океана

Сёрфинг сам по себе прочно ассоциируется с океаном, пляжем и пребыванием в красивых местах, а значит, с туристическими поездками. В ГК Surf Brother российский рынок сёрф-путешествий оценивают в $150 млн в год — это 50–60 тыс. поездок в год. На фоне популяризации самого вида спорта в компании уверены, что этот рынок в дальнейшем будет расти на 15–20% ежегодно. Ядро клиентов тематических туров пока формируют увлеченные этим видом спорта россияне, совершающие до трех-четырех поездок в год. Но растущей популярностью направление пользуется у людей, которые только начинают кататься. Потенциальных участников сёрфинг-туров господин Прачёв считает платежеспособной аудиторией. Часто в такие занятия вовлекаются бизнесмены, стартаперы и управляющий персонал, для которого спорт и тематические поездки — один из способов завести знакомства.

Согласно оценкам Surf Brothers, сейчас на отечественном рынке сёрф-трипов работают более 50 игроков. Это компании, которые организуют тематические поездки для клиентов разного уровня подготовки: от новичков до опытных спортсменов. В зависимости от уровня группы меняется и заявленная программа. Василий Прачёв констатирует, что речь может идти как о поездках, нацеленных в первую очередь на отдых у моря, где сёрфинг — вид досуга, так и о плотной программе тренировок и катаний. Эксперт указывает на то, что гораздо чаще путешественники выбирают не организованные кемпы, а в период са-

ДОСТУПНЫЕ К БРОНИРОВАНИЮ ТУРЫ НА ЯХТЕ НА 2022 ГОД

Источник: «Туту.ру».



мостоятельной поездки к океану находят локальные базы для занятий. И те и другие, по его подсчетам, тратят на путешествие в среднем $2,5–3 тыс. без учета стоимости перелета.

От Австралии до Сочи

Стандартная поездка обычно включает проживание, все необходимые трансферы, оборудование и работу тренера. Иногда участникам предлагают дополнительно оплатить экскурсионную программу. Василий Прачёв обращает внимание на то, что многие популярные локации на фоне пандемии оказались закрыты. Один из ярких примеров — Австралия, куда поездки до сих пор сильно ограничены. На этом фоне, по его словам, активно развивались альтернативные локации, в частности, доступные россиянам почти весь период распространения COVID-19 Мальдивы. Сейчас компания Gosurf на своем сайте предлагает поездку в сёрф-кемп на период с 26 февраля по 8 марта за $1,8 тыс. В эту сумму включены необходимые групповые трансферы, работа инструктора с двумя тренировками в день, спортивная страховка, услуги фотографа. Дополнительно придется заплатить за перелет, аренду доски и отдельный трансфер, если он потребуется.

Дополнительный приток спроса со стороны сёрферов, по мнению господина Прачёва, получило Марокко. Но на момент подготовки материала власти страны существенно ограничили прибытие новых рейсов из-за рубежа на фоне информации о новом штамме COVID-19.

В России дестинаций для занятия сёрфингом немного, констатирует Сергей Ромашкин. Эксперт рассказывает, что любители этого спорта ездят в Оленёвку на западном берегу Крыма, в Анапу в период межсезонья и в расположенный на Азовском море Ейск. Но эти варианты, по мнению господина Ромашкина, направлены в основном на то, чтобы познакомиться с сёрфингом. «В зимний период Черное море достаточно холодное, капризное, требуется дополнительная экипировка, а летом не всегда бывают нужные условия»,— констатирует он.

Василий Прачёв точками притяжения сёрферов внутри страны называет Камчатку, Владивосток, Сахалин, Сочи и Санкт-Петербург, получившие дополнительный спрос на фоне ограниченного из-за пандемии числа доступных зарубежных направлений. Ключевой минус этих локаций — непродолжительный сезон. Например, на Камчатку, по мнению господина Прачёва, большинство сёрф-путешественников приезжает с середины июня по середину сентября. «Зато Камчатка сама по себе очень интересный регион для путешествий, там красивая природа, вулканы, тур может быть очень насыщенным»,— рассуждает он. Впрочем, предложения здесь можно найти и на зимний период. Например, школа Snowave Kamchatka предлагает приехать в сёрф-кемп на новогодних каникулах, со 2 по 10 января, за 145 тыс. руб. Эта сумма включает программу на все дни и размещение, дополнительно заплатить придется за билеты, страховку, зимнюю одежду и необходимую экипировку.

ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНЫЙ ВИД ЭКСТРЕМАЛЬНОГО ОТДЫХА У РОССИЙСКИХ ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ (% РЕСПОНДЕНТОВ)

Источник: опрос «Туту.ру».

Отпуск под парусами

Набирающая популярность альтернативная возможность активного отдыха на воде — путешествие на яхте. Сооснователь «Силы ветра» Александр Сколков считает, что яхтинг в России постепенно выходит за пределы небольшой ниши единомышленников, становясь новой культурной нормой. Сейчас аудитория тематических путешествий, по его словам, показывает достаточно быстрый органический рост, часто — переориентируясь с других направлений. Компании для поездок, по мнению эксперта, формируют в основном молодые люди, в возрасте 25–35 лет.

Ключевым и наиболее востребованным направлением яхтенного туризма Александр Сколков называет Средиземноморье, странами-лидерами — Хорватию, Турцию и Грецию. «Здесь огромный объем предложения, он обеспечивает сравнительно невысокие цены и развитую инфраструктуру»,— поясняет он. Также, по мнению эксперта, интерес для яхтинга представляют Италия, юг Франции, Испания (в частности Майорка) и Таиланд.

Среднюю стоимость яхтенного тура Александр Сколков оценивает в €850 за неделю путешествия на яхте. В эту сумму входят работа капитана, снаряжение, сервисные услуги, обучение азам парусного спорта, мероприятия и прочее. Но большинство предложений сейчас сформированы уже на весну. Так, на ресурсе vproxod.ru недельный яхтенный тур из турецкого Фетхие предлагается по цене от €1,2 тыс. Ближайшая доступная дата начала путешествия — 7 мая. В сумму входят программа и обучение, но перелет, трансфер, ужин и посещение бани оплачиваются отдельно.

Дополнительно Александр Сколков выделяет северные направления — Фарерские острова, Швецию, Норвегию. Для россиян в ближайшей перспективе интерес может представлять последняя. С 26 ноября Норвегия открылась для туристов из большинства стран мира. Вакцинированные российскими препаратами путешественники при этом должны проходить карантин, который может быть завершен, если сданный на третий день после въезда в страну ПЦР-тест даст отрицательный результат. Сейчас на ресурсе sea-practice.com летний недельный тур на яхте из Тромсё стоит €1,4 тыс., на расходы придется заложить еще около €400. Трансферы и перелеты бронируются и оплачиваются отдельно.

В России, по словам Александра Сколкова, возможности для яхтинга пока сосредоточены на Черноморском побережье, где есть спортивный и круизный флот. Дополнительно внутри страны, по мнению эксперта, существует огромный запрос на изучение российской глубинки. Но реализовать его часто не так просто. Интересными для яхтенных путешественников направлениями эксперт называет Сахалин, Курильские острова, Териберку и Белое море, где инфраструктура крайне ограничена. С ним соглашается Сергей Ромашкин, обращая внимание на то, что организовать интересные путешествия на яхте в регионах страны часто непросто из-за действующих в приграничных зонах особых режимов. Из-за этого, по его мнению, 95% предложений представлено однодневными путешествиями

ПОРА НА ЛЫЖИ

СКОЛЬКО СТОЯТ ЗАНЯТИЯ ЗИМНИМИ ВИДАМИ СПОРТА

Появление инфраструктуры, ограничения на путешествия и нестабильная работа фитнес-клубов привели к росту популярности зимних видов спорта у россиян. В профильных сетях и интернет-магазинах продажи коньков, лыж, сноубордов и экипировки год к году растут в несколько раз. «Деньги» выясняли, во сколько обойдутся зимние виды спорта и стоит ли ждать роста цен и сложностей с поставками товаров.

Катание на коньках и лыжах занимает четвертое место по популярности среди видов спорта у россиян. По данным опроса ВЦИОМа этого года, им отдают предпочтение 18% респондентов, что сравнимо с долей занимающихся велоспортом и больше, чем число поклонников плавания. При этом спрос на товары для зимних видов спорта год от года растет.

В российском Decathlon говорят, что с 1 октября по 30 ноября продажи этой категории в денежном выражении выросли на 21% год к году и на 101% относительно 2019 года. В штуках спрос на товары для зимних видов спорта увеличился на 83% и 7% соответственно. В категории «горные лыжи и сноуборд» продажи относительно 2019 года выросли на 103%, а год к году — на 8%, говорят в Decathlon. Разницу объясняют тем, что такой инвентарь покупается не на один сезон. Спрос на коньки в сети год к году увеличился на 40%, а относительно периода двухлетней давности — на 280%. Продажи товаров для хоккея относительно 2019 года выросли на 72%, а беговых лыж — на 71,5%.

РЕГУЛЯРНОСТЬ ЗАНЯТИЙ СПОРТОМ СРЕДИ РОССИЯН (% ОТ РЕСПОНДЕНТОВ)

	ВСЕ	МУЖЧИНЫ	ЖЕНЩИНЫ	18–24 ГОДА	25–34 ГОДА	35–44 ГОДА	45–59 ЛЕТ	60 ЛЕТ И СТАРШЕ
РЕГУЛЯРНО	24	27	22	26	27	24	22	24
ВРЕМЯ ОТ ВРЕМЕНИ	32	31	33	45	42	33	27	26
ОЧЕНЬ РЕДКО	23	22	24	20	19	28	26	20
НИКОГДА	20	19	21	8	12	15	25	21

Источник: ВЦИОМ.

В Ozon отмечают, что спрос на экипировку для зимних видов спорта растет уже с осени. Продажи снаряжения для хоккея за три осенних месяца 2021 года выросли более чем в четыре раза год к году, а средний чек — на 49% за счет экипировки профессионального уровня. Там также отметили рост продаж товаров для горнолыжников: они выросли почти в 3 раза год к году. В Wildberries в сентябре—ноябре продажи коньков увеличились в 3,5 раза год к году. Спрос на беговые лыжи и сопутствующие товары вырос в 1,5 раза, на горные лыжи и сноуборды — в 3 раза, на санки — почти в 2,5 раза. Рост продаж в компании объясняют ожиданием снежной и холодной зимы и неопределенной ситуацией с зарубежным отдыхом.

Цена комплекта

Катание на горных лыжах и сноуборде — традиционно самые популярные зимние виды спорта, уверены в Decathlon. На сайте магазина «Спорт-марафон» перечень необходимой экипировки и одежды для горнолыжного спуска включает горные лыжи или сноуборд, ботинки, палки, шлем, маску, защиту, куртку, брюки, термобелье, маску и пр.

В Decathlon цена лыж для взрослых начинается от 11,99 тыс. руб., палок — от 1,19 тыс. руб., сноубордов — от 12,99 тыс. руб. Горнолыжные ботинки представлены по ценам от 9,99 тыс. руб., обувь для сноуборда — от 3,59 тыс. руб., куртки — от 1,79 тыс. руб. за модель со скидкой 40%, штаны — от 1,69 тыс. руб., маска — от 1,29 тыс. руб., шлем — от 1,19 тыс. руб., термобелье — от 798 руб. за комплект. Таким образом, минимальный стартовый набор для катания на горных лыжах в Decathlon обойдется примерно в 29,8 тыс. руб., для сноуборда — 23,2 тыс. руб.

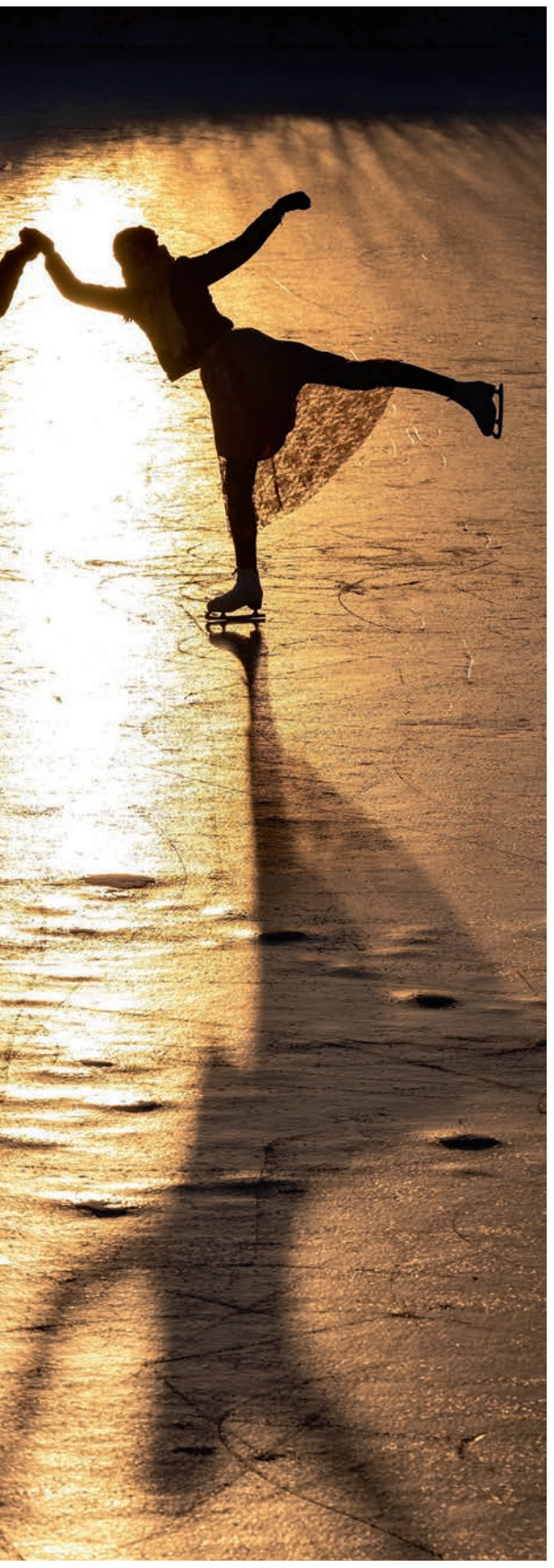
Комплект дороже можно собрать в «Спорт-марафоне». Так, горные лыжи Salomon с креплениями здесь доступны по 32,99 тыс. руб., ботинки Atomic со скидкой 40% — по 14,99 тыс. руб., сноуборд Salomon Dancehaul — по 36,99 тыс. руб. Еще около 2 тыс. руб. потребуется на покупку палок, от 10,99 тыс. руб. — на маску, от примерно 8,5 тыс. руб.— на шлем. Цена горнолыжных курток начинается от 20,8 тыс. руб. за модель бренда North Face, брюки Scott Ultimate доступны по 10,7 тыс. руб. со скидкой 50%. Кальсоны и верхняя часть термобелья обойдутся примерно в 8 тыс. руб. В результате комплект из «Спорт-марафона» можно оценить примерно в 110 тыс. руб.

Большого количества специализированного снаряжения потребует и хоккей. Цены на хоккейные коньки Bauer в Decathlon начинаются от 6,39 тыс. руб. Еще от 899 руб. обойдется покупка хоккейной джерси, по 799 руб. стоят рейтузы и гамаши. Самый доступный комплект хоккейной защиты в Decathlon можно собрать примерно за 21,7 тыс. руб. Клюшка стоит от 999 руб., хоккейная сумка — от 2,99 тыс. руб. Таким образом, для занятия хоккеем потребуется минимум 33,8 тыс. руб.

Более бюджетным вариантом может стать катание на коньках и беговых

ТЕКСТ **Анатолий Костырев**
ФОТО **Эмин Джафаров**

ЭМИН ДЖАФАРОВ



ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНЫЙ ВИД СПОРТА У РОССИЯН (% ОТ РЕСПОНДЕНТОВ)

	ВСЕ	МУЖЧИНЫ	ЖЕНЩИНЫ	18–24 ГОДА	25–34 ГОДА	35–44 ГОДА	45–59 ЛЕТ	60 ЛЕТ И СТАРШЕ
БЕГ, ЛЕГКАЯ АТЛЕТИКА	36	38	35	38	38	34	35	37
ФИТНЕС	25	14	35	33	36	35	21	10
ЛЕЧЕБНАЯ ФИЗКУЛЬТУРА	18	13	23	6	14	13	22	28
КОНЬКИ, ЛЫЖИ	18	18	18	16	15	21	20	17
ВЕЛОСИПЕД	18	18	18	11	26	15	21	13
ПЛАВАНИЕ	17	15	19	13	15	20	23	13
СИЛОВЫЕ ТРЕНИРОВКИ	12	20	5	22	21	16	8	1
ВОЛЕЙБОЛ	6	6	6	27	6	6	4	1
ФУТБОЛ	6	11	2	6	10	10	5	1
БОЕВЫЕ ИСКУССТВА	6	12	1	10	9	7	5	2
ШАХМАТЫ	5	7	2	4	5	6	5	4
ТЕННИС	4	4	3	8	5	4	3	1
БАСКЕТБОЛ	2	3	2	8	3	2	2	0
ХОККЕЙ	2	3	1	1	2	4	1	0

Источник: ВЦИОМ.

лыжах. В Decathlon цены на коньки для взрослых начинаются от 1,69 тыс. руб., а комплект формы обойдется примерно в 3,3 тыс. руб. Полупрофессиональные коньки Bauer в Decathlon стоят уже от 27,99 тыс. руб. со скидкой 15%. Беговые лыжи для классического хода в магазинах сети можно купить за 2,79 тыс. руб.

В Ozon также говорят, что для спортивного досуга зимой некоторые россияне также выбирают зимнюю рыбалку. Средний чек в этой категории осенью был около 4,6 тыс. руб. и включал комплект снаряжения с аксессуарами и расходными материалами, уточняет представитель площадки.

Места надо знать

Выбор площадок для занятий зимними видами спорта сегодня есть, в том числе в пределах Московского региона. Так, для катания на коньках в столичных парках в этом году открылись 20 катков с искусственным льдом, из которых семь работают бесплатно. Большая часть катков работает с 10:00 до 23:00. В парке Горького входной билет на основной каток на вторник—пятницу обойдется в 300–650 руб., для детей — 150–350 руб. в зависимости от времени. В выходные и праздничные дни цены вырастают до 550–650 руб. для взрослых и до 300–350 руб. для детей. Расценки на новогодние праздники — 800–900 руб. и 500–600 руб. соответственно. Аренда хоккейной площадки обойдется в 10–15 тыс. руб. в будние дни на 90 минут и в 18 тыс. руб. в выходные.

Среди возможностей для горнолыжников можно выделить комплекс «Кант» у метро «Нагорная», где одновременно могут заниматься более 14 тыс. человек. Всего здесь устроено 20 склонов общей протяженностью 3,55 тыс. м для горнолыжников и сноубордистов разного уровня подготовки, из которых 12 открыто по ski-pass. Ознакомительный ski-pass на 10–20 подъемов в «Канте» стоит 1 тыс. руб., вводный на 33–63 подъема — 3 тыс. руб., пропуск без ограничений на весь сезон обойдется в 27,99 тыс. руб. В горнолыжном комплексе «Воробьевы горы» (протяженность основного склона — 300 м) ski-pass на пять подъемов днем стоит 600 руб., вечером — 900 руб., в выходной — 1,2 тыс. руб. на человека. С 16 февраля по 31 марта введен специальный тариф на вечерние катания с 21:00 до 23:00 без ограничений стоимостью 990 руб.

По данным туроператора «Дельфин», 70–80% предложений с интересными и продолжительными трассами сконцентрированы на Дмитровском направлении. Так, расположенный в Дмитровском городском округе Подмосковья горнолыжный курорт «Сорочаны» с горой высотой 225 м включает десять трасс с перепадом высот до 90 м, шириной до 70 м и общей протяженностью до 1,05 тыс. м. На начало декабря тарифы на новый сезон были недоступны.

Спортивный комплекс «Волен-Степаново» включает два парка на 23 склона общей протяженностью 9 тыс. м. В парке «Волен» стоимость подъема для взрослых в будние дни — 60 руб., в выходные — 100 руб., в «Степаново» — 90–100 руб. и 180–200 руб. соответственно, в зависимости от склона. Также есть сезонные абонементы. Месячный менее чем на 30 подъемов стоит 4,8 тыс. руб., возможность кататься весь сезон по будням без ограничений — от 6 тыс. руб. В «Горнолыжном клубе Леонида Тягачева» есть девять горнолыжных трасс. Действует несколько тарифных планов, включающих начальный платеж и оплату подъема. К примеру, «Олимпийский» предусматривает стартовый платеж в 18 тыс. руб., а стоимость подъемника — 35–50 руб. в будни и 70–90 руб. в выходные. Разовый подъем обойдется в 100 руб.

Товарные сложности

Предпосылки для дальнейшего роста популярности зимних видов спорта среди россиян остаются. Как отмечают в Decathlon, в России появляются все больше горнолыжных курортов и инфраструктуры, к тому же пандемия вдохновила людей больше путешествовать внутри страны. Если раньше большая часть россиян традиционно зимовала в теплых странах, то сейчас многие решили попробовать альтернативные виды отдыха, отмечает представитель сети. Старший маркетинг-менеджер «Спорт-марафона» Ирина Кузьмина добавляет, что сказываются и общий тренд на здоровый образ жизни, и нестабильная ситуация с фитнес-клубами, на работу которых то и дело вводят ограничения, что стимулирует людей искать альтернативные варианты поддержания физической активности.

Но сложности для потребителей могут создать общие проблемы с поставками товаров. Госпожа Кузьмина рассказывает, что представители брендов задерживают поставки и отказываются от доставки части заказов. Это связано и с замедлением темпов производств, и с недостатком сырья и комплектующих, и с переездом некоторых производств, и со сломом многих логистических цепочек, отмечает она. По словам представителя «Спорт-марафона», размещать заказы теперь приходится еще раньше, а риски того, что они не будут доставлены, становятся выше. В Decathlon признают, что проблемы в логистике есть и кризис контейнеров частично затронул и сеть, но утверждают, что глобально это не повлияло на уровень запасов. Около 25% товаров уже производится в России и в ближайшие годы планируется полностью перейти на локальное производство, говорят в компании.

Кроме того, не исключен дальнейший рост цен на товары для зимних видов спорта. Как отмечает Ирина Кузьмина, повышается конкуренция между брендами за производственные мощности заводов, стало сложнее собрать все необходимые комплектующие и материалы для производства, усложнилась и удлинилась логистика, а все это в целом ведет к повышению себестоимости товаров. «Похоже, что товарный дефицит с нами надолго, и в такой ситуации естественный рыночный механизм регуляции спроса — это повышение цен»,— указывают в «Спорт-марафоне».

В Decathlon считают, что в первую очередь на ценах может отразиться повышение стоимости сырья, в основном дерева и металла, цены на которые в этом году выросли более чем на 300%. «Кроме того, в Китае сейчас наблюдаются проблемы с электричеством, и поскольку часть нашего производства находится там, это также может повлиять на объемы поставок»,— говорят в сети. Но, подчеркивает представитель Decathlon, в этом сезоне нехватки точно не будет

ЦЕЛИ ДЛЯ ЗАНЯТИЯ СПОРТОМ У РОССИЯН (% ОТ РЕСПОНДЕНТОВ)

	ВСЕ	МУЖЧИНЫ	ЖЕНЩИНЫ	18–24 ГОДА	25–34 ГОДА	35–44 ГОДА	45–59 ЛЕТ	60 ЛЕТ И СТАРШЕ
ПОДДЕРЖАТЬ ЗДОРОВЬЕ	63	62	64	47	56	57	62	80
УЛУЧШИТЬ НАСТРОЕНИЕ	12	13	10	18	10	16	13	5
СНЯТЬ УСТАЛОСТЬ	8	8	8	6	10	7	11	5
СОХРАНИТЬ ФИГУРУ	7	4	10	11	13	10	4	1
ВСТРЕЧАТЬСЯ С ДРУЗЬЯМИ	2	3	2	7	2	3	2	1

Источник: ВЦИОМ.

ЦЕНА ПОДАРКА

ЧТО ДАРЯТ НА НОВЫЙ ГОД И РОЖДЕСТВО В РАЗНЫХ СТРАНАХ

Приближается Новый год — самый популярный и массовый праздник. «Деньги» разобрались с тем, сколько россияне тратят на подарки и торжества, и сравнили бюджет соотечественников с жителями других стран.

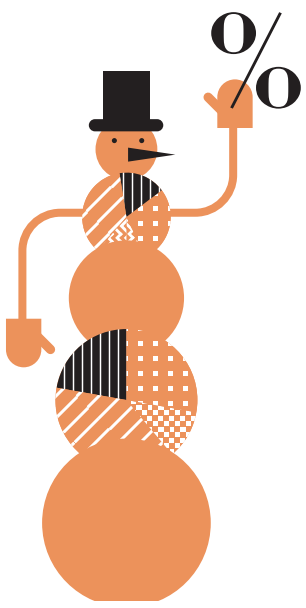
GETTY IMAGES

Россияне раскрыли суммы, которые они готовы потратить на новогодний стол и подарки родственникам и друзьям. Согласно данным SuperJob, больше всего на зимние торжества готовы выделить москвичи — 23,2 тыс. руб., на втором месте традиционно идет Санкт-Петербург с затратами в 20,4 тыс. руб., а замыкают тройку лидеров Красноярск и Самара — 19,3 тыс. руб. в расчете на взрослого человека. Самыми «бюджетными» оказались планы жителей Волгограда — 14,3 тыс. руб. При этом почти 40% россиян ожидают, что их бюджет на новогодний стол и подарки не изменится по сравнению с прошлым годом, а каждый пятый даже надеется на уменьшение этих расходов, говорится в исследовании банка «Открытие».

Непосредственно на подарки к Новому году в среднем большинство жителей России готово потратить не более 5 тыс. руб. «Мужчины склонны к более дорогим подаркам: 25% в текущем году готовы потратить 5–10 тыс. руб., женщины же указали, что планируют отдать 3–5 тыс. руб.»,— отмечается в опросе аналитического исследования сервиса для размещения объявлений «Авито». Около двух третей россиян откладывают деньги для этой цели, из них около половины копят на подарки по два-три месяца, а каждый четвертый россиянин готов выйти ради подарков родным и близким на подработку. В этом году увеличилась доля россиян, которые планируют покупать больше подарков онлайн, чем посредством традиционного шопинга (37% против 29% по результатам опроса 2020 года).

В списке лучших подарков мужчины назвали алкогольные напитки и игровую консоль, а женщины признались, что хотели бы получить путешествия, сладости и нижнее белье. Кроме того, среди популярных ответов встречаются деньги, парфюм и ювелирные украшения. Самым востребованным же подарком уже не первый год подряд остаются деньги.

Несмотря на кризис и пандемию, россияне стали чаще совершать покупки во время распродаж и к праздникам. Доля желающих сократить расходы на подарки в этом году уменьшилась на 13%.



Самые щедрые страны

Планируемые траты россиян на предстоящие новогодние и рождественские праздники в разы меньше, чем у жителей США, где средний чек, по данным Национальной федерации ритейла США, составит около $997. Однако самыми щедрыми в мире оказались не американцы… а румыны. По данным исследования, опубликованного на информационно-аналитическом ресурсе WorldAtlas, жители этой страны тратят на Рождество и Новый год большую часть своего месячного дохода (32%). По тратам на празднование Рождества Чешская Республика занимает второе место с 25% от достатка, в то время как Соединенное Королевство и Соединенные Штаты занимают третье место с 15%. Итальянцы и испанцы замыкают первую пятерку с 12% своих доходов, направляемых на рождественские празднества. Исследование показало, что люди, испытывающие подъем в финансовом положении, зачастую более осторожны в своих тратах на подарки, нежели представители стран с более скромными заработками. В целом эксперты ожидают, что в этом году бюджет на зимние праздники во всем мире будет увеличен. «Розничные торговцы уделяют приоритетное внимание новогодним и рождественским предметам первой необходимости, и многие выложили свои праздничные товары немного раньше, чтобы у всех было время купить подарки до главного дня»,— говорит исполнительный директор Британского розничного консорциума Хелен Дикинсон.

История подарков

Традиция дарения подарков уходит своими корнями в глубокое прошлое. Известно, что в Древнем Египте было принято обмениваться дарами в день зимнего солнцестояния, в Вавилоне — в честь бога плодородия: его почитатели складывали подарки под самым большим деревом. Древние римляне дарили друг другу подарки во время декабрьского праздника в честь сбора урожая. При этом во всех культурах чаще всего был важен не сам подарок, а ритуал его вручения. Несмотря на смену цивилизаций и развитие экономики, этот обычай не исчезает из жизни людей на протяжении тысячелетий. В исследовании «Социальная солидарность и дар» проводятся параллели между преподнесением подарка к празднику и волонтерской работой. Авторы работы приходят к выводу, что эти явления задействуют одни и те же механизмы в психологии людей. «Дарение — это акт, который создает и поддерживает социальные связи, за-

ЧТО ЧАЩЕ ХОТЯТ ПОЛУЧИТЬ В ПОДАРОК НА НОВЫЙ ГОД РОССИЯНЕ* (%)

ДЕНЬГИ	47
СЮРПРИЗЫ	37
ГАДЖЕТЫ	34
КОСМЕТИКА И ПАРФЮМЕРИЯ	29
ТЕХНИКА И ЭЛЕКТРОНИКА ДЛЯ ДОМА	29
ПОДАРОЧНЫЕ СЕРТИФИКАТЫ	29
ТОВАРЫ ДЛЯ ДОМА	26
УКРАШЕНИЯ И ДРАГОЦЕННОСТИ	22
ПУТЕШЕСТВИЯ	20
БИЛЕТЫ В ТЕАТР, КИНО, НА МЕРОПРИЯТИЯ	17
ТОВАРЫ ДЛЯ ДЕТЕЙ	11
СУВЕНИРЫ С СИМВОЛАМИ НОВОГО ГОДА	11
ИГРЫ ДЛЯ КОНСОЛИ ИЛИ КОМПЬЮТЕРА	8
АКСЕССУАРЫ ДЛЯ КОМПЬЮТЕРНЫХ ИГР	7
ПОДПИСКИ НА ЦИФРОВЫЕ СЕРВИСЫ	6
ВИРТУАЛЬНЫЕ ПОДАРКИ	6

Источник: Ipsos.
*Возможно было выбрать несколько вариантов ответа.

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

ставляя людей чувствовать свою обязанность отдать что-то взамен. Точно так же социальная ответственность — это средство, которое держит людей вместе»,— отмечается в исследовании. Ученые из Национального института здоровья США совместно с коллегами по всему миру замеряли активность мозга у людей, которые дарили и получали подарки. В обоих случаях области головы, связанные с активностью гормона счастья и поощрения — дофамина, в этот момент были активизированы. Причем удовольствие от дарения длится гораздо дольше, чем от приобретения вещи.

В разных странах представления об идеальном подарке, его составляющих и главном празднике года существенно отличаются, и неблагоприятная эпидемиологическая ситуация в мире и, как следствие, изоляция и усилившаяся разобщенность людей еще больше усиливают национальные особенности. Тереза Макендри, руководитель отдела маркетинга и корпоративного бренда американской компании Blackhawk Network, работающей в сфере электронных платежей, уверена, что в этом году планы потребителей разных стран на праздничные покупки будут отличаться как никогда. «По мере того как горячие точки пандемии перемещаются по всему миру, некоторые люди будут иметь относительно знакомый опыт праздничных покупок, в то время как другие продолжат держаться на расстоянии от крупных торговых центров. Этот сезон отпусков будет уникально непредсказуемым как для ритейлеров, так и для потребителей»,— полагает эксперт.

Сложность выбора подарков иностранцам зачастую связана с поверхностным знанием культуры и традиций других стран и народов

Открытка — полноценная и очень важная часть подарка в Великобритании. Ее британцы старательно выбирают, подписывают, упаковывают в конверт, кладут под елку или до сих пор посылают по почте родственникам и друзьям в другие города и страны. Пренебрегать этим атрибутом торжества не стоит. Британские родственники и друзья явно удивятся, если не обнаружат вашего послания на Рождество. Дорогие, личные и изысканные подарки считаются верхом неприличия и вульгарности. Англичане предпочитают преподносить обезличенные вещи приблизительно одинаковой стоимости. Практичные американцы, также считающие главным праздником 25 декабря, а также День благодарения, кладут зимние подарки в чулки-носки вместе с чеком. Таким образом, если сюрприз не удался, человек может впоследствии поменять одну вещь на другую, не обижая дарителя. В Японии не отмечают Новый год с таким размахом, как в европейских странах, но подарки дарят. Жители Страны восходящего солнца ценят не только сам подарок, но и его упаковку, поэтому довольно распространены готовые подарочные наборы, которые дарят 1 января. «В Швеции каждый подарок прячется под елку и снабжается наклейкой с надписью „от Санта-Клауса“. Имя настоящего дарителя никогда не упоминается»,— поясняет генеральный продюсер Недели российского кино в Лондоне Филип Перкон. По словам эксперта консалтингового агентства «Центр развития коммуникаций и технологий» Александра Федина, в Китае в качестве подарка выступают не только вещи, но и фрукты, а также особый красный конверт с деньгами, а главным событием в стране считается День весны, он же китайский Новый год. Мексиканцам не стоит преподносить аксессуары из серебра, поскольку они очень гордятся своим национальным производством.

По мнению основателя коммуникационного агентства PR Idea Grande Екатерины Евлентьевой, сложность выбора подарков иностранцам зачастую связана с поверхностным знанием культуры и традиций других стран и народов. «Чем менее знакома культура страны, тем больше шансов ошибиться. Взять элементарный пример с цветами: в то время как во многих странах мира не придают значения четному и нечетному количеству цветов, у нас, как известно, четное количество цветов дарить не следует. Безусловно, для нашей части планеты наибольшую загадку представляют арабский мир и Азия. Хотя ошибки совершаются и в пределах, казалось бы, схожих культур. Помню, один мой швейцарский клиент дарил всем швейцарские ножи… потому что они невероятно хороши и традиционны для региона»,— говорит эксперт.

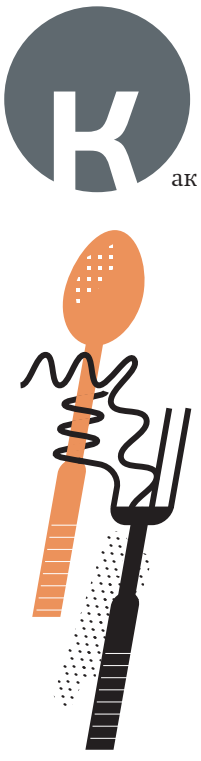
Стоит обращать внимание и на изменение восприятия подарков в обществе, особенно если речь идет о взаимоотношениях по бизнесу. Например, адвент-календарь, посвященный культовым духам Chanel №5, в котором спрятаны подарки на каждый день предрождественского периода, покупатели и пользователи социальных сетей сильно раскритиковали за необоснованно высокую, как им показалось, цену в свете непростой финансовой ситуации в мире. Цена набора с наклейками, браслетами, елочными украшениями, кремом, магнитом и пустым подарочным мешочком составила $825 (61 тыс. руб.).

«Раньше в конце года было принято приглашать партнеров в самый хороший ресторан и дарить действительно ценный подарок. Это всегда воспринимается очень положительно. Тем самым ты укрепляешь партнерство не только в деловом плане, но и ментально. Но со временем сильно изменились правила комплаенса, особенно в Европе. Это ввело очень жесткие ограничения в части подарков. Допустим, подарок стоимостью свыше €100 теперь необходимо регистрировать в комплаенсе. Иначе это может быть неверно истолковано. Финансовые институты, естественно, опасаются нарушить правила и делать какие-то чрезмерно дорогие подарки, поэтому часто ограничиваются обычными презентами. Это не обязательно календарь, но, например, приличное вино. Однако былой роскоши в плане подарков, как правило, уже не наблюдается»,— говорит управляющий директор по структурным продуктам «БКС Мир инвестиций» Франц Хеп ●

ТЕПЕРЬ МОЖНО И БАНКЕТ

ПОЧЕМ В РЕСТОРАНЕ НОВЫЙ ГОД

В отличие от прошлого года, санитарные меры в ряде регионов позволяют встретить новогоднюю ночь в ресторане. В Москве и Подмосковье работа заведений не ограничивается. Некоторые рестораны в столичном регионе начали принимать брони в конце ноября — начале декабря и отмечают интерес со стороны гостей. Впрочем, на фоне сохраняющейся неопределенности клиенты предпочитают оплачивать резерв столов в самый последний момент. «Деньги» изучили, во сколько обойдется встреча Нового года в московских ресторанах.



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

Как следует из опроса SuperJob, проведенного в ноябре 2021 года среди около 5 тыс. респондентов, в среднем россияне планируют потратить на эти новогодние праздники 18,5 тыс. руб. на одного человека без учета подарков. Это больше аналогичного показателя прошлого года (18,3 тыс. руб.) и уровня двухлетней давности (18 тыс. руб.). Как отмечают в SuperJob, высокая инфляция не оставляет потребителям выбора: в этом году праздничные расходы неизбежно вырастут.

Самый большой бюджет у россиян с доходом от 80 тыс. руб.— 24,1 тыс. руб. Мужчины планируют потратить больше, чем женщины (20,3 против 16,4 тыс. руб. соответственно), а опрошенные в возрасте до 24 лет — чуть больше, чем представители других возрастных категорий (20,3 тыс. руб.). В Москве средняя сумма предполагаемых расходов в эти новогодние праздники находится на уровне 23,2 тыс. руб. на одного человека без учета подарков, что более чем на 3 тыс. руб. больше, чем в других крупных городах.

Приоткрытые двери

В отличие от прошлого декабря, возможностей для встречи нового 2022 года у россиян больше. Так, в ряде регионов, включая Москву и Московскую область, на начало декабря никаких ограничений на посещение ресторанов объявлено не было. Такое положение сохраняется не везде. К примеру, в Санкт-Петербурге с 27 декабря вводятся QR-коды для доступа в рестораны, бары и кафе. Управляющие московскими заведениями на этом фоне осторожно отмечают интерес со стороны гостей на проведение новогодних праздников.

Хотя, как подчеркивает управляющий партнер и генеральный директор Ginza Project Moscow (Butler, Sixty, «Рыбторг», Caspian и др.) Максим Ползиков, в нынешней обстановке рано говорить о восстановлении спроса, поскольку ситуация остается неопределенной. В ресторанах Ginza Project уже есть брони на новогодние праздники, но многие клиенты еще опасаются их подтверждать, поскольку боятся введения новых ограничений накануне праздничных дат, указывает он.

По словам господина Ползикова, Ginza Project готовит разные сценарии: ограниченная работа 31 декабря, празднование новогодней ночи и предложения с доставкой. Трафик, продолжает он, напрямую зависит от того, будут ли введены ограничения, какими они будут, что будет происходить с уровнем заболеваемости COVID-19 и т. д. Кроме того, на фоне повышенного спроса в преддверии Нового года некоторые рестораны с целью планирования времени принимают резервы на приготовление блюд для заказов заранее, говорит Максим Ползиков. Например, в «Цыцыле» заказ на блюда из новогоднего меню можно оформить не менее чем за двое суток.

Варианты меню

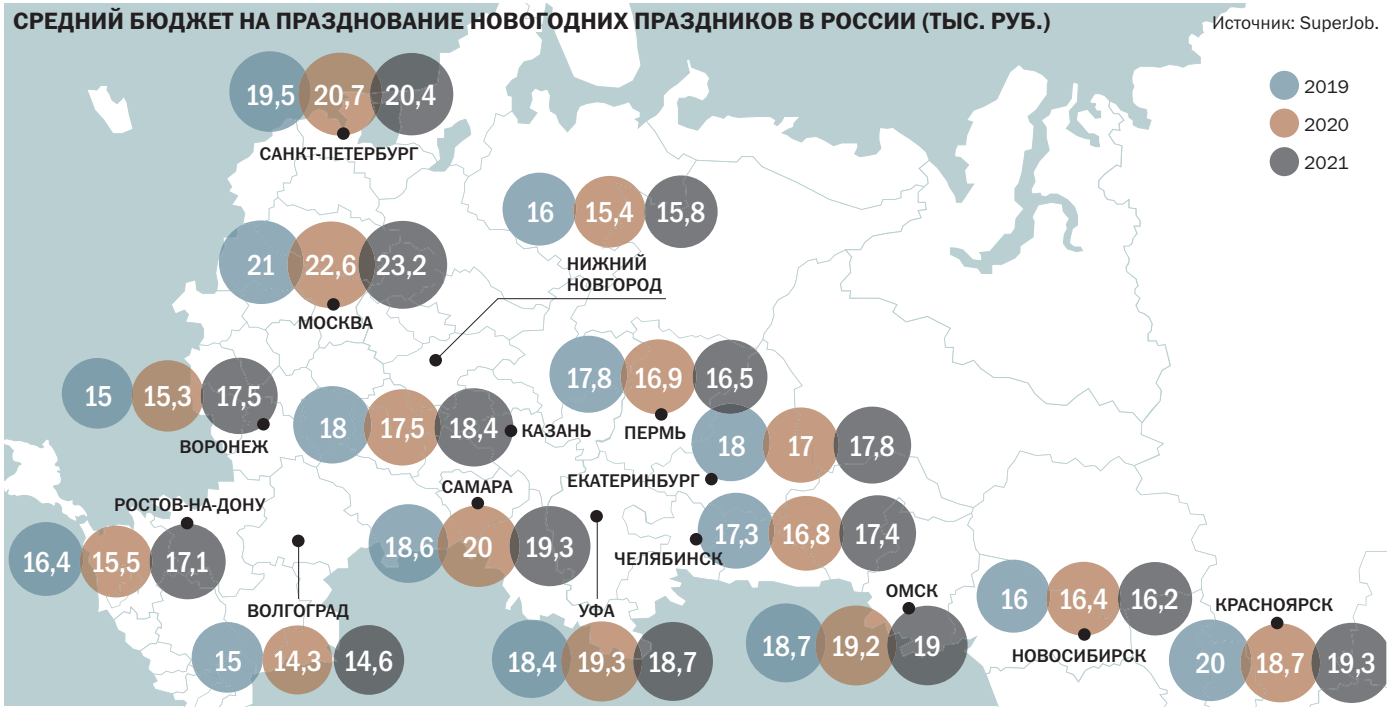
В AQ Kitchen будет представлен новогодний сет из семь блюд и игристого вина за 9,7 тыс. руб., а «Карлсон» предложит новое банкетное меню, рассказывает господин Ползиков. В ресторане-караоке «Куршевель», где для гостей будут готовить рождественские напитки и блюда, включая классическую «Мимозу» или сельдь под шубой, будет действовать система депозитов — 10 тыс. руб. на человека и минимальный депозит в 40 тыс. руб. на стол.

На начало декабря бронь столов на новогоднюю ночь действует и в «Ресторанах Раппопорта». Посещение ресторана «Белуга» на Моховой, который в этом году получил одну звезду гида Michelin, обойдется в 60 тыс. руб. на одного взрослого и в 40 тыс. руб. на ребенка в возрасте от 5 до 14 лет. Гостям обещан вид на Красную площадь, три вида черной икры от «Русского икорного дома» — осетр, белуга и калуга; шампанское «R» de Ruinart и водка Beluga Noble. Новогодняя ночь в «Белуге» пройдет под композиции джаза в исполнении Аллы Рид и диджей-сеты.

Отметить праздник в ресторане «Dr. Живаго» на первом этаже отеля «Националь» стоит 40 тыс. руб. на одного взрослого и 30 тыс. руб. на одного ребенка. Ужин с блюдами современной русской кухни от шеф-повара Алены Солодовиченко будет сопровождать шампанское «R» de Ruinart. В новогоднюю ночь гостей ждет речь президента РФ, поздравление от Деда Мороза, выступление группы Tarantinos, диджей-сет.

СРЕДНИЙ БЮДЖЕТ НА ПРАЗДНОВАНИЕ НОВОГОДНИХ ПРАЗДНИКОВ В РОССИИ (ТЫС. РУБ.)

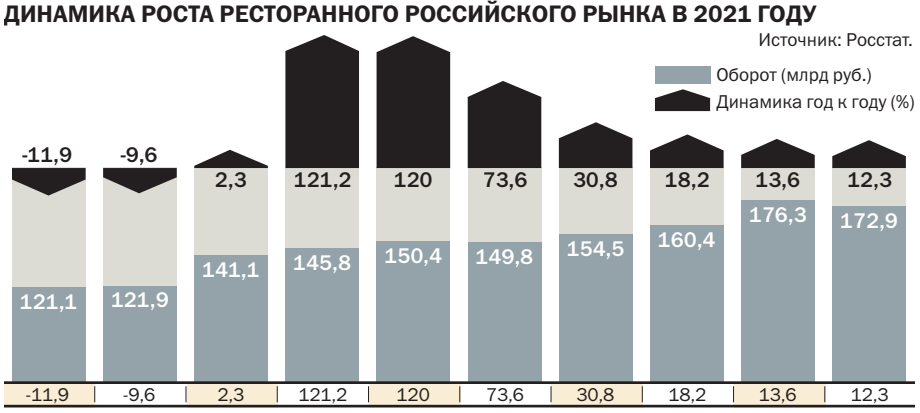
Источник: SuperJob.



GETTY IMAGES

ДИНАМИКА РОСТА РЕСТОРАННОГО РОССИЙСКОГО РЫНКА В 2021 ГОДУ

Источник: Росстат.



Оборот российского ресторанного рынка в январе—октябре 2021 года вырос на 25,5%, до 1,52 трлн руб., год к году

Бронь в ресторане «Восход» в парке «Зарядье» на ночь 31 декабря также стоит 40 тыс. руб. на одного взрослого и 30 тыс. руб. на одного ребенка. На столы обещают выставить блюда от шеф-повара Максима Тарусина по рецептам современной русской и других кухонь постсоветского пространства, включая закуски, салаты, горячее и многоярусный торт. В числе обещанных напитков — шампанское Louis Roederer, белые и красные вина, крепкий алкоголь. Развлекательная программа представлена выступлениями групп «Земляне», Spotlight Band, розыгрышем призов и пр.

В ГК «Шоколадница» говорят, что в Москве 31 декабря до вечера будут работать все кофейни, именно в новогоднюю ночь — около 10% точек. По словам представителя группы, в ресторанах сети будут дарить бутылку игристого, вина или водки (либо безалкогольного лимонада) при заказе от 6 тыс. руб., а также начисляют двойные бонусы в рамках программы лояльности за чеки от 6 тыс. руб. В группе рассчитывают, что трафик в декабре, в том числе на праздничные дни, будет на «достаточно высоком уровне».

Кроме того, в «Шоколаднице» запустили специальное сезонное меню «Путешествие в зиму», которое включает завтрак с красной икрой и спаржей по 390 руб. за 160 г, паштет из утки с брусничным соусом по 430 руб. за 150 г, утиную ножку по 690 руб. за 270 г, традиционный новогодний мясной рулет по 430 руб. за 270 г, рождественский кекс по 350 руб. за 110 г и желе из игристого «Шато Тамань» с мандаринами по 410 руб. за 170 г. Кроме того, меню включает новые кофейные напитки по 290 руб. и коктейли по 370–410 руб. В барной карте есть водка «Белая березка» по 210 руб. за 50 мл и настойка «7 овощей» «Абрау-Дюрсо» по 230 руб. за 50 мл, Martini Prosecco по 350 руб. за 150 мл и каберне «Мысхако» по 310 руб. за 150 мл. В «Шоколаднице» добавили, что в этом году «практически не повышали цены», понимая «всю сложность ситуации» в стране и в мире. Но в 2022 году блюда в сети неизбежно подорожают в диапазоне от 3% до 15%, предупредили там.

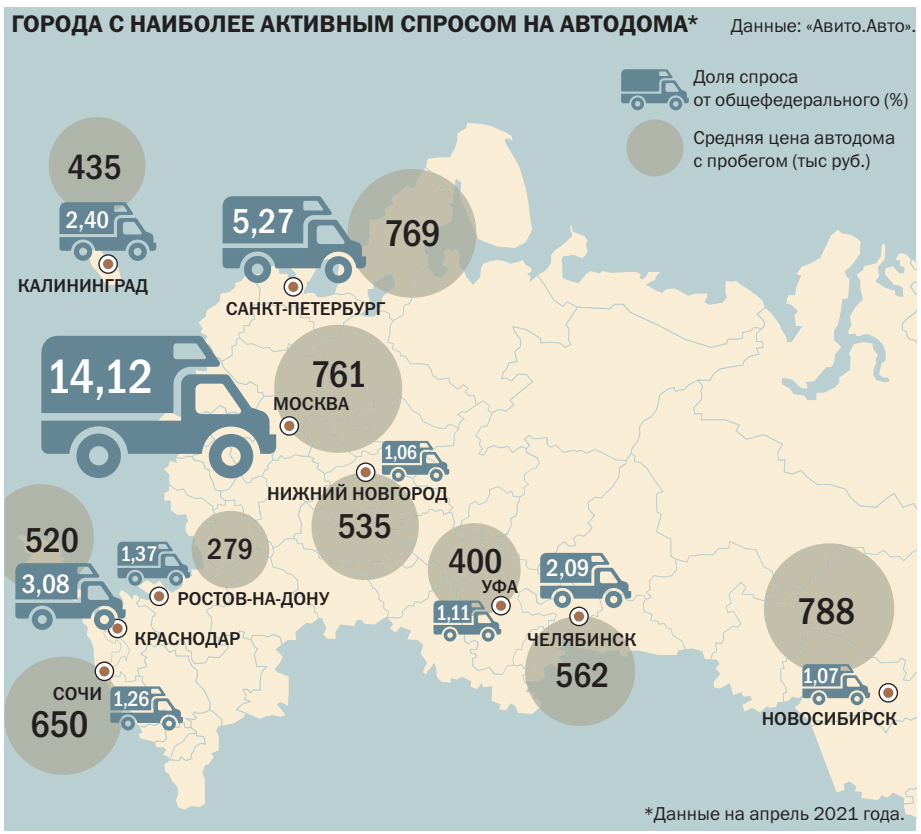
Ресторан «Турандот» на новогоднюю ночь предлагает несколько вариантов билетов. Столик в «золотом зале» на первом или втором этаже обойдется в 95 тыс. руб. на человека, на первом этаже «серебряного зала» — 65 тыс. руб. на человека, втором этаже — 55 тыс. руб. на человека. В стоимость билета входит ужин из шести курсов от шеф-повара «Турандот» Дмитрия Еремеева и шампанское Veuve Clicquot. VIP-билет на балкон Флорентийского дворика обойдется в 199 тыс. руб. на человека и включает шампанское Dom Perignon. Новогодняя ночь в «Турандот» должна пройти в формате вечеринок известного ночного клуба Studio 54 в Нью-Йорке, заявлены выступления Сергея Лазарева и Кристины Орбакайте.

В целом ресторанная отрасль демонстрирует признаки восстановления спроса, но говорить о возврате к докризисным уровням пока преждевременно. По данным Росстата, оборот российского ресторанного рынка в январе—октябре 2021 года вырос на 25,5%, до 1,52 трлн руб., год к году. За аналогичный период 2019 года показатель был 1,34 трлн руб. Но разница, видимо, прежде всего объясняется инфляцией. Согласно данным NPD Group, трафик в ресторанах полного обслуживания по итогам января—октября 2021 года был на 32% ниже, чем за аналогичный период двухлетней давности

ПРИЦЕПИТЬСЯ В МОСКВЕ

СКОЛЬКО СТОИТ ОБОСНОВАТЬСЯ В ПРИЦЕПЕ В СТОЛИЦЕ

Один из самых популярных в мире способов сэкономить на жилье — жить в жилом прицепе. В США стоимость проживания в трейлере, без учета его покупки, может быть до четырех раз ниже средней ставки аренды жилья по стране. В России прицепы стоят дешевле однокомнатной квартиры в Москве: в четыре-десять раз в зависимости от года выпуска, если ориентироваться на цены, заявленные на «Авито». По опыту пользователей автодомов, на коммунальных услугах тоже можно сэкономить — заправлять бак водой на АЗС и парковках часто разрешают бесплатно, сливать отходы можно в общественный туалет. Основная статья расходов — это газ. Как постоянное жилье в Москве прицеп мало подходит из-за отсутствия бытовой инфраструктуры для мобильного проживания и холодной погоды.



Ценность собственного жилья в России очень высока, и дело не только в цене, которая постоянно растет. Купить квартиру в Москве могут только 41,2% жителей, рассчитал фонд «Институт экономики города» Высшей школы экономики. Коэффициент доступности (срок, за который семья из трех человек может накопить на квартиру площадью 54 кв. м, откладывая все свои доходы) в 2020 году вырос по сравнению с 2019 годом и сейчас составляет 4,5 года. Жилье в Москве по этому показателю самое недоступное в России.

Стать собственником — фактически единственный способ решить проблему жилья, поэтому на рынке отсутствуют альтернативные предложения, среди которых можно выбрать подходящее. Сегмент аренды существует, и за прошедшие 25 лет в Москве он стал гораздо цивилизованнее. Но по-прежнему живет частично вне закона. Если речь о сдаче квартиры или ее части, то собственники редко платят налоги, а для арендаторов это означает номинальный договор аренды и такую же защиту прав. Рассчитывать можно только на порядочность владельца. Минимальная стоимость аренды однокомнатной квартиры в Москве в ноябре этого года составила 30 тыс. руб. Это вариант с мебелью, в пешей доступности от метро, в значительно удаленном от центра районе. Общежития дешевле, но они доступны только студентам и преподавателям или сотрудникам предприятий, у которых есть жилой фонд для размещения персонала. На открытом рынке таких предложений нет. Есть еще вариант снимать комнату в квартире, она обойдется от 15 до 35 тыс. руб. в зависимости от расположения и состояния квартиры.

За рубежом популярный формат экономии на жилье — покупка жилого прицепа. Телевизионные каналы снимают передачи о том, как семьи переезжают в дом на колесах или прицеп, потому что это дешевле аренды или ипотеки полноценного дома и они могут более комфортно обслуживать студенческие долги. Те, кто переехал, охотно пишут о том, сколько стоит жить в трейлере или прицепе. В одном из видеообзоров американского блога Drivin & Vibin приведен подробный расчет стоимости жизни в автодоме на колесах. Отличие от прицепа в том, что это неразделяемая конструкция из кабины и жилой части, а для прицепа нужна дополнительная машина. Расходы на платные стоянки в кемпингах, где можно подключаться к воде и электричеству, на горючее, на стирку и душ составляют около $430 на двоих. Автор приводит для сравнения среднюю по стране стоимость аренды однокомнатной квартиры в $1641 в месяц, потому что разброс по городам существенный. «Однокомнатная квартира в нашем родном городе Фэрхоуп, штат Алабама, будет стоить в среднем $779 в месяц, а в Мэдисоне, штат Висконсин, еще меньше — примерно $713 в месяц. Но если вы из большого города, такого как Сиэтл, скорее всего, платите около $1523 в месяц, а в Нью-Йорке — около $2800»,— приводит пример Drivin & Vibin. В примере учтены только базовые расходы — без развлечений, покупки одежды и возможных расходов на ремонт техники. На продукты у автора уходит $455 на двоих — в трейлере можно готовить.

Диапазон цен на дома на колесах в США огромен. Нижняя граница на новые модели начинается от $25–35 тыс. Верхнего предела практиче-

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

GETTY IMAGES

ски нет. Стоимость может быть сопоставима с ценой полноценного дома в $300 тыс. Прицепы гораздо дешевле — есть предложения от $10 тыс. за новые модели. Подержанные будут стоить еще меньше.

В России разница в цене между квартирой и прицепом тоже в пользу последнего. На «Авито» пятиместный прицеп Hobby Prestige 2021 года выпуска без пробега по России, с системой климат-контроля, которая работает на газовых баллонах, системой подогрева воды, системой освещения, оборудованным кухонным блоком (газовая плита, мойка, холодильник), запасным колесом и водяным насосом выставлен на продажу по цене 3,089 млн руб. Этой же марки, но другая модель и более раннего года выпуска, 2018 года, тоже с укомплектованной кухней и чуть меньше весом, хотя и рассчитанная также на пять спальных мест, продается за 1,9 млн руб. Есть варианты еще старше и проще за 450 тыс. руб. По словам Максима Мигунова из Touring Cars Russia, средняя цена на десятилетний прицеп на 2–4 человека — около 700 тыс. руб. По данным калькулятора автокредитов на Banki.ru, такую сумму можно взять на год под 9% с ежемесячным платежом 61,2 тыс. руб. или на два года, тогда платеж будет 31,9 тыс. руб. В «ЦИАН.Аналитике» посчитали среднюю сумму сделки по покупке квартиры на вторичном рынке в Москве в 2021 году — 12,78 млн руб. Ипотека на такое жилье на 20 лет, при сумме первоначального взноса в 30% от стоимости квартиры, обойдется в 82,2 тыс. руб. (расчеты ипотечного калькулятора Banki.ru).

Как жить в прицепе

В прицепе можно жить, паркуя его в разрешенных для этого местах — на бесплатных или платных стоянках, в кемпингах. В Москве кемпинг один, он находится в парке «Сокольники». На его сайте размещен прейскурант на проживание на территории в автодоме или даче-прицепе: 2,3 тыс. руб. в сутки за двоих (сюда входит электричество, вода и использование душа и туалета) или 16 тыс. руб. в месяц на двоих — цена не действует в сезон, с апреля по сентябрь.

Основатель бренда непромокаемой одежды Surfer Raincoats Рудик Гуревич два года живет в автодоме. «Этим летом с июня по сентябрь стояли на парковке Wake Park в Строгино. Рядом заправка, там набирали воду. Кухонная плита работает от газового баллона. Несколько дней стояли в центре Москвы. Я думал купить парковочный абонемент, но решили не оставаться в центре надолго»,— рассказал он.

Если не нарушать права собственника земельного участка, на котором организована парковка, либо права жителей рядом стоящего многоквартирного дома, в автоприцепе можно жить беспрепятственно. Но чтобы были соблюдены все формальности, для того чтобы жить в прицепе, нужно быть зарегистрированным в капитальном жилье. «Даже приспособленный для жизни автоприцеп не считается жильем, зарегистрироваться в нем нельзя»,— указывает руководитель практики частного права Amulex.ru Елена Проскурова. В законодательстве прописаны варианты жилых помещений — жилой дом, часть жилого дома, квартира, часть квартиры. А палатки, автоприцепы, дома на колесах, строительные бытовки и другие сооружения, которые не относятся к жилищному фонду, ими не являются. «Зарегистрироваться в них нельзя, а использовать для фактического проживания можно. Законом это не запрещено»,— говорит госпожа Проскурова.

По словам Рудика Гуревича, жить в автодоме или прицепе постоянно достаточно комфортно, но в теплом климате. «При минусовой температуре резко увеличивается расход газа на отопление»,— констатирует он. Максим Мигунов говорит, что на поддержание тепла в прицепе, когда снаружи минус четыре, как в начале декабря в этом году, уйдет 27-литровый баллон газа за два дня. Заправка баллона обходится в среднем в 800 руб. То есть в мягкую зиму на газ для отопления будет уходить около 12 тыс. в месяц. Расход газа на кухонную плиту в прицепе небольшой — меньше одного баллона в месяц. «Стоимость электричества можно не учитывать, небольшая лампочка может освещать от аккумулятора. Вода у нас бесплатная, ее можно набирать на заправках»,— перечисляет Максим Мигунов. В прицепах и автодомах по два бака, один с сырой водой. «Ее сливают в ливневку или в отведенное место в кемпинге»,— говорит господин Мигунов. В кассету биотуалета нужно заливать специальную жидкость, она стоит 1–1,5 тыс. руб. за два литра. Объема хватит, чтобы 20 раз заправить кассету. Содержимое кассеты нужно выливать в среднем раз в три-четыре дня. Обычно это можно сделать в общественном туалете — стационарном или мобильном. «Мощностей прицепа без учета газа в холодное время может хватить на 4–5 дней автономной работы. Жить в нем постоянно можно, но это потребует постоянных регулярных усилий по обслуживанию»,— считает Максим Мигунов. По его данным, в России всего 5–10 тыс. единиц автодомов и жилых прицепов. «Сейчас это альтернатива транспортному средству, но не способ проживания. Ситуация может измениться, если в России начнут массово выпускать автодома и прицепы и цены на них начнут снижаться»,— не исключает эксперт

В РОССИИ ЛЮБЯТ ВСЕ ДОМА

Трансформация предпочтений под влиянием пандемии коронавируса произошла в сегменте путешествий. Выросший почти на 50% спрос на дома на колесах указывает на то, что соотечественники нашли новый способ повысить независимость своих планов от течения пандемии. Самостоятельное передвижение, автономные удобства, социальная дистанция. Автодом или жилой прицеп гармонично вписались в новую реальность.

Эксперты «Авито. Авто» подсчитали, что в этом году перед началом летнего отпускного сезона в России вырос спрос на подержанные автодома. Покупкой интересовались на 48,3% активнее, чем в 2020 году. Средняя цена предложения тоже выросла. В апреле 2021 года она составила 279 тыс. руб., на 7,3% больше, чем в марте. Сезонный скачок спроса эксперты «Авито. Авто» фиксируют второй год подряд — в прошлом году спрос вырос на 40% по сравнению с 2019 годом. Но в этом году предложение шире. В апреле–мае 2021 года объявлений было на 32,6% больше, чем в 2020-м. Для сравнения, в 2020 году их количество в сезон увеличилось всего на 6%. Москвичи активнее других жителей России интересуются автодомами с пробегом. На столичный спрос приходится 14% федерального. На втором месте Санкт-Петербург со значительным отставанием. На спрос из северной столицы пришлось 5,27%. Замыкает тройку Краснодар — 3,08%. В пятерку вошли еще Калининград (2,4%) и Челябинск (2,09%).

Спрос на покупку автодомов может поддержать инициативу федеральных властей по развитию автотуризма в России. В прошлом году Ростуризм впервые собирался поддержать грантами предпринимателей и инициативы на местах по созданию экопроектов, кемпинг-отелей. «Быстровозводимые модульные отели, кемпинг-парки для автотуристов, чтобы было удобно приехать, разместиться безопасно и получить услугу, чтобы автомобильный туризм набирал популярность»,— говорил зампред правительства Дмитрий Чернышенко на одном из оперативных совещаний в прошлом году.

БЕРЕГИСЬ АВТОМОБИЛЯ

ДЕФИЦИТ ПРИВЕЛ К НАКРУТКАМ ЦЕН НА АВТОРЫНКЕ

Дефицит стал ключевой проблемой уходящего года для авторынка. Уйдет ли нехватка машин с боем курантов и сможет ли потребитель в новом 2022 году уезжать из автосалонов без внушительных переплат дилеру, разбирались «Деньги».

Предварительные итоги продаж текущего года на авторынке внушают оптимизм его участникам: по итогам первых десяти месяцев 2021 года продажи новых машин выросли на 18% по сравнению с прошлым годом, до 1,3 млн единиц. Аналитики «Автостата» прогнозируют, что по итогам года увеличение может достигнуть почти 10% и рынок переедет отметку свыше 1,7 млн. Но столь заметный скачок продаж на самом деле имеет зыбкую почву. Во-первых, он связан с низкой базой прошлого, пандемийного года, когда, напомним, весной центры автодилеров вообще оказались закрыты. Во-вторых, даже при такой динамике роста рынок новых автомобилей не превысит показатели 2019 и 2018 годов, когда продажи достигали 1,75 млн и 1,8 млн единиц соответственно. В «Автостате» убеждены, что продажи новых автомобилей в России в текущем году могли бы легко достигнуть отметки в 2 млн единиц и, таким образом, стать рекордными за последние шесть лет. Если бы не дефицит.

«Вас много, а я один»

Впервые российский потребитель с удивлением в конце осени прошлого года обнаружил, что, придя в автосалон, нельзя сразу же уехать на машине популярной модели и комплектации. Тогда казалось, что такое вроде бы забытое с советских времен понятие, как дефицит,— это временное явление и оно исчезнет сразу после наступления нового 2021 года.

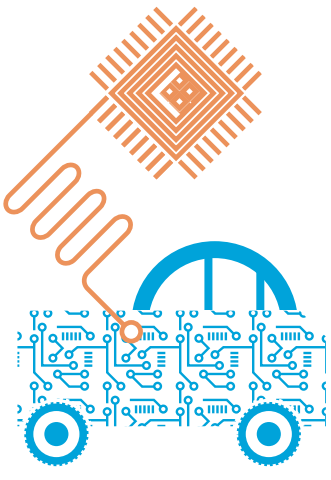
Но, увы, нехватка машин прочно закрепилась на российском авторынке в уходящем году. Продавцы вспомнили «тучные» годы конца 2000-х, когда покупатели чуть ли не вступали в рукопашную схватку за приглянувшийся в автосалоне автомобиль. Однако в 2021 году ситуация развивалась по несколько другому сценарию: сильно пострадавшие от локдаунов и порой находившиеся на грани банкротства дилеры вдруг поняли, что наступил «рынок продавца». Они нашли способ поднимать цены на востребованные авто, например, за счет накручивания «допов» — дополнительного оборудования, продавать которое по завышенной цене оказалось возможным с помощью юридических уловок.

Оказалось, что в автосалоне дилер вполне может накрутить дополнительные 20–30% к установленной автопроизводителем рекомендуемой розничной цене (РРЦ): скажем, в массовом сегменте при объявленной производителем цене в 1 млн руб. авто в уходящем году легко выставлялось за 1,5 млн руб., в премиуме при изначальных 7 млн руб. машина легко предлагалась дилерами за 9–10 млн руб. «Дилерская накрутка в текущем году оказалась в основном замаскирована в навязанном дополнительном оборудовании, цены на которое не имеют ничего общего с реальностью: например, коврики в салон за 200 тыс. руб. или фирменная кепка за 10 тыс.,— говорит Никита Гудков, заместитель главного редактора журнала „За рулем“.— Плюс навязывают финансовые продукты — кредит, трейд-ин. Сейчас, если вы отделаетесь доплатой в 50–100 тыс. руб., вам очень повезет. На массовые машины накрутка обычно лежит в пределах 200–700 тыс. руб. На премиум-марки легко достигает нескольких миллионов рублей. Автопроизводители ситуацией тоже пользуются: почти все за этот год подняли рекомендуемые розничные цены на величину от 10% до 20–25%. То есть порой в два-три раза больше реальной инфляции».

АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

Увы, острая нехватка автомобилей продолжается и в конце текущего года. Причем по рядку марок ситуация не только не улучшилась, но усугубилась. Об этом, в частности, говорят результаты конца осени: здесь наблюдается сильное падение продаж у почти всех лидеров авторынка, которое объясняется в первую очередь нехваткой машин на складе. Так, по итогам октября на 31% по сравнению с октябрем прошлого года упали продажи у АвтоВАЗа (до 25,5 тыс. единиц), на 24% — у Kia (16 тыс.), на 36% — у Renault (9,1 тыс.), на 45% — у Skoda, на 52% — у Volkswagen (см. график 2). «Самые популярные автомобили в доступных вариантах исполнения — основные жертвы дефицита на российском автомобильном рынке,— говорит Андрей Кузин, финансовый директор „СберАвто“.— Спрос на них значительно превышает предложение, а цены на авто в наличии регулярно повышаются, в том числе за счет дополнительных опций. О текущем дефиците на авто говорят проценты падения продаж за октябрь по ранее самым востребованным моделям: Kia Rio и Hyundai Creta — –24%, Renault Logan — –41%, Lada Granta — –43%, Volkswagen Polo — –51%».

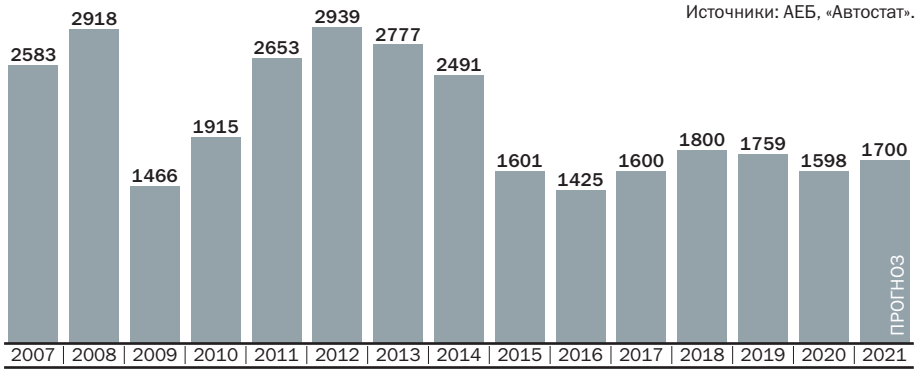
Гораздо лучше российских и западных автомобильных брендов с дефицитом машин справляются китайцы. По итогам октября они демонстрируют самую высокую динамику прироста именно потому, что сумели лучше конкурентов организовать поставку



ТЕКСТ **Георгий Алексеев**
ФОТО **Анатолий Жданов, Эмин Джафаров**

ДИНАМИКА ПРОДАЖ НОВЫХ ЛЕГКОВЫХ АВТО В РОССИИ (МЛН ШТ.)

Источники: АЕБ, «Автостат».



автомобилей к дилерам. В частности, на внушительные 199% увеличил свои продажи по итогам октября бренд Haval (до 4,8 тыс. единиц), на 175% скакнули вверх продажи Chery (до 4 тыс. единиц), на 49% увеличились продажи Geely (до 3 тыс. единиц).

Помимо укрепления китайских брендов интересные трансформации спроса на авторынке — это смещение продаж в сторону премиум-сегмента. «Интерес к автомобилям премиум-сегмента в текущем году вырос на 30% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года,— продолжает Андрей Кузин.— В частности, за первые десять месяцев текущего года на 30% выросли продажи у Audi, на 35% — у Volvo, на 79% — у Cadillac и на 135% — у Genesis. И это логично: при выборе между авто массового сегмента, которое подорожало на десятки-сотни тысяч рублей, и маркой более высокого класса по аналогичной цене выбор падает на премиум. Например, при возросшей до 5,5 млн руб. цене Volkswagen Touareg (причем не факт, что автомобиль по минимальной рекомендуемой розничной цене сейчас можно найти у кого-то из продавцов) рациональным решением будет посмотреть в сторону, например, Audi Q5, который можно приобрести примерно за 5 млн руб.».

Чипы, магний, логистика

Изначально дефицит автомобилей на рынке спровоцировал отложенный спрос: вышедшие из локдауна потребители активно пошли в автосалоны. Ну а далее начали сказываться сбои в производственных цепочках в мировом автопроме, связанные с пандемийными остановками заводов, перебоями в логистике, наконец, с нехваткой микрочипов. «Дефицит автомобилей вызван в первую очередь отложенным спросом. Когда автосалоны снова открылись после первой волны коронавируса, самые ходовые и популярные модели машин были распроданы практически моментально,— вспоминает Денис Мавланов, эксперт маркетплейса „Банкавто“ (цифровая платформа РГС-банка).— Плюс к этому, нарушенные цепочки поставок привели к перебоям в производстве автомобилей по всему миру. Третьим усугубляющим фактором стал кризис полупроводников, а без электроники современные автомобили просто не собрать. Пустыми комплектациями автолюбителей не удовлетворить. Поэтому конвейеры мировых автогигантов то и дело останавливаются, дефицит авто усиливается, а очереди за ними растягиваются на многие месяцы».

Согласно подсчетам Boston Consulting Group (BCG), только в первом квартале уходящего года из-за дефицита чипов мировые автопроизводители недовыпустили примерно 1,4 млн автомобилей, во втором квартале — 2,6 млн. А по итогам третьего и четвертого кварталов, по прогнозам BCG, мировые автозаводы не смогут выпустить от 3 млн до 5 млн машин. Таким образом, из-за дефицита полупроводников в текущем году не будет выпущено от 7 млн до 9 млн автомобилей, или порядка 10% от всего мирового выпуска автомобилей.

И проблема дефицита полупроводников сейчас не единственная. Со стороны Китая на мировой автопром надвигается новая угроза, связанная с дефицитом магния. С сентября текущего года власти ряда провинций Китая в связи с новыми экологическими требованиями были вынуждены пойти на сокращение потребления электроэнергии. Последствием этого стали продолжительные отключения электричества, которые затронули предприятия, связанные с добычей и производством магния. А в КНР в настоящее время производится порядка 90% мирового объема магния, который широко используется в автомобильной промышленности. «Магний необходим для алюминиевых сплавов, которые сейчас широко используются в конструкции автомобиля,— объясняет Владислав Соловьев, президент маркетплейса по продаже автозапчастей Autodoc.ru.— Прежде всего, алюминий широко применяется в подвеске, в деталях кузова и двигателя для облегчения веса автомобилей верхнего ценового уровня и класса премиум. Так что из-за дефицита магния вполне возможны в обозримом будущем ограничения производства, а затем дефицит и подорожание, например, рычагов для Audi или BMW или капотов, крыльев и прочих кузовных деталей для Range Rover и других дорогих марок».

ИЗМЕНЕНИЕ ПРОДАЖ ТОП-25 АВТОМОБИЛЬНЫХ БРЕНДОВ В ОКТЯБРЕ 2021 ГОДА ПО СРАВНЕНИЮ С ОКТЯБРЕМ 2020 ГОДА (%)

Источник: АЕБ.

Не ослабляют давления на автопроизводителей и другие факторы — например, связанные с логистикой. «Сложная ситуация в логистическом звене обусловлена рядом факторов: дефицитом контейнеров (в первую очередь в Китае), что привело к значительному росту стоимости доставки компонентов и готовых авто,— говорит Артем Бадалянц, исполнительный директор маркетингового агентства „Траст Групп“.— Кроме того, после снятия части ковидных ограничений резко возросла нагрузка на порты и транспортные хабы, которые не справляются с объемом поступающих грузов, что увеличивает сроки обработки и поставки в два-три раза».

Кризис продолжится

Участники авторынка прогнозируют, что, увы, ключевые факторы, влияющие на усугубление дефицита автомобилей в ближайшие месяцы, не ослабят своего влияния и потому нехватка машин будет продолжаться. Например, проблема с полупроводниками продлится минимум до середины следующего года, а магниевый кризис может продлиться даже дольше. «Если, по прогнозам, производство полупроводников должно восстановиться к середине—концу 2022 года, то с магнием все гораздо сложнее,— говорит Денис Мигаль, генеральный директор сети автосалонов Fresh Auto.— Представители китайской промышленности теперь должны использовать лимитированное количество электроэнергии для своей деятельности, чтобы сократить объемы экологического ущерба. В связи с этим до конца года магнезиты и его производные, используемые для производства кузовных деталей и запасных частей автомобилей, подорожают на треть, что негативно отразится на стоимости новых авто. Прежде всего — премиальных моделей, для которых производных магния требуется больше».

«В течение 2022 года вряд ли ситуация заметно изменится,— соглашается Никита Гудков.— К перечисленным производственным факторам добавится и то, что дилерам (да и многим производителям) очень понравилось жить в мире дефицита и накруток и они не заинтересованы в том, чтобы поскорее от них избавиться. Если где-то дефицит и будет потихоньку сходить

БРАТЬ ИЛИ НЕ БРАТЬ

НИКИТА ГУДКОВ,
заместитель главного редактора журнала «За рулем»

Точно можно сказать одно — дешеветь автомобили не будут. Но покупать любой товар на «рынке продавца» есть смысл, только если он вам реально нужен — именно как товар, а не как способ вложения средств. Если ваш старый автомобиль работоспособен и ремонтопригоден, сейчас лучше остаться с ним.
Универсального совета, где и как лучше купить новую машину, нет. Нужно садиться на телефон, обзванивать всех дилеров в области ваших интересов, и не по одному разу. В идеале — найти такого, по которому есть прецеденты удачного взаимодействия ваших друзей или знакомых. Но и это не гарантирует, что на заказанный вами автомобиль без вашего ведома не поставят защиту картера за 300 тыс. руб. И сделать с этим вы ничего не сможете — настоящие юридические обязательства у дилера возникают в момент подписания договора купли-продажи, то есть когда цена машины и оборудования известна и оглашена. А вся «спекуляция» происходит до заключения договора. А «не хотите — не берите».
Четкие тенденции по дефициту авто по конкретным маркам и моделям уловить сложно. Сегодня у одного производителя, скажем, АвтоВАЗа, дефицит комплектующих — и он задерживает поставки. А завтра «Грант» и «Вест» будет достаточно, но встанут конвейеры той же «Шкоды», и эти машины станут более дефицитными. В среднем время ожидания нового автомобиля — от двух до шести месяцев. В наличии встречаются обычно машины не самых популярных марок — например, легковушки Peugeot/Citroen. Особенно долго — до года — ждать те модели, на которые есть спрос из-за их модности и актуальности — к примеру, Land Rover Defender или Toyota Land Cruiser 300.
Причины дефицита авто в ближайший год не исчезнут, потому что их слишком много, а также из-за инерционности автомобильного бизнеса как такового. Нехватка полупроводников постепенно устраняется, пик кризиса пройден, но из-за инерционности автомобильного бизнеса пройдет минимум полгода-год, прежде чем их поставки нормализуются.
С магнием все сложнее: мировое сообщество давит на Китай с тем, чтобы снизить использование неэкологичного угля в промышленности. Он снижает, но в итоге — энергетический кризис и остановленные энергоемкие производства, например производство магния. Чтобы «откатить назад», нужна политическая воля, а это редкость в наше время.

ЭМИН ДЖАФАРОВ

«К сожалению, авторынок сегодня — это „рынок продавца“, когда повышенный спрос и дефицит авто из-за проблем с комплектующими развязывают дилерам руки»

на нет, то, возможно, у самых массовых марок. Там маржа производителя сильнее зависит от объемов производства — и продаж».

Есть вероятность, что в наступающем году авторынок не сможет вернуться в нормальную колею, для этого ему понадобится более продолжительное время. «При оптимистичном прогнозе дефицит авто сохранится до конца следующего года, но наиболее реалистичный прогноз — возвращение к стандартному количеству автомобилей на рынке к концу 2023 года,— считает Андрей Кузин.— Мы полагаем, что ситуация и дальше будет развиваться по существующему сценарию — сохранится дефицит на самые популярные и массовые модели, а цены на новые авто и машины с пробегом продолжат расти (возможно, чуть сниженными темпами, но так же стабильно). Будет меняться и вторичный рынок: возможен дефицит 5–7-летних авто из-за сильного снижения продаж новых автомобилей в 2015 году. Доля рынка у китайских авто станет значительно больше, так как они во многом более оперативно решают проблемы дополнительных поставок авто на рынок».

Сейчас же потребителю остается жить в условиях, когда условия продажи автомобиля зависят от дилера. «К сожалению, авторынок сегодня — это „рынок продавца“, когда повышенный спрос и продолжающийся дефицит авто из-за проблем с полупроводниками и комплектующими развязывают дилерам руки,— вынужден констатировать Денис Мавланов.— В связи с отсутствием на складах достаточного количества машин контрактование по ряду брендов на новые авто ведется на весну-лето будущего года. Рынок машин с пробегом также подтянулся и резко обеднел на качественные варианты. На фоне всей этой ситуации все еще сохраняется спрос, превышающий предложение. Дилеры в таких условиях не хотят в моменте терять прибыль и компенсируют ограниченное количество машин их стоимостью, включая различное дополнительное оборудование в цену автомобиля в наличии. При этом многие авторитейлеры просто отказываются продавать клиентам машины без дополнительных опций, порядка 95% машин реализуется сегодня с „допами“ (по сравнению с 20–30% допандемийной реальности), которые уже установлены на машины, то есть отказаться от них не получится».

И именно дефицит авто, скорее всего, станет серьезным тормозом дальнейшего движения авторынка и в следующем году, который не сможет показать существенный прирост продаж, а может, даже съедет в отрицательную зону. «Скорее всего, в 2022 году продажи новых автомобилей будут демонстрировать отрицательную динамику,— прогнозирует Денис Мигаль.— Факторами, влияющими на это, останутся все тот же дефицит новых автомобилей и рост их стоимости, реализация у дилеров может сократиться на 3% в новом году по сравнению с текущим» ●

ЖДАТЬ ИЛИ НЕ ЖДАТЬ

ДЕНИС МАВЛАНОВ,
эксперт маркетплейса «Банкавто» (цифровая платформа РГС-банка)

При покупке за наличные и в моменте о скидках в авторитейле на ближайший год лучше забыть. А в идеале — ответить на вопрос: нужна ли вам машина сейчас или вы можете подождать еще год-полтора? Если машина нужна срочно, то стоит поторопиться с покупкой, пока не выросли цены, и согласиться на авто в наличии и с предлагаемым набором опций, то есть отказаться от «допов» не получится. На уступки сейчас вряд ли кто пойдет: в случае вашего отказа от покупки авто все равно найдет своего покупателя.
Другой вариант — сделать заказ в нужной комплектации с нефиксированной ценой и встать в лист ожидания. Придется подождать до семи-восьми месяцев, в зависимости от модели, но в этом случае есть шанс получить машину без ряда накруток. Однако это чревато тем, что, когда очередь дойдет, новая цена автомобиля будет гораздо выше текущей. И наконец, можно отложить покупку, если необходимость в авто не так сильна и вы можете подождать год-полтора до нормализации ситуации на рынке.
Сейчас некоторые модели нельзя заказать, даже если покупатель готов к длительному ожиданию. Так, АвтоВАЗ объявил, что из-за нехватки электронных компонентов недоступны к заказу на январь 2022 года автомобили Lada Vesta Cross и Vesta SW Cross, а также Lada Granta Drive Active и Granta с автоматической трансмиссией. Популярные Volkswagen Tiguan и Taos в настоящее время тоже нельзя заказать: производство остановлено как минимум до Нового года. Возможность перезаказать эти автомобили может появиться только после первого квартала 2022 года. На корейские бренды спрос тоже очень высокий. Машин Hyundai и Kia не хватает катастрофически, и купить их можно только с бешеной наценкой. Основные дефицитные модели Kia — Rio и Sportage. Что касается Hyundai, то это Creta, K5 и Solaris. Проблема, скорее всего, решится сама собой в начале 2023 года. Поставки будут восстановлены, дефицит сойдет на нет, вернутся сезонные акции и спецпредложения. Но в текущем году повлиять на дилера практически невозможно. Можно пробовать обращаться на горячую линию автопроизводителя, но даже в этом случае нет никаких гарантий позитивного исхода.

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **Hulton Archive/Getty Images, Getty Images, Mockford & Bonetti/Eye Ubiquitous/Universal Images Group/Getty Images, Historic Illustrations/Alamy/DIOMEDIA, The Print Collector/Getty Images, Алексей Алексеев, Culture Club/Getty Images, Lewis Carroll/Hulton Archive/Getty Images**

HULTON ARCHIVE / GETTY IMAGES

ОВЕРДРАФТ КЭРРОЛЛА

О ЧЕМ РАССКАЗАЛИ БАНКОВСКИЕ СЧЕТА АВТОРА «АЛИСЫ В СТРАНЕ ЧУДЕС»

В рождественские дни 1871 года на прилавках английских книжных магазинов появилась новая книга — «Алиса в Зазеркалье» Льюиса Кэрролла, уже прославившегося на всю Британскую империю и остальной мир первой книгой для детей — «Алиса в Стране чудес». Бестселлеры Викторианской эпохи не сделали автора богачом. Наоборот, его банковский счет был почти постоянно в минусе, иногда — в очень сильном минусе.

Математик Чарльз и писатель Льюис

Чарльз Лютвидж Доджсон был сыном архидьякона Чарльза Доджсона, внуком армейского капитана Чарльза Доджсона, правнуком епископа Чарльза Доджсона… Разве что прапрадеда звали по-другому — Кристофер Чарльз.

Биография Ч. Л. Доджсона легко укладывается в несколько строк. Родился в деревне Дарсбери, что в графстве Чешир, известном своими сырами и улыбающимися котами. После школы-интерната Регби в 1851 году поступил в Крайстчерч — один из колледжей Оксфордского университета. После окончания учебы стал преподавать математику в родном колледже и занимался этим в течение 26 лет, а затем работал там же на различных должностях до конца жизни. Скончался от пневмонии, вызванной инфлюэнцей, в 1898 году.

4 июля 1862 года профессор Доджсон отправился на лодочную прогулку вместе с членом ученого совета колледжа Робинсоном Даквортом и тремя дочерьми декана Генри Лидделла — Лориной, Алисой и Эдит. Во время прогулки Доджсон рассказал сказку, которую затем записал по настоянию Алисы Лидделл. В первоначальном варианте она называлась «Приключения Алисы под землей» и существовала в единственном рукописном экземпляре. Затем Доджсон переработал сказку и в 1865 году опубликовал книгу «Алиса в Стране чудес». Книга была подписана литературным псевдонимом Льюис Кэрролл, который получился в результате перевода имен Чарльз Людвидж на латынь и обратно.

Писатель Льюис Кэрролл превзошел в популярности и известности профессора математики Чарльза Доджсона.

Но когда литературоведы начали писать биографии Кэрролла, а их написано невероятное множество, то выяснилось, что о жизни профессора математики известно крайне мало. К тому же после его смерти родственники, не желая, чтобы чужаки лезли в их семейные дела, уничтожили и отцензурировали часть дневников Доджсона. Белые пятна в его биографии нередко заменялись выдумками и клеветой.

«За последние 20 лет я прочел несколько очень странных биографий Льюиса Кэрролла, в которых я его абсолютно не узнаю. У меня перехватывает дыхание, когда я обнаруживаю, что некоторые биографы считают его человеком, подавлявшим в себе эмоции, донжуаном, растлителем детей, застенчивым интровертом, человеком с нечистой совестью, убийцей, психопатом, мошенником, чудаком… Эти предположения, вероятно, могут больше нам сказать о самих биографах, чем о Кэрролле… Его посмертно психоанализировали, осуждали и критиковали за подавленные извращенные сексуальные желания и употребление наркотиков… Говорили, что он страдал от разных отклонений — от синдрома Аспергера до эпилепсии. Его даже обвиняли в совершении ужаснейших преступлений — в промежутках между исполнением религиозных обрядов, конечно» (Эдвард Уэйклинг, редактор полного издания сохранившихся дневников Кэрролла, предисловие к книге Дженни Вулф «Тайна Льюиса Кэрролла» (The Mystery of Lewis Carroll)). Из всех этих обвинений можно с большой натяжкой считать справедливым только одно — в наркомании. Если на то пошло, с точки зрения современной медицины наркоманкой могли бы считать и королеву Викто-

GETTY IMAGES

«Мы начали с храма Василия Блаженного, который внутри так же причудлив (почти фантастичен), как снаружи; гид там самый отвратительный из всех, с кем мне когда-либо приходилось иметь дело» (дневник Л. Кэрролла, перевод Н. Демуровой). Поездка в Россию была единственным заграничным путешествием Кэрролла

ГИНЕИ, ФУНТЫ, ШИЛЛИНГИ И ПЕНСЫ

До перехода Великобритании на десятеричную денежную систему в 1971 году 1 фунт стерлингов равнялся 20 шиллингам, а 1 шиллинг — 12 пенсам. 21 шиллинг (1 фунт 1 шиллинг) равнялся 1 гинее. По покупательной способности фунт стерлингов времен Кэрролла можно считать приблизительно равным современным 50 фунтам.

рию, равно как и миллионы ее подданных, использовавших лекарство лауданум (спиртовую настойку опиума).

Настоящий переворот в изучении биографии Доджсона-Кэрролла совершила английская журналистка, литературный критик, блогер и путешественница Дженни Вулф, обнаружившая и опубликовавшая банковский счет Кэрролла. Над его публикацией работали также Эдвард Уэйклинг, автор одной из качественных биографий Кэрролла профессор Мортон Коэн, сотрудники архивов банка Barclays и колледжа Крайстчерч.

Аннотированное издание банковского счета было опубликовано под названием «Lewis Carroll in his Own Account» в 2005 году.

Цифры доходов и расходов Доджсона-Кэрролла, отраженные в документах банка, в сочетании с другими сохранившимися документами, могут многое рассказать о его привычках, позволяют гораздо лучше понять его личность. Он умел считать деньги, но при этом порой безалаберно к ним относился. Он мог потратить крупную сумму на какую-нибудь техническую диковинку, но чаще всего он тратил деньги не на себя, а на других. После смерти отца, будучи старшим сыном и чувствуя себя главой семьи, он оказывал финансовую помощь десяти братьям и сестрам. И не только. Он был щедрым филантропом, помогал конкретным людям, нуждавшимся в поддержке, и жертвовал деньги многочисленным благотворительным организациям. Он пытался отдать больше, чем получал. Поэтому баланс его банковского счета чаще всего был отрицательным. Однажды он дошел до жуткой цифры — минус 666 фунтов стерлингов.

Итак, банковский счет.

Вкладчик

В 1854 году 24-летний Ч. Л. Доджсон закончил колледж, получив степень бакалавра искусств. В 1856 году он открыл счет в банке Robinson, Parsons & Thomson. Это был солидный банк.

В 1781 году торговцы льняными тканями Джон Парсонс и Уильям Флетчер, чьи лавки располагались в двух соседних домах, соответственно номер 92 и номер 93, на Хай-стрит, решили объединить свой бизнес. Оба дома в 1772 году купила у Оксфордского университета мать Джона Парсонса Грейс за 290 фунтов стерлингов.

Вскоре после объединения сил льноторговцы занялись банковским делом, которое оказалось намного выгоднее. В последующем банк несколько раз менял названия в связи с появлением и уходом новых партнеров. Джон Парсонс умер в 1814 году, передав свою долю в банке родственнику (двоюродному брату и одновременно мужу сестры) оружейнику Джеймсу Томсону. Партнером также стал сын сестры Парсонса Томас Робинсон. От торговли льняными тканями партнеры отказались. Компаньоном банка также стал Герберт Парсонс, двоюродный брат Джона. Банк Fletcher, Parsons, Thomson & Robinson благополучно пережил панику на фондовой бирже 1825 года, в ходе которой обанкротилось около половины английских банков, благодаря чему приобрел высокую репутацию. В 1839 году после смерти Герберта Парсонса и Джеймса Томсона банк возглавил Томас Робинсон, переименовавший заведение в Robinson, Parsons & Thomson. Впрочем, мало кто в городе вникал в многочисленные переименования, так как еще с конца XVIII века как сами владельцы, так и клиенты называли его просто «Старый банк». Или «Старый банк Оксфорда». Банк вел счета всех колледжей Оксфордского университета. В 1855 году Доджсон начал читать в родном колледже Крайстчерч курс по математике (и читал его 26 лет). Неудивительно, что в следующем году он открыл счет именно в «Старом банке». Клиентом этого банка он остался до конца жизни.

Приблизительный оклад

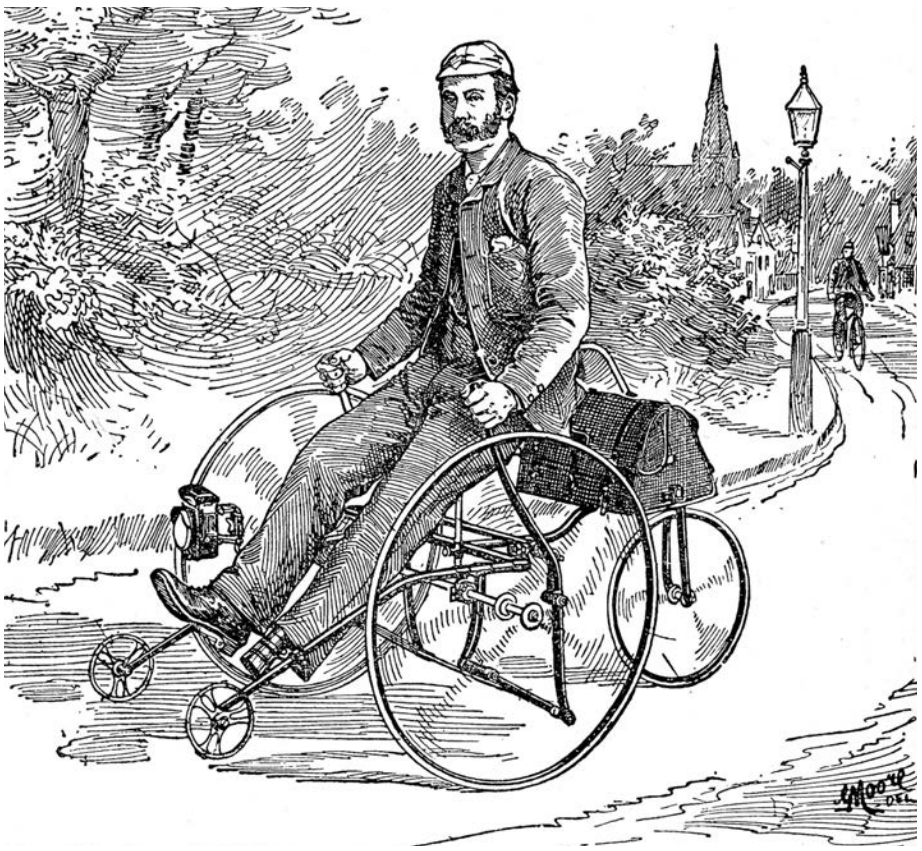
В колледже Крайстчерч Доджсон получал примерно 450 фунтов стерлингов в год. Точнее сказать нельзя, так как его заработок зависел от нескольких факторов и в разные годы мог составлять разную сумму. Кроме фиксированного оклада преподаватель Оксфор-

да получал плату от своих учеников, размер которой зависел от доходов семьи ученика. Еще одним источником были деньги, полученные колледжем с принадлежащих ему земель в округе. Определенный процент от полученных денег выплачивался преподавателям. Но сумма выплат зависела от того, насколько урожайным был год, уродились ли яблоки и т. д. И, наконец, преподаватели делили между собой расходы на содержание колледжа.

После смерти отца в 1868 году Чарльз и десять его братьев и сестер унаследовали земельные участки в Ирландии и получали ежегодную земельную ренту. С трех участков в Дублине соответственно — 46 фунтов 3 шиллинга; 10 фунтов и 2 фунта 15 шиллингов 4 пенса. С участка в Типперэри — 93 фунта 4 шиллинга 8 пенсов. В расчете на одного человека получалось не очень много.

Автор

В конце 1863 года Чарльз Лютвидж Доджсон предложил книгоиздательству Macmillan & Company напечатать его книгу «Алиса в Стране чудес». Книга была опубликована за счет автора, который вложил в это рискованное предприятие больше, чем зарабатывал в Оксфорде за год. Из своих же средств Кэрролл заплатил 138 фунтов за иллюстрации к книге сэру Джону Тенниелу (гонорар Тенниела за «Алису в Зазеркалье» был уже намного выше — 290 фунтов, при этом во второй книге на восемь иллюстраций больше, чем в первой. В 1889 году за то, чтобы перерисовать и раскрасить свои иллюстрации для переработанной для малышей «Алисы», Тенниел запросил всего 100 фунтов).



HISTORIC ILLUSTRATIONS / ALAMY / DIOMEDIA

Велосиман не понравился не одному только Кэрроллу, потому данный вид транспорта не дошел до наших дней

Кэрролл покупал и продавал акции железнодорожных компаний и другие ценные бумаги, но в небольшом количестве

Первое издание книги, вышедшее в свет в 1865 году, принесло автору огромные убытки. Книга должна была появиться на прилавках 4 июля 1865 года. В июне было отпечатано 2 тыс. экземпляров. 50 из них были отосланы автору. Вскоре Тенниел заявил, что «абсолютно не удовлетворен» качеством печати иллюстраций. Кэрролл принял нелегкое решение — пустить весь тираж под нож и напечатать книгу заново. 2 августа он записал в своем дневнике, что заплатил за первые 2 тыс. экземпляров около 600 фунтов, надеясь, что они принесут ему 500 фунтов, в результате его убыток составит 100 фунтов. Но из-за потери первого тиража убыток увеличится до 200 фунтов. Далее он писал: «Если вторые 2 тыс. будут проданы, это будет стоить 300 фунтов, а принесет 500 фунтов, таким образом итог будет нулевым. Любая следующая продажа принесет прибыль. Но на это я вряд ли могу надеяться».

MOCKFORD & BONETTI / EYE UBIQUITOUS / UNIVERSAL IMAGES GROUP / GETTY IMAGES

Большую часть жизни Ч.Л.Доджсон провел в стенах оксфордского колледжа Крайстчерч

Как известно, он слегка недооценил свой труд.

Первые деньги за первую книгу об Алисе пришли на счет Кэрролла то ли в 1867-м, то ли в 1868 году (записи в банковских документах в графе «приход» не дают возможности дать точный ответ).

По договору с издательством Кэрролл получал отчисления с продаж, но из этих денег компенсировал издательству расходы на рекламу и распространение книги. Деньги перечислялись на его банковский счет раз в полгода. Обычно полученная сумма исчислялась в сотнях фунтов стерлингов и ни разу не превысила 1000 фунтов.

Тысяча фунтов в ту эпоху были очень большими деньгами. Дом в Оксфорде можно было купить за меньшую сумму.

«— Та-ак,— протянул контролер и сердито взглянул на Алису.— А где твой билет, девочка?

И все хором закричали…

— Не задерживай его, девочка! Знаешь, сколько стоит его время? Тысячу фунтов — одна минута!» (Льюис Кэрролл, «Алиса в Зазеркалье»)

В 1875 году Кэрролл проанализировал счета, связанные с двумя книгами об Алисе, и в письме в издательство пожаловался, что на каждой тысяче проданных экземпляров издательство зарабатывает, оставляя себе, 20 фунтов 16 шиллингов 8 пенсов, он сам — 56 фунтов 5 шиллингов, тогда как книготорговец — 70 фунтов 16 шиллингов 8 пенсов. Кэрроллу это показалось «абсолютно несправедливым». После нескольких писем в адрес издательства Кэрролл начал сам устанавливать конечную цену продажи, чтобы получить большую прибыль. Книготорговцы его зауважали, но невзлюбили.

С издательством у Кэрролла была еще одна договоренность. Он был завзятым театралом и часто приезжал в Лондон, чтобы пойти в театр. Билеты ему приобретало издательство, а цена билетов потом вычиталась из его авторских отчислений.

В 1866 году издательство Macmillan по договоренности с автором и иллюстратором дополнило 1 тыс. отозванных экземпляров книги новым титульным листом и новой обложкой, после чего они были проданы в Америке.

По состоянию на 1875 год было продано 47 тыс. экземпляров «Алисы в Стране чудес» и 39 тыс. экземпляров «Алисы в Зазеркалье». Его чистая прибыль от продажи книг составила около 5500 фунтов.

Инвестиции в пар

Стремясь улучшить свое финансовое положение, Чарльз Лютвидж Доджсон периодически вкладывал деньги в ценные бумаги. Это видно по тому, что с банковского счета он оплачивал покупку гербовых марок для оплаты пошлин за операции с ценными бумагами. В первый раз он вышел на фондовый рынок в декабре 1859 года. Кэрролл покупал и продавал акции железнодорожных компаний и другие ценные бумаги, но в небольшом количестве.

Постоянные поступления авторских отчислений за книги дали ему возможность заняться инвестированием в более крупных масштабах. Он стал вкладывать деньги в высокотехнологичный сектор рынка, говоря современным языком — покупать паи морских судов, движимых силой пара.

Об этой части его биографии подробно рассказывается в статье Эдварда Уэйклинга «Инвестиции Льюиса Кэрролла в пароходы», опубликованной весной 1999 года в междисциплинарном научном журнале The Princeton University Library Chronicle.

Вкладываться в пароходы Доджсону предложил его кузен Герберт Фрэнсис Уилкокс. В сентябре 1875 года, отдыхая на острове Уайт, Доджсон купил свой первый пай — парохода Tartessus. В декабре 1877 года увеличил число паев до шести. К 1879 году он вла-

Шляпник из «Алисы в Стране чудес» (Болванщик в классическом переводе Н. Демуровой) на рисунке Тенниела носит шляпу, на которой обозначена цена — 10 шиллингов 6 пенсов (то есть полгинеи)

THE PRINT COLLECTOR / GETTY IMAGES

дел также паями парохода Corsica. Уилкокс, бывший менеджером этих операций, выступал в сделках в качестве брокера. На первых порах Кэрролл получал дивиденды, инвестиции оправдывали себя. В апреле 1879 года у Уилкокса возникли финансовые проблемы. И, соответственно, у Кэрролла тоже. Очередной платеж Кэрроллу был «отложен». Кузен сообщил ему, что в силу сложившихся обстоятельств пароход Corsica будет продан с убытком. 1000 фунтов, которые Кэрролл послал двоюродному брату, что равнялось стоимости трех паев, Уилкокс попросил считать долгом. 2 мая состоялась встреча кредиторов Уилкокса. Другие кредиторы попытались выставить Кэрроллу счет на 1039 фунтов, оценив так «убытки от продажи Corsica». Кэрролл отказался платить, доказал несправедливость претензий, и счет был отозван.

Герберт был признан банкротом, размер его неоплаченных долгов достиг 13 000 фунтов. Убытки Кэрролла составили 1100 фунтов.

Тем не менее Кэрролл продолжил вкладывать деньги в пароходные перевозки, только уже через другого брокера — Томаса Киша, которого ему рекомендовал другой двоюродный брат, юрист Фредерик Юм Уилкокс.

В декабре 1879 года Кэрролл получил от Киша 36 фунтов «промежуточных дивидендов» за паи в пароходе Tartessus (по 6 фунтов за пай). К лету 1880 года он был обладателем уже 7 паев, купив пай у еще одного своего кузена — Генри Уилкокса. Полные дивиденды за год были выплачены с сильным опозданием, в июле 1880 года, после нескольких напоминаний со стороны Кэрролла. При этом сумма оказалась не очень крупной — 34 фунта,— что Киш объяснил «исключительно неблагоприятными обстоятельствами».

Киш предложил Кэрроллу купить паи еще одного парохода, но тот ответил, что больше не планирует вкладывать деньги в морские перевозки. Но затем Кэрролл изменил свое мнение. 21 февраля 1881 года он отправил Кишу письмо со следующим текстом: «Мистер Ч. Л. Доджсон будет рад услышать о любых пароходах, свободные паи которых имеются сейчас у мистера Киша, чтобы инвестировать от 300 до 400 фунтов». Он также просил, чтобы Киш предоставил ему списки акционеров как кораблей, паи в которых можно купить, так и Tartessus.

В итоге Кэрролл приобрел паи парохода Claudius. В ноябре 1881 года Киш предложил ему паи еще одного парохода, но Кэрролл отказался. 11 декабря пароход Tartessus, груженный минералами, сел на мель вскоре после выхода из порта Бильбао (Испания). Судно было сильно повреждено и не подлежало восстановлению.

Это была катастрофа. Но она не разуверила Кэрролла в выгодности инвестиций в судоходство. Он решил получить свою часть страховки за Tartessus и, добавив денег (примерно 100–150 фунтов) купить четыре пая другого парохода — Croesus.

АЛЕКСЕЙ АЛЕКСЕЕВ

В бывшем здании банка, услугами которого пользовался Доджсон, в настоящее время находится Old Bank Hote

ФИЛАНТРОП

С 1882 года до самой смерти в 1898 году Кэрролл ежегодно жертвовал деньги более чем 30 благотворительным организациям. В их числе были:

> Ассоциированное учреждение по улучшению и претворению в жизнь законов о защите женщин (оно боролось за закрытие «неприличных домов», за наказание людей, виновных в разврате и насилии в отношении женщин и детей);

> Благотворительное общество «Друг незнакомцев» (помогало больным из бедных слоев общества);

> Фонд епископа Лондона (занимался строительством церквей в бедных районах);

> Общество организации благотворительности;

> Женская больница в Челси;

> Общество христианского свидетельства (занималось миссионерской деятельностью);

> Церковное миссионерское общество;

> Временное жилище собак (убежище для брошенных собак);

> Дом сирот доктора Барнардо;

> Больница Эвелины (лондонская больница для детей из бедных семей);

> Ассоциация благотворительной помощи гувернанткам (предоставляла жилье и финансовую поддержку гувернанткам, не способным продолжать работу из-за преклонного возраста);

> Больница Ги;

> Дома надежды (убежища для падших и одиноких женщин);

> Дом благотворительности для нуждающихся;

> Промышленный дом для мальчиков-инвалидов (обеспечение жильем и обучение профессии);

> Общество Кайрл (занималось благоустройством бедных районов);

> Больница Лок (лондонская больница для низших слоев общества, специализировавшаяся на лечении венерических заболеваний);

> Лондонское женское исправительное учреждение (занималось реабилитацией и обучением профессиям «преданных» и «искренне раскаявшихся» падших женщин);

> Лондонская больница в Уайтчепел (оказывала помощь раненым морякам и рабочим этого района);

> Столичная Ассоциация дружеской помощи молодым служанкам (предоставляло жилье и оказывало помощь девушкам 13–20 лет, желавшим начать работать в услужении);

> Столичная Ассоциация питьевых фонтанчиков (устраивала пищевые фонтанчики для людей и общественные водопои для животных);

> Общество чистой литературы (способствовало распространению хорошей литературы, отбирая и покупая книги для библиотек и молодежных ассоциаций);

> Больница помощи при несчастных случаях Поплар (оказывала медицинскую помощь при несчастных случаях работникам доков Ост-Индии и другим бедным жителям прилегающего к докам района);

> Союз исправления и убежища (руководил 90 убежищами в разных районах страны, принимавшими попавших в беду и отчаявшихся, в первую очередь женщин и детей);

> Больница Святого Георга;

> Общество по предотвращению жестокости по отношению к животным;

> Общество распространения христианского знания;

> Общество защиты женщин и детей (боролось с сексуальной эксплуатацией женщин и детей);

> Общество спасения молодых женщин и детей (боролось с проституцией и оказывало помощь ее жертвам);

> Общество ликвидации нищенства (боролось с бродягами и мошенниками, при этом оказывая помощь нуждающимся, заслуживающим этого);

> Общество борьбы с пороком (боролось с аморальными публикациями, картинами и т. п.);

> Общество помощи попавшим в беду;

> Ассоциация медсестер больниц в работных домах (боролось за улучшение качества медицинской помощи в работных домах).

Источник: Woolf, Jenny. The Mystery of Lewis Carroll.

«Будьте добры сообщить мне, получил ли я все дивиденды за этот год. Я получил: Claudius — 75 фунтов, Croesus — 100 фунтов, Cyrus — ноль, Glaucus — ноль. Будут ли еще какие-то в этом году. Я подумываю о том, что лучше всего будет продать все мои паи и инвестировать деньги где-то еще»

Кэрролл продолжил покупать паи пароходов и дальше. В 1883–1885 годах он купил паи кораблей Cyrus и Glaucus.

У Киша, похоже, опять складывались исключительно неблагоприятные обстоятельства. Кэрролл отправил своему брокеру письмо с претензиями: «Будьте добры сообщить мне, получил ли я все дивиденды за этот год. Я получил: Claudius — 75 фунтов, Croesus — 100 фунтов, Cyrus — ноль, Glaucus — ноль. Будут ли еще какие-то в этом году. Я подумываю о том, что лучше всего будет продать все мои паи и инвестировать деньги где-то еще».

CULTURE CLUB / GETTY IMAGES

Пастор Чарльз Доджсон получил новый приход в деревне Крофтна-Тисе (графство Йоркшир), когда его сыну Чарльзу Лютвиджу было 11 лет. На протяжении последующих 25 лет большая часть Доджсонов жила в этом доме

Проблемы с несвоевременной выплатой дивидендов и их размером продолжились и после того, как Томас Киш ушел на покой, передав управление фирмой родственникам — Джеймсу и Эдварду Кишам.

Терпению Кэрролла пришел предел. В 1890 году он продал все свои паи Джеймсу Кишу, а тот немедленно перепродал их новому покупателю, некоему мистеру Джонсону из Гейтсхеда. Кэрролл просил за все свои паи 1730 фунтов, но согласился на меньшую сумму. 15 ноября 1890 года он записал в дневнике: «Из банка сообщили, что получили от мистера Джонсона из Гейтсхеда 1413 фунтов 15 шиллингов 0 пенсов на мой счет. Это плата за мои 11 паев кораблей (5 паев Claudius — 800 фунтов, 5 паев Croesus — 500 фунтов и пай Cyrus — 100 фунтов); я теперь абсолютно свободен от пароходных паев — самая неудовлетворительная форма инвестиций, и я сердечно рад, что с ней покончено». Кэрролл допустил ошибку, за паи Croesus ему было заплачено 550 фунтов. Итог — 1450 фунтов, из которых была вычтена комиссия брокера.

Эдвард Уэйклинг в книге «Lewis Carroll. The Man and his circle» приводит следующие подсчеты, основанные на анализе банковского счета Кэрролла. В покупку паев пароходов было инвестировано 2078 фунтов. Общий размер дивидендов за все время владения паями — 1853 фунта. От продажи паев было получено 1413 фунтов 15 шиллингов. Таким образом, чистая прибыль Кэрролла от пароходных инвестиций составила 1188 фунтов 15 шиллингов.

Развлечения, увлечения, благотворительность

Банковский счет Доджсона рассказывает в числе прочего о его крупных покупках. Так, в 1863 году он заплатил 26 фунтов 5 шиллингов за картину Артура Хьюза «Леди с лилиями». Он повесил картину в своей комнате, и она там провисела 35 лет.

В 1869 году он купил еще одну картину — у художника Томаса Хифи, с которым неоднократно встречался и талант которого очень ценил. За 14 фунтов 4 шиллинга была приобретена копия картины, на которой был изображен ребенок, упавший в обморок.

ЦЕНА ПЕРВЫХ ИЗДАНИЙ КНИГ ЛЬЮИСА КЭРРОЛЛА

Известно о существовании 22 экземпляров самого первого издания «Алисы в Стране чудес», весь тираж которого был отозван из-за бракованных иллюстраций. Шесть из них находятся в частных коллекциях. В 2016 году на аукцион Christie's в Нью-Йорке был выставлен один из этих шести экземпляров. Эстимейт составлял $2–3 млн. Книга продана не была.

В 2009 году экземпляр первого издания «Алисы в Зазеркалье» с автографом автора, подаренный Алисе Лидделл, был продан аукционным домом Profiles in History в Лос-Анджелесе за $115 тыс.

Первое американское издание «Алисы в Стране чудес» 1866 года стоит у американских букинистов $13,5–50 тыс. в зависимости от состояния. В Великобритании цена экземпляра «Алисы в Стране чудес» из первого неотозванного тиража начинается с £5 тыс. Экземпляр первого издания «Алисы в Зазеркалье» можно приобрести за $2–4,5 тыс.

Алиса Плезенс Харгривз (урожденная Лидделл), прототип персонажа книг Кэрролла, после смерти своего мужа продала с аукциона подаренную ей Кэрроллом рукописную книгу «Приключения Алисы под землей» с рисунками автора (эта книга впоследствии превратилась в «Алису в Стране чудес»). В апреле 1928 года на аукционе Sotheby's рукопись приобрел американский коллекционер Абрахам Симон Вулф Розенбах за £15,4 тыс. ($75 259,80 по курсу того времени). Британский музей пытался вести борьбу за книгу, чтобы национальное достояние осталось на родине. Но представитель музея, участвовавший в торгах, выбыл из борьбы после объявления суммы £12,5 тыс. Присутствовавшая в аукционном зале Алиса Харгривз плакала. Розенбах заявил, что готов уступить рукопись музею за £16,4 тыс.

После турне с рукописью по Америке Розенбах продал оригинал рукописи и два экземпляра репринтного издания книги основателю компании звукозаписи Victor Talking Machine Company Элдриджу Джонсону за $150 тыс.

После смерти Джонсона в 1946 году рукопись была продана с аукциона. Ее снова купил Розенбах — за $50 тыс. Низкую цену объясняли тем, что в торгах не принимали участие представители Великобритании.

В 1948 году Розенбах продал рукопись. По одной из версий — американским филантропам, которые передали ее Великобритании в знак благодарности за союзничество во время Второй мировой войны, по другой версии — сумевшим найти деньги англичанам.

В настоящее время рукопись хранится в Британской библиотеке.

LEWIS CARROLL / HULTON ARCHIVE / GETTY IMAGES

Алиса Лидделл в образе маленькой нищенки-попрошайки. Фото Льюиса Кэрролла, 1858 год

В 1871 году Доджсон заплатил 5 гиней жившему в Оксфорде учителю итальянского языка Витале де Тиволи. Вероятно, за уроки, так как перевод книги «Алиса в Стране чудес» на итальянский делал другой человек.

В 1856 году Доджсон увлекся фотографией и занимался ею на протяжении почти четверти века. Он сделал около 3 тыс. снимков (до нашего времени дошло менее 1 тыс.), у него была собственная фотостудия на территории колледжа. Фотография в те годы была очень дорогостоящим развлечением. Камера с выдвижным объективом стоила от 1 до 11 фунтов. Коробка с дюжиной стеклянных пластинок — от 2 до 6 шиллингов. Дорого стоили и реактивы для обработки пластинок и фотобумаги.

Некоторые покупки, сделанные им, вполне соответствуют репутации оригинала, которую Кэрролл создал себе книгами. Почти 50 фунтов он заплатил за велосиман. Это трехколесный велосипед, в котором колеса нужно крутить не ногами — «-пед», а руками — «-ман». Ездить на этом виде транспорта было сложно. Дороги того времени не отличались качеством. В итоге Кэрролл отдал велосиман своему брату Скеффингтону.

Купил себе Кэрролл и стилографическое перо (предшественник чернильной авторучки). Стилографические перья в те годы были известны и в России. В словаре Брокгауза и Ефрона им дается такая характеристика: «Но они капризны: чернила обыкновенно легко подсыхают на оконечности трубки, а при очень влажном воздухе вытекает больше, чем нужно, и черты расплываются. Поэтому писать удобно только довольно крупно и круглым шрифтом».

Фотография в те годы была очень дорогостоящим развлечением. Камера с выдвижным объективом стоила от 1 до 11 фунтов

В 1860 году он заплатил 2 гинеи за билет на оксфордские дебаты, во время которых епископ Сэмюэл Уилберфорс и Томас Гексли обсуждали теорию Дарвина.

За всю жизнь Кэрролл лишь однажды побывал за границей — и то не ради развлечения, а с деловой целью. По приглашению своего друга, профессора богословия Генри Пэрри Лиддона, он совершил вместе с ним поездку в 1867 году Россию, целью которой было улучшение отношений между англиканской и Русской православной церковью. Перед поездкой Кэрролл приобрел векселя для обмена на иностранную валюту на сумму 100 фунтов, что дает примерное представление о его расходах в этой поездке.

До сих пор не разгадана загадка одной крупной траты. 8 ноября 1861 года Доджсон перевел 94 фунта 4 шиллинга, то есть почти четверть своей годовой зарплаты, кому-то по фамилии Форстер. По банковским записям можно определить лишь то, что получатель (или получательница) денег жил в районе Оксфорда. Людей с такой фамилией, занимавшихся торговлей, в Оксфорде в то время не было. Больше эта фамилия в банковских документах Доджсона никогда не появлялась.

У Кэрролла были дальние родственники (четвероюродные братья) с такой фамилией. Некоторые специалисты по творчеству писателя предполагают, что это мог быть Джон Форстер, член Комиссии по делам душевнобольных, в которой также работал дядя Кэрролла со стороны матери Роберт Уилфорд Скеффингтон Лютвидж (в 1873 году дядя скончался от ран, нанесенных ему пациентом психиатрической лечебницы). Сохранилось письмо Кэрролла этому Форстеру, написанное в 1872 году. Судя по тексту письма, адресат и отправитель были знакомы раньше. Но проблема в том, что Форстер жил в Лондоне. За денежный перевод за пределы Оксфорда должна была взиматься дополнительная плата, а это в банковских документах не отражено. В «Старом банке» держал счет преподобный Томас Форстер, работавший в одном из колледжей Оксфордского университета, но на его счет не поступала такая (или какая-либо еще) сумма от Доджсона.

Очень большую помощь Кэрролл оказывал семье Томаса Джемисона Даймса, заведующего общежитием колледжа Истборн Оксфордского университета. С ним и его супругой он познакомился в 1877 году. В 1883 году у Даймсов возникли финансовые трудности. Миссис Даймс была инвалидом, семья была многодетной. Кэрролл взялся за то, чтобы им помочь. Он разослал 180 знакомым письмо с просьбой найти работу для старших дочерей Даймса. Известный оксфордский юрист и историк Фредерик Харрисон раньше уже помогал этой семье. Харрисон и его знакомые собирали деньги и передавали Кэрроллу, а тот занимался тем, что расплачивался с кредиторами, домохозяевами и юристами, которым были должны Даймсы. Значительную часть финансовой помощи семье составляли деньги самого Кэрролла — 419 фунтов 7 шиллингов. Несмотря на литературные заработки, сумма была слишком велика, его банковский счет все больше уходил в минус.

Серьезной статьей расходов была помощь родным. Кэрролл периодически переводил братьям и сестрам то 20, то 50, то 100 фунтов. Когда его брат Уилфред в 1871 году женился, Кэрролл подарил ему на свадьбу 400 фунтов.

Счет закрыт

Льюис Кэрролл скончался 14 января 1898 года.

Несмотря на то что книги об Алисе принесли ему в общей сложности около 14 000 фунтов чистой прибыли, банковский счет Чарльза Лютвиджа Доджсона был в минусе — на 222 фунта 15 шиллингов 8 пенсов. Очередной платеж от издательства еще не пришел. Чтобы оплатить счета, не терпящие отлагательства, родственникам пришлось продать часть вещей Доджсона с аукциона.

Аукционер Эдмунд Джон Брукс (будущий мэр Оксфорда в 1906–1907 годах) провел распродажу 25 мая и 21 июня 1898 года. После аукционов Брукс перевел на счет Кэрролла в «Старом банке» в первый раз 500 фунтов, во второй — 189 фунтов 18 шиллингов.

В 1900 году Уилфред Доджсон закрыл счет своего брата в «Старом банке». В том же году прекратил свое существование и сам банк. Его купил и присоединил к своим операциям банк Barlay's and Co Ltd. Отделение банка в этом здании действовало до 1998 года, а после его закрытия здание было выкуплено и превращено в отель The Old Bank Hotel

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ПРЕЗЕНТ

ЛУЧШИЕ МУЖСКИЕ ЧАСЫ В ПОДАРОК

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

На тему «Как выбирать часы в подарок» за прошедшие пару десятилетий XXI века написаны тысячи строк. Время идет, а главными по-прежнему остаются два правила: чтобы вписывались в бюджет дарителя и чтобы подходили образу жизни одариваемого. Чтобы были стильными, надежными, созданными уважаемым брендом и такими, чтобы их самому хотелось надеть прямо сейчас. К счастью, на российском рынке такие варианты сегодня есть на любой бюджет.

1 **Rolex, часы Oyster Perpetual 41,** 41 мм, сталь, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 70 часов, 499 500 руб.

2 **Tudor, часы Black Bay,** 41 мм, сталь, механизм с автоматическим подзаводом, водонепроницаемость 150 м, запас хода 38 часов, 232 000 руб.

3 **Bvlgari, часы Octo Finissimo Automatic,** 40 мм, сталь, механизм с автоматическим подзаводом, водонепроницаемость 100 м, запас хода 70 часов, 1 042 000 руб.

4 **Longines, часы Spirit,** 42 мм, титан, механизм с автоматическим подзаводом, водонепроницаемость 100 м, запас хода 72 часа, 254 700 руб.

5 **Chopard, часы L.U.C Time Traveler One Black,** 42 мм, титан, механизм с автоматическим подзаводом, водонепроницаемость 50 м, запас хода 60 часов, 1 287 700 руб.

6 **Omega, часы Seamaster Diver 300M Co-Axial Master Chronometer 007 Edition,** 42 мм, титан, механизм с автоматическим подзаводом, водонепроницаемость 300 м, запас хода 55 часов, 836 400 руб.

7 **Breitling, Super Avi B04 Chronograph GMT 46 P-51 Mustang,** 46 мм, сталь, механизм с автоматическим подзаводом, водонепроницаемость 100 м, запас хода 70 часов, 797 000 руб.

8 **Casio, часы Vintage A100WEGG-1AEF,** 32,7 x 40,7 мм, пластик, кварцевый механизм, водонепроницаемость 100 м, батарея на три года, 6800 руб.

Самые желанные, знаменитые и универсальные часы всех времен и народов, пожалуй, создают Rolex. Эта швейцарская мануфактура производит больше часов, чем любая другая, и при этом все они безупречного качества. Самые простые модели Rolex Oyster Perpetual с тремя стрелками (часовой, минутной и секундной) сегодня выходят в диаметрах корпуса от 28 мм до 41 мм с циферблатами самых разных оттенков, цена составляет примерно 500 тыс. руб. Если есть желание и возможность приобрести часы чуть более функциональные, стоит обратить внимание на модели Datejust с индикатором даты. Они точно понравятся тем, кто все время забывает, какое сегодня число.

Для тех, кому Rolex пока «великоваты», есть прекрасная марка Tudor, часы которой собирают на том же заводе те же руки, что и Rolex, только стоят они в два раза меньше. Одна из базовых и самых универсальных моделей Tudor называется Black Bay. Ее циферблат бывает темным, светлым и синим, а стальной браслет можно заменить на ремешок из модной сейчас прочной ткани NATO.

Если дарить подарок предстоит человеку, осведомленному в новостях часовой индустрии, да еще и с ярким личным стилем, на помощь придут консультанты бутика Bvlgari. Марка несколько лет подряд устанавливает рекорд за рекордом в тонкости часовых механизмов, за что заслужила статус одной из самых передовых. В бутике или на сайте надо искать два слова — Octo Finissimo и быть готовым выложить около 1 млн руб.

У швейцарской марки Longines в этом году появился новый бестселлер, модель Spirit в титановом корпусе и на титановом браслете. Часы выглядят очень достойно при своем доступном ценовом формате в пределах 300 тыс. При вручении подарка можно добавить историю про авиаторский дизайн: крупные цифры, покрытые люминесцентным слоем, чтобы легко читались в темноте, и крупную заводную головку, чтобы можно было корректировать время, не снимая перчатки. Очень кстати в зимнее время года.

Для любителей автоспорта часы найдутся почти у каждой швейцарской марки, но у Breitling они будут невероятно стильными. Правда, в довольно высоком ценовом сегменте — более 800 тыс. руб. Предполагается, что тот, кто любит скорость, любит ее измерять. Эту функцию выполняют хронографы, которые всегда легко отличить по двум дополнительным кнопкам по бокам от заводной головки — одна запускает и останавливает измерение, другая сбрасывает показатели. Еще у хронографов на циферблате есть дополнительные счетчики — часовой, минутный, секундный.

За подарком поклоннику величайшего киношпиона с позывными 007 стоит без промедления отправляться в бутики Omega. Модель часов этого года, в которых мистер Бонд сражался с мировой несправедливостью в фильме «Не время умирать», отличается часовыми метками и цифрами в оттенках сепии, на винтажный манер.

А для тех счастливчиков, которым удается путешествовать по миру даже в наше странное ковидное время, у марки Chopard вышла модель с мировым временем на циферблате. Помимо того что эти часы помогут быстро определить часы и минуты в разных точках мира, они еще и послужат подсказкой в игре в города с попутчиком.

И конечно же, самый беспроигрышный и безопасный вариант подарка, в том числе и новогоднего,— часы Casio. Для любителей экстремального времяпрепровождения подойдет серия G-Shock, а стильным городским жителям — коллекция Vintage. Модель часов точь-в-точь как в фильме «Чужой» 1979 года может стать началом крепкой дружбы и интересного разговора

МОСКВА, УЛ. ПЕТРОВКА, 18, +7 495 785 55 15

WWW.KORLOFF.COM | @KORLOFFPARISOFFICIAL

GOLD UNION HOUSE, Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, НЕВСКИЙ ПР-Т, 137; «18 КАРАТ», Г. РОСТОВ-НА-ДОНУ, ПР-Т ЧЕХОВА, 35/30; ПР-Т МИХАИЛА НАГИБИНА, 32/2, ТРЦ «ГОРИЗОНТ»; «КУРАЖ», Г. ТЮМЕНЬ, УЛ. 8 МАРТА, 2/8.